

DE PORTAS SEMPRE ABERTAS



ANOS

30 ANOS

SICOOB CREDIVERTENTES - 30 ANOS

DE PORTAS SEMPRE ABERTAS

SICOOB CREDIVERTENTES

SICOOB CREDIVERTENTES - 30 ANOS

DE PORTAS SEMPRE ABERTAS

São Tiago, MG

2016

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

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

João Pinto de Oliveira - Presidente
Paulo Melo - Vice Presidente
Alexandre Nunes Machado Chaves, Antonio
Vicente de Andrade, Fabiana Andréia
Fernandes Diélla Barros de Oliveira, Helder
José Daher Chaves, Jasminor Martins Vivas
e Renivaldo Renaldo Bageto.

DIRETORIA EXECUTIVA

Jasminor Martins Vivas - Diretor Executivo
Administrativo
Luiz Henrique Garcia - Diretor Executivo
Financeiro

CONSELHO FISCAL

Efetivos: Bruno Leão, Cristiano Almeida e
Marlon Castro
Suplentes: Gilson Serpa, Henrique Santos e
Luis Cláudio dos Reis

APOIO OPERACIONAL

Elisa Cibele Coelho

JORNALISTA RESPONSÁVEL:

Mariane Fonseca - MTB 15.883/MG
Tiragem: 2000 exemplares

DIAGRAMAÇÃO

Mapa de Minas Comunicação Integrada.

REVISÃO

Apono Revisão - Criação e Revisão de Textos

FOTOS

Deividson Costa

MATRIZ

Rua Carlos Pereira, nº 100, Centro
CEP: 36.350-000 - São Tiago-MG
Site: www.credivertentes.com.br
E-mail: credivertentes@sicoobcredivertentes.com.br

Sicoob Credivertentes

Sicoob Credivertentes: 30 anos: de portas sempre abertas / Sicoob

Credivertentes. – São Tiago, MG: CCLACV, 2016.

200 p. : il. ; 20 cm

ISBN: 978-85-92917-00-5

1. Sicoob Credivertentes – História 2. Cooperativismo 3. Empreendedorismo I. Título.

CDU 336.773

MISSÃO

“Gerar soluções financeiras adequadas e sustentáveis, por meio do cooperativismo, aos associados e às suas comunidades”.



VISÃO

“Ser reconhecido como a principal instituição financeira propulsora do desenvolvimento econômico e social dos associados”.



Nossos Valores

Transparência
Comprometimento
Respeito
Ética
Solidariedade
Responsabilidade



PREFÁCIO

Se você tivesse a chance de escrever sua história, como o faria? Pergunta difícil de ser respondida assim, de imediato, no supetão, certo? Pois foi essa a interrogação que rondou uma equipe inteira ao longo do último ano. E a resposta está em suas mãos: um livro compactando uma trajetória de 30 anos.

Se você precisasse resumir suas características mais importantes em pouquíssimas linhas, como o faria? Outra questão complicada, não é? Como espremer tantas nuances, tantos “eus”, tantos “outros” e tantos “nós”? Sim, também enfrentamos essa dificuldade. Após 12 meses inteiros de reuniões, projetos, vislumbres, mudanças, andanças e redações, quisemos deixar registrado já no início a nossa luta.

Não pudemos. Restou aceitarmos as formalidades. Então, páginas atrás, na Ficha Catalográfica, foi impresso o “RG” desta publicação. Está lá, bem claro, que trata-se de um livro ilustrado, com 200 páginas, abordando história, cooperativismo, empreendedorismo, o Sicoob Credivertentes. Tudo disposto em um bloco de capa dura, com 20cm x 27cm, etc, etc, etc.

Não pudemos contar que é resultado de mais de 60 horas de entrevistas gravadas com mais de 120 pessoas retratadas em cerca de 500 imagens. As conversas e os cliques aconteceram durante viagens que significaram mais de mil quilômetros percorridos entre 17 municípios do Campo das Vertentes, além de e-mails, telefonemas, arquivos vasculhados.

Tudo isso custou algumas noites de sono perdidas, algumas brigas com o despertador nas madrugadas, cafês reforçados, sustos na estrada, concessões. A partir de agora você lerá 30 capítulos revisitando o passado, descrevendo o presente, desenhando o futuro. São textos preenchidos com depoimentos de homens e mulheres que fizeram – e fazem! – a história da Credivertentes.

Gente que teve a coragem de enfrentar crises, desconfiança e legislações absurdas em 1986; gente que abriu as portas de casa para contar alguns casos; que brigou com o pavor de câmeras fotográficas para mostrar o rosto; que interrompeu o trabalho alguns minutos para atender uma jornalista e um fotógrafo; que suspendeu as férias para agendar esses encontros e ajudar a quebrar o gelo; que pediu desculpas por estar chorando enquanto se lembrava de fatos dolorosos ou sentia as alfinetadas da saudade.

Gente que entendeu atrasos, que explicou a mesma coisa dezenas de vezes até clarear todas as informações; que pediu para não repararmos a bagunça de casa enquanto abria o sorriso mais sincero de “fique à vontade”; que deu os mais sinceros abraços de “vão com Deus e voltem qualquer hora”.

Gente com experiências, visões de mundo, sentimentos, empatia e coragem suficientes para render uma grande enciclopédia. Gente que fez a Credi crescer, que encheu os corações da nossa equipe de esperança, que ajudou a escrever as páginas a seguir. Que tem toda nossa gratidão hoje, amanhã, depois e nos 30 anos que virão.

Índice

Os GRAVETOS INQUEBRÁVEIS	11
DEPOIMENTO DE ALESSANDRO SOUSA	16
DE 1986 A 1991: PORTAS ABERTAS, LEGISLAÇÃO FECHADA	18
ENTRE 1992 E 1997: CRISE X CRESCIMENTO	26
O QUINQUÊNIO DE 1998 A 2003: ANOS INTENSOS	31
DEPOIMENTO DE ALZIRA RESENDE LEÃO	36
DE VOLTA AO PERÍODO ENTRE 2004 E 2009 - NA CREDI, O “BUG DO MILÊNIO” ACONTECEU MAIS TARDE	38
PASSADO QUE ENSINA, PRESENTE QUE SE VIVE, FUTURO QUE SE SONHA: A CREDI DE 2010 A 2016... E AVANTE	43
O LUTADOR	48
DEPOIMENTO DE ANA CLARA DE PAULA	53
GESTÃO COM QUALIDADE EM CAMPO FAZ PRODUTORES COMEMORAREM BALDES CHEIOS.....	55
GOVERNANÇA, DEMOCRACIA, VOZES REPRESENTATIVAS: A IMPLANTAÇÃO DO SISTEMA DE DELEGADOS	62
PUBLICAR PARA INSPIRAR	68
SOBRE EDMAR MIGUEL DE ALMEIDA	74
MERCÊS DE ÁGUA LIMPA - DE NOVAS OPORTUNIDADES E SOLIDARIEDADE TAMBÉM	76
CONCEIÇÃO DA BARRA DE MINAS: DEFININDO ‘PERSISTÊNCIA’	82
RITÁPOLIS, ONDE O IMPOSSÍVEL NÃO EXISTE	89
DEPOIMENTO DE JOSÉ ARNALDO REIS DE CASTRO	95
TECENDO HISTÓRIA: A CREDIVERTENTES CHEGA A RESENDE COSTA	97
CORONEL XAVIER CHAVES: ONDE TUDO “QUASE” COMEÇOU	104
CIDADE ONDE OS SINOS FALAM, CIDADE ONDE O COOPERATIVISMO ESTÁ	110
DEPOIMENTO DE MARCELO COSTA	114
DORES DE CAMPOS: TROPAS, COURO, SONHOS E COOPERATIVISMO	116
PRADOS: MELODIA NOVA NA SINFONIA DO COOPERATIVISMO	122
NAZARENO: COOPERATIVISMO DE CRÉDITO E CORAGEM	128
DEPOIMENTO DE SÉRGIO NASCIMENTO	133
ITUTINGA À LUZ DO COOPERATIVISMO	135
BARBACENA: COOPERATIVISMO ENTRE ROSAS (E ALGUNS ESPINHOS)	141
MORRO DO FERRO (E DE GENTE DE FIBRA)	147
DEPOIMENTO DE VALÉRIA APARECIDA LARA	152
IBERTIOGA: ONDE EMPREENDEDORES FAZEM MILAGRES	154
MADRE DE DEUS: DE GRÃO EM GRÃO	160
SÃO TIAGO: CAFÉ, BISCOITO, BOA PROSA E COOPERATIVISMO	167
DEPOIMENTO DE VALDEIA SANTIAGO SILVA	172
ALFREDO VASCONCELOS: PLANTANDO COOPERATIVISMO, COLHENDO DESENVOLVIMENTO	174
NOVO LAR: CREDIVERTENTES CHEGA A PIEDADE DO RIO GRANDE	179
BISCOITOS DE SÃO TIAGO: DAS COZINHAS PARA A ECONOMIA. DA ECONOMIA PARA A HISTÓRIA	184
DEPOIMENTO DE VANDA CASTRO	189
DIA C E NATAL SOLIDÁRIO: O COOPERATIVISMO EM AÇÕES SOCIAIS	191
POSFÁCIO	197



Os Gravetos Inquebráveis



“Certa vez me contaram a história de um homem sábio. Ele era o típico senhor da roça, que acordava antes do sol, dormia aos primeiros sinais da lua, fincava a enxada na terra pra plantar, esperava com paciência a hora de colher, adubava com o suor que escorria todo dia pela testa. E era pai. Pai de seis filhos que alimentava com parte dos grãos, da carne e do leite que produzia na fazenda. O resto vendia numa feira da cidade.

Era humilde, mas feliz e cheio de fé em Deus. Tinha um coração tão bom que não merecia as provações da vida. Mas elas vieram. E, certo dia, o sofrimento bateu à porta. A feira parou de render e todos os comerciantes, um a um, foram desistindo.

O homem sábio, sozinho, não podia continuar. Até tentou vender alguma coisa nos armazéns ali de perto. Mas o pessoal só queria comida em lata, sabe? As coisas ficaram muito difíceis. E eis que um dia, quando todos estavam sentados à mesa, um dos filhos desse pobre coitado confessou:

- Não aguento mais. Isso daqui não tem mais solução, pai. Vende o terreno e tenta a sorte trabalhando pros outros.

O homem sábio tirou o cigarrinho de palha da boca, muito calmo, e pediu:

- Façam um favor pro pai... Vão ligeiros pro matagal e tragam cada um dois gravetos. É só do que preciso....

Os filhos? Entenderam nada. Mas respeitaram o pedido do velho e lá se foram procurar os tais gravetos. Pouco depois, voltaram pra casa com os 12 galhos. O homem sábio sorriu e espalhou tudo sobre a mesa. Depois separou seis deles e amarrou num montinho só. Os demais distribuiu entre os filhos. Um pra cada um. E logo pediu que os partissem ao meio.

Todos obedeceram, claro, sem qualquer dificuldade. Era só forçar um pouquinho e... CREC! Tudo quebrado.

Foi então que o velho entregou o monte com seis gravetos ao filho mais novo e pediu outra vez:

- Quebra, filho!

O menino tentou de um jeito, tentou de outro... não conseguiu. E assim se sucedeu com todos os outros até chegar ao mais velho. A pilha de gravetos ficou intacta.

- Pois vejam vocês... Separado, a gente é fraco. Vira pedaço. Unido, não... Não importa a força do que tenta nos destruir... Nem envergar a gente enverga”.

Marcos Pinto de Oliveira, 72 anos,
agricultor, comerciante e membro-fundador do Sicoob Crediverentes

COOPERATIVISMO: ELE ESTÁ EM TODO LUGAR

“**S**onho que se sonha só, é só um sonho que se sonha só. Mas sonho que se sonha junto é realidade”, cantou Raul Seixas. Já John Donne filosofou que “nenhum homem é uma ilha”. Contextos distintos e muitas gerações separam os dois, mas a mensagem os une: o conjunto é sempre melhor que o isolamento.

Aliás, alguém realmente duvida disso? Para começar, basta olhar para o velho clichê do time de futebol – que bem pode ser também, convenhamos, um de basquete, vôlei ou handebol. É com a equipe que o objetivo máximo se concretiza, somando talentos e habilidades a estratégias.

Mesmo nas modalidades individuais, é clara e nítida a noção de coatuação. Ora, ali ao lado do tatame em que duela o lutador de Jiu-Jitsu está o técnico; de olho e apoiando. A mesma lógica é válida para o nadador e seu preparador físico, seu patrocinador e sua torcida.

Mais exemplos? Pense na estruturação da sua família, na forma como seu trabalho acontece com a participação e o esforço de outros profissionais.

Por outro lado, aí na vizinhança ou na sua cidade, com certeza há uma entidade ou uma associação que ampara dezenas de pessoas a partir da atuação de um grupo com os mesmos ideais.

Aqui na região há a Credivertentes. Uma cooperativa de crédito que começou como sonho de 22 homens e se transformou em realidade para cerca de 14 mil empreendedores. Está aí, então, a definição do cooperativismo: uma filosofia humanista que acredita na coletividade como base para o desenvolvimento socioeconômico e o bem-estar equânime a partir de transformações comunitárias sustentáveis. Em outras palavras: um ideal de ascensão, emancipação e fortalecimento. Um exercício diário do “um por todos, todos por um”.

COOPERATIVISMO NO INÍCIO DE TUDO

Max Weber atestou que “o trabalho enobrece o homem”. Antes, Aristóteles havia definido esse mesmo ser como um “animal político”. Já para Marx, seríamos todos “animais sociais”. Dá para juntar tudo em uma mesma teoria: é trabalhando que o indivíduo se constrói e transforma o cenário em que atua de forma efetiva sendo influenciado, claro, pelas relações que estabelece e pelos ideais que desenvolve ali.

Na prática, então, estar em comunidade é natural e inerente ao ser humano. Agir por ela e em prol dela, também. Lá atrás, na Era Paleolítica, entre 4 milhões e 12.000 a.C, os hominídeos já se reuniam para obter melhores resultados com as caças. Em busca de presas gigantescas – e perigosas –, eles atuavam em conjunto para criar camuflagens e armadilhas. Depois, dividiam peles e carnes entre toda a comunidade que se unia, também, em busca de melhores locais para viver.

Já na China, em 400 a.C, a cooperação se manifestou com a organização de pescadores que, cansados de perderem mercadorias naufragando nos mais de 5,4 mil quilômetros de extensão do Rio Yang-Tsé, decidiram que só partiriam das vilas nos arredores em grupos de dez. Além disso, cada barco teria caixas com mercadorias de cada um dos companheiros. Assim, havia resgate e menor possibilidade de perda para todos.

Por aqui, a Antiguidade tem como exemplos não só os Astecas, Maias e Incas como sociedades primitivas complexas, mas também as próprias populações indígenas, que povoaram o território brasileiro e estabeleceram, em tribos, comunidades inteiras estruturadas cultural e politicamente, sustentadas com base em dinâmicas de subsistência – e sobrevivência em situações de guerra, por exemplo.

ENFIM, A MODERNIDADE

O cooperativismo com instituições organizadas, porém, só foi registrado a partir do século XIX, durante a Revolução Industrial. Com a paixão absoluta pelo progresso, a adesão em massa das máquinas a vapor e a percepção de que esses aparatos produziam mais rápido que o homem, as demissões cresceram em larga escala – assim como a exploração, já que a mão de obra humana passou a valer muito menos.



O que os trabalhadores fizeram, então, para continuarem alimentando a família? Difícil deduzir como um todo. Mas em Rochdale (atualmente transformada em um bairro de Manchester), 28 trabalhadores juntaram economias. E depois as multiplicaram por meio de uma lógica simples: reuniram as pequenas poupanças de cada um deles em um único investimento e construíram, assim, um armazém. Lá, compravam alimentos a baixo custo e dividiam em porções suficientes para se manterem com qualidade de vida.



PHOTOGRAPH OF THIRTEEN OF THE ORIGINAL MEMBERS
OF THE
ROCHDALE EQUITABLE PIONEERS' SOCIETY.

Não demorou para que a união de tecelões se transformasse na Sociedade Rochdale dos Pioneiros Equitativos.

Nasceu em 1844, portanto, a primeira cooperativa formal do planeta. E foi ela o embrião para o desenvolvimento de tantas outras que se espalharam pela Europa e demais continentes nas quatro décadas seguintes.

Uma expansão rápida, que culminou com mais de mil cooperativas de consumo atendendo meio milhão de associados por volta de 1881. Já em 1895, foi criada a Aliança Cooperativa Internacional (ACI), entidade representativa de todas as organizações que se sustentavam sobre os princípios de liberdade, igualdade e desenvolvimento.

Fortaleceu-se tanto que se tornou, em 1946, um dos órgãos consultivos da Organização das Nações Unidas (ONU).

THE ROCHDALE PRINCIPLES

*The Rochdale principles adopted by the Pioneers
in 1844 and to-day recognised throughout the world*

1. Open membership.
2. Democratic control (one man, one vote).
3. Distribution of surplus in proportion to trade.
4. Payment of limited interest on capital.
5. Political and religious neutrality.
6. Cash trading.
7. Promotion of education.

COOPERATIVISMO NO BRASIL

O cooperativismo estruturado e inspirador, “tipo exportação”, também desembarcou no Brasil. E por aqui chegou em 1889, na cidade mineira de Ouro Preto, com a Sociedade Cooperativa Econômica dos Funcionários Públicos. Assim como a de Rochdale, ela foi organizada com o objetivo de fornecer gêneros alimentícios de qualidade e a preços competitivos aos associados. Deu tão certo que serviu de modelo para a criação de estruturas parecidas, que se multiplicaram em diferentes pontos do mapa e levaram o setor a ser incluído na Constituição Federal em 1891. Na época, a Carta Magna garantiu a todos os trabalhadores o direito de se associarem a cooperativas e sindicatos.

Ainda na região Sul, o cooperativismo ganhou impulso importante em outra vertente, a rural, com a associação cada vez mais frequente de produtores em diferentes grupos. Dentre eles, imigrantes que traziam da Europa ensinamentos e práticas cooperativistas já sedimentadas por lá. Também é sulista a origem do cooperativismo de crédito. Em 1902, com incentivo do padre jesuíta suíço Theodor Amstad, surgiu em Nova Petrópolis a Sociedade Cooperativa Caixa de Economia e Empréstimos, a primeira da América Latina.

Já em 1951, o país presenciou a inauguração do Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC), garantindo crédito e financiamento para setores múltiplos sob tutela estatal, que chegou a proporções nocivas nos

anos 1960 com a Ditadura Militar. Na época, a união democrática de pessoas não agradava ao governo. Daí a extinção de incentivos fiscais e o arrocho no controle dessas organizações.

NOVO FÔLEGO

Mesmo com a opressão do governo, o cooperativismo sobreviveu e, nos anos 1970, ganhou sobrevida com a criação da Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB), cuja prioridade era criar, redigir e implementar um conjunto de leis próprias para o sistema. O resultado foi a aprovação da Lei do Cooperativismo, em dezembro de 1971. O documento formatou toda a estrutura do movimento que buscava, em última instância, maior autonomia. Para isso, precisava, portanto, de emancipação governamental, algo praticamente impossível até o final dos anos 1980. O cenário só se tornou mais favorável com a redemocratização nacional e a instituição de uma nova Constituição, em 1988.

Nela se lê, dentro do Art. 5º, no capítulo sobre “Direitos e Deveres Individuais e Coletivos”, que “a criação de associações e, na forma da lei, a de cooperativas, independem de autorização, sendo vedada a interferência estatal em seu funcionamento”. Hoje, somente as cooperativas especificamente de crédito continuam sob regulação, mas de maneira indireta, pelo Banco Central do Brasil.

No início dos anos 1990, porém, um novo golpe atingiu o cooperativismo: o fatídico Plano Collor levou à extinção do BNCC. O que isso significava? Basicamente que cheques das cooperativas de crédito já não podiam ser compensados. Muitas fecharam, enquanto as demais descobriram que sobreviver dependia, agora, de parcerias com outras instituições bancárias.

CONSAGRAÇÃO

Quatro anos mais tarde, já com alguma estabilidade e retomada de presença no mercado, as organizações cooperativistas ganharam o direito de atender fora de suas sedes, abrindo os chamados Pontos de Atendimento (PAs).

A expansão ganhou novo reforço no início do século XXI, em 2003, com a Resolução 3.106/03 do Conselho Monetário Nacional (CMN). O documento deu às cooperativas o sinal verde para atuarem sob o regime de Livre Admissão. Assim, as instituições do setor voltadas ao crédito passaram a contar com público que não se limitava mais aos produtores rurais. Qualquer pessoa, de qualquer ramo, passou a ser bem-vinda como associada.

Novidades que chegaram “tarde” para o Sicoob Credivertentes. Isso porque em 1991 – três anos antes da permissão de funcionamento com PAs –, a cooperativa ousou abrir as portas de uma agência em Mercês de Água Limpa. Na mesma época, muito antes de a Livre Admissão ser sancionada, já havia cooperados de diferentes setores integrando a família Credi. Isso sem falar na remuneração de depósitos. Parte dessa ousadia explicamos nos capítulos seguintes.





“

Nasci e cresci em São Tiago, em uma época na qual as oportunidades de trabalho e desenvolvimento pessoal ainda eram restritas. A Crediverentes mudou isso pelo simples fato de abrir as portas. Trabalhar na cooperativa era uma chance de poder se desenvolver sem sair de perto da família. E foi exatamente essa chance que agarrei ao me inscrever para o processo seletivo. As pessoas na cidade o chamavam de ‘concurso’, porque de fato era tão concorrido quanto buscar uma vaga pública.

Já se passaram 21 anos, continuo aqui e planejo ficar até o dia em que não conseguir mais trabalhar. Gosto do que faço, fui acolhido em um ambiente motivador e sou rodeado por colegas que tratam a todos como uma verdadeira família.

”

*Alessandro Sousa,
supervisor no setor de Contas Correntes*

ATA DE CONSTITUIÇÃO DA COOPERATIVA DE CREDITO RURAL
DAS VEREDENTES LIDA - GRMIDVERTENTES

Fl. 01

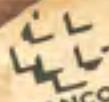
CAMPOS

Às vinte e sete (27) dias do mês de Agosto de 1986, às onze horas, à Rua São José, nº 25, nesta cidade de São Tiago, Estado de Minas Gerais, reuniram-se com o propósito de fundar uma Cooperativa de Crédito Rural, nos termos da legislação vigente, os agropecuaristas que a esta subscrevem, devidamente qualificados nesta Ata, todos maiores e capazes. O Coordenador da Comissão Organizadora, esta composta pelos senhores Raul Wilson da Mata, João Pinto de Oliveira e Francisco Aristeu Pereira, e teve por objetivo o cumprimento do número legal de interessados, bem como a realização de trabalhos de assessoria, convidando todos os membros da Comissão para comparecerem à mesa, bem como as demais autoridades ligadas ao evento, especificamente os Drs. Edmar César Cerqueira, técnico do ENCC, Agência de Belo Horizonte; Dr. Laércio Nogueira, da OCENO presentes ao ato. O Coordenador, Sr. Raul Wilson da Mata, após explicar os objetivos da Assembleia e justificar plenamente a importância do Cooperativismo de Crédito Rural para a região e agradecer a presença dos interessados, convidou a mim, Francisco Aristeu Pereira, para secretariar os trabalhos, lavrar a presente e conferir a documentação apresentada. Com a palavra, o Secretário passou a ler o Edital de Convocação legalmente publicado no "Minas Gerais", seção "Publicações de Terceiros" pág. 4, edição do dia 13 de Agosto de 1986, o qual está transcrito a seguir e cujo teor é o seguinte: "EDITAL DE CONVOCAÇÃO - ASSEMBLEIA GERAL DE CONSTITUIÇÃO". Os membros da Comissão Organizadora para constituição de uma Cooperativa de Crédito Rural para os municípios produtores rurais da região de São Tiago, incluídos os municípios de Nazareno e Cassiterita, para a ASSEMBLEIA GERAL DE CONSTITUIÇÃO, a ser realizada à Rua São José, nº 25, na cidade de São Tiago, Estado de Minas Gerais, no dia 27 de Agosto de 1986, às 13 horas, em primeira convocação, com mais de 20 (vinte) produtores rurais para deliberar sobre

maç

Francisco Aristeu Pereira

*De 1986 a 1991:
portas abertas, legislação fechada*



BANCO CENTRAL DO BRASIL

DEORB/DIORM

CERTIFICAÇÃO Nº
- 954 -

Certificação de Autorização

EMITIDO EM FAVOR DE

COOPERATIVA DE CRÉDITO RURAL CAMPOS DAS VERTENTES LTDA. -
CREDIVERTEENTES.

ESTADO
Minas Gerais

LOCAL
LOCAL DA SEDE

São Tiago

ÁREA DE AÇÃO CIRCUNSCRITA

- aos municípios mineiros de São Tiago, Resende Costa, Ritápolis, Oliveira, Bom Sucesso, Passa Tempo, Nazareno e Cassiterita.

PRAZO DE VALIDADE

INDETERMINADO

PROCESSO Nº

4478115/86

DATA DA PUBLICAÇÃO NO D.O.U.

20.12.88

DESPACHO DO SR. CHEFE
EM EXERCÍCIO, DE 13.12.88

26 de dezembro de 1988

ASSINATURA(S)

Carla Helena de Faria
Chefe de Direção
DEORB

João Roberto T. Ferraz
Chefe de Direção
DEORB

O nome dele ninguém gravou. Mas quem já atuava na Credivertentes em 1987 faz questão de mencioná-lo. “O fiscal engravatado do Banco Central (BC)” desembarcou em São Tiago, certo dia, para tentar fechar a cooperativa.

A Credi foi constituída, em ata, no dia 27 de agosto de 1986. Abriu as portas dez meses mais tarde, no dia 16 de junho de 1987. Não demorou para que o tal fiscal aparecesse requisitando uma Autorização de Funcionamento (AF) – que a cooperativa não tinha naquela hora.

Explica-se: desde o início, a Credivertentes estava plenamente embasada na Lei nº5.764, que define a Política Nacional de Cooperativismo. De acordo com esse documento, após protocolado o pedido de abertura de uma cooperativa de crédito, o Banco Central tem 60 dias para se manifestar sobre o assunto. “Fizemos tudo o que nos foi solicitado legalmente, mas não recebemos qualquer resposta dentro do prazo”, conta o membro-fundador e presidente do Conselho de Administração da Credivertentes, João Pinto de Oliveira.

Passados dois meses de constituição da cooperativa, garante, o Banco Central foi questionado. Silêncio outra vez. E a falta de respostas se arrastou até 1987. Com toda a documentação nos conformes, passou a vigorar, então, a lógica do “quem cala, consente”.

“Bastou surgirem os primeiros associados para que o Banco Central aparecesse na nossa frente em forma de fiscal. Chegou todo pomposo, questionando onde estava a nossa Autorização de Funcionamento. Lembro-me de olhar para o João e perceber que ele estava todo vermelho. O pior é que eu mesmo não tinha como reagir, porque senti que ia enfartar com mais umas seis pessoas”, recorda um dos idealizadores da cooperativa, Raul Wilson da Mata.

Segundo ele, aliás, alguns associados testemunharam toda a cena e começaram a protestar. Nada comovente para o tal representante do Banco Central, que chegou a deixar um termo de interdição no local, virou as costas e partiu. Nunca mais foi visto. Assim como o aviso de interdição, que foi arrancado minutos depois e sinalizou algo que a história comprovou nos 29 anos seguintes: a Credivertentes não fecha as portas.

“Não se trata de rebeldia apenas. É de certeza da idoneidade no que se faz. Estávamos seguindo todos os protocolos, com documentos engavetados no BC por algum motivo que ninguém entendia. Se baixássemos a cabeça, teríamos cedido às pressões de mercado da época. Os bancos tradicionais não queriam cooperativas para competir com eles. Para piorar, muitos picaretas apareceram em várias comunidades se dizendo cooperativistas e fugindo logo depois com o dinheiro alheio”, frisa Mata.

O embaixador especial para o Cooperativismo Mundial da Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura, Roberto Rodrigues, descreveu esse cenário em detalhes. Em texto publicado pela revista *Saber Cooperar*, no último semestre de 2015, ele aponta:

“Eram os chamados ‘não podes’. Não podia ter talão de cheque, não podia fazer aplicação financeira, não podia pagar taxas e impostos. Não podia, enfim, funcionar. A saída era conseguir inscrever na Constituição algo que mudasse isso”.

Foi exatamente o que aconteceu. Hoje, o direito de associação é garantido e regulamentado pela Constituição. No artigo 192, a Carta Magna destaca que as cooperativas de crédito compõem o Sistema Financeiro Nacional, “estruturado de forma a promover o desenvolvimento equilibrado do País e a servir aos interesses da coletividade”.





CRISE COM “C” DE COLLOR, CONQUISTAS COM “C” DE CREDIVERTENTES

Em 16 de março de 1990, foi lançado o famigerado Plano Collor. A ideia, dizia o presidente da época, era conter a hiperinflação que assolava o país.

E para isso foram confiscados todos os investimentos superiores a 50 mil cruzeiros novos dos brasileiros.

Da noite para o dia, as economias de milhões de pessoas simplesmente desapareceram. No lugar delas, veio o desespero coletivo e preocupações gigantescas para a Credivertentes. “Nós ouvíamos todo tipo de coisa. Alguns vinham até nós e diziam: ‘Se meu dinheiro ficar preso, eu morro’. Outros nos ameaçavam: ‘Vou a cooperativa amanhã, às 8h, se não conseguir sacar o que é meu...’”, lembra Oliveira sem completar a frase.

Era preciso amenizar o sofrimento dos associados. A solução, então, foi repor as finanças do público com capital da cooperativa até que tudo voltasse ao normal. Para ajudar, Oliveira recorreu a empréstimos de parentes.

“Fizemos uma espécie de adiantamento para que ninguém sentisse o baque daquele absurdo todo. A ideia era que os cooperados pudessem repor os recursos mais tarde. Apenas um não cumpriu o combinado”, conta o presidente do Conselho de Administração. Foi dos males o menor.

Na realidade, enquanto lutava para garantir as economias dos cooperados, a Credivertentes amargava a perda de milhões em recursos próprios guardados, até então, junto ao Banco Nacional do Crédito Cooperativo (BNCC). A instituição foi dissolvida em meio ao escândalo político e econômico, todo o dinheiro desapareceu e jamais foi repostos.

Não demorou muito para outro impasse bater à porta. Até o momento proibida de abrir Pontos de Atendimento (PAs) fora do território-sede, a Credivertentes se rebelou contra o que era considerado “normas represoras” pelos fundadores e instalou uma agência em Mercês de Água Limpa. A princípio, para despistar, ela funcionava como um “escritório contábil”. Pouco depois chegou, também, a Conceição da Barra de Minas e a Coronel Xavier Chaves.

Essas ousadias se somaram à admissão de associados que não eram produtores rurais. O resultado? Processos no Banco Central, com audiências em Brasília.

- Vocês deveriam ficar satisfeitos, porque estamos não só fazendo operação credi-tícia, mas também modernizando o interior do Brasil. Tem gente guardando dinheiro no colchão, senhores – tentou argumentar Oliveira.
- Não pode. É ilegal – se limitou a responder o homem à sua frente.
- É mesmo? Mas quem faz as leis? Os costumes. Costumes que no passado che-garam até a permitir a escravidão. Nós, ao contrário, estamos fazendo o bem sem distinções e tentando oferecer crédito a comunidades que precisam dele para crescer. Mas tudo bem. Se a função de vocês é punir, a nossa é questionar.

O advogado Paulo Neves de Carvalho, de Belo Horizonte, entrevistou nesse exato momento. E seguiu em defesa brilhante da cooperativa. A tensão deu lugar ao desafio e ao que é chamado dentro da Credivertentes de “revolução pacífica”.

Mas, afinal, por que começar toda a narrativa com crises e impasses? Um terceiro membro-fundador da cooperativa, Donato Alvarenga Rocha, explica:



“Não se pode olhar para a Credi apenas como esse modelo de sucesso que é hoje. É importante ressaltar as 17 agências e os mais de 14 mil associados? Claro. Mas olhar para trás também é essencial, mesmo que jogando luz em momentos difíceis, traumáticos. A bonança só veio depois de muita tempestade, que não deve ser esquecida”, diz.

O COMEÇO

Três pessoas compuseram a primeira diretoria da Credivertentes 30 anos atrás: João Pinto de Oliveira, como presidente; Raul Wilson da Mata, como vice-presidente; e Francisco Aristeu Pereira, assumindo o posto de secretário. Havia, ainda, os conselheiros: Job Rodrigues Viana, Nilson Caputo de Resende e Noé Santiago Lara. A lista assim, organizada e registrada na primeira ata, esconde a dificuldade de constituí-la. O sonho era intenso e compartilhado, bem como o receio em encabeçar uma iniciativa que lidaria com as finanças, as esperanças e os empreendimentos de uma comunidade inteira.

“O João havia convidado todo mundo para entrar naquele barco. Era o líder natural. Então, de alguma forma, conseguimos convencê-lo a presidir a cooperativa”, narra Mata. Formar a tripulação dessa viagem, com 22 homens, também não foi assim tão simples. Desse grupo, nove eram familiares de Oliveira que já viviam o cooperativismo. Um deles o irmão, Marcos Pinto de Oliveira.

Filhos de Antônio Pinto de Oliveira, um dos fundadores da Cooperativa Agropecuária São Tiago Ltda (Castil), em 1966, João e Marcos cresceram rodeados pela filosofia desse tipo de união. Oliveira “Pai”, aliás, presenteava os filhos com cotas do grupo quando completavam 18 anos. Exatamente por essa vivência direta com a realidade dos produtores rurais, ambos perceberam desde cedo que era preciso ter mais do que terras, sementes e clima propício. Era necessário ter crédito.

“Sem crédito não há desenvolvimento”, frisa João constantemente. A frase se transformou em um mote para ele e para as outras 21 pessoas que aceitaram o desafio de compor a Credivertentes. Somados aos nomes já mencionados até aqui, havia, ainda: Ivanir Mendes, Eugênio Silva, Maurício Batista de Andrade, Jessé da Silva Campos, Mário Lara, Obéd de Resende Campos, José Pinto de Oliveira, Josafá Mata, José Augusto Coelho da Silveira, José Lucimar de Resende, Messias José Pinto de Oliveira, Laerte da Silva Resende, Darci José de Resende e Antônio Marques da Silva.

CONVITES E CAMINHOS

“Lembro-me até hoje do momento em que João Pinto me contou sobre a ideia e perguntou se eu aceitaria participar. Meu ‘sim’ foi imediato”, diz Rocha. Questionado sobre o porquê de tamanha rapidez, respondeu com a mesma prontidão: “Era algo desafiador, mas muito bonito. E sugerido por alguém honesto, com experiência em várias instituições importantes para a cidade. Não tinha como dar errado. E digo mais: nunca falta quem duvide de tudo. Eu fico sempre do outro lado”.

A própria biografia dele confirma isso. “Quando quis plantar café, plantei. Depois fui mexer com gado de leite e de corte. Cheguei até a apostar em uma criação de emas. E tive crédito na Credivertentes para empreender”, conta.

Mesmo conhecimento de causa tem Mata. Ex-prefeito e vice-prefeito de São Tiago, membro-fundador da Cooperativa Agropecuária e com passagem pela provedoria do Hospital São Vicente de Paulo, ele aprendeu na prática a importância da união. “Sozinhos nós valemos muito pouco”, ensina. Foi defendendo isso e por acreditar em São Tiago, garante, que aceitou “ser um dos 22”. Os mesmos princípios o mantiveram firme, otimista e confiante na cooperativa que nascia quando os obstáculos burocráticos se transformaram em verdadeiras muralhas. “Tínhamos que lidar com papelada, custos, cansaço e desconfiança. Pense bem: quem, naquela época, ia acreditar numa filosofia humanitária, em divisão de lucros; em ser, de certa forma, dono de algo? Ainda mais numa cidade



como São Tiago, em que um banco reconhecido no mercado já havia quebrado”, revela, respondendo logo depois: “A princípio, os 22 malucos”, ri.

Formado o grupo, em número suficiente para constituir legalmente a cooperativa, o próximo passo foi conhecer instituições semelhantes que deram certo. Foi organizada, assim, uma viagem a alguns municípios, incluindo Muzambinho, onde a quinta cooperativa de crédito do estado havia sido aberta. De lá, a rota mudou para a sede da Organização das Cooperativas do Estado de Minas Gerais (Ocemg). Ao contarem sobre a abertura de uma delas em São Tiago, acabaram ouvindo de um representante:

— Mas naquele ovinho?



Diante da confirmação, ele acabou se rendendo. A ideia era seguir a contramão daquilo que se entendia como cessão de crédito até então. “Naquela época, o mercado creditício era cheio de opções que surgiam como ‘mães’ para comunidades e depois se transformavam em ‘madrastas’, extorquindo as pessoas. Queríamos surgir como o inverso. E, para isso, enfrentamos legislações injustas, até afrontamos o Poder Público”, acrescenta Marcos.

Exímio narrador de histórias por meio de metáforas, ele frisa: “Quando você está no meio da estrada, com um doente dentro do carro, e encontra um cone barrando o caminho, tem duas escolhas: para ou o atropela para seguir em frente. Escolhemos a última opção”.

OS PRIMEIROS

Pedro de Moraes Cunha, primeiro gerente da história da Credivertentes, também resume os sete anos de cooperativa com comparações. “Eu me sentia, às vezes, como em uma luta de boxe. Todo dia, a gente tomava uma pancada diferente. Doía, mas todo mundo se levantava. A nossa meta era jamais ir a nocaute”, contou em entrevista à nossa equipe, em janeiro de 2016, enquanto era orgulhosamente filmado por uma das filhas, poucas semanas antes de falecer.

Naquele dia, lembrou as sucessivas madrugadas em que saía de casa às 5h e deixava a esposa, Maria Célia, observando-o de longe no portão. “Ela se levantava junto comigo, fazia o café, se despedia e só voltava a se encontrar comigo à noite. Às vezes, lá pelas 22h ou 23h. Se sofri? Sim, muito. Mas cresci na roça. Peguei na enxada pra plantar tomate, milho, batata e até fumo. Sabia que pra colher tinha que esperar”, frisou ele, que antes de assumir a gerência na Credi atuou em um banco tradicional.

Assim, além de lidar com as diferenças filosóficas, aprendeu a conviver, também, com as diferenças de percepção do público. “O pessoal passava lá fora e gritava: ‘O tamburete tá aberto hoje?’ ou ‘Tem dinheiro na caixa rural?’. Ofendia a princípio. Depois, virou oportunidade para sair e convidar o pessoal para conhecer nosso trabalho”, lembrou.

Trabalho, aliás, que era árduo. Cunha contou, rindo, que a rotina envolvia fichas amarelas e cartões em

branco, que não podiam ser rasurados se preenchidos. Um errinho mínimo e era preciso voltar ao início. Cálculos? Todos feitos em calculadoras comuns, incluindo os relacionados aos saldos de contas.

AINDA SOBRE ELAS

A consequência dessa dinâmica foi uma grande pressão em quem trabalhava ali. Antônia Aparecida da Silva, a famosa Dona Têka, foi uma das primeiras colaboradoras contratadas na Credivertentes. E confessa rever um filme mental quando al-



guém menciona aquele tempo. “O papel tem uma gramatura mínima, né? Mas para mim pesava uma tonelada. Aqueles papéis continham a vida das pessoas, na prática. E cabia a nós colocar cada um dos dados na máquina de escrever”, confessa a assistente administrativo da Credi.

Enquanto revisita o passado, Têka lembra-se, bem humorada, da rotina apertada de trabalho, das dificuldades enfrentadas e dos computadores. Os aparelhos que, segundo ela, mudaram tudo.

“Todos nós corríamos contra o relógio. Ao mesmo tempo, lidávamos com detalhes mínimos desde o momento em que abríamos a porta. Uma coisa não combina com a outra. Então, não foram poucas as situações de puxões de orelha, cobranças... O Sr. Pedro tinha um sininho na mesa. Quando batia o nosso coração ia na garganta e voltava. Os computadores tornaram tudo mais fácil depois que aprendemos a lidar com eles. Mas, a princípio, eu até precisava de ajuda para colocar disquetes”, gargalha.

Foi apenas uma fase. Obstinada com o aprendizado, Têka chegou a atuar como chefe do Departamento de Informática após passar pelos cargos de datilógrafa, digitadora e escriturária.

Nesse processo, afeiçãoou-se tanto à cooperativa que desistiu do sonho de se mudar para a capital. Chegou a viver lá um tempo, sentiu saudades, retornou. Para ficar. “Quero me aposentar aqui. E até o último dia fazer o melhor. Se quiserem, mesmo depois de velhinha, aceito uma vaga para cuidar do nosso memorial”, garante.

Titular da conta número 82 na Credivertentes, **Marcos Alexandre de Almeida** também aposta na longevidade junto à cooperativa. “Fui convidado a abrir uma conta na época. Nem precisaram de lábia para me convencer, porque eu conhecia todos eles e sabia que dali só viria coisa boa”, diz.

Comprovou que estava certo com o tempo. Terceira geração em uma família de açougueiros e produtores rurais, ele conta que algo além do empreendedorismo passou de pai para filho entre os Almeida: a certeza de que sucesso e longevidade nos negócios depende de confiança, persistência e socorro financeiro. “O último com justiça e sem exploração. Aqui na Credi a gente encontra exatamente isso. E ainda toma um cafezinho”, elogia.



COOP. CRÉDITO RURAL CAMPOS DAS VERDEZES
CREDIVERTENTES



Assa 300
Aniversário
1964 & 1994

PLANILHA DE INFORMAÇÃO DO CREDIVERTENTES

CREDIVERTENTES

CREDIVERTENTES

Solidariedade e D...

UNIVERSIDADE

*Entre 1992 e 1997:
crise x crescimento*



Quem tem pouco mais de 20 anos não vai se lembrar disso e, possivelmente, vai achar absurdo. Mas o Brasil fechou 1994 com inflação acumulada de 244,86%, e essa porcentagem foi motivo de alívio.

Por quê? Porque pouco antes o país amargava índices inflacionários de 5.500% ao ano. Ou seja: 55 vezes acima do que testemunhamos no final de 2015, quando a crise econômica atual chegou ao ápice.

O motivo para o estranho alívio era a implantação do Plano Real, que passou a vigorar em julho daquele ano. Assim, ao mesmo tempo em que comemorava o tetracampeonato da Seleção Brasileira em uma Copa do Mundo, os brasileiros também celebravam o prenúncio de algum alívio na economia nacional.

Mesmo sentimento se espalhava pelas cooperativas de crédito. Após sobreviver 20 anos com a repressão da Ditadura Militar, uma legislação que restringia todas as atividades e enfrentar o baque do Plano Collor, o controle da inflação era de fato um alento. Mas não completamente. Afinal, nos bastidores dessa calma havia esforços diários para continuar atuando. Era preciso nadar contra correntes nada otimistas que quase afogavam os grupos cooperativistas.

Um deles, a Credivertentes.



Em março de 1990 veio a bomba: o Decreto 99.192 dissolveu o Banco Nacional de Crédito Cooperativo (BNCC). Com isso, a instituição financeira entrou em regime de liquidação e deixou as cooperativas à deriva. Criado nos anos 1950, para assisti-las e ampará-las, o banco desapareceu da noite para o dia e levou consigo, além de recursos milionários que jamais foram ressarcidos, o respaldo que garantia a grupos como a Credivertentes a compensação de cheques. “Ficamos naufragos. Sem o BNCC para fazer as compensações, criava-se uma espiral em que as cooperativas tendiam a ficar desnortheadas até quebrarem. O jeito era bater em várias portas até alguém aceitar fazer isso por nós. Não foi fácil. Bancos renomados disseram ‘não’ à espera do nosso fracasso”, lembra o presidente do Conselho de Administração da Credi, João Pinto de Oliveira.

A via-sacra durou até 3 de maio, quando finalmente, como o próprio Oliveira conta, “a Minas Caixa nos jogou a boia”. O que parecia um final feliz para a saga se transformou, na verdade, na brecha para novos capítulos de tensão. “Em março de 1991, um ano depois do BNCC, a Minas Caixa também foi liquidada. Novo susto. Foi então que finalmente o Banco do Brasil aceitou fazer as compensações; e essa parceria perdurou até a segunda metade da década de 1990”, completa.

Foi exatamente nesse período que as cooperativas passaram a respirar com mais alívio. Em 1992, por exemplo, a Crediminas (criada em 1988, a partir da união entre cooperativas de Muzambinho, Entre Rios de Minas, Bom Despacho, Curvelo e Montes Claros) passou por reestruturações administrativas, operacionais e financeiras que a levaram ao processo de centralização e informatização.

Em abril de 1995, a instituição fez parte de mobilização que elaborou ofício reivindicando ao então presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, a constituição de um Banco de Crédito Cooperativo que atuasse, na esfera privada, como agente financeiro do cooperativismo creditício no Brasil. A iniciativa surtiu efeito, resultou em uma resolução do Banco Central dando aval para a constituição de uma empresa nesses moldes e, em novembro de 1996, o Banco Cooperativo do Brasil S/A (Bancoob) foi criado.

A partir dali, a Credivertentes, assim como as demais singulares, não precisava mais de boias. Estava em terra firme.

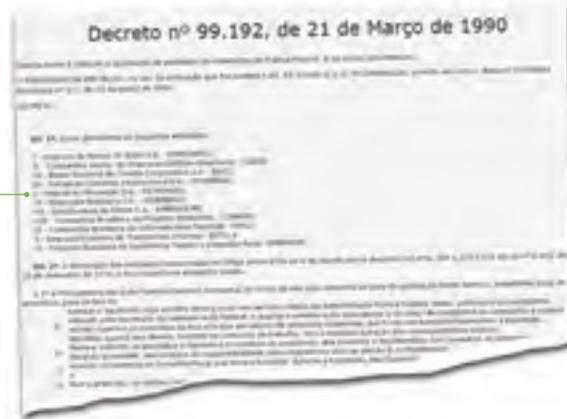
REAVALIANDO O PASSADO – E AS ‘LOUCURAS’ QUE FUNCIONARAM

Embark e o desembarque nos barcos bancários que naufragavam não pararam a Credi. Mesmo em meio aos impasses dos anos 1990 que começaram com o Plano Collor, foram acompanhados por dificuldades internas e esbarraram em legislações nocivas ao cooperativismo, o grupo com berço no Campo das Vertentes não parou de crescer. Depois de Mercês de Água Limpa receber um Ponto de Atendimento (PA) em 1991, foi a vez de abrir portas em outras dez comunidades entre 1992 e 1997.

Nesse período, a cooperativa se estabeleceu em Conceição da Barra de Minas, em 1993; e Ritópolis, em 1994. Dali em diante, acelerou. E abriu, em média, uma agência a cada seis meses nos três anos seguintes.

Assim, em 1995, a Credivertentes chegou a Resende Costa, Coronel Xavier Chaves e São João del-Rei. Já em 1996, estabeleceu-se em Dolores de Campos e Prados. Em 1997, inaugurou PAs nas cidades de Itutinga e Nazareno.

Considerando a velocidade de expansão e a importância de todo esse alcance, isso é alvo louvável. Mas também é um sintoma de loucura cooperativista, diagnosticada por membros da própria Credi mais de 25 anos depois. “Aquele momento foi de extrema temeridade, mesclado com chamados sociais. A maioria abso-

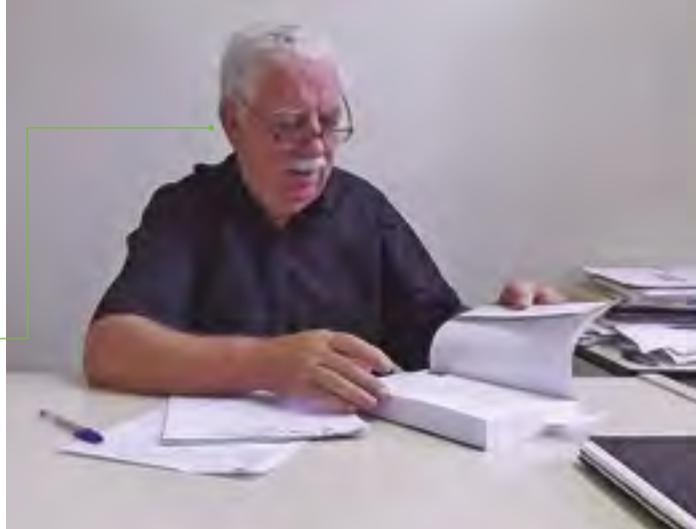


luta das cidades não tinha qualquer instituição financeira, privada ou não. Então, quando éramos demandados, abríamos Pontos de Atendimento novos. Havia ainda o lado empresarial, negocial. O crescimento era arriscado, mas uma ousadia necessária”, conta o presidente do Conselho de Administração, João Pinto de Oliveira.

O vice-presidente do grupo, Paulo Melo, também define bem a sensação de estar “entre a cruz e a espada” em tomadas de decisão sobre novos PAs. “Vou confessar uma coisa: eu fui relutante à abertura de alguns Pontos de Atendimento. Não via possibilidades de darem retorno e se garantir com sustentabilidade. Porque sim, somos muito diferentes de banco, mas precisamos ter saúde financeira. Então, olhando sob essa perspectiva, eu não apoiei algumas expansões”, conta.

Completa em seguida, porém:

“Por outro lado, a questão social jamais pode ser ignorada. E uma das convicções do cooperativismo de crédito é a de que a implantação de instituições financeiras nas comunidades faz com que evoluam em empreendedorismo e se desenvolvam. Um exemplo que guardo comigo é Ibertioga. Tive receio absoluto sobre a cidade. Hoje, dia a dia, ela me prova que cometi um erro de julgamento. E sou feliz em assumir isso”.



RISCOS MUITO ALÉM DO MERCADO

Para abrir os Pontos de Atendimento, a Credi precisou lidar com impasses superiores ao “sim” e ao “não” internos. Um deles, a falta de regulamentação para cooperativas de crédito inaugurarem PAs fora “do domicílio”. Exatamente por esse motivo, a cada nova agência inaugurada, a Credi colecionava, também, mais um conflito com o Banco Central.

Somada a isso estava a falta de estrutura dos Pontos de Atendimento. E, nesse pacote de improviso, havia muito envolvido: os PAs funcionavam em espaços comuns, como garagens, antigos bares ou pequenas salas comerciais. Além disso, em alguns casos, sequer eram equipados com telefones e tinham como maior luxo balcões de madeira ou outros móveis simples, alguns comprados, inclusive, de bancos que haviam encerrado atividades nas comunidades em que a Credi se alojava. “Eu vim pra São Tiago contratado por um banco que havia aqui. Ele encerrou as atividades locais e fui parar na cooperativa pouco depois. No primeiro dia, percebi que aquilo tudo era muito familiar. A Crediverentes havia comprado a mobília quase inteira, incluindo cofres”, costumava contar aos risos o primeiro gerente da instituição, Pedro Cunha.

Só franzia o semblante ao lembrar dos riscos que corria, uma reação comum aos demais gerentes dos PAs das Vertentes nos anos 1990. Não era à toa. De todos esses locais, os malotes com documentos, contratos e dinheiro vivo eram transportados em automóveis convencionais. Vigilantes também não faziam parte da rotina na cooperativa. “Não havia segurança alguma. Seguro, carros-fortes e sistemas de alarme estavam fora das nossas possibilidades a princípio”, resume Oliveira.

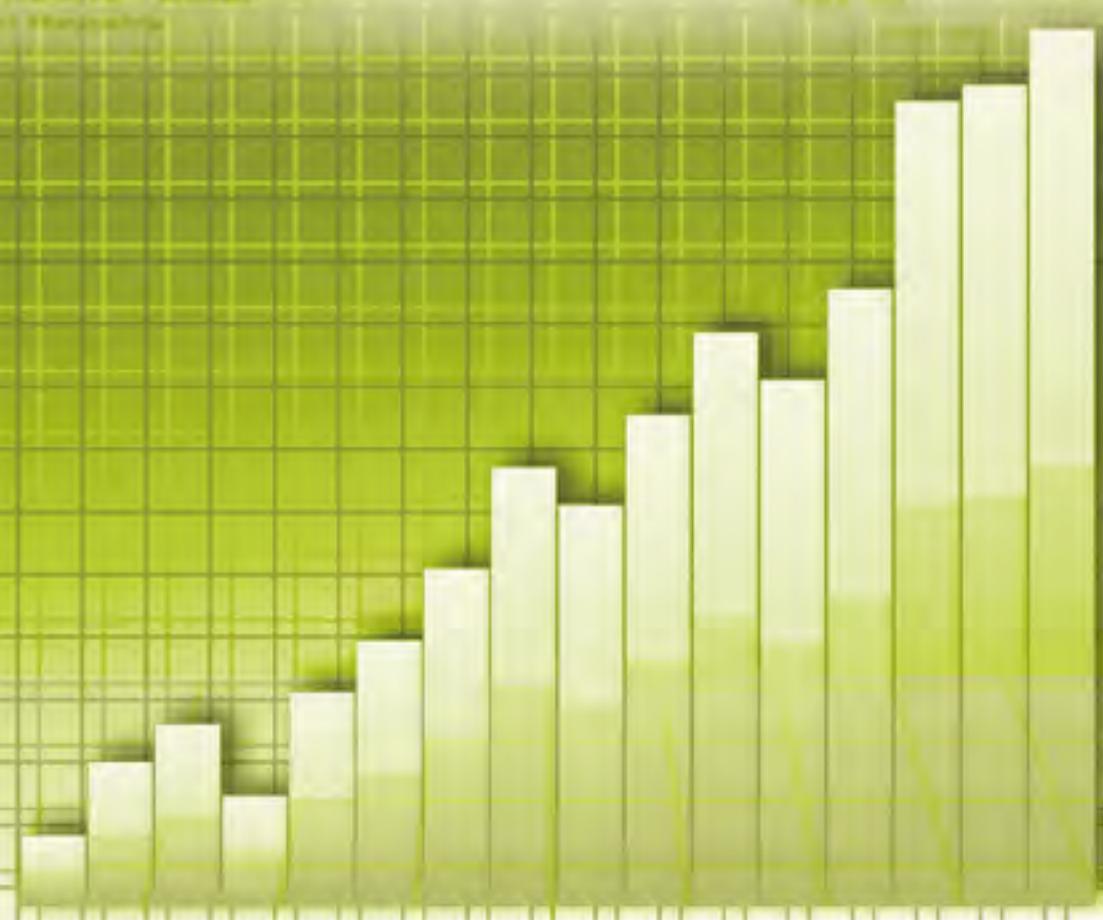
Isso foi notado, claro, por criminosos. E os assaltos fizeram surgir, com a frequência, uma crise institucional. Mais uma. Na segunda metade dos anos 1990, pouco depois de ser implantado o Plano Real, a Crediverentes começou a conhecer, com peso e altas porcentagens, o significado prático de “inadimplência”.





Total
Hospital
Office
Medical
Total

1,000.00
1,000.00
5,241.04
5,082.04
381,948.49
2,339.93
63.50
21.14
112.92
4,860.00
302.50
5,282.50



*O quinquênio de 1998 a 2003:
anos intensos*



*– Duas instituições financeiras já quebraram lá. Espero não sermos a terceira.
– Não faltam bancos naquela praça. Você tem plena ciência de que vai enfrentar ‘cachorro grande’ para conquistar espaço, não é?
– Em quanto tempo você acha que pode reverter essa situação? Por favor, me dê curto prazo. Quero estar vivo quando isso acontecer.*

Todas essas frases fazem parte da coletânea de pérolas do diretor-executivo da Crediver-
tentes, Jasminor Vivas, ao orientar colaboradores prestes a assumir a gerência de Pontos de
Atendimento (PAs) na região. Entre o bom humor ácido e os detalhes na apresentação de
números, erros, acertos e metas, uma preocupação latente: reverter quadros insatisfatórios na
cooperativa. Algo frequente a partir da segunda metade dos anos 1990.

E, para isso, não faltavam agravantes: entre 1998 e 1999, a cooperativa sofreu com assal-
tos “quase diariamente”, conforme conta o presidente do Conselho de Administração, João
Pinto de Oliveira. Logo depois, a inadimplência começou a subir na casa, chegando a quase
30% na virada dos anos 2000.

Antes, dois últimos baques: a Resolução 2.682, do Conselho Monetário Nacional (CMN),
que dispunha sobre provisão de operações em atraso; e a autuação das cooperativas, pela
Receita Federal, para que arcassem com o Programa de Integração Social (PIS) e com a
Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social (Cofins), retroativos a uma década.

Mas houve alentos. Em 2001 foi constituído o Sistema de Cooperativas de Crédito do
Brasil, o Sicoob, abraçando singulares e centrais de todo o país. Um ano depois, cartões de
crédito e débito passaram a ser utilizados por associados. Esses, aliás, tornaram-se ainda
mais diversos e plurais a partir de 2003, quando uma outra Resolução, a de nº 3.106, autori-
zou a Livre Admissão.

NOITES SEM SONO

Quando lembra daquela época, o presidente do Conselho de Administração da Credi, João Pinto de Oliveira, diz ter passado três noites sem pregar os olhos. Não foi um insone solitário. O vice, Paulo Melo; e o diretor-executivo, **Jasminor Vivas**, também não conseguiram dormir. Para todos eles, as madrugadas antecediam novos turnos em que a Credi-vertentes se submetia à falta de escrúpulos da criminalidade.

Só em 1998, foram mais de 20 assaltos nos PAs da cooperativa. Seis deles na agência de Santa Cruz de Minas, que chegou a ser invadida três vezes em menos de 24h. Em outro caso, no município de Barroso, um único assalto terminou com um rombo de R\$70 mil. “Foram prejuízos imensos. E isso considerando o que dá para se mensurar. Todos nós perdemos o sossego naquela época. Era assustador, traumatizante. A segurança de colaboradores e associados estava ameaçada”, diz Melo.

“Houve casos em que armas chegaram a ser disparadas. Felizmente, não feriram qualquer pessoa, mas machucaram a tranquilidade dos municípios e a qualidade de vida de quem fazia parte da Credi. Chegamos a um ponto de medo e exaustão lamentáveis”, completa Oliveira.

E foi pensando exatamente nisso tudo que uma decisão dolorosa foi tomada: fechar Pontos de Atendimento. A cooperativa que havia aberto uma nova agência a cada quatro meses, nos anos anteriores, encerrou as atividades de três delas (Barroso, Santa Cruz de Minas e São Sebastião da Vitória). “Tentamos mantê-las o máximo possível. Mas tanto os roubos quanto os resultados negativos nos fizeram desligar os aparelhos em pontos que já estavam realmente em estado terminal”, explica Vivas.



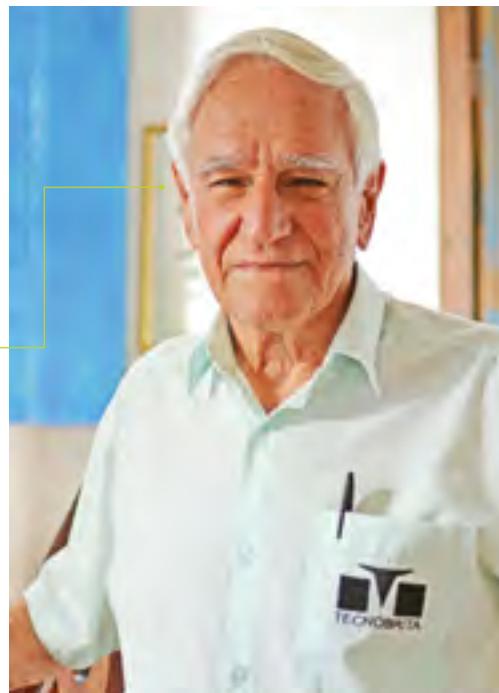
O TERROR DA INADIMPLÊNCIA

Imagine chegar ao trabalho certo dia e ouvir que, a partir daquele momento, seu salário passará a ser comprometido em 1/3 todos os meses; sem qualquer previsão de volta à normalidade. Algo inconcebível, olhando sob essa perspectiva, não é? Mas acredite: a Credi-vertentes passou por períodos difíceis no final dos anos 1990 ao ser atingida por estatísticas cruéis: 30% de inadimplência em financiamentos a associados.

Sim, você leu certo. De todo crédito cedido naquela época, 30% não eram quitados. “Alguns calotes chegaram a ser orquestrados. Havia figuras públicas que defendiam o não pagamento desses empréstimos. Outros pediam o perdão de dívidas durante as assembleias e muitos os apoiavam porque, posteriormente, também cobriam esse benefício absurdo. Foi um dos momentos mais delicados e difíceis da Credi”, avalia Oliveira.

Segundo Vivas, também rememorando o período turbulento, os resultados da cooperativa eram devastadores. “Metade dos PAs fechavam no vermelho. A outra apresentava ‘pequenos positivos’. Foram mais de cinco anos de luta até encontrarmos a estabilidade e o alívio. Costumo dizer que fizemos um ‘serviço de formiguinha’, carregando cada um seu fardo em busca da superação”, diz.

Ainda de acordo com ele, a experiência bancária de **Rubens Chaves**, que compunha a diretoria na época, foi essencial para a reviravolta. “Ele era aposentado em uma grande instituição financeira. Então, trouxe muito do que sabia e aplicou aqui. Começamos a realizar cobranças mais incisivas e recorremos à Justiça. Ainda assim fomos muito julgados e recriminados. Alguns inadimplentes chegaram a ser agressivos. Mas é algo que preferi-



mos deixar para lá. O importante é que nos mantivemos de portas abertas”, acrescenta Vivas.

Melo ressalta, ainda, que os impasses resultaram em procedimentos mais maduros e minuciosos na casa: “Nos primeiros anos, a Credi amadureceu do jeito mais difícil: sofrendo. Aos poucos, foram feitos ajustes importantes. Ao contrário do que alguém pode pensar, não dificultamos a vida do associado que quer empreender. Dificultamos a vida de quem não cumpre com os compromissos que faz. Colocamos o dedo na tomada e tomamos choques suficientes. Agora somos precavidos (*risos*)”.

Dali em diante, começou, também, um processo de reestruturação no organograma da cooperativa, que passou por maior segmentação interna. Tudo isso foi seguido pela “Era do Aperfeiçoamento Profissional”, a partir de 2003, quando conselheiros, diretores e gerentes das áreas administrativa e fiscal passaram a frequentar cursos especializados que aprimoraram suas atuações. Foi o primeiro passo para, logo depois, ser estruturado um Plano de Cargos e Salários na Credi.

DESVENTURAS. EM SÉRIE

Não bastasse o que narramos até aqui, é importante lembrar que, em 1999, surgiu a Resolução nº 2.682. Segundo essa legislação, as instituições financeiras deveriam classificar suas operações de crédito em ordem crescente de risco, de AA a H. Quanto mais alto o nível, maior a porcentagem de provisão.

Em outras palavras, isso significa que, à medida que crescia a inadimplência, aumentava também a obrigação de se reter recursos próprios como forma de cobrir possíveis perdas futuras na carteira. Se os calotes nos financiamentos chegaram a 30%, já dá para imaginar o pânico que a resolução causou. Com agravantes, conforme frisado pelo presidente do Conselho de Administração da Credi, João Pinto de Oliveira: “A Receita Federal passou a entender que deveriam incidir PIS e Cofins sobre ações de atos cooperativos. É claro que nos defendemos judicialmente. Mas para isso era preciso fazer um depósito em juízo como garantia. Recorremos, então, ao Fundo Garantidor do Sistema Crediminas”.

A situação se arrastou por quase seis anos. A Credivertentes ganhou parte da causa e já obteve retorno no Cofins. Aguarda, agora, uma decisão sobre o PIS.

O FATOR SICOOB

Tamborete. Banquinho.

Jecas. Homens de botinas.

As entrevistas com quem participou dos primeiros anos de Credivertentes em São Tiago têm em comum termos como esses usados, a partir de 1986, para classificar a instituição, seus fundadores e colaboradores. Nem sempre, porém, vinham da vizinhança.

Na lista de histórias da cooperativa, há uma coleção de casos envolvendo autoridades, banqueiros e figurões de órgãos públicos que, diante de uma iniciativa popular nascida no interior mineiro, recorriam a tentativas discursivas de diminuição.

Até 2001, a constante necessidade de bancos tradicionais na retaguarda de cooperativas fez com que elas fossem subjugadas e tivessem seu crescimento prejudicado. Isso, claro, quando não sucumbiam e desapareciam.

Com centrais se fortalecendo nos estados, tornou-se urgente a criação de uma Confederação Nacional que abarcasse essas instituições junto com as empresas de apoio (como o Bancoob). Era uma forma de trazer autonomia e maior solidez ao cooperativismo de crédito no país. Assim foi constituído, em 18 de dezembro de 2001, o Sistema de Cooperativas de Crédito do Brasil, Sicoob.

“Se ainda havia alguma dúvida sobre o que instituições como a nossa significavam e o espaço que tínhamos no mercado, ela sumiu exatamente naquele momento. A criação do Sicoob teve um significado imenso tanto para nós, que finalmente nos vimos mais protegidos; quanto para os associados, que se perceberam fazendo parte de algo grandioso, conhecido nacionalmente”, avalia o vice-presidente do Conselho de Administração da Credi, Paulo Melo.

Hoje, o Sicoob é o maior sistema financeiro cooperativo do Brasil, formado por mais de 575 cooperativas de crédito em 25 estados, além do Distrito Federal. Para atender os quase 3 milhões de associados espalhados pelo mapa, o sistema conta com aproximadamente 2,5 mil Pontos de Atendimento.

Saltos significativos para alcançar esses números foram dados no ano de 2003, quando a Resolução nº3.106, do CMN, atendeu ao antigo anseio de permitir a Livre Admissão nas cooperativas de crédito. Ainda assim, esse foi apenas o sinal para o início de mais uma luta: o Sicoob Credivertentes só conseguiu a autorização para aceitar associados de setores diferentes do rural em 2011.



DINHEIRO DE PLÁSTICO

Entre esses dois marcos, outro grande trunfo do cooperativismo de crédito nacional foi a adesão aos cartões de crédito e débito. No Campo das Vertentes, não foi pequeno o espanto dos céticos e detratores ao perceberem que o “banquinho”, como muitas vezes foi chamado, havia chegado ao patamar de modernidade do “dinheiro de plástico”.

A supervisora de Comunicação e Marketing da Credivertentes, Elisa Coelho, foi escalada para o time exatamente em 2002, com a função de implantar e propagar o novo serviço entre os associados. E, logo no primeiro dia de trabalho, foi parar em Belo Horizonte, onde recebeu horas e horas de orientações, além de pilhas de apostilas sobre o assunto.

Mais do que ousada, a Credivertentes foi uma pioneira naquele momento, trazendo inovação para o interior. No entanto, com os cartões veio, também, certo receio. “O novo causa espanto naturalmente e foi compreensível. Afinal, de uma hora para outra, chegamos com uma alternativa ao talão de cheques, tradicionalíssimo até ali”, ressalta Elisa.

Os próprios colaboradores também se sentiram acuados, em um primeiro momento, com tamanha transformação. Foi preciso, portanto, elaborar um trabalho de conscientização para o quadro de funcionários; e recorrer a estratégias práticas para que os cooperados perdessem o medo e experimentassem a novidade.

A tática, portanto, foi emitir cartões para todos os correntistas, sem exceção. Uma forma de quebrar tabus com a curiosidade. Ainda assim, muitos se recusaram a retirá-los nas agências. Foi preciso tempo, paciência e aumento das taxas para emissões de cheques até que muitos associados dessem o braço a torcer.

Assim como o próprio comércio local. Quatorze anos depois, a dificuldade soa como parte irreverente no “folclore da Credivertentes”. Inclusive considerando o sistema usado, em passado até recente, para “passar o cartão”. “Isso era feito através da ‘marreca’. Não havia *chips* nem desconto automático de débitos, por exemplo. Na realidade o comerciante colocava o cartão do cliente sob um carbono acoplado a esse dispositivo e fazia uma cópia. Depois comparecia à agência e recebia pela transação”, detalha uma risonha Elisa. E com razão. O quinquênio encerrou com vitórias, apesar de tudo.





“

Comecei a trabalhar na Credi em 24 de dezembro de 1997. Foi meu presente de Natal e de vida. Naquela época, um dos meus filhos havia acabado de ser aprovado em um vestibular, ia cursar Fisioterapia. E esse era um curso caro, difícil de ser bancado por um produtor rural e uma dona de casa. Certo dia, enquanto caminhava para visitar minha mãe, passei em frente ao prédio da cooperativa, que estava sendo construído. Lembro de olhar para ele e pensar: 'Vou trabalhar aqui. Deus vai me ajudar'.

Foi assim durante vários dias, mantendo o pensamento positivo até o dia da seleção, em que concorri com outras 39 mulheres. Eu não tinha telefone em casa. Bateram à minha porta para avisar que a vaga era minha. Vim correndo, comecei imediatamente e nunca mais saí. Aqui na sede, hoje, trabalham mais de 40 pessoas. Todas se gostam, todas são felizes no que fazem, todas se respeitam. Isso é raro e acordo feliz em todas as manhãs sabendo que faço parte desse grupo.

”

*Alzira Resende Leão,
auxiliar de Serviços Gerais*



*De volta ao período entre 2004 e 2009:
Na Credi, o “Bug do Milênio”
aconteceu mais tarde*



Na virada de 1999 para 2000, quando 500 milhões de computadores já estavam espalhados pelo mundo e 400 milhões deles se conectavam via internet, um medo coletivo permeou todo o planeta: o do “Bug do Milênio”.

Nem o suposto fim do mundo anunciado por Nostradamus para julho de 1999 causou tanto terror. Mas havia motivos de sobra para isso. Já em plena Era da Informática, com dados amplamente convertidos e compartilhados em *bytes*, havia um receio em larga escala de que os sistemas digitais não compreendessem a chegada do segundo milênio. Isso porque, desde os anos 1960, a maioria dos computadores funcionava com calendários limitados a dois dígitos. Assim, depois do 99 viria o 00, que poderia ser interpretado pelas máquinas como 1900 ou mesmo 19100.

Tudo isso significava, portanto, uma possibilidade latente de pane geral, ocasionando quedas de aviões, explosões de usinas nucleares e caos, inclusive, em instituições financeiras, cujos sistemas poderiam “regredir” e “sumir” com informações das finanças alheias. Afinal, quem tinha contas correntes ou poupanças em 1900, certo?

Felizmente, não passou de paranoia coletiva. Contudo, um temor semelhante tomou conta do Setor de Informática da Credivertentes em 2004.

Em setembro de 2001 foi lançado o Sisbr, um sistema de automação exclusivo do Sicoob, que unificou os aplicativos de controle administrativo e financeiro das cooperativas de crédito nacionais. Até então, mais de 40 soluções eram usadas por elas sem qualquer integração.

Na Credivertentes, inclusive, o programa adotado pelos Pontos de Atendimento (PAs) existentes havia sido criado por uma empresa de Curvelo (MG). No caso de uma pane, era preciso localizar o desenvolvedor e pedir socorro. Algo que nem sempre acontecia. Além de a empresa de tecnologia ter, em geral, uma vasta cartela de clientes, havia o risco de encontrar entraves na hora de estabelecer contato e pedir qualquer orientação.

Isso significava atendimentos suspensos por prazos que poderiam ser longos. Certa vez, em São Tiago, o sistema não reagiu como o esperado e várias ligações telefônicas foram feitas à procura de um técnico que explicasse como resolver a situação. Após horas de tentativas frustradas, ele foi localizado: estava a bordo de um avião para o Mato Grosso. E precisava desligar o celular.

Com a chegada do Sisbr, esse cenário mudou. Além de assistência técnica específica e centralizada, o novo *software* fez com que cadastros nas modalidades de captação, crédito e cobrança pudessem ser unificados, padronizando históricos de lançamentos contábeis e, claro, ampliando a segurança dos bancos de dados. Foi, efetivamente, o grito de independência do Sicoob com relação a programadores terceirizados.

Todo esse fantástico mundo novo, porém, só chegou à Credivertentes em 2004. E de forma traumática. A su-

supervisora de Comunicação e Marketing da cooperativa, Elisa Coelho, integrava a equipe de Informática na época e lembra bem do momento de transição. “Nós utilizávamos um programa chamado Sicoob MG. Era uma plataforma baseada no DOS, com uma tela preta terrível e nenhuma conexão on-line. Tudo o que ele fazia era digitalizar informações, mas não as transmitia para a Central. Havia um certo sofrimento na época se compararmos a toda a facilidade de hoje”, conta com ar divertido.



DADO A DADO, DO DIA PARA A NOITE

Difícil não concordar com o testemunho dela. Segundo Elisa, uma operação simples, como emitir saldos dos cooperados, demandava uma “operação” estratégica. “Começávamos o dia com os saldos fornecidos do fim da tarde anterior. No entanto, como já oferecíamos serviços com cartões, era preciso ter controle sobre as operações dos associados. Então, fazíamos levantamentos saldo a saldo, cinco vezes por expediente, em horários específicos, sem meio segundo de atraso. Com esses dados em mãos, enviávamos tudo para o Bancoob via internet discada. Lá, um funcionário específico atualizava os arquivos. Nada acontecia automaticamente. Nada”, lembra Elisa.

Durante muito tempo, aliás, ela garante ter memorizado todos os comandos, tecla a tecla, para realizar operações. Tudo mudou com o Sisbr. “Esperamos três anos para migrar. Nossa mudança aconteceu em setembro de 2004”, explica.

E não foi fácil. Para o processo acontecer, foi preciso agendá-lo e criar uma verdadeira operação informatizada, que aconteceu durante a noite, a partir de 22h, e com toda a equipe da Informática ao redor dos computadores. O objetivo: acompanhar todas as ocorrências que surgissem. Era preciso que qualquer problema fosse solucionado na hora para garantir que, no dia seguinte, os dados pessoais e numéricos de todos os associados estivessem disponíveis nos PAs.

Nada de destaque ocorreu. Ainda assim, nenhum colaborador dormiu até o



dia seguinte. “Espalhamos alguns colchões ao redor dos computadores. Mas não serviram para qualquer coisa. Ficamos de olhos abertos e elétricos madrugada adentro”, acrescenta Elisa.

SEGMENTAR PARA APERFEIÇOAR

Enquanto na informática a Credivertentes aderiu à unificação; operacional e estruturalmente ela buscava o contrário: segmentação. Uma estratégia que deu certo. Até 2009, o Centro Administrativo (CAD) e a agência são-tiaguense dividiam o mesmo espaço, o prédio de quatro andares da Rua Carlos Pereira, no Centro de São Tiago. Com isso, as facetas administrativas (que envolviam os outros PAs) e operacionais acabavam se misturando.

Não raro, um associado que enfrentava qualquer impasse nos caixas subia enraivecido dois lances de escada e confrontava algum membro do Conselho Administrativo. O mesmo acontecia com quem queria pedir algum financiamento e acreditava que, conversando com um integrante da diretoria, teria respostas mais rápidas. Elogios a colaboradores também só eram manifestados fora do primeiro piso.

O gerente local acabava relegado, e a diretoria sobrecarregada com atendimentos face a face e pautas específicas do Ponto de Atendimento em São Tiago que chegavam à mesa. Essa situação e o próprio crescimento da cooperativa formaram uma demanda bem específica: a de dividir espaços. Em um prédio, ficaria a sede em si, responsável pela supervisão, pelo cuidado e pelo atendimento ao grupo de PAs; em outro, a agência de São Tiago, primando pelo atendimento personalizado e diferenciado ao público em busca de soluções financeiras.

A mudança aconteceu em 2009. “Além de direcionar e especializar nossas atividades, demos autonomia para a agência, mais conforto para os associados e um ar ainda mais respeitoso à cooperativa como um todo. Fomos chamados de ‘tamborete’, ‘jecas’ e ‘banquinho’ por muitos anos. Crescemos e mostramos não apenas nossa solidez em números e reconhecimento, mas também em uma estrutura grandiosa, uma organização profissional e segmentada. Algo que não esperavam de uma cooperativa até então”, avalia o diretor-executivo da Credivertentes, Jasminor Vivas.





*Passado que ensina,
presente que se vive,
futuro que se sonha:
a Credi de 2010 a 2016... e avante*

Antônio Pinto de Oliveira, certo dia, alertou o filho, João:

– Não vai ser fácil. As pessoas ainda não entendem o cooperativismo. E ainda há uma cultura depredatória. Para muitos, aquilo que surge para beneficiar é público em um sentido deturpado; aquele de usar e abusar. Depredar.

Anos depois, essa frase voltou nítida à mente de “Oliveira Filho” ao ouvir de uma coope-rada, em uma assembleia:

– A cooperativa está aqui para me servir.

A resposta, pronta e rápida, lembrou que a lógica toda era absolutamente inversa. O co-operativismo não existe para o “eu”, mas para o “nós”; tampouco significa o serviço de muitos para o benefício de um. “É a junção de vários pouquinhos para se chegar à seiva, multiplicá-la ao máximo e, aí sim, compartilhá-la”, acrescenta o presidente do Conselho de Administração da Credivertentes, João Pinto de Oliveira.

Hoje, com a instituição comemorando 30 anos de existência, ele avalia o passado exata-mente a partir do conselho paterno e atesta: estava correto. E se tornou lembrança recorrente em vários capítulos dessa história. “Se enquanto sonhávamos com a cooperativa, alguém aparecesse com poderes premonitórios e dissesse com exatidão como seria, acho que não teria seguido em frente. Seria muito para absorver. A sorte é que a vida dá os cálices com bebida amarga aos pouquinhos”, brinca Oliveira.

O vice-presidente do grupo, Paulo Melo, defende exatamente a mesma tese. E se lembra da trajetória pessoal como prova de que toda experiência, boa ou má, traz aprendizados. A grande dificuldade, assume, é perceber isso. Melo tem biografia extensa, dessas que rendem horas a fio de boas conversas. De balconista em um armazém em São Tiago, ele passou a subcontador do *Estado de Minas*, em Belo Horizonte; além de gerente-administrativo das sucursais do *Jornal do Brasil* na capital mineira e em São Paulo. Nessa trajetória, ele diz ter aprendido, nem sempre de maneira tão fácil, como se transformar e se reinventar. Enquanto fala calmamente, pensando nas palavras, em tom baixo e tranquilo, deixa explícitas caracte-rísticas essenciais do perfil descrito como conciliador.

Mas nem sempre foi assim. “Já precisei falar mais alto, discutir, contrapor muita coisa na vida. Tive atritos dos grandes em empregos em capitais. Não sou esse mar de quietude o tempo todo. Só aprendi a dominar um comportamento e outro, ponderar como agir. Se não tivesse aprendido como fazer isso, não teria suportado um mês na cooperativa”, diz.

O diretor-executivo Jasminor Vivas também dá voz a esse coro. E depois de segundos silenciosos, girando uma caneta entre os dedos e avaliando os anos dedicados à Credivertentes, é incisivo: “Eu planejava passar a aposentadoria deitado na varanda da fazenda. Queria descansar. Mas, um tempo depois, bateu o tédio. Ser humano é bicho bobo, gosta de ter um motivo pra se cansar (*risos*)”.

Foi nesse momento que Vivas recebeu o convite para compor a diretoria da Credi. E no mesmo pacote alguns dilemas. “Sabe aquela história do anjinho e do pequeno demônio sussurrando no ouvido da gente? Pois é. Minha cabeça virou uma confusão de vozes desses malditos (*risos*). No fim, acho que segui o conselho de ambos. Sabia que o desafio seria imenso, cansativo, pesado. Mas que valeria a pena”, diverte-se.

De fato, assim aconteceu para o cooperativismo como um todo, alcançando *status* de fenômeno empreendedor impossível de ser ignorado. Atualmente, as cooperativas de crédito já abocanham a 6ª maior fatia do mercado financeiro nacional; e crescem 20% todos os anos – quatro pontos percentuais acima dos bancos tradicionais –, mesmo em meio ao furacão da crise.

Como parte dessa história, o Sicoob precisou de menos de 15 anos para se tornar a 7ª instituição do Sistema Financeiro Nacional e um dos grupos que mais crescem no território brasileiro, com 3,2 milhões de associados. Para atender a esse público, já soma mais de 2,5 mil Pontos de Atendimento (PAs) em todo o território, ocupando o 6º lugar entre os maiores expoentes nesse quesito.

Com tamanha presença, acabou se tornando, também, a maior instituição financeira privada de Minas Gerais, Rondônia, Santa Catarina e Espírito Santo, além do Distrito Federal. As conquistas mais recentes foram divulgadas pela revista *Exame*, na edição *Melhores & Maiores 2016*. O Sicoob despontou, na lista, entre os 200 maiores grupos do Brasil, ocupando o 51º lugar. Ao mesmo tempo, o Bancoob – agente financeiro das cooperativas do sistema – se destacou como um dos 100 maiores bancos da América Latina e um dos 50 em território brasileiro.

A Credivertentes também alcançou resultados e títulos importantes. No início de 2015, chegou à 6ª posição entre todas as cooperativas do Sistema Crediminas. Com o feito, brincou ter alcançado o “hexa” antes da Seleção Brasileira, que fálhou na Copa do Mundo de 2014. Em meio às comemorações dos 30 anos de existência, mais novidades: a Credi avançou e deu mais um passo, chegando à 5ª colocação.

DIAGNÓSTICO: SONHOS CRÔNICOS

PRESCRIÇÃO: DOSES DIÁRIAS DE ESPERANÇA

Em 2006, após ser diagnosticado com problemas sérios no intestino, submeter-se a uma cirurgia complicada e ouvir de um médico que estar vivo era resultado de um milagre, Oliveira recebeu a visita de uma psicóloga.

A conversa, diz, foi tão cortante e profunda quanto a cicatriz que passou a carregar no corpo. Acabou falando sobre pensamentos traumáticos e contando sobre um diário que vinha atualizando. Num caderno de capa escura, anotava experiências dolorosas da vida pública. Foi orientado a se livrar dele, mas acabou não obedecendo. “Está sob os cuidados da nossa secretária de Diretoria, a Ana Clara. Pedi que guardasse bem e nunca mais o vi. Mas sei que existe e talvez um dia eu volte a folheá-lo”, diz Oliveira.

Para ele, a psicóloga tinha razão: reviver traumas pode significar reabrir feridas. Ainda assim sabe que é impossível fugir deles. Daí tentar extrair algo de positivo de todo e qualquer impasse. “A vida vai sempre oferecer dois cálices: o da Boa e o da Má Sorte. Sobrevive de pé quem aprende a matar a sede equilibrando as doses”, explica, deixando clara outra característica herdada do pai – a descrição do mundo por metáforas.

E parece haver uma coleção delas. Algumas recorrentes na descrição da Credi. “Vamos pensar em uma represa. Para que ela serve? Para receber as minas d’água que acabariam sumindo, perdendo-se solitariamente. Com a represa, elas se juntam, ganham volume, irrigam... A cooperativa de crédito funciona exatamente dessa forma ao congregar os recursos da comunidade”, compara o presidente do Conselho de Administração.

É nesse ponto que todos os indícios de tempestade no passado da cooperativa encontram a calma. “Li os depoimentos das pessoas que fizeram parte deste livro e fui reencontrando, em cada história, a razão de tudo isso. Conheci pessoas que guardavam todo o rendimento que tinham em caixas de sapatos. Agora, ouvimos sobre gente que se descobre empreendedora ao receber financiamento, usar um cartão de crédito, ter necessidades ouvidas pela gerência. Persistimos porque vimos tudo isso acontecer”, acrescenta.

Essa perspectiva se renova diariamente. Inspirados pelo passado de êxito sobre as adversidades, os colaboradores da Credi esperam com coragem e otimismo o futuro, mesmo nos impasses – que passam a ser vistos como desafios; e nas crises, que se tornam oportunidades.

Os segredos para essa capacidade de reviravolta? Estratégias. Todas equilibrando tendências de mercado e cooperativismo – o que significa sustentabilidade e democracia. A gerente-administrativa da instituição financeira, Adriana Martins, explica parte desse processo: “O fim da maratona de Pré-Assembleias,

todos os anos, tem duas consequências: muitas ideias vindas de todos os Pontos de Atendimento (PA) e esgotamento físico. Não é fácil para nenhum de nós. Por outro lado, sabemos que voltamos para casa com as bases para pavimentar o que vem pela frente na Credi”.

FUTURO

“O que vem pela frente”, “amanhã”, “novos dias”, “próximos anos”. Muitos são os termos usados pelos membros da Credivertentes para falar sobre o mesmo tema: futuro. “A nossa trajetória é importante, nos trouxe até aqui. Mas o nosso olhar está sempre focado para frente, para o que temos que caminhar e até onde conseguiremos ir”, reforça o vice-presidente do Conselho de Administração, Paulo Melo.

Mais uma vez, a conexão e o equilíbrio entre os membros da diretoria vêm à tona de forma nítida. O diretor-executivo Jasminor Vivas também fala sobre o assunto – sem abrir mão do humor ácido, claro. “Olha... não seremos esses galãs inteirões para sempre (*risos*). A velhice bate, a vontade de passar a aposentadoria deitadinho na rede do sítio volta, e o tempo cobra que a gente abra espaço para novas pessoas. A história só continua se houver renovação”, defende.

Em 1986, quando a Credivertentes de hoje começou a ser desenhada, os 22 fundadores da cooperativa eram frutos da semente plantada pelos pioneiros de Rochdale, no século XIX. Agora, esperam ter semeado o suficiente, no terreno do cooperativismo, para garantirem nova safra, principalmente no momento em que boas colheitas têm sido feitas ao redor do planeta.

Na Espanha, por exemplo, a profunda crise de 2008 fez emergir, sobretudo entre os jovens, manifestações contundentes para transferir economias das contas de grandes bancos para cooperativas. Três anos mais tarde, no Estados Unidos, o *Occupy Wall Street* apoiou o *Bank Transfer Day* (“Dia de Transferência Bancária”, em tradução livre), na qual comunidades inteiras encerraram suas contas correntes em corporações tradicionais e se associaram a institutos cooperativos. A ideia era deixar de financiar um mercado totalmente voltado a práticas comerciais e solidificar iniciativas sem fins lucrativos.

“Não se trata de estimular boicotes, mas de acreditar em novas gerações cooperativistas; em pessoas que entendem a importância que têm e o poder imbatível que emana do povo unido”, pontua Oliveira, traduzindo os sonhos do diretor executivo-financeiro da Credi, Luiz Henrique Garcia. “Quando frisamos que o associado não é cliente, mas verdadeiro dono da cooperativa, não estamos simplesmente discursando com uma frase de efeito. Estamos destacando sua importância como grande agente de transformação em todos os sentidos. Nos últimos anos, esse sentimento se tornou mais latente. A meta, agora, é levar a filosofia do cooperativismo para o público jovem e trazê-lo cada vez mais para a Credivertentes. São os jovens quem vão contar os novos capítulos desta trajetória, daqui a 30 anos”.



O lutador



Há pouco mais de uma década e meia, quando ganhou sua primeira medalha, o faixa-preta Fábio Ribeiro da Costa só queria fazer uma coisa após descer do pódio: contar para todo mundo sobre a conquista.

Não podia. Praticante de Jiu-Jitsu há três anos, o então adolescente escondia o *hobby* da família inteira. Estava em pleno Rio de Janeiro, aliás, sem que a mãe soubesse por que exatamente. “Eu inventava alguma desculpa boa e ia. Não me orgulhava de fazer isso. Mas era a única forma de não magoá-la e, ao mesmo tempo, não desistir dos meus sonhos”, conta Costa.

Evangélica fervorosa, a mãe de Fabinho oscilava entre a fé e o medo imenso de ver o filho machucado.

“Naquela época, as artes marciais ainda eram muito associadas à violência; e minha mãe acreditava que praticá-las era uma forma de se afastar de Deus. Além disso, chegar em casa e dizer que iria lutar soava como um aviso de que toda noite retornaria com um braço quebrado. Não era fácil desfazer esses conceitos, principalmente pelo fato de que em São Tiago ninguém lutava Jiu-Jitsu até então. Era uma prática desconhecida aqui”, conta.

Fabinho foi, de fato, pioneiro nesse esporte na Terra do Café com Biscoito. Hoje, é referência na região, não só por ostentar a graduação mais alta da modalidade e títulos mundiais. A esses méritos, o são-tiaguense de coração soma, também, um projeto social que beneficia mais de 50 crianças e adultos que encontram, nos tatames, a motivação para lutar contra adversidades e superar os próprios desafios.

A Credivertentes faz parte dessa história. E ela é incrível.

O diminutivo que dá o tom ao apelido de Fábio Costa não faz jus ao atleta. Competidor da categoria Peso Pesado (até 91kg) e envergadura de gigantes, Fabinho não é, nem de longe, pequenino.

Garante, porém, que essa é uma realidade recente. Nascido em Mateus Leme como caçula de uma família com sete crianças, ele se lembra bem do período em que migrou para São Tiago, da temporada residindo em imóveis emprestados e da necessidade de trabalhar, ainda molecote, para ajudar em casa.

Começou aos 9 anos. “Era carregador de caminhões. Passava o dia enchendo veículos com cimento, tijolo e pedra pra ganhar R\$1 por viagem. No fim do expediente, dava pra comprar alguns pães e ainda sobrava um trocado pro dia seguinte. Mas sem reclamar ou lamentar, sabe? A gente sempre entendeu a realidade em que vivia e aceitou que a batalha seria dura. Enfrentamos com orgulho e sou grato pelo homem que eu sou, pela família que tenho”, diz.

Na época, garante, era uma criança vibrante e serelepe como qualquer outra, mas quase franzina. Confessa, inclusive, que não sabe como encontrava forças para levantar tanto peso o dia inteiro. E até brinca que aquela fase representou, de certa forma, o primeiro treinamento físico da vida.

Cinco anos depois, em um intervalo do trabalho, descobriu o Jiu-Jitsu. E soube instantaneamente que nunca mais seria o mesmo.

INCIDENTES NO PERCURSO

Do dia em que viu uma luta de Jiu-Jitsu na TV à primeira medalha, foram necessários três anos e muita coragem. “Não consigo explicar o que senti exatamente. Só sabia que era o que eu queria fazer e que não seria fácil. Não havia academias em São Tiago”, conta.

O jeito, então, foi procurar por aulas da modalidade em São João del-Rei, a cerca de 50km. Encontrou e passou a frequentá-las arduamente. Em casa, para despistar, dizia à mãe que estava com amigos.

Para chegar à Cidade dos Sinos, contava com a boa-vontade de quem oferecia carona. As economias, acumuladas com carregamento extra de caminhões, eram destinadas às mensalidades e à compra de quimonos que, para evitar desconfianças na família, acabava deixando em São João.

E foi lá, certa vez, que se viu em uma sinuca de bico. “O senhor que havia me dado carona esqueceu de me buscar na academia e eu não tinha um centavo sequer para comprar passagem e viajar de volta”, conta hoje, rindo.

A solução encontrada foi extrema: Fabinho caminhou rodovia afora, de 16h às 22h, até São Tiago. “Cheguei com os pés estourados, as pernas cansadas e o coração apertado. Disse pra mãe que estava aproveitando a Festa de Julho e que, por isso, havia desaparecido. Não foi fácil. Quase contei pra ela sobre o Jiu-Jitsu”, diz.

A confissão, porém, só aconteceu aos 17 anos, no exato dia em que ganhou a primeira medalha no Rio. “Ela pesou no peito. Era sinal de que eu podia conquistar mais, que tinha condições de ser um esportista. Então abri o jogo. O rosto da minha mãe não escondeu a decepção, mas ela entendeu, aceitou e hoje é a maior torcedora que tenho”, explica.

Sorte de Fabinho, sorte de quem pode contar com ele como professor. Essa história foi o incentivo que ele precisava para ensinar sua arte a mais gente com a mais nobre das justificativas: “Querida que as crianças tivessem, na vizinhança, o que eu precisei buscar longe daqui”.

O CORAÇÃO NO TATAME

Logo que começou a praticar Jiu-Jitsu, aos 14 anos, Fabinho fez questão de dividir algumas lições com amigos e crianças são-tiaguenses. Não havia tatames. As aulas aconteciam sobre colchões comuns, que conhecidos colocavam no chão. “Eu ainda era faixa-amarela quando comecei. Mas tinha comigo que todo aprendizado pode ser compartilhado antes de evoluir. Defendo sempre, aliás, que sempre aprendi com meus alunos. São meus treinadores também. Enquanto ensino descubro possibilidades, avanço em movimentos, conserto minhas falhas”, explica o faixa-preta.

Não demorou muito para querer ir além e propor ao diretor de uma escola “na cara dura”, como gosta de dizer, ensinar a arte marcial em uma instituição da cidade. “Fiquei espantado, mas recebi aval para ministrar essas oficinas esportivas. A gente trabalhava com tatames montados no pátio e com crianças de 6 e 7 anos. Foi incrível”, conta sorrindo.

O capítulo todo especial, porém, foi acompanhado de quedas. E das fortes. Mas não causadas por oponentes. Bem como uma mestre em *uchi mata* ou o *morote gari* (técnicas usadas para levar o combate ao solo), a vida derrubou Fabinho, que quase desistiu.

O APOIO QUE CHEGA

Com demanda por aulas crescendo, era preciso procurar também por espaços maiores. Fabinho queria mudar o mundo com Jiu-Jitsu. Mas mal conseguia encontrar, na comunidade, uma sala ampla em que pudesse receber aspirantes aos tatames. Quando encontrava, para piorar, percebia que não tinha condições para arcar com aluguéis.

Frustrado e cansado, o lutador se viu prestes a sucumbir. Recuperou a força quando um ex-prefeito local emprestou a própria garagem, em casa, para que dez crianças pudessem treinar. Outras foram chegando e, com elas, algumas contribuições voluntárias. “Quem tinha melhores condições doava um pouquinho. Juntando tudo foi possível alugar um cantinho maior”, explica.

De mudança em mudança, acompanhando o crescimento da turma, Fabinho chegou à academia em que atua hoje com a mesma dinâmica: quem pode ajuda financeiramente. Quem não pode é mais do que bem-vindo e abraçado também. O resultado foi a criação de um grupo imenso de “jiu-jiteiros”, com cerca de 50 integrantes, com lutadores entre 4 e 36 anos. Dentre eles, o jovem Marcos Augusto, hoje com 16 anos – mais de dez deles associados ao Jiu-Jitsu.

Em entrevista à segunda edição da revista *Vertentes Cultural*, o adolescente confessou que quase escolheu as chuteiras aos quimonos. No entanto, acabou se apaixonando pela luta. “Aprendi muito sem pagar nada. Não foi economia... foi um ganho enorme que jamais poderei devolver ao Fábio, mas quero mostrar um dia pra quantas pessoas eu puder”, disse à época, prometendo dar sequência ao projeto de Fabinho.

E permanece no projeto. Atualmente, Marcos Augusto é um dos auxiliares do faixa-preta e já ensaia liderar turmas sozinho, permitindo que a academia amplie a grade de horários, mesmo sem Fabinho por perto.

É que, além de atleta e ativista social, o idealizador das aulas gratuitas de Jiu-Jitsu é segurança na agência do Sicoob Credivertentes em Mercês de Água Limpa. Passa a maior parte do dia por lá e, quando volta, ainda se dedica à família. Isso quando não está em São João del-Rei, treinando para algum campeonato.

PÓDIOS, MEDALHAS E MAIS SONHOS

Quando questionado sobre a influência de Fabinho em sua vida, Marcos Augusto disse que olhava para o “mestre” como um modelo de ser humano e competidor. “A gente aprende com ele não só sobre artes marciais, mas sobre a vida, sobre estender a mão às pessoas, sobre não desistir dos sonhos. E o meu é subir a muitos pódios levando o nome de São Tiago mundo afora, como o professor faz”.

“Mundo afora” mesmo. O faixa-preta é tricampeão do Mercosul; ouro sul-americano; campeão paraguaio; número 1 em brasileiros de diferentes confederações; quatro vezes topo de pódio no Campeonato Mineiro e, não bastasse, 2º lugar no Mundial de Submission.

“Dá pra acreditar que aquele rapazinho sem dinheiro pra voltar de São João foi tão longe?”, brinca. Dá. Pelo menos para o Sicoob Credivertentes.

A cooperativa é patrocinadora oficial do faixa-preta há cerca de 5 anos. “Foi o primeiro patrocínio que conquistei na vida. Só com ele consegui estrutura para me equipar, me inscrever em competições, viajar, representar meu esporte e minha cidade”, diz.

E completa: “Na realidade, esse apoio foi essencial tanto para minha carreira quanto para o desenvolvimento do projeto. As competições alavancaram meu Jiu-Jitsu e consigo trazer todas essas mudanças para a academia. Daqui vão sair, com certeza, outros competidores de peso”.

Empenho para que isso aconteça não falta. Além das aulas gratuitas, Fabinho organiza e promove, hoje, a *Copa Regional de São Tiago*, que atrai competidores de todo o Campo das Vertentes. A iniciativa coloca a Cidade do Café com Biscoito no circuito esportivo, prepara os jiu-jiteiros para desafios fora do município e ainda é vitrine para quem busca profissionalização na arte marcial.

“Ficava triste quando um aluno bom de tatame chegava até mim e dizia que não tinha dinheiro pra se inscrever em torneios. Sabia bem como era aquele sentimento. Estive tantas vezes na pele dele... Então, trouxe um campeonato para cá. Perto de casa, os alunos mostram o que fazem de melhor; se aperfeiçoam e podem conquistar apoio”, comenta sobre a Copa, que chega à quarta edição em 2016.

O evento conta com o incentivo da cooperativa.

“O Fabinho tem a cara do cooperativismo. É um homem com sonhos e senso empreendedor. Alguém que trabalha para alcançar os objetivos que traçou e quer ir longe, mas sem desfazer as raízes que estabeleceu na comunidade. A luta dele vai além do que faz nos tatames. Ela alcança meninos e meninas que poderão transformar suas vidas com o esporte. Isso explica nosso apoio e nossa torcida tanto para ele quanto para os prodígios que estão se formando ali”, destaca a supervisora de Comunicação e Marketing da Credivertentes, Elisa Coelho.





“

Comecei a trabalhar na Credi em 1998, como telefonista. Depois, assumi o caixa; e de lá passei para a Secretária de Diretoria, em 2007. São quase 20 anos de história da qual sinto muito orgulho, além de gratidão pelas oportunidades, pelo respeito, pelo carinho e pelo cuidado. Tudo isso é muito raro de se encontrar e faz com que a gente sinta a cooperativa, de fato, como uma família.

Por isso lamentamos cada momento difícil e comemoramos com alegria imensa todas as vitórias. Não sei o que o futuro me reserva, mas sempre o vislumbre com a Credi divertentes fazendo parte dele.

”

*Ana Clara de Paula,
secretária da Diretoria*





*Gestão com qualidade
em campo faz produtores
comemorarem baldes cheios*

- 
- *E a Lindoia, como está?*
 - *Oh, Bernardo... graças a Deus, a menina está ótima.*
 - *Que bom, uai! Recuperou o peso?*
 - *Também! Tá numa alegria só. Tem que ver.*
 - *É uma notícia boa que você me dá. Daqui a pouquinho vamos ao pasto visitá-la.*
 - *Antes, me conte sobre o que tem feito na gestão da fazenda.*

Pasto? Sim. O médico-veterinário Bernardo Barros e o produtor rural Alessandro Antônio Braga, o Sandrinho, conversavam sobre uma vaca. Era dia de consultoria na propriedade de Alessandro, em Nazareno. Desde 2015, o local foi adotado como Fazenda Modelo para o programa *Gestão com Qualidade em Campo (GQC)*, realizado pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Rural em Minas Gerais (Senar-MG) e implementado na região em parceria com o Sicoob Credivertentes a partir de 2008.

Nesse período, o programa levou noções de gestão e desenvolvimento a 200 pessoas, representando 100 empreendimentos rurais de toda a região. Todos esses números se somam aos resultados alcançados por outra iniciativa, o *Balde Cheio*, que chegou ao Campo das Vertentes a partir da união entre a Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais (Faemg) e a Credi.

Atualmente, 27 empresários rurais são acompanhados pelo médico-veterinário e técnico-consultor Victor César de Moura Júnior. Nessa dinâmica, eles são capacitados e informados sobre tecnologias e estratégias sustentáveis de aprimoramento da produção leiteira. O resultado? O desenvolvimento de propriedades familiares com posicionamento competitivo no mercado e o reconhecimento dos produtores como verdadeiros empresários rurais.

Em tempo: GQC e Balde Cheio são oferecidos gratuitamente aos cooperados. Para participar, eles precisam investir apenas tempo, confiança e dedicação.

O GQC teve origem efetiva no ano de 2005 e contou com o professor José Geraldo de Andrade na equipe que o estruturou, no Senar-MG. A história de Andrade com a Credivertentes, porém, é ainda mais antiga.

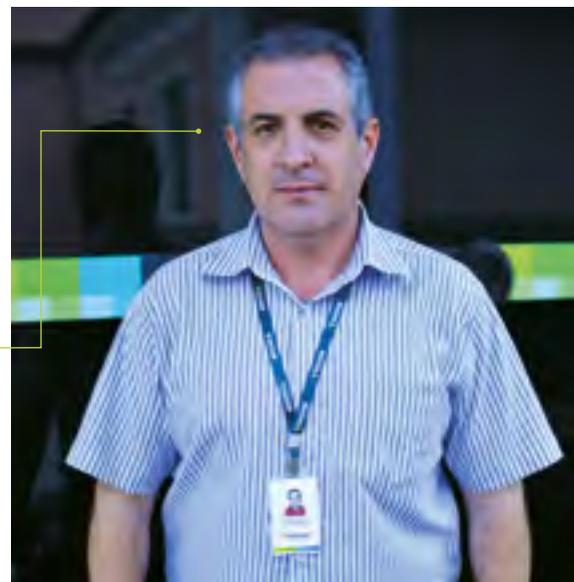
Em meados dos anos 1990, Andrade atuava junto ao Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e ministrou um curso na cooperativa, o Treinamento Gerencial Básico Rural (TGP Rural). A presença dele em São Tiago significou mais uma semente lançada pela Credi, que desde o início nutria, entre os sonhos, a vontade de poder oferecer conhecimento técnico, profissional e estratégico às comunidades em que chegava. A realização desse desejo aconteceu nos anos 2000.

“A Federação da Agricultura e Pecuária do Estado de Minas Gerais (Faemg) fez uma pesquisa questionando os produtores sobre qual seria a demanda mais importante para o negócio de cada um. A resposta de aproximadamente 70% envolveu informações sobre qualidade de gestão”, conta Andrade.

O resultado se tornou, a partir dali, uma verdadeira bússola para o Senar-MG, que passou a investir em pesquisa e formação de uma metodologia voltada à transformação de produtores em verdadeiros empresários rurais. Na equipe de desenvolvimento do projeto estavam, além de Andrade, o presidente do Sistema Faemg, Roberto Simões, que idealizou o GQC; o assessor de Planejamento, Celso Furtado; e o então gerente regional do Senar-MG, Francisco Andrade Ribeiro.

Não demorou para que um curso-piloto fosse realizado em uma cooperativa de cafeicultores em Santo Antônio do Amparo. Depois, a iniciativa se fortaleceu e se tornou tema de um curso de Análise e Gestão de Negócios do qual participava Rogério Ladeira, da Credivertentes. “Isso aconteceu em 2006. Fiquei encantado com a proposta, o formato, o método. Então começamos a ‘implorar’ ao Senar-MG, através do Furtado, para que trouxesse o curso para São Tiago”, ri Ladeira, gerente de Negócios da cooperativa.

O “sim” foi dado em 2007, com assinatura de convênio em 2008. De lá para cá, nunca mais parou.



ENSINO, PENSAMENTO, PRÁTICA... RESULTADOS!

A história do GQC com a Credivertentes teve início na Terra do Café com Biscoitos, onde 20 produtores, de 10 empreendimentos rurais, realizaram pela primeira vez a maratona de aprendizado sobre gestão. “Confesso que foi difícil convencê-los. Eram pessoas que levantavam cedo para fazer ordenhas, cuidavam de tudo na fazenda e, compreensivelmente, tinham receio de deixar tudo por algumas horas para acompanhar um dos módulos de ensino”, conta Ladeira.

De fato, é preciso dedicação. O *Gestão com Qualidade em Campo* é composto, hoje, por nove módulos de estudo, distribuídos ao longo de três meses. Nesse período, os participantes aprendem passo a passo como trabalhar com todos os números que cercam a produção e usá-los a seu favor para resolver crises e rascunhar perspectivas.

Com essas noções, os produtores desenvolvem o próprio plano de negócios, auxiliados pelas consultorias diretas e personalizadas do médico-veterinário Bernardo Barros, do Senar-MG. Tudo isso para diagnosticar problemas de gestão, estruturar um plano de negócios e, claro, esperar ainda mais do futuro. “Costumo dizer em sala de aula que a primeira grande lição do GQC é essa: planejar a rotina e se organizar para comparecer ao curso. Sempre friso aos participantes que, quando sentam naquelas carteiras também estão trabalhando. Quem vê do lado de fora pode pensar que não é nada. Mas é tudo”, defende.

O produtor Fernando Silva, de Alfredo Vasconcelos, concorda em gênero, número e grau. Ele foi um dos empreendedores rurais a participar do GQC em 2015 e viu o negócio alavancar. Após o curso, passou a exportar pêssegos para o Ceasa, em Belo Horizonte, e para mercados no Rio de Janeiro. Tudo isso além de, claro, fornecer frutas para todo o Campo das Vertentes. “Confesso que eu mesmo não tinha noção da importância de tudo o que eu precisava consertar e do quanto a nossa produção pode ter ainda mais peso. A gente se acostuma com um limite e se assusta quando percebe que pode caminhar um pouco mais. Foram três meses intensos com um

aprendizado que me fez sentir como se estivesse na faculdade”, diz.

Reações como a dele, que vão de certa descrença no início à empolgação pós-primeiras aulas, são comuns. Já ganharam, inclusive, nome no vocabulário de Bernardo Barros. “É o Fenômeno São Tomé, em que é preciso ver para crer”, brinca sobre algo tão frequente que acabou levando Ladeira a propor um desafio: implementar a Fazenda Modelo no GQC, a exemplo do que já ocorria no *Balde Cheio*.

PARA INSPIRAR

“Isso é coisa de fazendeiro rico. Não vai funcionar com a gente aqui”. Ladeira e Barros já perderam as contas de quantas vezes ouviram essa frase. Mas lembram que uma das repetições veio de Sandrinho, 44 anos. “Eu não acreditava muito mesmo, não... Mas ainda bem que as opiniões mudam, né?”, confessa o produtor rural, coçando a cabeça e rindo meio envergonhado.

Sandrinho é herdeiro de uma família de pequenos pecuaristas. Cresceu acompanhando o pai nas ordenhas, observando vacas, conhecendo cada cantinho da fazenda que passou de pai para filho, em Nazareno. “Tenho uma irmã que decidiu estudar e se tornou professora. Como eu nunca gostei de sala de aula, deixei a escola e fui seguir o que eu amava, a roça. Minha vida, meu amor e minhas esperanças estão aqui”, declara-se.

Achou bonitinho e inspirador? Sim, é. Mas é importante focar em um ponto: o fato de Sandrinho não ser muito afeito às carteiras escolares. Pois bem: foi exatamente em uma delas que ele reencontrou o rumo do empreendimento rural da família. “É, foi preciso passar por cima do orgulho pra melhorar o que eu fazia com paixão. E foi divertido. Gostei de estudar no GQC”, entrega.

Os resultados não demoraram a aparecer. Em 2014, quando integrou a turma do curso, Sandrinho acumulava 228 litros de leite tirados em duas ordenhas todos os dias e lamentava crise que o obrigou a vender parte da propriedade rural que tanto amava. Hoje, esse número saltou para 499. E o mais impressionante: com as mesmas 37 vacas. Para operar esse “milagre”, aprendeu a estruturar bezerreiros, a cuidar da dieta dos animais estrategicamente e a aprimorar a pastagem. Funcionou tão bem que, agora, até aluga parte do espaço para animais de outras propriedades pastarem.

Outra lição inesquecível foi sobre a regularidade de pesagem do leite. “Quando falaram em colocar o leite na balança, eu franzi tanto a testa que quase a enruguei. Pra mim, era algo diferente demais. Pesar leite, gente? Onde já se viu um negócio desses? (risos) Mas depois que aprendi, nunca mais deixei de fazer”, garante.

Com tudo nos eixos, veio outra proposta em 2015: transformar o terreno que tanto ama em uma Fazenda Modelo. Ali seria ponto de recepção de produtores de toda a região para que conhecessem sua história, vissem de perto as transformações realizadas e pudessem definitivamente acreditar que reviravoltas estão ao alcance de todos. Na primeira visita coletiva, nada menos que 80 ruralistas passaram por lá. E voltaram para casa ainda mais otimistas.

O GQC acontece anualmente entre os meses de março e junho e tem caráter itinerante. A cada edição, uma nova cidade da região se transforma em polo do curso.



BALDES (CADA VEZ MAIS) CHEIOS

Em julho de 2015, 30 pecuaristas leiteiros se reuniram em outra propriedade, a Fazenda Capoeirinha, em Coronel Xavier Chaves. Era Dia de Campo do Programa Balde Cheio. E exatamente ali um resultado extraordinário foi exposto: em quatro anos, o empreendimento rural havia ampliado a produção diária

de 80 para 520 litros de leite.

Era a prova de que gestão, investimento, acompanhamento e persistência fazem mesmo a diferença e impulsionam negócios. “Continuaremos assim. Quando começamos, em 2011, o plano era acompanhar os produtores até 2015. Deu certo, os resultados vieram e a vontade de seguir com o trabalho, também”, comenta o médico-veterinário e técnico-consultor do *Balde Cheio*, Victor César de Moura Júnior. O programa foi desenvolvido pela Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), no final do anos 1990. Começou a ser implantado na cidade de São Carlos (SP) e logo se espalhou pelo país. Em uma dessas expansões, acabou desembarcando, via Faeng, no Campo das Vertentes. firmando parceria com a Credi.

Desde então, presta assistência a 27 pecuaristas leiteiros, que recebem a visita de Júnior pelo menos uma vez ao mês. Nesses encontros, consultor e ruralistas discutem sobre gestão financeira, mensuração de índices, manutenção de rebanho e produção de alimentos. Mas é preciso cuidado prévio, claro. “Uma das questões mais importantes exigidas pelo *Balde Cheio* é o de controle de fluxos, anotações de todos os detalhes que fazem parte do cotidiano rural. Sem números, não há administração de informações; sem esse controle de informações, não há gestão efetiva. E sem ela não há crescimento”, explica Júnior.

Para ele, aliás, o primeiro grande efeito do programa é exatamente a transformação de preceitos, práticas e comportamentos nos empreendimentos rurais. “No início, muitos dos produtores não tinham controle sobre o quanto gastavam para produzir e, em alguns casos, sequer sabiam ao certo o quanto entregavam ao mercado. Tudo o que conheciam era a dificuldade em deslanchar e obter lucratividade”, frisa.

O quadro para os 27 assistidos pelo *Balde Cheio* mudou. Entre casos com aumento de produção ou estratégias para baixar custos, já há beneficiados pela iniciativa com saldo de 100% nos lucros e crescimento de 300%.



VITRINE

Os resultados são tão positivos, que viram notícia. Em março de 2016, o *Jornal das Lajes*, trouxe a manchete “Produção de leite aumenta em Resende Costa”. A matéria, assinada por André Eustáquio e Emanuelle Ribeiro, destaca o sucesso da pecuária leiteira no município; e aponta dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) como provas incontestáveis da evolução de mercado.

De 2013 até aqui, o município aumentou os índices de produção em 9,1%, alcançando volumes anuais de 14,5 milhões de litros. Dentre os empreendedores responsáveis por esses números está Benoni José de Lima, que se dedica ao ramo há 30 anos.

Hoje, de acordo com o que disse a reportagem do *Jornal das Lajes*, o negócio gerido por ele e os filhos

conta com 80 vacas produzindo até 1,5 mil litros de leite diariamente. Segundo Benoni, um dos diferenciais para chegar a esse ponto foi exatamente a assessoria do *Balde Cheio*.



O depoimento do produtor resende-costense deixa transparecer a abrangência da iniciativa, que estabelece uma relação interdisciplinar entre noções agrícolas (envolvendo, entre outras questões, a divisão e rotação de pastagens); zootécnicas (com exames de rebanho e estabelecimento de dietas balanceadas, por exemplo); gerenciais (abordando a coleta de dados climáticos, financeiros e de rebanho); e pautas de preservação ambiental.

Para o agente de atendimento da Credivertentes, David Spuri, esse pacote de conhecimentos é essencial. Spuri acompanhou duas turmas de participantes do *Balde Cheio* às cidades de Recreio, na Microrregião de Cataguases; e Senhora dos Remédios, a 50km de Barbacena. Nos dois locais, eles visitaram propriedades que viveram experiências do programa e tiveram contato direto não apenas com práticas efetivas, mas também com tecnologias aplicáveis nos empreendimentos locais. "A gente sempre ouve que conhecimento é uma riqueza que ninguém rouba. O *Balde Cheio* é uma prova disso. E deixa claro que o saber é um tesouro que vem de diferentes áreas para mudar vidas e se multiplicar", diz.



*Governança,
democracia,
vozes representativas:
a implantação do Sistema de Delegados*



Imagine mais de 14 mil pessoas reunidas em um único lugar. Pode pensar que esse lugar seja um estádio de futebol. Afinal, para caber tanta gente, é preciso um espaço considerável.

E digamos que, de fato, a multidão está ali para torcer. Torcer por um time de aproximadamente 120 profissionais, que correm contra o tempo para marcar “gols de placa” no mercado. No entanto, a torcida gigantesca faz bem mais do que comemorar vitórias e lamentar placares complicados.

Ela toma decisões. Ainda na comparação com o futebol, as 14 mil pessoas na verdade não se distribuem na arquibancada. Elas não assistem aos passes, às assistências, às jogadas de meio-campo, às defesas, aos ataques. Elas orientam com suas opiniões.

Nossos 14 mil associados, na prática, são como 14 mil membros de comissão técnica, acompanhando todas as partidas de pertinho, conhecendo todas as movimentações do time e vivenciando, minuto a minuto, seu avanço na tabela.

Mas analisemos bem essa metáfora: já imaginou a loucura de tanta gente querendo ser ouvida, querendo mostrar pontos de vista e sugerir alterações? Pois é exatamente em meio a essa complexidade que a Credivertentes se viu em 2012.

Com crescimento acelerado e cheia de planos, a cooperativa precisava encontrar uma solução que garantisse participação, democracia e resultados de forma efetiva e equilibrada. Era preciso assegurar, em outras palavras, representatividade.

E foi aí que o Sistema de Delegados começou a ser implementado. A lógica é simples: a cada cem associados, um deles é eleito para, a partir dali, ser um verdadeiro porta-voz daquele grupo social. Ele compromete-se não apenas a ouvir a comunidade e levar demandas à cooperativa, mas a participar efetivamente de cursos preparatórios e reuniões ligadas à Credivertentes. Enquanto aprende sobre gestão, cidadania e democracia, ele fortalece o espírito crítico para, durante a Assembleia Geral, que acontece todos os anos, votar em pautas que vão desde alterações no Regimento Interno à distribuição de sobras.

A ideia surgiu da parceria entre o diretor executivo-financeiro Luiz Henrique Garcia e a gerente-administrativa Adriana Martins. Ambos participavam do Programa de Desenvolvimento Executivo (PDE), promovido pela Crediminas e, ao encerrá-lo, apresentaram Trabalho de Conclusão de Curso focado exatamente em governança dentro da Credivertentes.

Aprovados e aclamados, passaram então para a fase seguinte: a implantação da nova estrutura dentro da cooperativa. Deu certo e, em 2013, foram realizadas as primeiras eleições.





“PELA LONGA ESTRADA DA VIDA...”

O produtor de leite e cachaça João Bosco de Resende tinha motivos de sobra para cantar o clássico de Milionário & José Rico enquanto tomava um café reforçado em Barbacena. Em junho de 2015, ele cruzou quase 300 km entre a comunidade de Ribeirão de Santo Antônio e Barbacena. Tudo para participar do *II Encontro de Delegados* da cooperativa, um dia inteiro de palestras, trocas de conhecimento e conscientização sobre a atividade. “Acordei às 5h e bem disposto! Uma vez que assumi essa responsabilidade, cumpro com prazer, porque gosto de participar das decisões e conhecer coisas novas, sempre. Vou sair daqui com outra cabeça, tenho certeza”, disse o associado da Credi há mais de 20 anos.

Situação semelhante viveu o ruralista Joaquim Santa na Assembleia Geral de 2015. “Não foi fácil chegar, mas aqui estou”, afirmou sorrindo o homem que percorreu cerca de 100km entre a comunidade de Engenho da Serra e São Tiago. Antes disso, reorganizou a rotina da propriedade rural que administra. Só assim para se ausentar por algumas horas com mais tranquilidade. “O pensamento da gente, às vezes, dá uma voadinha pra lá (*risos*). Mas eu sei que tudo o que acontece aqui é muito importante para o meu negócio, para o meu futuro e da minha família. Além disso, eu represento outras pessoas. Farei questão sempre de estar presente, não importa a distância que eu precise enfrentar”, garantiu.

Comentários como esse fazem a alegria de Adriana e Garcia. Tanto pelo sucesso do novo sistema de governança na Crediverentes, quanto pela sensação de que o esforço pessoal da dupla deu certo. Adriana tinha um bebê de 5 meses em casa quando recebeu o convite para participar do programa de pós-graduação. Revezou-se em uma rotina desgastante – “mas gratificante”, frisa – até terminar.

Diante de um trabalho acadêmico a ser produzido, sugeriu a ideia de implantar na Credi o Sistema de Delegados. Viu em Garcia, que planejava uma pesquisa sobre cadastramentos, um pouco de receio. Mas logo concluíram, juntos, que governança era o caminho. “Na prática, estávamos desconstruindo molduras antigas, experimentando o novo e nos adequando ao momento de ascensão pelo qual a cooperativa passava”, conta Adriana. “Era algo ousado e complicado de implantar. Não bastava colocar uma urna nas agências e pedir para os associados escolherem um nome. Era preciso criar um calendário para apresentação do projeto, conscientizar colaboradores em agências, informar cooperados sobre o novo modelo de gestão, estruturar um trabalho de formação para os eleitos. Ainda assim, entramos de cabeça na proposta”, completa Garcia.

DA FRUSTRAÇÃO AO SUCESSO

A além da vontade de inovar e tornar ainda mais transparente a administração da Crediverentes, a implantação do Sistema de Delegados tinha uma pontadinha de frustração como motivadora. “As assembleias sempre existiram na Credi. Mas, infelizmente, sofriam com um problema que é sistêmico: baixa

participação. Já realizamos encontros com pouquíssimas pessoas. Aquilo nos doía. Estávamos ali para saber opiniões, apresentar em detalhes o que estava sendo feito com o dinheiro de cada um, que é o verdadeiro sócio da cooperativa. Mas falávamos para alguns quando o ideal era ter um grupo imenso”, lembra Adriana.

Diante disso e do constante pulso por transformação, a proposta foi abraçada pela diretoria da cooperativa ainda em 2012. Logo depois, começaram a acontecer visitas a outras cooperativas – dentre as poucas que já contam com o Sistema de Delegados – para conhecer ações inspiradoras e ampliar possibilidades.

Em junho de 2013, os primeiros 122 delegados da história da Credivertentes foram eleitos para atuarem ao longo de quatro anos em uma dinâmica completamente nova. Desde então, nos primeiros meses de cada ano, membros da cooperativa formam uma verdadeira comitiva para visitar todos os Pontos de Atendimento e falar diretamente com os associados em uma maneira coparticipativa de decisão: as Pré-Assembleias, que funcionam como canais abertos para conversas diretas entre Credi e cooperados. Ali, são discutidos resultados de cada Ponto de Atendimento, apresentadas perspectivas e planos, ouvidas demandas, sanadas dúvidas.

Ao fim da maratona de encontros, só há motivos para comemorar: inicialmente pela participação de cerca de mil pessoas – e crescendo; depois, pela coleção de pautas para levar à Assembleia Geral em si, na qual os delegados votam questões essenciais a partir das percepções junto ao grupo de associados que representam. Na última, em abril de 2016, por exemplo, o Conselho Fiscal da gestão que se estende até 2019 foi eleito.

COMO FUNCIONA

Em 2017, haverá novo pleito. Desta vez, serão escolhidos 140 novos delegados. Para se candidatar, o interessado deve estar adimplente, além de ter perfil empreendedor, participativo, comunicativo, disposto a ceder um pouco de seu tempo para representar cem cooperados e, ainda, a aprender sempre.

Depois de edital publicado e eleições agendadas, uma urna eletrônica itinerante passa por cada um dos Pontos de Atendimento e recebe os votos de todo associado que se interessar em votar.

Com essa participação, a Credivertentes coloca em prática um de seus princípios mais importantes: o envolvimento de todos na escolha de caminhos que levarão a cooperativa ao futuro.

Costure todos esses princípios, e o resultado é harmonia e perenidade. “Um dos pontos mais importantes da adoção do Sistema de Delegados é o aprendizado, que faz toda a diferença. Quem é preparado hoje continuará aplicando conhecimentos e experiência amanhã, mesmo que já não seja delegado. Essa é a maior recompensa para nós”, lembra Luiz Garcia.

“Soma-se a isso o fato de que, exercendo esse poder de escolha, o associado lembra, sempre, que é o verdadeiro dono da cooperativa, que escolhe, decide, tem voz ativa”, acrescenta Adriana.

SIM, EU SOU DELEGADO.

E TENHO ORGULHO DISSO

Edmilson Santos é servidor público em Coronel Xavier Chaves e associado da Credivertentes desde 1995. Em 21 anos de cooperativismo, defende que é ele a chave para o desenvolvimento de qualquer comunidade. Um exemplo prático está no próprio município.

Ali funciona a Associação de Produtores de Leite (Aplei), hoje com 50 membros. O grupo conseguiu, junto à Credi, financiamentos para a compra de adubos. “O resultado desse investimento é a intensidade da produção. E entra aí uma coisa em que acredito muito: não basta se beneficiar. É importante conhecer os processos





que levam a isso, a filosofia e as práticas da instituição que nos dá apoio”, explica.

Daí ter aceitado, após indicações e sugestões, participar da primeira eleição para o corpo de delegados da Credi, mesmo não gostando muito de reuniões. “Nunca gostei de me sentar durante muito tempo para debater qualquer coisa (*risos*). Mas a importância dos assuntos discutidos é maior do que qualquer desânimo. A gente se sente mais útil, inclusive. A causa é muito nobre”, defende.

No mesmo acredita Lucas Chaves, 31 anos, de Resende Costa. “Eu estava interessado em fazer parte de algo que fizesse a diferença, em exercer um trabalho voluntário. Nesse momento, houve a oportunidade de tentar a vaga como delegado na cooperativa”, lembra.

Hoje, ele compõe um grupo com outras 15 pessoas que, inclusive, fazem mais do que manda o protocolo. “Decidimos realizar encontros extras, por nossa conta. E o resultado foi bem interessante. Ao invés de 16 delegados com ideias diferentes levantando pautas na Assembleia, aparamos arestas, formulamos questões e desenvolvemos ideias bem consonantes. Foi excelente”, avalia.

De fato, posições proativas ajudam a mobilizar os associados de cada Ponto de Atendimento (PA). E presenciar isso, para o diretor executivo-financeiro Luiz Garcia, é motivo de alegria. Aliás, ele deixa isso claro, com um sorriso largo, ao falar sobre o assunto e lembrar episódios emblemáticos: “A partir de delegados conscientes e mobilizadores, a comunidade quebra o gelo e coloca todos os anseios e as dúvidas para fora, inclusive nas Pré-Assembleias. Porque elas se sentem mais confortáveis em questionar e pontuar. Já houve encontros que se transformaram em verdadeiras palestras e debates. Uma pergunta atrás da outra. É surpreendente e gratificante ver o cooperativismo sendo vivido ao máximo. Estamos ali para responder e ponderar unidos. É isso que nos motiva”.



Credivertentes chega ao hexa

A menina...



A mulher...



PREÂMBULO
GERAÇÕES E MEMÓRIA

Sabores Saberes

AO PÉ DA FOGUEIRA

SICOOB
Credivertentes

Entrevistas:
Alexandre Nunes,
Sérgio Nascimento
Pag. 5 e 18



Revista Vertentes Cultural

A revista do Sicoob Credivertentes

GOLETO DO AMOR E
DA SOLIDARIEDADE
O LEITE QUE FOMENTA A
ECONOMIA ATRAVÉS DE
PRODUTORES LOCAIS

É O MESMO QUE PODE
FORMAR O CLASSICO
DO...



... E SER IMPORTANTE
ALIADO NA LUTA CONT
O CÂNCER.

AS LIÇÕES - E À SAUDADE - DE MONSENHOR ELOI EM SÃO TIAGO

Grão-Mogol,
paraíso em
Carrancas

Queijo Catuaia: de
São João del-Rei
para o mundo

Credivertentes
reinaugura
agência em
Ribeirão-Costa

Do manicômio
as residências
terapêuticas: a
transformação
em Barbacena

Revista Vertentes Cultural

Identidade que resgata anjos

Entrevistas:
Julia Oliveira, Joana
Prata, Paulo Melo e
Luiz Garcia Folani
Instit. Cooperata Fund.
de estudos culturais

Ibitinga: o paraíso (quase)
desconhecido

"Doutor"
F...

Publicar para inspirar



“Já amei, já assustei. Já banquei, já batuquei. Já carreguei, copiei, cisme, ‘cramei’, cavaquei. Já dediquei, dispensei. Já erre”. Os verbos, seguindo uma lógica alfabética, compõem uma espécie de “poema biográfico”, assinado por Paulo Palumbo, o famoso caixeiro-viajante de São João del-Rei.

Em meados de 2015, quando recitou o texto para a reportagem da *Credivertentes*, disse que queria morrer deixando registrados os momentos mais importantes da vida, fossem eles bons ou ruins. Daí a mania de sacar, a cada 20 minutos, um caderninho de capa preta onde rabisca algumas frases que, mais tarde, serão ilustradas com fotos, recortes de jornal ou desenhos improvisados. “Mas como as pessoas têm um pouco de preguiça de ler, fiz o poeminha, sabe? Ele resume tudo. O problema vai ser terminar, sair do ‘E’, onde parei, e chegar até o ‘Z’. Já vivi de tudo. Difícil é ter palavra pra explicar”, gargalha.

Palumbo resume bem o perfil das personagens que já passaram pelas páginas das publicações da *Credivertentes*. São homens e mulheres que encaram a existência e todos os problemas que ela traz com força, coragem, vivacidade e, até mesmo, bom humor. Tudo para transformar medos em superação e dificuldades em vitórias, tanto na vida pessoal quanto diante do mercado.

Está explicada nossa paixão e nosso entusiasmo em contar histórias como a do famoso Dr. Fontana, o ex-inspetor de sinistros que colecionou xingamentos e ofensas enquanto visitava incêndios, mas décadas depois converteu tudo em elogios e gratidão como advogado, escritor, prefeito e eterno otimista em Ibertioga.

Ou, ainda, o irreverente Carlinhos, pescador e comerciante de Itutinga, que venceu enchentes, desmoronamentos e o próprio tempo com a filosofia de “pescar, rezar e amar”.

Já narramos, também, a trajetória da brava Eva, da zona rural de São Tiago, que coordena sozinha a produção, o transporte em caminhão e a venda em uma feira de doces, biscoitos e quitutes.

E o que dizer, por fim, do italiano Marco Roberto, o rapaz de cabelos compridos e sorriso fácil, que deixou o país de origem após sonhar com Barbacena e abriu, lá, uma entidade que acolhe, alimenta, educa, protege e prepara para o mundo nada menos que 430 crianças e adolescentes?

- Eu vou aparecer na página de uma revista?
- Isso mesmo!
- Gente! Mas eu nem sou famosa, filha... Revista é pra quem faz novela e casa com galã...
- E pra quem tem histórias lindas como a sua. A senhora é uma vencedora.
- Você acha mesmo?
- Tenho certeza absoluta.
- Então vou ali soltar meu cabelo e passar batom.

Lá se foi, então, Dona Néria, uma das sobreviventes do Holocausto Brasileiro, em Barbacena. Ali, no Hospital Colônia, pelo menos 60 mil pessoas morreram no maior manicômio já aberto no país. Néria sobreviveu. Ganhou identidade, roupas, dignidade e esperança em Casas Terapêuticas abertas na cidade para reverter a realidade do horror.

Trajetórias como a dela são a base da revista *Vertentes Cultural*, lançada pela Credi no final de 2013. É o produto comunicacional mais recente da cooperativa, juntando-se aos já tradicionais *Sabores & Saberes* e ao *Boletim Informativo*. Somados, eles representam mais de 2,3 mil páginas de informação publicadas até agora.

Isso sem contar, claro, os materiais em *bytes* produzidos para o *site* da cooperativa desde 2012. Todos pautados única e exclusivamente em “homens e mulheres do Campo das Vertentes que fizeram, fazem ou ainda vão fazer história”, conforme define João Pinto de Oliveira.

O resultado dessa maratona de entrevistas, fotos e redações é a impressão e distribuição anual de 12 edições do *Sabores & Saberes*; quatro do *Boletim Informativo*; duas da revista *Vertentes Cultural* e mais de 300 reportagens on-line.

SABORES & SABERES

Todos os meses “grandes carregamentos de ouro” passam pela mesa da secretária de Diretoria Ana Clara de Paula. É assim que ela chama os recortes de jornais, as fotos e os manuscritos que o presidente do Conselho de Administração, João Pinto de Oliveira, lhe entrega. “É encantador ter tudo isso em mãos. Acho valioso resgatar a história, relembra-la e contá-la da forma como isso é feito no *Sabores & Saberes*”, diz sobre a publicação mensal, de 12 páginas, idealizada como material “cultural e memorialístico de São Tiago e Região”.

Mas o brilho da atividade não desponta apenas no momento em que Ana atua para polir as informações ou no instante em que recebe caixas e mais caixas com a publicação impressa, pronta para ser distribuída. “As reações das pessoas chegam a ser emocionantes. Recebemos muitas ligações de leitores que mudaram para outros estados e que matam as saudades lendo esse impresso. São incríveis os relatos sobre lembranças e retorno às origens”, descreve.

Um exemplo é o da aposentada e membro do Instituto Histórico e Geográfico de São Tiago, Zeli Rezende. “Pego todas as edições e tiro um momentinho do dia para ler do início ao fim. Eu me sinto aqui à mesa e me concentro tentando absorver tudo. Esse foco só é quebrado quando tenho crises de risos com algum texto específico ou me emociono e volto ao passado. Já me deparei com situações que presenciei ou histórias que meus pais contavam em casa. É maravilhoso. Uma máquina do tempo e de conhecimento”, elogia.

Não é assim o tempo todo. Há cerca de 10 anos, com o projeto na cabeça e sonhos maiores no coração, João Pinto de Oliveira chegou a buscar apoio empresarial que investisse no *Sabores & Saberes*. Recebeu “nãos”,



críticas e até chacotas como resposta:

“Não tenho dinheiro. Tenho coisas mais importantes em que investir”.

“Que ideia de desocupado, João!”.

“Não tem assunto para dez edições. Melhor nem começar”.

Os primeiros revides, claros, saíram rápidos e ligeiros.

“Sua empresa, seus cavalos e tudo o que você considera patrimônio... um dia infelizmente some. Mas a memória... ela fica”.

“Isso é ideia de quem tem muito o que contar”.

“Verdade. Pra dez edições não tenho pauta. Tenho pra cem”.

De fato, de 2007 até aqui, a produção de conteúdo e conhecimento não parou. E haja textos baseados nas tradições orais, lembranças comunitárias e registros históricos, contando desde hábitos das populações das Vertentes e causos de beira de fogueira a passagens como a famigerada Revolta de Carrancas.

“Não me iludo com a unanimidade, claro. Mas vivo sonhando com a possibilidade de que trabalhos como esse sejam mais reconhecidos. Costumo dizer que, aqui na região, pisamos sobre território repleto de história. E partes importantes dela estão enterradas sem registros. Não quero nem vou fazer papel de historiador. Quero provocar e gerar curiosidade para que muito venha à tona e, daí, seja resgatado”, confessa Oliveira.

E dá certo. O *Sabores & Saberes* já é considerado, em algumas escolas, material didático auxiliar. Além disso, já foi ponto de partida para pesquisadores. Um deles, de São Paulo, entrou em contato com a Credivertentes há alguns anos perguntando o que se sabia, na região, “sobre Patrício Lopes”.

Em conversa direta com o presidente do Conselho de Administração da cooperativa, descobriu que o desbravador do Noroeste paulista e de terras ao sul do Mato Grosso era mesmo de São Tiago. E que dali havia saído aos 14 ou 15 anos de idade, acompanhado do irmão, que acabou morto por índios. Dali por diante, talvez até por vingança, tomou terrenos de populações indígenas e chegou a ostentar, sozinho, mais de 207 mil alqueires.

“Onde encontro isso registrado?”, quis saber o rapaz.

“Oficialmente, em lugar nenhum. Mas escrevi artigos sobre ele. E posso indicar quem o ajude também”, propôs João Pinto de Oliveira, referindo-se ao *Sabores & Saberes* e uma de suas fontes, o “contador de histórias” Pedro Coelho.

BOLETIM INFORMATIVO

O boletim começou como um tabloide impresso em papel jornal em 1997. Após mudar de cara, de periodicidade e de estilo, hoje é uma publicação trimestral, de oito páginas em papel *couché*, e divulga notícias da cooperativa, além de variedades.

“Ocorreu uma mudança natural no estilo das pautas à medida que a própria interação passou a se transformar trazendo junto, também, um novo público. Hoje, tentamos entregar um pacote mais dinâmico de notícias que envolvem, também, questões edificantes e importantes ao cotidiano do associado ou de quem decide dar uma olhadinha no nosso jornal”, explica a supervisora de Comunicação e Marketing do Sicoob Credivertentes, Elisa Coelho.



“Apostamos em textos mais curtos, investimos em imagens que fogem ao padrão tradicional e se aproximam das publicações diárias de grande impacto no mercado. Também repaginamos os assuntos discutidos. Além de serem divididos em editorias específicas, fazendo com que o leitor saiba onde encontrar cada tipo de matéria, eles também ganharam mais leveza”, completa a jornalista Mariane Fonseca.

Na prática, então, quando se fala em *Saúde e Bem-Estar*, o *Boletim Informativo* não dá apenas dicas importantes para o dia a dia do cooperado – que obviamente desejamos ver feliz e com qualidade de vida. Ele também aproxima outros leitores, externos à cooperativa. “Em geral, publicações como o nosso boletim podem soar como muito específicas e voltadas apenas a quem já é associado. Quando estampamos na capa que temos dicas sobre atividades físicas ou alimentação totalmente fundamentadas e com suportes de especialistas, qualquer pessoa se sente convidada a ler e, de alguma forma, acaba conhecendo nossos serviços também”, frisa Elisa.

Nem todo mundo gostou da reforma.

“Ah, eu sou da velha guarda. Gosto de jornal com papel amarelado (risos). Mas compreendo as transformações e acho, sinceramente, que o mais importante é ter, de fato, material de qualidade para mostrar às pessoas. A Credi tem o conhecimento e a participação como dois dos pilares, que só se mantêm de pé se as pessoas aprendem coisas novas ou reforçam aquilo que sabem. É lendo que isso acontece”, analisa um dos fundadores da cooperativa, Raul da Mata.

E pode ficar tranquilo, Sr. Raul! As novidades nem de longe ofuscam o maior foco da Credivertentes: seus empreendedores. “A página do *Associado Destaque* é cheia de significados. Além de ser uma vitrina de boas ideias, é fonte de inspiração para as pessoas e, ao mesmo tempo, de reconhecimento a quem consegue transformar realidades, driblar os problemas do mercado, superar crises, vencer medos. Para mim, pessoalmente, era um momento de grande conexão com gente extraordinária. Tenho na cabeça uma coleção de destaques que me tocaram muito e isso é extraordinário”, conta o jornalista Douglas Caputo. Ele atuou na cooperativa por quase 10 anos e ajudou a idealizar a primeira grande mutação do impresso, que passou de preto e branco a colorido em meados dos anos 2000. Além disso, Caputo foi o primeiro comunicador a atualizar e gerenciar o site da instituição.

WWW.MUDAMOS.COM.BR

Tudo novo no universo cibernético da Credivertentes: em 2016 a maior cooperativa da região ganhou *site* com novo estilo, novas editorias e muito mais conteúdo.

“Em tempos de redes sociais, produção de conteúdo mais democrática e muita velocidade, muito do que divulgávamos parecia como informação repetitiva. Podíamos ter saído da web com essa avalanche toda, mas decidimos contar com algo que só a cooperativa podia oferecer e estava sempre ali debaixo dos nossos olhos. Na prática, o que fizemos foi levar para a web aquilo que já primávamos nas publicações impressas: homens e mulheres que fazem a diferença”, explica Elisa.

“O que percebemos”, completa Mariane, “é que os internautas respondiam às nossas publicações com muito mais entusiasmo e paixão quando viam ali na tela alguém da família, um amigo, um comerciante antigo, alguém que teve uma ideia brilhante na cidade em que moram ou que um dia deixaram – e da qual sentem saudade –, por exemplo”.

A sensação de reconhecimento e pertencimento, aliás, sempre pontuou o www.credivertentes.com.br. “Quando começamos, não havia veículos on-line voltados ao jornalismo regional, abrangendo na época 15 cidades. Daí, a ideia de colocar um site no ar e dar destaque a comunidades que até então não eram pauta da imprensa tradicional”, acrescenta Caputo.

E foi partindo desse princípio e abrangendo os anseios mais recentes do público, que a página web mudou. A começar pelas editorias, que passaram também por trabalho de identificação. Assim, a cada 24 horas o visitante do endereço on-line recebe um conteúdo diferente, que conjuga variedades (como receitas e agenda cul-

tural) a textos focados nos perfis de “gente como a gente”. Exatamente por isso, são realizadas entrevistas com funcionários de cada uma das agências abertas, associados experts em vitórias cotidianas e, claro, dicas sobre lugares que valem a pena visitar em cada uma das cidades que chamamos de lar.

Nossas publicações também passaram a ser disponibilizadas em versão PDF, junto a pequenos livros eletrônicos mensais.

VERTENTES CULTURAL

O trabalho do auxiliar gráfico Aléssio Pires não é fácil. Além de transformar em arte visual o que foi composto em matérias, ele precisa lidar com os “pitacos” incessantes de três pessoas: Elisa, Mariane e Deividson Costa, publicitário da Mapa de Minas Comunicação, agência responsável por todo o material de *marketing* e jornalismo da Credivertentes.

“Não é fácil juntar o quebra-cabeças todo e chegar ao que estão pedindo. É muita gente com ideias e expectativas para somar às minhas. Mas, felizmente, no fim dá tudo certo e sempre chegamos a resultados extremamente positivos”, diz.

“É, eu assumo que, quando nos juntamos, parecemos uma metralhadora giratória de opiniões. E elas mudam o tempo todo. A grande vantagem, porém, está exatamente nisso. Nossa metralhadora não machuca (*risos*)”, explica Mariane. “Na verdade, ela dispara uma série de possibilidades e cria um *brainstorm* interessante, embora enlouquecedor”, ri Elisa.

Para Costa, a “bagunça toda” funciona exatamente pelo fato de apostar em uma variedade que se completa. “Isso é enriquecedor e, ao mesmo tempo, sinal de uma busca conjunta por qualidade, que se materializa por meio do Aléssio”, diz.

O processo não é simples. Cada edição da *Vertentes Cultural*, com cerca de 45 páginas, é resultado de aproximadamente 300 km percorridos para apuração de 15 pautas em mais de 20 horas de entrevistas (sim, perguntas e respostas! Haja garganta!), sessões de fotos, telefonemas intermináveis e trocas de e-mails tão frenéticas que, suspeitamos, deve causar colapsos em provedores. Só daí é possível chegar às cerca de 30 horas de produção textual (descontados os momentos em que a redatora responsável tem crises de inspiração) e, por fim, a mágica da diagramação. O *grand finale* fica com a maratona de revisões, passaporte para desembarque da revista na gráfica e, 15 dias mais tarde, sua distribuição gratuita.

“Nessa hora, começa o *feedback* e tudo fica ainda mais gratificante. É a prova de que nosso trabalho foi realizado com sucesso e conseguimos levar mensagens importantes ao público. Aliás, mais do que nosso esforço está ali o nosso coração. A gente se encanta pelas histórias que ouve e publica, faces do Campo das Vertentes que ficariam escondidas se a revista não as apresentasse”, frisa Costa.

O mesmo defende o empresário, conselheiro da Credivertentes e um dos maiores incentivadores da ideia de se lançar a publicação semestral, Antônio Vicente de Almeida.

“O que é bom precisa ser mostrado e destacado, seja em páginas ou mesmo numa placa luminosa escrita ‘Olha, temos um exemplo bonito aqui!’ (risos). Maus exemplos a gente tem o tempo inteiro. Estão em evidência em qualquer lugar. Então, é preciso remar contra essa maré e tirar debaixo d’água aquilo que há de melhor. Quanta coisa maravilhosa a gente descobre lendo a Vertentes Cultural. E o mais interessante: quanta inspiração podemos levar a outras pessoas para que superem as dificuldades, empreendam, mudem de vida e fortaleçam a economia também...”, argumenta em entrevista publicada na edição número 4.





Na Credivertentes, ele é conhecido como 'O Graaaaaande Ed'. Assim mesmo, com vários A's. Ed chegou à cooperativa em 1993. E, como ele mesmo gosta de frisar, fazendo sinais com as mãos, era um garoto de apenas 20 anos. Ao comparar a foto atual, do crachá, com a antiga, do primeiro registro, estala os dedos indicando que isso faz muito tempo. Sorri em seguida, indicando que está feliz.

Ed é uma das figuras mais emblemáticas da Credivertentes, tanto pela disposição e alegria, que se mistura a bastante seriedade e bra-beza; quanto pela história de superação. Ed é surdo-mudo e enfrentou as dificuldades de estudar em uma escola comum, em uma época em que o ensino especializado para pessoas com deficiência ainda era raridade no país. Aprendeu a ler e a escrever, ganhou autonomia, venceu. Mais do que um colaborador, é um exemplo de empreendedorismo, na vida, para a cooperativa inteira.

*Edmar Miguel de Almeida,
auxiliar de almoxarifado*



SAGRADO CORAÇÃO DE JESUS
NÓS TEMOS CONFIANÇA EM V

1908 Centenário de Apostolado da Oração - 21

PARÓQUIA NOSSA SENHORA DAS MISERICÓDIAS

*Mercês de Água Limpa,
de novas oportunidades e
solidariedade também*

Todos os dias, há exatos 40 anos, Jorge Geraldo Canaã sai de casa cedo e só volta à noite para cuidar do bar que gerencia em Mercês de Água Limpa. Possivelmente um dos estabelecimentos comerciais mais antigos do distrito de São Tiago.

Ali, faz mais do que atender com simpatia quem o procura. Apaixonado por um bom dedo de prosa e dono de uma memória invejável, Canaã é um exímio historiador não oficial. E conta com detalhes tudo o que ouviu sobre a comunidade desde a adolescência. Com isso se transforma em um quase trovador da história local enquanto nutre o sonho de registrar tudo em um livro.

Em suas palavras, sentado em uma mesinha de canto com uma janela de madeira ao fundo, recebendo o sol generoso, o distrito tem história que remonta ao início do século XIX. Já em 1840, segundo o comerciante, um pequeno povoado se estabeleceu no local ao redor de uma antiga estrada de ferro ligando São João del-Rei a Bom Sucesso.

Por ali, residiam o Barão e a Baronesa de Ponte Nova, um casal com grande posses que decidiu erguer uma capela. Daí o apelido de “Capelinha”, que perdurou até aproximadamente 1890.

Naquele ano, o bispo da Diocese de Mariana (a que a paróquia pertencia) passou pela comunidade. Dom Silvério Gomes Pimenta, então, resolveu descansar um pouco à beira do Ribeirão da Água Limpa. Desceu do cavalo, colocou os pés na água e abriu um livretinho. Lá estava registrado que naquele exato dia, 24 de setembro, a Igreja celebrava Nossa Senhora das Mercês. Encantado pela natureza e pela coincidência abençoada, Dom Silvério renomeou o povoado: Mercês de Água Limpa. O novo nome foi adotado pela comunidade com muita fé e gratidão. Em 1991, a mesma população recebeu, também de braços abertos, o primeiro Ponto de Atendimento (PA) da Credivertentes.



DA TEIMOSIA À ESTABILIDADE

Este capítulo poderia começar com uma citação de Henry David Thoreau. Mas vamos focar em Jaqueline Serpa e Milton César Silveira. Thoreau era o “pensador desobediente”, célebre no século XIX. Os últimos dois... na verdade, foram os primeiros.

Confuso, não? Pois expliquemos. No início dos anos 1990, Jaqueline e Silveira assumiram uma missão ousada: cuidar do Ponto de Atendimento (PA) da Crediverentes em Mercês de Água Limpa. Algo nada corriqueiro, já que a agência correspondia, em princípio, a uma grande desobediência.

Naquela década, a legislação até permitia que cooperativas atendessem públicos de cidades limítrofes. Mas a possibilidade se restringia a isso: atender. Abrir um PA, em outro território... ah, isso já era demais.

“Havia uma demanda que não podíamos, legalmente, responder. Enviávamos solicitações ao Banco Central, e tudo o que recebíamos era silêncio como resposta. Deve haver uma pilha de documentos com origem em São Tiago engavetada em algum canto lá”, brinca João Pinto de Oliveira.

E não o faz com exagero. No entanto, mais uma vez a Crediverentes reverteu o vácuo em um exemplo de que “quem cala, consente”. Foi assim que, com insistência, teimosia e uma perigosa transgressão, o distrito a 28 km de São Tiago, também conhecido como Capelinha, inaugurou a rede da cooperativa. É aí que entra Thoreau, defensor da ideia de que “o dever para com a própria consciência está acima do dever de um cidadão para com o Estado” – ou a regras. Pelo menos, as que limitam ações bem-intencionadas em nome da soberania de alguns no mercado.

Pois bem. A princípio, o PA não passava de um cômodo com uma mesa e apenas uma funcionária, Jaqueline, em atuação solitária que se arrastou até 1996. Hoje, é uma estrutura com cerca de 150 m², quatro colaboradores fixos e, aproximadamente, 600 associados.

A JOVEM GRÁVIDA E O ESTAGIÁRIO

Jaqueline esperava o primeiro filho. Silveira procurava por um emprego. Foi assim que ambos se encontraram em 1996 e ajudaram a fixar as raízes da Crediverentes em Capelinha.

“É curioso, porque hoje atuo em Prados, numa agência com cara de instituição financeira mesmo, estrutura grande, caixas eletrônicos. Olho para trás e penso naquele início, nas coisas tão improvisadas, papel pra todo lado, tudo feito à mão, malotes sendo transportados em carros comuns todo santo dia... Chega a ser engraçado”, confessa.



Silveira, hoje gerente do PA local, também se lembra bem do próprio começo. “Consigo falar com exatidão a data do meu primeiro dia como estagiário: 4 de novembro. Era uma segunda-feira e, às 7h30, lá estava eu em frente à cooperativa, em São Tiago, para me apresentar e começar meu treinamento”, conta.

Pouco depois, segundo Silveira, chegou João Pinto. E não demorou para aparecer a primeira tarefa. Assustadora, por sinal. “Ele me cumprimentou de uma forma muito simpática e, em seguida, me chamou à mesa dele, com aquela voz de locutor. Pediu que eu digitasse uma carta. Aí, pra mim, já parecia o Cid Moreira narrando o Apocalipse (*risos*). Tive uma verdadeira Experiência de Quase-Morte”, gargalha.

O motivo para o susto tem nome e IP: um computador, que só existia até então na sede. O mesmo, aliás, que causava pânico em Têka. “Eu nunca tinha visto uma máquina daquela. A tela preta era pavorosa. Um apertão no teclado disparava o coração”, lembra Silveira.

Ainda assim, o então estagiário sobreviveu. E cerca de 30 dias depois, passou a cuidar da agência de Mercês de Água Limpa sozinho às segundas, quartas e sextas. Às terças e quintas, pegava estrada para São Tiago.



“Havia revezamento entre a cidade e o distrito. Percorríamos a estrada com tanta frequência, que cheguei a decorar onde estavam as árvores, onde havia buraco ou mais poeira. Era cansativo, mas, ao mesmo tempo, foi essencial para o nosso crescimento como equipe. O lado positivo dos perrengues é exatamente esse: a gente se torna mais humano, veste a camisa, conhece melhor quem está ao nosso lado e cria relações de apoio mútuo, amizade”, descreve Jaqueline.

EVOLUÇÃO

A fobia a tecnologia, em tempos de *smartphones*, *tablets*, *notebooks* e conteúdos digitalizados parece cômica. Contudo, em meados dos anos 1990, quando celulares ainda eram raridades, mensagens em SMS ainda eram testadas e internet discada era um luxo, todo esse medo tinha seus porquês.

“Boa parte do que temos agora era ficção científica”, aponta Silveira. “Hoje, o saldo sai do caixa eletrônico em segundos. Naquela época, quem nos atendia preenchia um papelzinho, à mão, com os números que a gente tinha na conta”, acrescenta o comerciante Jorge Geraldo Canaã, de 60 anos, um dos primeiros associados da cooperativa.

Não era só isso. Para garantir a segurança dos cooperados, era preciso fazer operações verdadeiramente desgastantes. A princípio funcionando em um cômodo comum e sem cofres, a agência de Mercês de Água Limpa contava com o apoio do PA em São Tiago. Exatamente por isso, diariamente todo o dinheiro depositado no distrito era transportado, ao fim do dia, para a Terra do Café com Biscoito. Lá ficava por algumas horas antes de retornar, logo no início da manhã seguinte, para a “terra natal”.

Pedidos, recomendações ou orientações também iam e vinham por bilhetinhos. Naquele momento, linhas telefônicas ainda não eram uma realidade em Capelinha. “Conto essas coisas com uma alegria danada. A gente precisa valorizar esses começos. Eles mostram a força e a persistência numa história que sobreviveu a muitas dificuldades antes de chegar ao ponto em que estamos”, reforça Silveira, ao lado da equipe em uma agência hoje climatizada, com ampla área de recepção, três caixas, um ponto de atendimento eletrônico, sala de reuniões, cozinha e banheiro na Rua Joaquim Vivas da Mata, nº 17. A estrutura foi inaugurada em 2011.

CONFIANÇA E SOLIDARIEDADE

Antes de chegar até lá, porém, o PA do distrito passou por outras três locações. Uma delas cedida gratuitamente por um associado. Um clássico exemplo de cooperativismo dentro do cooperativismo. Afinal, foram cinco anos de cantinho emprestado, sem qualquer cobrança.

O inquilinato solidário foi protagonizado pelo casal de comerciantes José Rodrigues e Catarina dos Santos, donos de um armazém na Rua José Marques Sobrinho, nº 49. E foi bem ao lado do estabelecimento que a Credi teve portas abertas por certo período.

Era uma garagem de aproximadamente 4m², com uma prateleira repleta de documentos e pastas, uma mesa e excesso de boa-vontade. Uma das primeiras linhas telefônicas do distrito foi instalada exatamente no imóvel dos Santos. E foi por longo período a fonte de comunicação entre o PA de Mercês de Água Limpa e a central em São Tiago.

Não foram poucas as vezes, aliás, em que José Rodrigues fez as vezes de “telefonista” da cooperativa, atendendo a chamados e repassando para o então gerente, Silveira. Em outros momentos, aliás, até o substituiu por alguns minutos. “O Silveira é humano, uai. Precisava ir ao banheiro, tomar água... Então, ele avisava que estava saindo e eu tomava conta de tudo até ele voltar. Com bom grado, aliás”, diz o comerciante.

Hoje, o neto dele, João Carlos, faz tudo isso de forma profissional: ele é agente de atendimento na Credi.

Algo que enche Dona Catarina de orgulho. “Ele tem um bom emprego perto da gente. Se não fosse isso, talvez tivesse deixado Mercês pra buscar oportunidades em outros cantos. Algo que apoiáramos, claro. Mas o coração fica mais leve com a família ao lado”, diz ela que, aliás, aceitou logo no início a ideia de ceder o cômodo à cooperativa. “Até então a Credivertentes estava em um espaço com telha de amianto... Ficávamos preocupados com os momentos de chuva ou mesmo com gente maliciosa que passasse pelo distrito. Então, o Zé se dispôs a emprestar a garagem e perguntou o que eu achava. Pra mim, a ideia foi maravilhosa e faria tudo de novo”, conta.

Quem também não se arrepende de qualquer decisão tomada é o já citado Canaã, um dos primeiros associados à Credi no distrito. “Minha filha, até o Sicoob chegar aqui, nós só mexíamos em banco se fôssemos a Bom Sucesso ou a São Tiago. Mas lá teve banco fechando. A gente percorria quase 30km de estrada de chão pra guardar dinheiro e nem sabia se a instituição estaria lá no dia seguinte”, relembra.

E completa: “Quando a cooperativa chegou, a gente sentiu que tinha quem quisesse realmente ajudar a comunidade, sabe? E não estávamos errados. A Credi é nossa parceira em todo e qualquer evento cultural, religioso ou esportivo. Pode olhar ali naqueles cartazes, oh”, diz, apontando para um mural no bar que mantém há mais de 40 anos.

Lá estão peças publicitárias de cavalgadas, jogos de futebol comemorativos e festas com Folias de Reis. Todas estampadas, em algum ponto, com a logomarca da cooperativa.





*Conceição da Barra de Minas:
definindo 'persistência'*

Em abril de 1993, a Credivertentes ousou implantar a primeira agência fora do território são-tiaguense. Para isso, desembarcou em Conceição da Barra de Minas. Foi preciso cautela, muita conversa e perseverança antes de desfazer as malas na comunidade com cerca de 4 mil habitantes.

Hoje, o Ponto de Atendimento (PA) local conta com 300 associados entre produtores rurais, comerciantes, profissionais autônomos e uma gama de perfis que só se ampliou com base na intransigência.

Ainda nos anos 1990, muito antes de a Livre Admissão ser concretizada, a Credi se via entre a cruz e a espada. Lutando para se estabilizar, ser bem-quista e sempre prezando pela ética, a cooperativa respeitava preceitos legais. Mas queria, também, se libertar de regras limitantes que valorizavam o sistema bancário tradicional e sufocavam estruturas concorrentes. Havia, ainda, a vontade de fazer a diferença nas comunidades que alcançava. E, para isso, precisava de plenitude, democracia, público amplo, que não se restringisse apenas ao homem do campo.

Como agir, então, quando correntes burocráticas a impediam de caminhar e chegar a grupos diversos? Burlar as injustiças. Encontrar brechas que não prejudicassem ninguém, mas significassem revolução.

“Os empreendedores rurais que já estavam conosco topavam assinar papéis em branco. Quando alguém de outro setor nos procurava interessado em abrir conta, preenchíamos aquele espaço e o transformávamos em cartas de anuência. Ou seja: em documentos dizendo que um proprietário de terras cedia espaço, em acordo, para um terceiro trabalhar. Adivinha quem era esse terceiro? Só assim conseguíamos ter mais pessoas conosco, ampliar o grupo de cooperados e ter resultados”, conta Giovanni Montini de Moura, gerente do Ponto de Atendimento (PA) concepcionense.

No entanto, mais do que ludibriar imposições prejudiciais, a equipe da agência precisou aprender, também, a ter múltiplos talentos. E jogo de cintura. Nos crachás, eles se apresentam como gerente, agentes de atendimento. Durante a prática, porém, se tornam advogados, psicólogos, médicos, consultores, conselheiros. “Certa vez, um casal muito jovem nos procurou e pediu uma reunião privada”, conta a colaboradora Sarah Silva.

Segundo ela, um deles havia contraído dívidas superiores ao que o orçamento suportava, as discussões se tornaram constantes, e o relacionamento começou a desmoronar. Moura e Sarah aceitaram a proposta e receberam o casal.

Àquela altura, além do impasse financeiro, havia um divórcio iminente. Uma família se rompendo. Uma casa construída com dificuldades sendo colocada à venda. “Propusemos renegociações, demos dicas de gestão de renda e, aos poucos, as coisas foram se ajustando. Com contas fora do vermelho, os dois associados reencontraram a harmonia. Hoje têm filhos e são felizes”, lembra Sarah, orgulhosa.



PERCORRENDO ESTRADAS

Se houvesse um programa de milhagens para viagens em terra, Moura teria pontos acumulados para dar, vender ou listar como bens em abundância. Tudo isso graças aos quase 10 anos viajando interminavelmente entre Conceição da Barra de Minas e municípios da região.

Não há. Mas as idas e vindas têm seu valor: renderam experiências, histórias e até sustos ao hoje gerente do PA concepcionense da Credivertentes. Aliás, “hoje” é eufemismo. Na realidade, Moura faz parte da agência há 20 anos. “Como dizem por aí, trabalho aqui ‘há uma vida’”, brinca.

Vida mesmo, na prática, já que o aniversário de admissão na Credi praticamente coincide com o de uma de suas filhas. “Acho que passar tanto tempo em uma cooperativa é como cuidar de uma pessoa desde o nascimento mesmo. A gente pega a instituição no colo, vê aprender a caminhar, crescer, avançar, amadurecer. E, enquanto isso, nos transformamos de uma forma irreversível também”, diz Moura.

Um dos sinais disso, acredita, é o fato de não conseguir se “desligar”. Quando concedeu entrevista para a produção deste livro comemorativo, por exemplo, confessou que estava em férias. Mesmo assim, vestiu uniforme, usou crachá e compareceu à agência onde, aliás, recebeu associados, atendeu telefonemas com dúvidas e orientou colaboradores. “Na verdade, em dez dias que seriam de descanso, vim aqui umas cinco vezes. Sem ser convidado, aliás (*risos*). Todo mundo aqui se vira muito bem sem mim. Eu é que não consigo ficar longe”, conta.

Ao longo das duas décadas de trabalho, Moura enfrentou altos e baixos que foram muito além do começo experimental e dos impasses de uma instituição que, para revolucionar, bateu de frente com uma série de empecilhos, que já contamos até aqui.

ANTES DOS CARROS-FORTES

Além de dois anos gerenciando a própria fábrica de blocos e outros dois como produtor de leite, Moura soma ao currículo cerca de três como funcionário de um banco na cidade. Nesse período, relata, viajou nos arredores de Conceição da Barra recolhendo malotes com pagamentos e depósitos de clientes em um fusca azul. Mais tarde, como servidor da Prefeitura local, passou outros quatro transportando sacos de dinheiro até São João del-Rei, onde a folha de pagamentos era debitada.

Dali para a agência da Credivertentes, em 1995, foi preciso apenas engatar a marcha certa. “Abriram o processo seletivo e avaliei durante um tempo se deveria ou não participar. Havia uma série de questões pessoais em jogo. Na última hora, peguei um cavalo, saí de onde estava galopando acima da velocidade permitida e cheguei (*risos*). Foi desesperador. Lembro de praticamente jogar o currículo dentro do malote que já estava seguindo para São Tiago”.

O resto é história. Aprovado, Moura foi contratado e, pouco depois, passou a dividir o local de trabalho com a saudosa Alessandra Ribeiro, que começava a carreira ali. Foi com ela, aliás, que revezou visitas a São Sebastião da Vitória, onde uma agência da Credi chegou a ser aberta também. Tudo para fechar o caixa do PA na comunidade entre outras idas e vindas a municípios do Campo das Vertentes. Em uma dessas trajetórias, chegou a ser seguido por assaltantes. “Não é algo de que eu goste de lembrar. Foi doloroso e assustador perceber



que éramos tão visados. Ao invés de rememorar isso, prefiro pensar no que aconteceu de positivo”, confessa.

Há vários exemplos. O então gerente em Conceição da Barra, José Maurício Apolônio, deixou o cargo às portas dos anos 2000.

“Na Credi, a gente aprende a segurar bombas na mão desde o primeiro dia. Então, mesmo com um pouco de medo, havia certa naturalidade em assumir a gerência, que veio com responsabilidades grandes. Era preciso aumentar nossa lista de associados. Ir onde estavam os cooperados em potencial todos os dias. Driblar tudo o que aparecia para nos parar lá na frente. Igual ao Ronaldinho”, compara Moura, rindo, na agência reestruturada em 2012.

“Começamos com um cômodo dentro da Prefeitura. Depois assumimos uma antiga agência dos Correios e, por fim, chegamos aqui, onde um supermercado havia funcionado por um longo período. A princípio, atendíamos atrás de um balcão, vendo a pintura despencar. Até o dia em que a reforma chegou e ganhamos um Ponto de Atendimento que, pra nós, é um palácio”, garante.

DEPOIS DOS TRAUMAS

O palácio sofreu com duas tentativas de invasão em plena luz do dia. Moura lembra de ambas em detalhes e chegou a anotá-las em um diário para extravasar e tentar vencer o trauma. “Foi uma batalha difícil (*respira fundo e faz silêncio*). Mas cá estamos”, frisa.

Algo semelhante diz Sarah Canaan Silva, agente de atendimento em Conceição da Barra há sete anos.



“Muita gente diz que amadurece na marra. Eu sinto que esse meu processo aconteceu em dois minutos. Aquela situação foi reveladora. Passei a entender que trabalhava em uma instituição grande e visada. Ao mesmo tempo, me surpreendi comigo mesma percebendo a calma que conseguia manter e uma coragem que não conhecia até então. E foi me lembrando disso que encontrei forças pra acordar nos dias seguintes e encarar o trabalho. Além disso, o amor pelo que eu fazia foi maior que qualquer outra coisa”, conta com serenidade.

Sarah trabalhava como professora substituta de Matemática quando se deparou com um edital da Crediverentes à procura de um estagiário. Decidiu se arriscar e, apesar da timidez absoluta que diz ter nutrido desde a infância, encarou a primeira entrevista de trabalho. Acabou convocada.

“Era estranho atuar com filosofia e histórias tão grandiosas num lugar tão pequeno. Mas aprendemos a lidar com o imprevisto, a convencer, ‘vender o peixe’, como dizem por aí. E ter esperança também. Lembro que certa vez vieram trocar o extintor de incêndio e metade do reboco da parede acabou se soltando. Fiquei envergonhada, mas curiosamente algo me dizia que as coisas iam melhorar. Não havia motivos para pensar o contrário”, explica.

Estava certa. Houve, inclusive, mudanças pessoais. De uma jovem com apenas 18 anos a uma mulher cheia de realizações, Sarah venceu o medo de conversar com estranhos, as travas para negociar com associados e o receio de lidar com situações de estresse. “Às vezes, nem me reconheço. E sou muito grata. Quando era mais nova, pensava que seria obrigada a sair da cidade e deixar a família para ser alguém na vida. A Credi me deu a oportunidade de ficar perto das pessoas que eu amo e me realizar. Logo logo, com minhas economias, termino minha casa. É um sonho sendo concretizado”, frisa.

EMPREENDER PARA VENCER

Alencar Lopes de Abreu, 37 anos, entende como ninguém a satisfação de Sarah. E a briga com a timidez também. De fala baixa e calma, Abreu sorri com simpatia, mas conversa com cuidado e refletindo sobre o que vai dizer. “Tem muita coisa na cabeça pra organizar e soltar”, brinca. E explica o porquê da cautela: “Durante muito tempo, eu fazia tudo o que pensava. Vinha a ideia, eu colocava em prática na hora. Achava que conseguiria carregar o mundo nas costas. Um dia, porém, ele começou a pesar. E eu precisei aprender a lidar com isso, fazer escolhas, ter paciência, delegar tarefas, afastar a ansiedade e cuidar de mim mesmo”, narra.

O “cuidar”, aliás, incluía voltar à zona rural, redescobrir o local como refúgio – e não apenas fonte de negócios. Um deles. Afinal, Abreu se dedica ao comércio de variedades para produtores agrícolas e materiais de construção. Começou com uma loja pequena. Com o sucesso, precisou de um galpão para estocar os produtos disponíveis. Com isso, emprega 14 pessoas.

A grandiosidade, porém, não veio com rapidez. Além dos anos de experiência e aprendizado, Abreu precisou do empurrãozinho de Moura – sim, o gerente da Credi em Conceição da Barra – para alavancar.



“Eu era representante de vendas. Levava ração para os produtores da cidade. Comecei em 1996, mais ou menos. Na época, o Giovanni me incentivou a crescer. Comprei um caminhão para aumentar as entregas e comecei a sonhar com variedade de produtos. Foi aí que abri uma conta na Credi e consegui crédito para garantir o capital de giro no empreendimento”, lembra.

Casado e pai de duas filhas, Abreu confessa que a palavra “financiamento” o assustava a princípio. Depois, porém, descobriu que o termo é quase sinônimo de gestão, algo que aprendeu a fazer com o pai ainda na infância e aprimorou com lições práticas no mercado.



Geovane Isaías Ribeiro é titular da “conta número 2” na Credivertentes em Conceição da Barra de Minas. Diz que correu para abri-la por dois motivos: o primeiro, por precisar de uma instituição financeira perto de casa para gerenciar pagamentos da própria loja, que hoje ultrapassa 25 anos; o segundo, por ser grande amigo de Giovanni Moura. “Meu nome foi escolhido por causa dele. A minha avó foi lá visitá-lo quando nasceu, achou bonitinho e decidiu que o neto seria xará daquele neném. Só que soletraram diferente na hora de registrar”, gargalha.

A proximidade também foi motivo, diz, para convencê-lo a se tornar um dos delegados da cooperativa. “Esse negócio era da minha mãe. Ela levou como pôde e a vi lutar muito para manter as portas abertas. Agora, sou eu que cuido de tudo e carrego as lições que aprendi com ela. Aplico, inclusive, na cooperativa. A gente precisa levar com seriedade tudo o que se propõe a fazer. Mas sem deixar de lado as raízes, a história, a comunidade. Eu não seria quem sou se as pessoas com que cresci e que vi crescer não confiassem em mim”, comenta entre um atendimento e outro.

Em 20 minutos de conversa, aliás, pediu licença inúmeras vezes para receber clientes. Cerca de 30 pessoas procurando de tudo

um pouco. E encontrando. “A gente aposta na variedade pra dar certo. Mesmo em momentos de crise. Aqui temos de óculos escuros a meias, objetos de decoração e doces. Até bola de gude. Tudo para atender às demandas (*risos*). E para manter os estudos da minha filha também”, conta, em referência à herdeira, graduanda em Odontologia na cidade de Alfenas (MG).

Quando faltam recursos, Ribeiro corre para a cooperativa. Seja para ajudar a si ou a familiares. “Já imaginei se precisássemos viajar quilômetros a fio pra financiar alguma coisa e conseguir recursos? No meu caso, eu teria que fechar meu negócio por horas, perder vendas. Com a Credi aqui, eu saio rapidinho, caminho alguns metros e volto tranquilo. Nunca me faltou apoio. A gente sente a confiança de forma mútua”, afirma com propriedade e conhecimento de causa. Na loja de Ribeiro, ele mantém a tradição das fichas de papel para vendas a prazo. “Não há bem maior do que o próprio nome limpo. E as pessoas honram isso. Eles apostam no meu comércio, e eu aposto na honestidade. Assim como na Credi. E todo mundo ganha assim”, diz antes de atender outro consumidor com um “Tudo bem, filho? Do que você precisa?”.



*Ritópolis:
onde o impossível não existe*

Há pelo menos 160 anos, a devoção à Santa das Causas Impossíveis é marca maior da comunidade entre São João del-Rei e São Tiago. Bem como nesses dois municípios, aliás, a fé fica evidente no nome. Ali, em Ritópolis, não poderia haver padroeira mais condizente com a realidade local.

Para comprovar, basta sentar para ouvir, por exemplo, a história de André Luís Vieira, idealizador e proprietário do Saliya, restaurante especializado em comida árabe em pleno estado conhecido pela adoração ao pão de queijo e em cidade fazendo divisa com a Terra do Café com Biscoito.

O empreendimento atrai, há cerca de 10 anos, quase todos os dias, centenas de apaixonados por gastronomia. Alguns saem de Belo Horizonte, por exemplo, e atravessam a BR-040 só para degustar um prato. E pensar, que no final dos anos 1990, Vieira era um jovem brasileiro tentando aprender inglês na Grã-Bretanha, sem saber sequer preparar macarrão instantâneo.

Tudo mudou com curiosidade, coragem, infortúnios, voltas por cima, preparo e outros ingredientes especiais para toda boa história de sucesso. Algo que a Credivertentes conhece bem.

No Ponto de Atendimento (PA) ritapolitano, a gerente Adenilda Maria da Silva também sonha em trabalhar com culinária na cidade que ama, com cerca de 5 mil habitantes, rodeada por muros de pedra que desafiam o tempo.

Mas apenas quando se aposentar. “Sou apaixonada e grata pelo que faço. Acordo feliz todos os dias pra abrir as portas, enfrentar desafios, trabalhar com amor. Graças a Deus e à filosofia cooperativista, que defendo com unhas e dentes”, diz sobre a função que, assume, tem suas pitadas de “padecer no paraíso”. Nada insuperável. Quando bate o *stress*, Adenilda recorre a um massageador de pés que esconde sob a mesa e libera as tensões de lidar com o mercado financeiro. Depois recomeça tudo, com sorriso no rosto e esperança.



Em outubro de 1994, seis anos após abrir as portas em São Tiago, a Credivertentes se expandiu pela quarta vez e chegou a Ritópolis, a pedido de um grupo de moradores. Não foi fácil, aliás. À época, com disparidade política crescente na comunidade, parte da administração pública foi contra a instalação da cooperativa. O jeito foi realizar reuniões de apresentação da Credi dentro da igreja. E, desde então, a história começou a ser abençoada, mesmo nas desventuras.

“Havia uma situação contraditória: a comunidade não contava com instituições financeiras. Ao mesmo tempo, porém, ficava com o pé atrás ao entender que uma cooperativa era muito diferente de um banco. Foi preciso conversar muito, fazer muitas visitas e contornar vários problemas até ganharmos a confiança das pessoas”, conta Tânia Maria Vieira Assunção, primeira gerente do PA local e grande amiga de Adenilda.

Segundo Tânia, aliás, laços como esse são presentes que a carreira garantiu. E se estenderam ao longo dos anos. A cumplicidade da dupla conhecida como “Faísca e Fumaça” nos anos de Credi foi mantida fora das portas institucionais. Enquanto Tânia cedia entrevista para este livro, Adenilda atendeu quem tocou a campainha na casa da amiga, complementou informações de causos e, ainda, aproveitou para “tricotar” sobre acontecimentos recentes.

As duas são personagens centrais nos primeiros dias de Credi em Ritópolis. Ambas foram aprovadas em processo seletivo anunciado na torre do santuário e realizado em um antigo salão de festas que, pouco depois, se transformou em PA da cooperativa.

“Logo que inauguramos, começamos a abrir algumas contas. Muita gente já esperava por nós. E a equipe sempre se doou muito. Eu, particularmente, tinha dado à luz seis meses antes e era mãe de duas outras crianças. Ficava com o coração em casa e a mente na Credi. Sabia que era minha chance de dar o melhor pros meus filhos”, relata Tânia, lembrando sobre a antiga máquina que usava para operar o caixa e a multiplicidade de tarefas que realizava. “Ih, eu era gerente, caixa, escriturária, faxineira... A princípio, a Têka ficou com a gente, orientando. Depois, voltou pra São Tiago. Foi um pouco assustador enfrentar esse começo”, confessa. E completa: “Ainda assim o fizemos sem reclamar, e os resultados vieram logo”.

DIFICULDADES E CONQUISTAS

Ao todo, Tânia atuou na cooperativa por sete anos; até que decidiu se mudar para São João del-Rei, acompanhando os filhos que estudariam por lá. Na bagagem, levou lembranças da Credi.

“Hoje, se você deposita algum valor para um terceiro, o dinheiro cai na conta automaticamente e fim de papo. Antes não. Se o filho de um associado daqui fazia um depósito pra ele lá de São Paulo, era preciso um processo gigantesco para que pudesse haver o saque. Nós recebíamos uma lista enorme sem qualquer nome para conferir. Nela, só havia o valor depositado, a data e a agência a que se destinava. Para comprovar que podia receber o dinheiro, o cooperado tinha que mostrar recibos, passar quase por um interrogatório (risos). Chega a ser cômico em comparação com o que temos hoje”, gargalha.

Houve, porém, momentos não tão engraçados assim. “Até hoje lembro-me da voz de um gerente geral que causava pânico quando ligava pra nós. Se o telefone tocava e era ele do outro lado, todo mundo tremia. Sabia que vinha chumbo, cobrança pesada. Era triste. Mas fui testemunha, também, da evolução de quem passou pela instituição e mostrou outra forma de lidar com os colaboradores e com situações arriscadas, além de dar mais autonomia ao gerente”, recorda.

Segundo Tânia, episódios como esse se somam a impasses com associados que passaram pela cooperativa e causaram algum transtorno. Nenhum deles, porém, é visto com pessimismo. “Em 2008, eu passei por um transplante no fígado após muito tempo doente. Comecei a interpretar tudo como lição, com otimismo, perdão. Como aprendi com meu pai: só pra morte não há jeito. E o que vem antes dela é passageiro. Viver é maior do que qualquer problema”, filosofa.

Adenilda ouve e sorri: “Ela sempre foi o coração. Eu a razão. Várias vezes a vi operando o caixa com lágrimas pingando no teclado. Por outro lado, a vi de rosto iluminado quando foi eleita ‘Funcionária do Mês’ em uma publicação da Crediverentes na época. Desde o início aprendemos que, independentemente do perfil, as barreiras existiriam, assim como as vitórias também”.

PLANTAR CORAGEM, COLHER ESTABILIDADE

Há 22 anos, dias depois de participar de um processo seletivo, Adenilda passava distraidamente em frente a uma pensão quando ouviu um quase aleatório “Parabéns”. Não era seu aniversário. Era o início de uma nova história. “O pessoal da cooperativa almoçou aqui. Vão divulgar os resultados hoje. Mas descobri antes que você passou”, completou a proprietária da hospedagem.

O resultado era extraoficial, mas foi comemorado pela jovem, que enfrentou outras 60 pessoas para ficar com a vaga e chegou a acreditar, enquanto fazia a prova, que o esforço seria inútil. “Imaginei que havia cartas marcadas. Quando cheguei para as inscrições, vi professores meus. Um deles até desdenhou. Eu estava muito errada, graças a Deus”, conta.

Contratada, Adenilda chegou a trabalhar 13 horas consecutivas, entre atendimentos dentro da agência e visitas externas, para atrair associados. Foi preciso, como gosta de repetir, “tirar leite de pedra”. Nada que desmotivasse ou impedisse a equipe de prosseguir. “Todo mundo acreditava na



instituição e queria dar o melhor de si. Eu, particularmente, sou muito confiante, tenho muita fé e não gosto de começar qualquer coisa pra parar no meio do caminho. Vou até onde posso”, explica.

Assim o fez, aliás, quando foi convidada a substituir Tânia e encarou o desafio de melhorar os números do PA. Sem veículo próprio da agência e sentindo que precisava visitar propriedades rurais mais distantes da área central, Adenilda viajava nas madrugadas, como carona em caminhões distribuidores de leite, para chegar onde queria. Ao lado dela, o receio de ver a agência ritapolitana fechar. “Havíamos encerrado os trabalhos em Santa Cruz de Minas, Barroso e São Sebastião da Vitória. Não queria que o mesmo acontecesse em Ritópolis”, conta com feição pesarosa.

Os traços, porém, mudam segundos depois, quando pensa no presente. Hoje, o PA local conta com 800 associados ativos. Nada que signifique comodismo. Mesmo com a matemática favorável, a busca por mais adesões continua: “É só abrir uma porta nova pra aparecermos lá, perguntarmos se a pessoa quer um cafezinho, se precisa de alguma ajuda e, claro, contar sobre os nossos serviços (*risos*)”.

FÉ NO COOPERATIVISMO

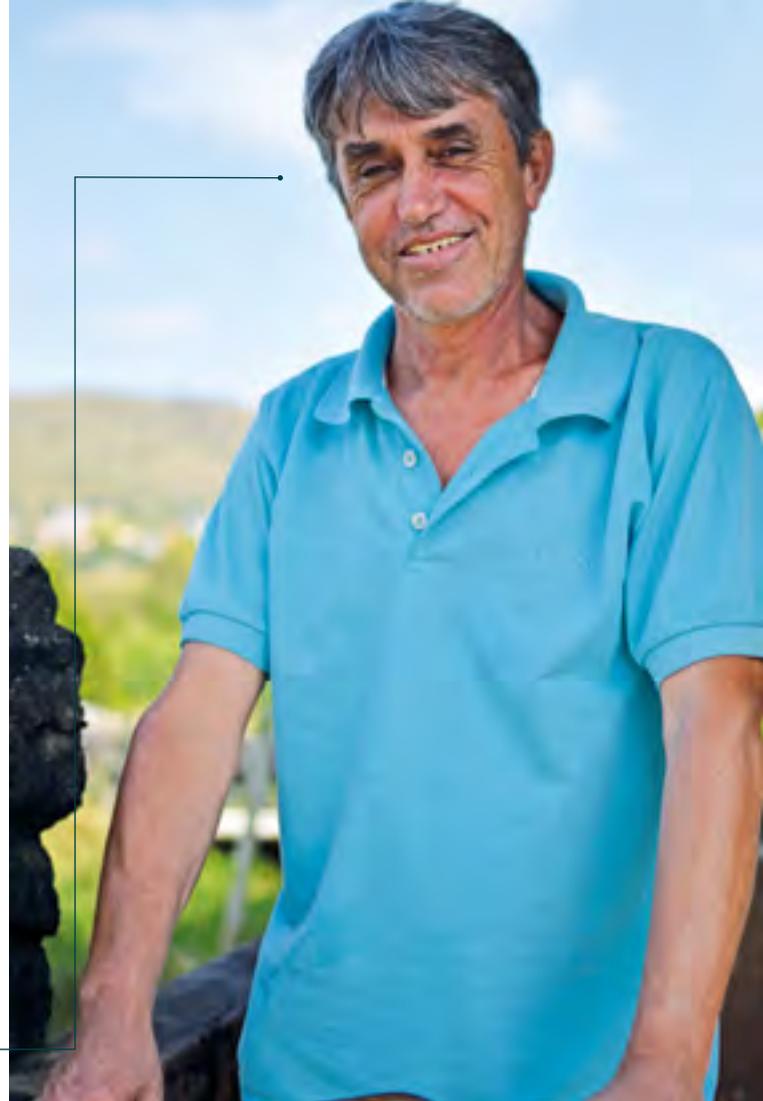
Aelson Geraldo de Melo conta com orgulho que ostenta até hoje a conta número 5 da Credi em Ritópolis. E que compôs comitiva saindo da cidade rumo a São Tiago para pedir uma agência na terra natal.

“Quando fizemos a solicitação, a cooperativa já tinha oito anos. Sabíamos da idoneidade da instituição, conhecíamos as pessoas envolvidas. Então, pensamos: ‘Por que não contar com uma agência aqui também?’”, narra.

Na época, sem instituições financeiras por perto, os ritapolitanos eram obrigados e se deslocar até São João del-Rei para receber salários, pagar contas, fazer depósitos. Crédito era praticamente fora de cogitação. “Eu tinha um bar e, dificilmente, conseguia recurso pra ampliar, pensar grande, melhorar os negócios. Pedir financiamento nos bancos fora daqui nos colocava como forasteiros, né? E havia também um pouco de desconforto da nossa parte”, explica.

Tudo mudou com a chegada da Credi. Alguns anos depois, porém, Melo foi diagnosticado com um problema cardíaco e precisou fechar o próprio negócio. Diz que sentiu o baque pela falta de atividades. E descobriu na cooperativa que podia continuar vivendo, aprendendo e fazendo a diferença sem sacrificar a própria saúde.

“Venho de uma família de produtores rurais. Tenho um cantinho do qual gosto de cuidar. Então, fui fazer cursos que a instituição promovia pros homens do campo aqui. Aprendi a cuidar do gado, a aprimorar produção de leite, gerenciar recursos, trabalhar com inseminação artificial. A cabeça ficou mais leve, o coração agradeceu”, confessa.



Mais do que isso, o ritapolitano assumiu, também, a função de delegado no PA. O ponto funciona, inclusive, em um imóvel da família dele. É com os irmãos que mantém uma conta conjunta. “A gente não sabe o que vem no dia de amanhã, né? Então guarda um dinheirinho pras horas de emergência. Se alguém precisar de um exame, de uma consulta, só recorrer. Somos uma família cooperativista em todos os sentidos”, brinca.

Quem também leva essa filosofia a todas as esferas da vida é José Narciso de Magalhães. E foi por acreditar nela que acabou convencendo a esposa, certa vez, a recorrer a um financiamento na Credi. “Aqui em Ritópolis, a gente não era acostumado com isso. Achava que recorrer a crédito era amarrar corda no pescoço, contrair dívida grande, ficar preso em juros. Então, só realizava sonho se passasse muitos anos juntando dinheiro. Acontece que eu queria muito um carro”, relembra com ar jovial.

A cooperativa oferecia o empréstimo parcelado e com juros baixos. Magalhães buscou todas as informações que precisava e criou coragem. Mas queria o aval da companheira. “Quando a gente tem família, não pensa nem age só por si. Todas as decisões são conjuntas, consultadas. É como aqui na Credi: todo mundo conversa pra decidir o futuro”, compara.

O diálogo em casa, longo e detalhado, com informações colhidas uma a uma na cooperativa, funcionou. “Eu vim à agência, fiz um monte de perguntas, levei vários panfletos. Estava tudo tão explicadinho, que não havia por que duvidar dos benefícios. Pouco tempo depois, a gente tinha um automóvel na garagem. Foi o nosso primeiro. Nunca vou esquecer daquele momento. E deles vieram outros felizes, em viagens, passeios. A gratidão por tudo aqui é enorme. Não é à toa que tenho conta aqui há 22 anos. E não fecho. Jamais”, garante.





“

Depois de 20 anos morando em Belo Horizonte, decidi voltar para o interior. Queria o sossego de São Tiago e a proximidade com a minha família. Ganhei ainda mais do que isso: um emprego na Credivertentes, parceiros de trabalho incríveis, experiências fantásticas em uma instituição que só cresce.

Quando cheguei, a cooperativa estava abrindo o quinto Ponto de Atendimento. Hoje, está chegando ao 17º a passos largos. Perceber que faço parte dessa história, que meu trabalho fez a diferença para a instituição e que ela chegou a várias comunidades, é muito gratificante. Principalmente por também ser produtor rural e sentir na pele, dia a dia, o quanto apoio, crédito e incentivo à profissionalização são essenciais.

”

*José Arnaldo Reis de Castro,
supervisor de Crédito*





*Tecendo história:
a Credivertentes chega a Resende Costa*



Chamava-se Lage e começou com oito casebres construídos ao redor da Capela de Nossa Senhora da Penha de França, em meados do século XVIII. Em 1911, transformou-se em Resende Costa – sobrenome de dois Josés, pai e filho, inconfidentes, que ali residiram. Hoje é, para os mais íntimos, a Cidade dos Teares.

Isso porque, reza a lenda, toda casa da cidade conta com um desses aparelhos mecânicos – seja como símbolo ornamental ou, ainda, como ferramenta de trabalho. E, nesse caso, a afirmação é oficial: cerca de 80% da população local está ligada, de alguma forma, ao artesanato. Daí as mais de 70 lojas cheias de colchas, cortinas, almofadas, panos de prato e uma variedade absurda de produções manuais para decoração.

O artesanato da cidade é chamariz absoluto para moradores de toda a região e turistas como a *designer* Laura Campos e o publicitário Paulo Rocha. “Vim para participar de um evento em Tiradentes. Mas vou voltar para o Rio com bem mais do que certificados. Na verdade, chegarei lá com metade do meu enxoval”, gargalha Laura, que se casa com Paulo no início de 2017.

Ele, aliás, não se fez de rogado durante a visita a Resende Costa. “Ainda bem que não há imposto de importação entre estados, né? Estou voltando pra casa com um carregamento inteiro de artesanato pra presentear todo mundo. Fiquei encantado. Com a Laura, foi amor à primeira vista. Com a cidade foi amor à primeira visita”, brinca.

A Credi entende bem o que o publicitário quer dizer. A cooperativa atua no município desde meados dos anos 1990, um “casamento” que culminou na maior concentração de associados (cerca de 1,6 mil atualmente) e em histórias de parceria, superação, desenvolvimento e... coincidências.

No mesmo ano em que a Credi passou a operar em território resende-costense, o mercado Nossa Senhora da Penha também foi inaugurado. De lá para cá, a primeira abriu outros 11 Pontos de Atendimento (PAs) e se transformou na maior instituição cooperativista do Campo das Vertentes. Já o mercado tornou-se um supermercado, foi ao chão, renasceu das cinzas e voltou aos negócios três vezes maior.

OS PRIMEIROS FIOS

Depois de expandir em um raio de aproximadamente 150 km, a Credivertentes chegou a Resende Costa, onde abriu as portas da quinta agência de sua história. O ano era 1995, e José Roberto Sousa, Betinho, havia acabado de deixar a capital mineira, Belo Horizonte. Com experiência como agente bancário na bagagem e coragem de sobra, aceitou o desafio de gerenciar o Ponto de Atendimento. Aliás, “gerenciar” era, na realidade, a função oficial. Isso porque, na prática, Sousa fez bem mais que isso.

“A gente levava o cooperativismo ao pé da letra (risos). Perdi as contas de quantas vezes dobrei a manga do paletó para varrer a agência, atravessei barro para oferecer serviços nas fazendas e angariar associados ou desejei conseguir parar o tempo pra dar conta de tudo”, confessa. E se engana quem pensa que o faz franzindo a testa ou com ares de reclamação.



A entrevista de Betinho para o livro comemorativo aconteceu em fevereiro de 2016. Pontual, atravessou a porta de vidro da Credivertentes às 9h, conforme combinado. O atual gerente da agência resende-costense,

Alessandro Caldeira, fazia o mesmo, mas na direção oposta: naquele dia, havia agendado visita a um associado na zona rural.

Mais do que um encontro de gerações profissionais, aquele momento foi de saudosismo. “Lembro-me de quando o Alessandro chegou à cooperativa, das vezes em que cumpri essa mesma tarefa que ele realiza agora e que uma porta daquelas era totalmente fora da nossa realidade em 1995”, brinca. E completa: “Era esse o nosso segredo, aliás. A simplicidade”.

Longe dos moldes das instituições financeiras tradicionais, a Credi funcionava fora da área central, na Rua Sete de Setembro, em um cômodo pequeno que, para Betinho, foi por si só um convite à chegada dos primeiros associados. “Não chegamos aqui com o marketing das grandes instituições. Poucos, inclusive, sabiam do que se tratava a cooperativa. Mas ninguém tinha vergonha de se aproximar

e perguntar. Aquele PA, sem grandes malabarismos, permitia que qualquer pessoa se sentisse aceita, acolhida. Tinha o ar humilde. Acho que já deixava o recado de que pertencia à comunidade”, explica o pioneiro na gerência local.



BUSCAR, CONVENCER, ACOLHER,
CRESCER...

Em 30 de outubro de 2015, a Credivertentes mudou de endereço. E foi na inauguração do novo lar, à Rua Gonçalves Pinto, nº135, que Alessandro Caldeira observou: “Temos uma família grande. Mas ainda há espaço para mais gente. Há mais pessoas que podemos trazer para o nosso lado, para a nossa cooperativa”, disse.

De fato, essa sempre foi, praticamente, uma meta diária, conforme lembra Betinho: “Havia a curiosidade, o interesse e a adesão de muitos desde o início. No entanto, acomodação é algo que não pode existir numa instituição de crédito. Era preciso buscar quem ainda não havia vindo até nós”.

Deu certo. De visita em visita e conversa em conversa, o número de associados da cooperativa ultrapassou os 800 nos primeiros três anos. Para aprimorar ainda mais as conquistas, um ente público entrou para o grupo: a Prefeitura. A abertura dessa conta foi o selo de qualidade definitivo para a população.

O servidor aposentado da Polícia Federal Antônio Eduardo de Resende se tornou cooperado exatamente nessa época.

“Me aposentei. Pra muita gente, essa é a hora de calçar pantufas e fazer cruzadinhas. Algo que adoraria (risos). O problema é que sou dessas pessoas que, paradas enlouquecem, incham os pés e batem as botas”, brinca Resende, sentado à mesa do negócio que leva extremamente a sério: uma loja totalmente dedicada a materiais de construção.

Mudança de ramo. Mudança de perspectivas. “Saí do serviço público por completo. Deixei o cargo e quis me distanciar, também, da burocracia exagerada. A Credivertentes me ofereceu exatamente isso”, conta.

Para o hoje empresário, ser chamado pelo nome, ser atendido pessoalmente a qualquer tempo e poder discutir negócios com gerente e colaboradores foi uma resposta aos anseios que tinha e um sinal de tranquilidade. “Eu costumava ir à agência todo santo dia. Deviam pensar que eu era uma pessoa muito carente (risos). A verdade é que eu me sentia confortável em olhar nos olhos, dizer o que eu precisava, participar. Acho que a diferença está aí. Não me sinto em uma relação entre instituição e cliente. É entre pessoas. Simples”, explica.

HUMANIDADE E QUERER BEM

Alessandro Caldeira sonhava com carreira militar. Em 1992, chegou à última fase de um concurso público. No entanto, uma suposta diferença de 3 cm em uma das pernas o afastou dos planos. O jeito, então, foi partir para a faculdade. E a escolha de curso não poderia ser mais discrepante: Economia.

Em 1997, aos 23 anos, veio a chance de aplicar os conhecimentos e aprimorar o currículo. “Um amigo me falou sobre o processo seletivo da Credi, que contrataria quatro pessoas. Fiz meio descrente, achando que havia ‘cartas marcadas’. Mineiro é desconfiado desde que nasce, né? (risos) Fiquei em oitavo lugar, me conformei e segui a vida”, relembra.

Dias depois da divulgação dos resultados, porém, um telefonema mudou a vida de Caldeira. “Ligaram avisando que eu estava entre os convocados. Demorei muito tempo pra entender a mensagem, mas me



apresentei. Por algum milagre, alguns aprovados não puderam assumir os cargos. Aí, chegou minha vez”, acrescenta.

Não demorou muito para o jovem resende-costense começar a atuar. Mas não de forma definitiva. Os objetivos, até então, limitavam-se a dois anos na cooperativa e, depois, buscar outros rumos. Nem precisamos destacar que o prazo acabou se multiplicando e se convertendo em 20, certo?

“Ah, o destino é cheio de ironias, né? Quando o Exército me recusou, eu chorei, fiquei frustrado. Hoje, olho pra trás e vejo que foi o primeiro sinal de que a felicidade viria depois. Completa, inclusive. Se não tivesse ficado por aqui, não teria conhecido minha esposa, a Elaine”, conta em referência à mãe de seus três filhos.

Para Caldeira, a família é o centro de tudo. E ela se estende à Credivertentes. “Se eu trabalhasse num lugar de disputa, egos e convivência difícil, não aguentaria dois dias. Ao contrário disso, porém, recebo provas diárias de que somos mais do que funcionários. Somos elos, gente com sangue na veia e coração, sabe?”, explica segundos antes de embargar a voz.

Na época da entrevista, Caldeira havia acabado de perder o pai. “Eu me senti sem rumo, sem chão, meio desconectado. Fiquei sentado um bom tempo olhando pro nada. Quando me virei, vi membros da Credi que saíram de várias cidades, pegaram estrada e chegaram até aqui pra me dar um abraço, desejar força. Não é salário que faz valer a pena. É isso”, conclui.

Os empresários Sérgio Marcos Teodoro e Sérgio Tonioli concordam.

RESSURGIR DAS CINZAS

Em 1995, o **Nossa Senhora da Penha** abriu as portas como uma mercearia. Cerca de 20 anos depois, tinha a estrutura de um supermercado. Em 23 de setembro de 2014, porém, um incêndio destruiu tudo em três horas.

Parece uma questão de Raciocínio Lógico. Não é. Na realidade é, antes, uma história de empreendedorismo, parceria e persistência que, apesar das subtrações drásticas, terminou com resultado positivo. Exatos oito meses depois do acidente, o Nossa Senhora da Penha reabriu três vezes maior, mas mantendo os mesmos 45 funcionários com que a clientela já estava acostumada.

Milagre? Para os sócios Sérgio Marcos Teodoro e Sérgio Tonioli, sim. Mas como resultado da velha crença de que “Deus ajuda quem cedo madruga” somada à filosofia pagã dos Beatles: “eu vou tentar outra vez, com uma ajudinha dos amigos”. “A fé nunca nos abandonou. Um dia depois de tudo, o desespero havia passado e nós já tínhamos forças pra lutar. Primeiro, porque rezamos muito. Segundo, porque o amor e o apoio que recebemos de todo mundo foram motivadores”, lembra Teodoro.

Na época, Antônio de Paula Pinto, o “Tônico do Cartório”, resumiu bem esse fenômeno de quase fraternidade. “Cidade pequena é algo maravilhoso, porque todo mundo se conhece e compartilha a vida. Mas essa proximidade é dolorosa porque, em momentos como esse, todo mundo sente. Resende Costa inteira viu cada tijolo ser colocado ali e cada funcionário ser contratado. De repente, um incêndio engoliu tudo. É difícil pensar nisso. Difícil ver tanta gente sofrendo com medo de perder o emprego, e um comerciante chorar por não saber como garantir



que isso não ocorra”.

Ainda assim, havia um desafio pela frente: angariar recursos para recomeçar. Ao colocar o valor de contratos, débitos, obras e estoque na ponta do lápis, Teodoro e Tonioli se depararam com a demanda de R\$ 4 milhões voltarem ao mercado. Foi um baque. “O primeiro pensamento no meio daqueles números foi: ‘É hora de parar’. Ainda bem que passou. Um dia depois, já estava de pé procurando recursos para resolver tudo; e a Credivertentes foi suporte fundamental. Entrei na agência com projetos e medo. Saí com financiamento, alívio e esperança”, finaliza Teodoro.





*Coronel Xavier Chaves
onde tudo “quase” começou*



Já no trevo de Coronel Xavier Chaves, um anúncio simbólico: feita em pedra, uma estátua de Nossa Senhora do Rosário sugere aos visitantes que ali há muita fé na santa. E que não falta talento à população, especialista em esculturas.

Os números comprovam isso. Hoje, a estimativa é de que mais de 50 famílias se dedicam à arte de esculpir e entalhar a matéria-prima que também foi usada para erguer a famosa igreja da área central, ainda no século XVIII.

Não por outro motivo, a cada dois anos, o município de 3,5 mil habitantes se transforma em polo para artistas de todo o planeta, que migram para a região de olho no *Festival Internacional de Escultura em Pedra*. Mais do que um evento, a ação torna a comunidade um verdadeiro ateliê a céu aberto, com obras gigantes sendo criadas aos olhos de qualquer um que passar.

Mais tarde, elas passam a compor o cenário da cidade e são expostas ruas afora. Essa não é, porém, a única aptidão local. Em plena Estrada Real, fundada por familiares de Tiradentes, famosa por sua cachaça, sedutora por sua culinária tradicional, reconhecida por sua hospitalidade e rodeada pela natureza que abriga a famosa Trilha do Carteiro, Coronel Xavier Chaves é rica em virtudes.

Desde meados dos anos 1990, aliás, deixa clara uma outra: a de cooperar.

A HISTÓRIA QUE PODIA TER DECOLADO

Rubens Resende Chaves havia acabado de afivelar o cinto de segurança quando se virou para cumprimentar o rapaz da poltrona ao lado. Passariam as próximas mais de duas horas compartilhando um voo entre Brasília e Belo Horizonte. Era melhor, então, socializar.

O parceiro de viagem, de quem não lembra mais o nome – embora descreva o rosto com precisão – havia saído de Campinas para a capital do país em busca de informações e documentos.



“Ele estava implantando uma cooperativa na comunidade dele. Eu, que trabalhava há muitos anos em um banco e sonhava com uma filosofia melhor de desenvolvimento, fiquei encantado com tudo o que ele me contou. E fui nutrindo a utopia de criar uma cooperativa de crédito no Campo das Vertentes”, lembra Chaves.

Não deu certo. Segundo ele, no início dos anos 1980 sobrou desconfiança e faltou apoio à ideia no município de Coronel Xavier Chaves. O sentimento foi de frustração. Pouco tempo depois, porém, viu a semente que queria ter lançado dar frutos em São Tiago e dali se espalhar. “Eu me enchi de alegria. A região precisava há muito tempo de uma cooperativa para avançar. E saber que a ideia finalmente havia dado certo foi um alívio absoluto, um sinal de esperança, sabe?”, diz.

Uma coincidência que só o destino garante – e ninguém explica, nem mesmo o próprio Chaves – duas décadas mais tarde, lá estava ele compondo a diretoria da Credivertentes. “Ouviram falar de mim. Acabaram me convidando a fazer parte daquela história e, claro, eu aceitei. Sabe de uma coisa? Eu acho que os sonhadores acabam se encontrando em algum momento, de alguma forma, por algum motivo. Tive a chance de viver o que havia imaginado 20 anos antes e sou muito grato”, confessa.

Não é o único, porém, a ter relação tão estreita com a cooperativa. Ainda em 1995 a Credi desembarcou no município e, ali, construiu uma história forte como pedra.

DE PAI PARA FILHO I

Rubens é pai de Nando Chaves, representante da oitava geração de alquimistas da cachaça na cidade. E em um lugar privilegiado: a família herdou o Boa Vista, em operação ininterrupta desde pelo menos 1775. Exatamente por isso, é simplesmente o engenho mais antigo ainda em operação no Brasil – herança do Padre Domingos Xavier, irmão de Tiradentes, aos sobrinhos.

Dali saem duas das cachaças mais conceituadas e premiadas em todo o país: a Século XVIII e a Santo Grau. Tradição e qualidade que o “Chaves Pai” ensinou ao “Chaves Filho” e, deve provar a ciência, passou através do próprio DNA. Enquanto Rubens, na infância, gostava de observar a produção de aguardente de longe e já



sonhava com o dia em que poderia trabalhar com ela, Nando chegou ao mundo trazendo no sangue, como um sinal de evolução, ousadia e teimosia. “Eu ficava fascinado com aquele processo todo e gostava do cheiro da pinga. Era algo proibido pra mim, e aquilo me motivava. Então, moleque que era, sempre tentava roubar uma garrafa”, relembra. “Tentava” literalmente, porque a aventura nunca terminava bem. “O encarregado que fazia cachaça era primo do meu avô. Era um homem sério e andava com porretezinho pra espantar cobras e crianças intrometidas”, ri. Anos depois de insistentemente ouvir “tira a mão daí, menino!”, Nando se transformou no mestre alambiqueiro. E cedeu entrevista à reportagem da *Vertentes Cultural* contando toda essa história.

Associado da Credi, é ele quem cuida dessa parte dos negócios da família – e leva adiante a paixão do pai pelo cooperativismo. “Ele tem um carisma de apresentador de TV, mas com uma simplicidade muito contagiante. Então, deu uma mistura interessante. É um homem de negócios com o pé no chão e muita paixão pelas tradições e pessoas locais”, descreve Rubens.

E não há por que discordar. Ao chegar à agência da Credi em Coronel Xavier Chaves, Nando faz questão de cumprimentar todos os associados que aguardam atendimento e se distrair em animados dedos de prosa que só são interrompidos por manifestações do pequeno papagaio que carrega nos ombros. “Ele vai comigo pra todos os lados”, explica servindo-se de um cafezinho. Pouco depois, segue para uma das mesas de atendimento e ali permanece conversando seriamente.

Só se levanta depois de ter todas as perguntas respondidas. Algo que parece inerente ao cotidiano xavierense. O município, aliás, é um dos recordistas em participações de cooperados nas Pré-Assembleias. “Os presentes realmente vivem o encontro, questionam, ponderam, analisam o que é apresentado. Da última vez, o nosso diretor executivo-financeiro, Luiz Henrique Garcia, acabou virando um professor de Economia, tamanha a demanda de perguntas e comentários. Foi incrível”, observa a gerente do Ponto de Atendimento (PA) em Coronel Xavier Chaves desde 2010, Claudineia Assunção.

GERENTES E AMIGOS

Na hora da entrevista, Claudineia brigava para secar as lágrimas causadas pela gratidão de uma cooperada. Minutos antes, uma simpática senhora a havia abraçado e agradecido pelo auxílio na busca pelo “carrinho dos sonhos”. “Ela pediu financiamento para comprar o primeiro veículo. Trouxe pra mim todas as especificações e achei que, na realidade, estavam cobrando um preço abusivo dela. Liguei para um amigo que trabalha no setor e perguntei se havia outras opções. Ele veio até a cidade e trouxe um carro no mesmo valor, infinitamente melhor do que o primeiro que ela queria comprar. Na inocência dela, a opção inicial bastava. Eu simplesmente não podia deixar aquilo acontecer”, conta Claudineia.

O que veio depois? Um abraço apertado, repetidos “muito obrigadas” e “nunca estive tão feliz”. A gerente desmontou. “Eu me senti mais humana, útil e viva naquela hora. Na verdade, recebi uma energia tão

boa que, possivelmente, sou eu quem tenho a agradecer a ela”, explica. E completa: “A ela e às pessoas que me ensinaram, aqui na Crediverentes, que amor e negócios não se repelem”.

Ao dizer isso, Claudineia faz referência aos colegas que gerenciaram a agência xavierense antes dela, levando ao pé da letra a filosofia humanista do cooperativismo. Um exemplo foi Maria de Fátima Carvalho Sousa, atual gerente do Ponto de Atendimento em Prados.





“A minha história lá durou quatro anos. E levo no coração todo santo dia, porque me trouxe lições importantíssimas. Lembro-me que trabalhávamos num cômodo pequenino, dividindo espaço com um posto de saúde. Então, as pessoas passavam e diziam que atuávamos no IML. Doía”, conta, fazendo um intervalo como se (re)assistisse a tudo em uma tela mental.

Segundos depois, ela completa: “Isso tudo também nos fortalecia. Aos poucos, fomos aprendendo a levar até o deboche com bom humor e a pensar que assim como havia quem duvidasse do nosso potencial, também havia quem acreditasse na Credivertentes. Foi com isso em mente que crescemos”.

Sim, Fátima fala sempre na primeira pessoa do plural. O “nós” flui. Algo que se percebe, também, na conversa simpática de Agostinho de Resende Pinto, que tomou a frente da agência em Coronel Xavier Chaves ainda em 1995, pouco depois de ter sido inaugurada. Ali, permaneceu até os anos 2000. “Quando cheguei, lembro bem, ele foi meu braço direito durante muitos meses, mesmo não atuando mais pela cooperativa. Fazia questão de responder minhas dúvidas, orientar, aconselhar, acalmar”, acrescenta Maria de Fátima.

DE PAI PARA FILHO II

Se a tranquilidade, a liderança e o talento cooperativista de Agostinho eram nítidos dentro da Credi, imagine para os filhos, como Lúcia Silva Pinto Valadão, agente de atendimento no PA. “Lembro-me de quando meu pai chegou com um computador lá em casa. Queria aprender a usá-lo porque a Credi estava sendo informatizada. E ensinou tudo pra gente também. Dizia que queria nos preparar e teve toda razão do mundo para isso”, conta Lúcia, que conviveu diretamente com a rotina da cooperativa.

Era ela quem levava marmitas para o pai, na hora do almoço, sempre que decidia permanecer mais tempo na agência. Era ela, também, quem se encantava pelos papéis, pelas máquinas e pelos números que via. De alguma forma, diz, pressentia que um dia faria parte daquele cenário.

Retornando a ele, aliás, Agostinho se emociona.



“Quando começamos, não havia guardas, não havia portas giratórias e muito menos carro-forte. Chegamos a transportar dinheiro em táxis”, conta. E completa: “Veja bem... era basicamente uma corrente de confiança. Os cooperados acreditavam em nós, mesmo na simplicidade inicial. Nós acreditávamos na filosofia cooperativista e numa instituição sonhada por homens que queriam mudar a região. Por fim, todos confiavam no taxista que levava, no banco de trás do carro, o resultado inteiro do trabalho de muita gente”, explica emocionado.



*Cidade onde os sinos falam,
cidade onde o cooperativismo está*



No Centro Histórico de São João del-Rei, bem em frente à estação de onde parte a Maria Fumaça, está um Ponto de Atendimento (PA) da Credivertentes.

Não havia lugar mais simbólico. Dali, todos os dias, dezenas de pessoas aderem ao sistema de transporte sobre trilhos. Sabem onde querem ir e aproveitam a trajetória até chegar. Tudo isso soa como uma verdadeira metáfora das histórias de empreendedores que integram a cooperativa.

Na Credi, o crédito é passagem para o futuro de gente que carrega todos os sonhos na mala e embarca em uma viagem surpreendente, assustadora, encantadora... coletiva. Afinal, como escreveu certa vez o aventureiro americano Christopher McCandless: “A felicidade só é verdadeira quando compartilhada”.

O cooperativismo leva essa ideia ao pé da letra e mais: acrescenta a essa crença a palavrinha “desenvolvimento”. Tudo isso considerando diferenças. Carlinhos, Tarcísio, Flávia, Rogério e Nilson, que você conhecerá neste capítulo, são exemplos vivos disso. Pelo cooperativismo, Carlinhos e Tarcísio alavancaram seus próprios negócios em setores totalmente distintos. Ainda assim, podem dizer que dividem o mesmo sucesso e que contaram com o mesmo apoio.

Apoio, aliás, que veio acompanhado pelo sorriso e pela boa-vontade de Flávia, ambos despertados após um bom gole de café e a presença inconfundível de Rogério. Algo que alegra o perseverante e metódico Nilson, gerente da Credi em São João del-Rei. Cidade onde a instituição desembargou em 1995, ocupando um pequeno cômodo próximo ao Santuário do Bom Jesus, em Matosinhos.

É bem provável que, sob a sua bênção, tenha crescido o suficiente para migrar e fazer vizinhança com a mais que tradicional Maria Fumaça, pertinho também dos sinos que, reza a lenda, até falam.

O MILAGRE DA TRANSGRESSÃO

Você já ouviu falar em vacas verdes, azuis e vermelhas? E em vacas motorizadas? Pois elas existem. E coincidentemente “pastam” no mesmo lugar: o Bairro Matosinhos, em São João del-Rei.

“Em 1992, depois de 16 anos alugando micro-ônibus para fazer transporte escolar, meu irmão sugeriu que comprássemos nosso próprio veículo. Eu ri muito alto na hora. Íamos tirar dinheiro de onde?”, conta o empresário e motorista Carlos Alberto de Resende, o Carlinhos.

A resposta foi rápida: na Credivertentes, onde o são-joanense era titular de uma conta. Havia, porém, dois detalhes importantes: a cooperativa funcionava em São Tiago. E, até então, não era de Livre Admissão. “Não sei que brecha arrumaram na época para nos aceitarem como associados. Mas fizeram isso e achei que fosse o limite. Nunca imaginei que conseguissem ir além e financiar algo para nós, que não éramos produtores rurais”, lembra.

O improvável aconteceu e, pouco depois, Resende já dirigia o próprio micro-ônibus. Tudo para garantir a independência profissional e dar sequência ao trabalho iniciado pela mãe, a famosa Tia Irene, em 1976.

Houve fiscalização, claro. E foi preciso improvisar para não perder o investimento. “Levamos o fiscal para um pasto aleatório e dissemos que havíamos pedido financiamento para comprar gado, que estava solto e correndo por ali. Foram as primeiras vacas e bois com seis rodas da história”, gargalha o cooperado.

História semelhante conta Tarcísio Cardoso, o ex-funcionário estável de uma empresa que largou tudo para tentar a vida como construtor. Ouviu que era displicente e extremamente arriscado. Mas insistiu. Em menos de dez anos, levantou mais de 120 imóveis e abriu, ainda, uma vila com 83 simpáticas quitinetes multicoloridas e quase cem vagas para estacionamento próximo ao Santuário do Senhor Bom Jesus.

O fez, também, com recurso financiado que, teoricamente, deveria ser investido em agronegócio. No entanto, não precisou cruzar a estrada entre a Cidade Onde os Sinos Falam e a Terra do Café com Biscoito.

“A Credivertentes havia chegado a São João del-Rei em 1995 e alugado um cômodo meu para funcionar. Acreditei na ideia deles e me associei. Pouco depois, estava apertando a mão do gerente e financiando meu negócio mirabolante. No papel, era um monte de vacas. Na prática... bom, você já sabe”, ri Cardoso, entrevistado da editoria Associado Destaque, no Boletim Informativo da cooperativa, em julho de 2015.

As duas histórias foram testemunhadas pela agente de atendimento Flávia Del Vechio Vieira, colaboradora da instituição há nada menos que 20 anos.

DO MAU HUMOR AO BOM AMOR

Flávia garante que é mal-humorada nas primeiras horas da manhã e que só uma pessoa consegue fazê-la sorrir nesse momento: Rogério, colega de trabalho e amigo. Em suas palavras, “o ser humano com a alma mais contagiante que já conheci. Ele me faz abrir o primeiro sorriso mesmo que eu caia da cama e, com isso, garante aquela corrente de amor que circula na Credi. Eu recebo meus companheiros de jornada mais felizes e me sinto pronta para o dia. Quando começamos os atendimentos, já estou revigorada e à espera das histórias



lindas que passam por aqui”.

Como exemplos, ela cita exatamente as de Resende e Cardoso, que acompanhou de perto e mostram que *cooperar* rima com *lutar* - e isso não é mera coincidência.

“Se a Credi tivesse baixado a cabeça para regras que só foram criadas para prejudicar cooperativas de crédito, teria abafado o sonho de um motorista que queria abrir seu próprio negócio e afetado centenas de crianças, que passaram a contar com transporte melhor até a escola. Da mesma forma, impediria que dezenas de pessoas tivessem uma opção tão bacana quanto aquelas quitinetes para se estabelecerem em uma cidade universitária”, frisa.

E está aí, segundo o tesoureiro Rogério Félix Machado, o segredo para o carisma. “A gente sente que pode mudar vidas com o que fazemos e, com isso, transformar a economia, a cidade, a região. É muito motivador saber que meu trabalho pode ter esse impacto e que somos estimulados a melhorá-lo, com todo suporte e cuidado, ao invés de discursos de competição”, diz ele, primeiro funcionário oficial da Credivertentes em São João del-Rei.

COOPERAR, COOPERAR, COOPERAR

“**E**u não sou muito bom com datas”, ri Nilson Wagner Teixeira, gerente do PA em São João del-Rei. “Espera. Eu posso pedir uma dica, não posso?”, brinca enquanto chama Flávia e pergunta quando exatamente começou a atuar na cooperativa.

- Agosto de 2007, ela responde.



Natural de São João del-Rei e ex-gerente de contas em um banco, Teixeira visitou a Credivertentes várias vezes, em São Tiago, para falar sobre negócios. Na época as cooperativas de crédito só operavam sob certa tutela das instituições tradicionais.

Em nenhuma dessas reuniões, imaginou que se juntaria à equipe. “Desde o princípio, havia uma empatia grande com a filosofia da Credi e com as pessoas que conheci lá. Talvez já fosse, na verdade, o sinal de que um dia eu faria parte de tudo aquilo. Como faço hoje e sentindo uma satisfação absoluta”, diz.

Hoje, o PA em São João del-Rei tem cerca de 1,2 mil associados e uma variedade quase incontável de perfis empreendedores. “Temos empresários rurais, médicos, industriários, artesãos, lojistas. Negócios de diferentes portes. Isso só prova que, definitivamente, a Credivertentes oferece uma cartela de serviços e possibilidades muito completa. E que, numa mesma comunidade, com tantas diferenças, o cooperativismo agrega e desenvolve”, complementa o gerente são-joanense.

E quando fala em “agregar”, o faz literalmente. Na data em que foi entrevistado, Teixeira e sua equipe eram anfitriões do quadro de colaboradores de Ritápolis. Por lá, enquanto a agência passava por reestruturação, funcionários se deslocavam todos os dias até São João del-Rei e atendiam com a maior normalidade possível seu público.

“Quando o assunto é crédito, finanças e pessoas, a instabilidade não está só no mercado ou na possibilidade de uma crise econômica, por exemplo. Vez ou outra o inesperado acontece dentro da própria Credi e me impressiona muito perceber a força que a cooperativa tem de se reerguer por meio da ajuda mútua. Hoje, nosso esforço é fazer com que quem chega de Ritápolis se sinta em casa, resguardado e com tudo o que espera da instituição a que é associado. Se conseguirmos, nosso dever será mais do que cumprido. Cooperativismo é exatamente isso”, defende.



“

Estou na Credivertentes desde 2007 e, nesse tempo, tive a honra de viver o cooperativismo intensamente; tanto como filosofia e práticas que norteiam nosso trabalho, quanto como forma de ser e agir das comunidades que nos acolhem. Isso é encantador. Comecei como estagiário em Dores de Campos, quando ainda cursava Administração. Pouco depois, assumi a gerência em Madre de Deus de Minas. Era muito jovem em um cenário muito crítico. Então, acabei me assustando um pouco e passando por momentos bem difíceis.

Nessa hora, porém, encontrei várias mãos estendidas pra mim. Encontrei o Padre Dotivo, que me ensinou lições de fé e esperança muito importantes; o Rolister Cardoso, que foi apoio imprescindível e inspiração. Houve ainda o Robson, que é dono de um trailer ali na praça. Ele me indicava os clientes que eram produtores rurais, ajudava a me direcionar em uma comunidade que ainda não conhecia. Ali, amadureci definitivamente e me fortaleci. Levei todo o aprendizado para minha passagem por São João del-Rei e, depois, para a gerência em Itutinga.

”

*Marcelo Costa,
gerente de Negócios*



*Dores de Campos:
tropas, couro, sonhos e cooperativismo*



Quem gosta do cancionista sertanejo sabe bem: de Tião Carreiro & Pardinho a Victor & Léo, não são raras as referências à boa selaria. Em *Poeira na Estrada*, de João Paulo & Daniel, aliás, fica clara a paixão pelo “laço bom de couro cru”, relíquia de um homem com saudades do campo, do arreio no alazão, da poeira na estrada.

Tudo isso compõe a história de Dores de Campos. Ali, há cerca de 150 anos, a população se dividia em duas: uma parte curtia, preparava, modelava e transformava o couro em peças-chave para montaria. Outra, formada essencialmente por meninos e homens, cruzava o estado munida de “tralhas”, alimentos, objetos de primeira necessidade e quinquilharias para serem comercializadas nas fazendas ao longo do mapa.

Artesãos e tropeiros foram tão importantes, que seguem impactando no cotidiano local. Os primeiros movimentando setor que atualmente emprega cerca de 85% da população, em quase 200 empresas ligadas a produtos em couro. Os últimos, como precursores do gigantismo dorense e protagonistas de tradições que se mantêm até hoje.

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a cidade tem cerca de 4,4 mil veículos automotores circulando pelas ruas. Coisa que a modernidade permite, mas não apaga o amor pelo passado. Por ali, gente como Anísio Ferreira, o famoso Didico do Rapé, ainda gosta de perambular, vez ou outra, a galopes ou na marcha acertada de burros. “Na realidade, se temos automóveis e motos, é porque esses animais carregaram Dores inteira nas costas anos atrás”, conta Ferreira, com a propriedade de quem passou sete anos viajando em verdadeiras caravanas puxadas por eles.

Eram as viagens levando mercadorias e voltando com poeira e dinheiro que sustentavam centenas de famílias. Com o tempo, propagaram o talento dorense de trabalhar com o couro e elevaram a comunidade, no século XXI, ao *status* de maior produtora e comercializadora de artesanato com essa matéria-prima em toda a América Latina.

A Credivertentes faz parte dessa história desde 1996.

DA SIMPATIA AOS BONS NEGÓCIOS

De segunda a sexta, exatos cinco minutos antes de as portas da Credi serem abertas, **Fernando Inácio Galdino** ajeita pela última vez a camisa e vai para a calçada. Distribui apertos de mãos, cumprimentos calorosos, algumas piadas e sorrisos. A simpatia, aliás, é marca registrada do gerente do Ponto de Atendimento (PA) local há 11 anos.

Além de característica natural do barbacenense Fernando, o jeitinho boa-praça se transformou em diferencial. “Em muitas instituições se prega o excesso de formalidade. Os processos sobrepõem a humanidade. Isso nada tem a ver com a Crediverentes. Felizmente. Porque o que mais temos nesta agência é gente que gosta de falar e rir o tempo todo”, diz. Algo que, aliás, chegou a incomodar Galdino quando chegou ao PA dorense. “Eu ouvia o pessoal do caixa perguntando como foi o dia do associado, comentando sobre coisas corriqueiras. Às vezes me perguntava se o cooperado não sentia que estava perdendo tempo. Percebi que, na verdade, em muitos casos, ele estava ganhando o dia”, confessa.

Uma das colaboradoras a provar isso foi a caixa **Ana Lúcia Pinto**, que atua na Crediverentes há exatos 20 anos. “A agência foi aberta em janeiro de 1996. Assumi o posto no finalzinho de março”, explica. Exatamente por isso, tornou-se um dos rostos mais familiares do PA. Atualmente, Ana divide seu tempo e seu trabalho entre as salas de aula e a Credi.

Professora de Sociologia, ela recebe carta branca inclusive para chegar um pouquinho mais tarde duas vezes por semana. E não é incomum levar consigo familiares, amigos ou mesmo os próprios alunos, que pedem conselhos financeiros nos intervalos das aulas e começam a aprender, com a paciência e a didática dela, o que é cooperativismo.

Mais de duas décadas atrás, quando se inscreveu para o processo seletivo da Credi, Ana não imaginou que seria assim. Sequer acreditava que seria aprovada. “Não me parecia muito lógico. Fazia faculdade de Filosofia e dei de cara com contadores e administradores no dia da prova. Só a completei porque não tinha nada a perder. Estava desempregada, num momento de crise, e me mantendo com algumas aulas particulares. Precisava de trabalho”, lembra.

Dois meses depois, conta, alguém bateu à porta. Era um colaborador da Credi, noticiando a aprovação da jovem que seria testemunha, depois, de transformações históricas da cooperativa.



O DÉCIMO GERENTE

Um dos fenômenos acompanhados por Ana Lúcia foi a de troca de gerentes no PA dorense. Foram dez em nove anos. “As pessoas às vezes chegam, veem a agência como é hoje e não imaginam que a trajetória até aqui teve seus tropeços. A luta foi árdua para se sustentar, ter números positivos, provar a que veio. Nós sempre acreditamos no diferencial da Crediverentes. E foi com o coração que convencemos o público disso, batendo de porta em porta, insistindo em captar cada empreendimento que abria”, frisa.

Galdino suspira ao ouvir isso. Afinal, viveu na pele e com detalhes que não cabem em apenas um capítulo, toda a narrativa descrita por Ana. Superou as dificuldades, diz, porque conhecia frustrações, necessidade de mudança e persistência “de carteirinha”.

Ex-integrante de um conglomerado bancário, ele chegou a cuidar de quatro agências simultaneamente (em Cristiano Otoni, Capela Nova, Casa Grande e Queluzito) antes de tentar a sorte como empreendedor. Durante mais de 12 meses, entre 2004 e 2005, tentou sem sucesso manter uma estamparia em Barbacena. “Era um negócio com familiares e amigos. Nós o víamos definir, mas insistíamos. Um dia desistimos de vez. Coincidentemente, um amigo meu de São João me ligou falando sobre uma oportunidade de emprego no PA do Sicoob lá. Acabei contratado como analista de viabilidade para a agência de Ibertioga”, explica.

A função? Visitar propriedades rurais e estabelecimentos comerciais para checar demandas, conhecer o público e, claro, abrir campo para a cooperativa que chegaria ali. “Ficava em uma salinha pequenininha, com uma máquina de escrever, elaborando relatórios. Depois, saía para buscar mais dados. Acabei conhecendo pessoas e ouvindo histórias que, se soubesse antes, talvez tivessem salvado minha estampa”, gargalha.

Não demorou a chegar o convite para assumir o PA em Dorés de Campos, além dos desafios que vinham com ele. “Os resultados eram muito tímidos. E, num primeiro momento, não parecia haver perspectiva de mudança. Mas nós tínhamos duas opções: deixar o barco afundar ou assumir o remo. Escolhemos a segunda”, frisa.

A maré mudou, o barco aportou seguro e os resultados começaram a aparecer. Hoje, a agência dorense é um dos expoentes em volume de captação na cooperativa. Além disso, soma quase mil associados atendidos por seis colaboradores em estrutura com três terminais de atendimento pessoal, dois caixas eletrônicos e sistemas informatizados prontos para responderem às demandas com rapidez.

Mas nada que substitua o olho no olho e o *tête-à-tête* diários que, aliás, são ferramentas essenciais para o maior desafio do PA dorense: a conscientização. “Infelizmente, ainda somos vistos como banco. Aqui em Dorés, inclusive me conhecem como ‘Fernando do Banco’. Há o lado positivo: significa que somos vistos no mercado. Mas queremos que todos entendam que somos diferentes. Muito diferentes. Inclusive quando o assunto é participação e transparência. Entender isso requer diálogos longos. E, em geral, graças a Deus, eles terminam com ‘se eu soubesse que era assim, teria aberto a conta antes’”, sorri Galdino.



GENTE COMO A GENTE

“Olha, eu fico arrepiado até hoje quando lembro”. A fala é do vendedor Dinei Eduardo dos Santos, 35 anos. Há cerca de um ano e meio, ele se associou à Crediverentes. Motivo: sonhava em trocar o carro. Mas não tinha crédito para isso. Analisou algumas propostas em financiadoras, assustou-se com os juros, quase desistiu. Certo dia, ao chegar ao trabalho, decidiu que andaria cerca de 50 metros e entraria na cooperativa. “Eu sou pobre, trabalho pra viver. Falo mesmo. Cheguei lá até meio cabisbaixo e achando que ia ouvir as mesmas coisas de sempre. Acredito até que só fui mesmo por desencargo de consciência naquele dia, confesso”, recorda.

Entrou como curioso, saiu como cooperado.

“Havia um pessoal lá dentro, conhecido aqui da cidade, que tem boas condições financeiras. O primeiro susto que eu tomei foi ver o Fernando me estender a mão com a mesma alegria e disposição com que havia atendido o empresário antes de mim. Eu me senti ouvido e cuidado. Em outro lugar, talvez, duvidassem da minha capacidade de pagar financiamento. Ali me incentivaram”, lembra.

E foi pensando nesse episódio que Santos chorou, tempos depois, ao reencontrar Galdino e perguntar sobre cartões de crédito.

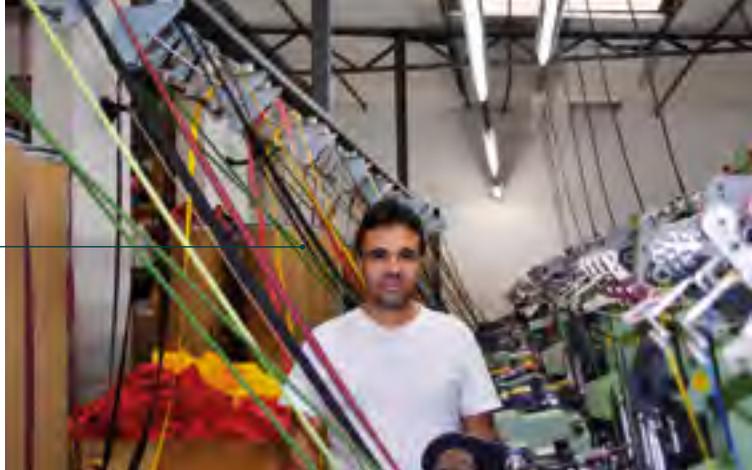
“Foi na rua mesmo. Ele me parou, falou que estava interessado e expliquei o que tínhamos a oferecer. Aí, pedi que passasse na agência para formalizarmos tudo, e o Dinei ficou meio estático. Depois, disse algo que nunca esqueci: ‘Vocês sempre me tratam como gente’. E chorou. Eu sou meio durão, mas chorei também. Às vezes, não temos consciência exata do que significa o que estamos fazendo. Naquele dia, tive um lembrete enorme”, acrescenta o gerente da Credi.

Hervelt Carlos Teixeira, tinha 26 anos quando procurou a cooperativa pela primeira vez. “Todas as minhas experiências com instituições financeiras, até então, tinham me desagradado em algum momento. As que desembarcavam aqui, aliás, abandonavam todo mundo pouco tempo depois. E aí nos víamos presos a Barroso outra vez para realizar qualquer serviço financeiro, por menor que fosse”, relembra.

Membro da Associação Comercial e Industrial de Dolores de Campos, Teixeira conta que, em 1996, a instituição orientou membros a se associarem à Credi. “Deixaram claro o que significava o cooperativismo e o quanto era importante para a comunidade contar com a agência aqui. Não pensei duas vezes antes de concordar”, revela.

Duas décadas depois, o proprietário de uma tecelagem de fibras sintéticas, que viu a cooperativa funcionar com estruturas analógicas e pilhas de papéis, celebra a informatização. “Parece bobagem, né? Mas pensa bem: em 96 eu aderi à Credivertentes para ter serviços financeiros perto de casa. Hoje os tenho sem sair dela, acessando pelo computador ou celular”, compara.

Há 14 anos produzindo fitas para selaria e Pet Shop, Teixeira vive rodeado por máquinas, transformando 12 toneladas de polipropileno todos os meses. Começou com dois teares automatizados. Chegou a 18. A princípio, atendia ao mercado local. Agora, exporta para “praticamente todos os estados” e emprega dez pessoas. “Ainda existe uma crença de que o interior não tem muito a oferecer, exceto mão de obra. O Campo das Vertentes tem exemplos de sobra do contrário. E a Credi é um deles, tanto quanto nós, que nos arriscamos em abrir nosso próprio negócio. Não foi fácil pra ninguém. A gente tem passagens difíceis pra contar na própria história. A cooperativa também. Isso só nos aproxima. E nos mantém unidos”, acredita o empreendedor.





*Prados:
melodia nova na sinfonia
do cooperativismo*



Se São Tiago tem cheirinho de café com biscoito; e Resende Costa as cores que se misturaram no tear, Prados tem sons. Na Praça Dr. Viviano Caldas, a Lira Ceciliana entoia *Tico-Tico da Serra* sob a batuta de Adhemar Campos Neto e, com assobios do público, reproduz o som do pássaro em uma interação apaixonada. O costume é herança do tradicionalíssimo *Passeio à Serra*, realizado desde 1868 e, por isso mesmo, considerado o roteiro ecológico mais antigo do país.

As trilhas serra adentro, porém, não são os únicos indícios de coragem e paixão pela terra natal. Antes, em meados do século XVIII, a cidade também entrou na rota da Inconfidência Mineira, abrigada na região. Ali, residiram Francisco Antônio de Oliveira Lopes e a esposa, Hipólita Jacinta Teixeira de Melo, considerada a única mulher a participar efetivamente da rebelião histórica. Destemida, Hipólita chegou a enviar cartas de alerta a vários inconfidentes, informando que o movimento havia sido delatado por ninguém menos que um sobrinho por afinidade do esposo, Joaquim Silvério dos Reis.

Condenada como criminosa pela Coroa Portuguesa, ela perdeu todos os bens, mas se levantou contra o veredicto e conseguiu restituir, entre outros pertences, a Fazenda da Ponta do Morro, local que sediou, dezenas de vezes, reuniões de Tiradentes e seus parceiros. Que ouviu verdadeiros “cânticos de liberdade”.

Nos arredores, também foram audíveis os cascos de cavalos e burros que por ali passavam montados pelos tropeiros que cruzaram Minas Gerais. E foi como suporte a eles que o talento de manusear, curtir, transformar e adornar couro despontou em Prados. Sinfonia do empreendedorismo que fez do município um polo do setor.

Ali, motosserras também trabalham simultaneamente operadas por mais de 50 artesãos na Vila Carassa, um reduto de escultores, criado no início dos anos 1980, depois que José Firmino de Andrade, o Juca, montou um galpão para confeccionar seus leões de madeira gigantes (com dois metros de altura e quatro de comprimento) fora da área urbana. A princípio, era um artista solitário. Hoje, é membro de uma vizinhança que transformou o barulho das ferramentas em uma sinfonia afinada que se junta, ainda, a outros trabalhos orquestrados nas ruas do município.

Fora da vila, nas planícies ou nos morros centrais cercados por casarões antigos, uma variedade incontável de oficinas emprega mais de 35% da população, confeccionando, dentre outros itens, os já famosos – e cada vez maiores – Divinos. Sinal de fé que, aliás, paira por todo o território pradense e abençoa a diversidade econômica da comunidade, que também encontrou espaço para a indústria.

Em Prados, o desenvolvimento tem milhares de maestros.

Juliana, sempre sorridente. Carla, a alquimista do café. Guilherme, o acolhedor. Jaqueline, “sobrenome Credivertentes” após quase 20 anos de atuação. Fátima, a mãezona. A equipe do Sicoob em Prados quase se fecha nessa lista introdutória.

“Quase” porque falta nela uma personagem extra: o famoso Miguel Egídio. Zelador do prédio em que a cooperativa funciona, à Rua Magalhães Gomes, ele faz questão de receber com um sorriso gigantesco todo mundo que passa pela calçada e sinaliza que vai atravessar a porta giratória para cuidar das finanças na Credi.

Além disso, é guia turístico exímio do território pradense e até deu dicas sobre os melhores locais para fotografar o município. “Só subir até o segundo andar”, explica enquanto mostra o caminho. Lá em cima o “click” da máquina fotográfica se intercala aos suspiros de Egídio enquanto aponta orgulhoso para o primeiro casarão construído na cidade. Sinfonia ritmada que também vira música na terra conhecida por sua Lira Ceciliana e pelo mais que centenário *Passeio à Serra*.

Egídio não se faz de rogado e explica bem cada uma das tradições, com didática, paciência e empatia. A mesma que usa para se fantasiar de Papai Noel todo fim de ano e participar do *Natal Solidário* promovido pela Credivertentes.

Durante a campanha, distribuí presentes, atenção e histórias que coleciona para encantar e entreter, talento que parece sobrar em quem respira o ar pradense. No Ponto de Atendimento (PA) da Credi local, a gerente

Maria de Fátima Carvalho Sousa narra sem gaguejar a trajetória de todos os cooperados, seus negócios, seus sonhos realizados.



HUMANIDADE, SOLIDARIEDADE... TUDO RIMA COM COMUNIDADE

Graduada em Ciências Contábeis, “Fátima” – como é chamada – vai além dos números e faz do trabalho uma multiplicação constante de cooperativismo, começando pela própria agência. “É muito comum as pessoas dizerem ‘Fulano é meu braço direito aqui no trabalho’. Não consigo usar essa expressão pelo fato de que, na prática, todos têm essa importância. Sou cheia de braços direitos, graças a Deus”, afirma.

E é assim desde o início da carreira na Credivertentes. Em 2005, 20 anos depois de atuar pela primeira vez em um estabelecimento bancário, Fátima foi convidada a fazer parte do quadro de funcionários da cooperativa. Começou em Coronel Xavier Chaves. “Foram quatro anos de vivência direta com pessoas de coração imenso e com um senso de mutualidade muito natural. Ali, a população mistura humildade a cooperativismo, se associa, cresce em conjunto, algo que demonstra inclusive em ações simples do dia a dia. Eu mesma senti isso na pele. O Agostinho, primeiro gerente de lá, me socorria e ajudava sempre que eu precisava, com toda boa-vontade e serenidade do mundo. Chegava a ser didático”, lembra.

Toda essa vivência Fátima levou na mala quando foi transferida para Prados, em 2009, e assumiu o PA que, à época, já tinha 13 anos e, até então, havia sido gerenciado apenas por homens. “Até hoje, às vezes acontece de alguém entrar aqui e pedir para falar com ‘O’ gerente. É algo cultural e involuntário. Tanto é assim que, quando a pessoa que nos procura se depara comigo, acaba rindo da situação e depois continua a reunião”, conta sobre o cotidiano da agência com quase mil associados atualmente.

Um deles é o produtor [Benício dos Santos](#). Ou melhor: o Benício do Seu Chico.



O FUTURO NA CRENÇA E NO DNA

Mais do que o sangue e o sobrenome, Benício carrega a imagem do pai, Francisco Santos – o Chico Pio. “Ele abriu as portas da Fazenda Atalaia em 1962. E tocou tudo décadas a fio. Foi assim até adoecer, em 2013. Levantava cedo, trabalhava o dia todo e ainda se dedicava às coisas da cidade. Ajudava a Santa Casa, as festas da igreja, os eventos culturais daqui. Jamais conheci uma pessoa mais engajada”, elogia Benício.

Foi com esse perfil que Chico Pio se associou à Crediverentes em 1996, quando a cooperativa chegou a Prados. Fez história, aliás. Presente e participativo, sempre se destacou como uma das vozes empreendedoras da cidade e pela insistência a comparecer às Pré-Assembleias. Tudo para cuidar de si e da comunidade.

Mais do que se concentrar nos 500 litros de leite produzidos todos os dias na Atalaia, Chico Pio olhava para os arredores, agia e transformava cenários com conhecimento de causa – e de causos. Algo que explica o saudosismo desde que partiu. “Ele sabia conversar sobre tudo e terminava todo pensamento com otimismo, sabe? Lembro-me bem de ele dizer que ‘na roça é assim: sete anos de vaca magra e sete anos de vaca de gorda’. No final das contas, ele só queria dizer que há momentos bons e ruins. O importante é não desistir, lutar pra reverter e procurar ajuda. Homem nenhum é ilha”, diz Benício.

E acrescenta: “É aí que entra a Credi. Não é um banco, sabe? É apoio. Herdei a conta do meu pai e lá vou manter por mim e por ele, que sempre acreditou no cooperativismo”.

SOB AS BÊNÇÃOS DO DIVINO

Mesmo atuando em um ramo diferente, o casal [Valdeci Moreira de Carvalho](#) e Romilda Aparecida Carvalho “assina” embaixo. Ele é artesão. Ela é administradora de uma loja de peças únicas, que vão de bonecas com mais de 1,5 metros de altura, em madeira, a namoradeiras, anjos e, claro, os famosos Divinos. Um deles foi parar no cenário de uma novela da Globo em 2014. “A Helena era protagonista de *Em Família* e tinha uma peça nossa pendurada na parede. Na verdade, ela chegou lá lá depois que um lojista carioca passou por aqui e comprou nosso produto. Mas o mais curioso é que bastou entrar em cena para que milhares de pessoas pedissem referência e viessem parar no nosso ateliê”, lembra Romilda.



Resultado: mais de 3 mil peças vendidas e exportadas para todo o país em poucos meses, além de rendimentos multiplicados e manutenção de 14 funcionários. “Quando tudo isso aconteceu, nós tínhamos feito um financiamento junto à Credi para ampliar a oficina. Havíamos parcelado tudo para pagar em cinco anos. Quitamos em dois. Logo depois, recorremos a outro para investir num ramo diferente: pecuária”, acrescenta Carvalho.

A relação de confiança e crença em novos negócios é antiga e começou em 1998. “Existe um cuidado muito bonito da cooperativa com a gente. Brinco que parecemos um casal apaixonado, porque estamos sempre ao telefone ou visitando um ao outro. Acho que esse é o maior diferencial. Não existe apenas o ‘venha a nós’, sabe? Sempre que possível, a Credivertentes também nos procura e, assim, vamos mantendo essa história de amor”, ri a administradora.

LAÇOS ESTREITOS

O afeto é amplo, recíproco e distribuído a todos os mais de 950 associados da Credivertentes em Prados. “O que eu vejo aqui”, explica a agente de atendimento Juliana Nascimento, “é que todo mundo forma uma grande família. Não é preciso ter ligações sanguíneas pra isso. Basta amar a comunidade, buscar seu desenvolvimento e entender que a cooperação faz milagres”, filosofa.

A gerente do PA local, Fátima, diz algo parecido. “O perfil dos associados aqui é muito diversificado. Temos produtores rurais, artesãos, comerciantes, industriários. Todos diferentes, cheios de peculiaridades, mas que se completam. Nas Pré-Assembleias, por exemplo, percebemos um quebra-cabeças muito harmonioso de ideias e princípios. Pra nós, é mais do que gratificante. É a chave para continuarmos avançando juntos sem perder as raízes, a identidade, a parceria e a intimidade”.

Intimidade, aliás, que se manifesta no cotidiano. Mais do que “bom dia”, “pode me ajudar?”, “gostaria de informações sobre esses serviços”, as interações dentro da agência são permeadas de amizade. Cruzar a fachada e se acomodar na recepção da cooperativa, a propósito, parece um ritual quase caseiro. Tem cafezinho, biscoito, gente sorridente, atenção e disposição. “Os associados chegam e não tratam de negócios diretamente, sabe? Não há aquele padrão mecânico de perguntar o nome e checar informações no computador. Já sabemos, conhecemos. Queremos saber, antes, como está a vida. Nada disso é ensaiado. É natural”, explica Juliana, funcionária da cooperativa desde 2009, dois anos antes de reinauguração do PA em estrutura ampliada e moderna. “Vi muitas mudanças aqui. E quero presenciar todas as outras”, garante antes de pedir licença para receber mais um cooperado sorridente.





*Nazareno:
cooperativismo de crédito e coragem*

Já cantava Milton Nascimento: “mas é preciso ter manha, é preciso ter graça, é preciso ter sonho sempre”.

Geraldo Andrade, Flávia Freitas e Wesley Gonçalves sabem bem disso. O primeiro não teve qualquer receio ou timidez ao viajar até São Tiago em uma tarde e se reunir com João Pinto de Oliveira. Também não recorreu a meias-palavras. Nazareno precisava de uma instituição financeira para que a população movimentasse economias e não precisasse depender de outros municípios. “Será que a Credivertentes não teria interesse em abrir uma agência lá?”, perguntou o comerciante a um dos fundadores da cooperativa.

A resposta todo mundo já sabe. E foi a mesma repetida por Flávia no final de 1997, ao receber um telefonema de São Tiago. Na ligação, alguém do outro lado da linha avisou que a jovem havia sido selecionada para trabalhar na instituição de crédito. “Pode começar a atuar amanhã?”. Mãe de primeira viagem, com uma linda garotinha recém-nascida no colo e surpresa com o convite, Flávia hesitou por um instante. “A Ana Laura havia nascido menos de um mês antes. Eu estava em resguardo e aquilo significava que ficaria longe dela a maior parte do dia. Fiquei entre a cruz e a espada. Mas cá estou há 19 anos”, conta sorrindo.

Nesse período, aliás, viu a Credivertentes crescer junto com a filha. E foi o braço direito de cinco gerentes que passaram por ali. O último, Gonçalves, era vendedor em uma loja de eletrodomésticos quando recebeu a gerente-administrativo Adriana Martins e a supervisora de Comunicação e Marketing do Sicoob Credivertentes, Elisa Coelho. “Disseram que os produtos eram para a Credi. Enquanto mantinha o olho no computador para fechar a compra, perguntei como é que fazia para trabalhar lá. Saiu ‘na lata’. Eu queria mudar de vida e algo me disse que devia tentar a sorte”, confessa.

Não só tentou, como conseguiu.



DEMANDA DIRETA

Enquanto era entrevistado para o livro, o comerciante **Geraldo Andrade**, de 57 anos, olhava o tempo todo para o relógio. Acabou confessando que tinha uma série de questões a resolver envolvendo a Mercearia Cônego Heitor, da qual é proprietário há cerca de duas décadas.

Após viver mais de dez anos em São Paulo, experimentando a loucura da cidade grande e o ritmo frenético do comércio em uma padaria, largou tudo para voltar à terra da família, Nazareno, em um cantinho de Minas Gerais.

“Eu estressei. Não queria mais barulho, trânsito, poluição, sufoco. Por outro lado, sabia que não viveria muito tempo sem um estabelecimento comercial com portas abertas. Daí o retorno ao Campo das Vertentes. E foi provavelmente uma das melhores decisões da minha vida”, garante.

Havia, porém, um impasse: no município natal, não existiam instituições financeiras abertas. E isso atrapalhava a comunidade inteira. Eleito vereador, presidente da Câmara e até prefeito local, em meados dos anos 1990, Andrade sentiu na pele a ausência de uma organização que acreditasse, investisse e acolhesse o empreendedorismo local.

Recorreu à Credivertentes e propôs que a instituição de crédito cooperativo abrisse um Ponto de Atendimento (PA) por ali. A princípio por um “período de experiência”. Durante esse tempo, a Câmara de Nazareno cederia espaço para que a cooperativa pudesse funcionar. Já deu para perceber que funcionou acima até das expectativas. “Não esperava que meu pedido fosse aceito. Muito menos que em tão pouco tempo a cooperativa abriria as portas aqui. A vontade de crescer da Credi era enorme e ia ao encontro das lacunas que tínhamos na cidade. Ela fala direto com cada pessoa daqui, cara a cara. Um sonho se uniu ao outro e ambos os perfis se encaixaram”, filosofa o associado de primeira hora.

De 1997 (quando abriu a conta corrente) para cá, aliás, Andrade viveu os altos e baixos do comércio e teve como testemunha direta dessa história a própria cooperativa. “Sempre que quis investir em algo ou precisava de segurança financeira, corria lá, me sentava com o gerente e pedia apoio. O crédito sempre veio, graças a Deus, e todo mundo prosperou. Quando a gente diz que não é cliente, mas ‘associado’, pode levar a palavra realmente ao pé da letra”, explica o dono do mercado que, como faz questão de explicar, “tem de tudo um pouco”. Ali, aliás, são gerados cinco empregos diretos e a paz que o empreendedor não encontrou na capital paulista.

“Hoje, só quero mesmo que continue tendo jogo de cintura e criatividade para trabalhar. Comércio é isso. Não adianta só fornecer produtos. Tem que saber como fazer. Se puder acordar com essa possibilidade todos os dias, já serei feliz até o último suspiro”, garante.



MAMÃE COOPERATIVISTA

O mesmo deseja Flávia. Desde criança, a hoje agente de atendimento do Sicoob sonhava em mudar o mundo, mesmo que ele se restringisse àquele em seu entorno. “Eu queria contribuir de alguma forma com as pessoas. Sabe? Fazer algo importante, dividir conhecimento, descobrir realidades, sentir que não vivia sem um propósito. Foi aí que decidi ser professora. E, enquanto estudava, acreditava que a resposta para o meu coração estava exatamente aí”, revela.

A vida, porém, fez questão de surpreender, e mostrou a Flávia que todo esse anseio poderia ser preenchido na maternidade, com o nome de “Ana Laura”. Com a pequenina viria, ainda, uma profissão que a permitiria ser, de certa forma, a professora que almejava. “O ano de 1997 foi uma loucura. Tive um bebê, mudei totalmente a visão que eu tinha sobre a vida e, enquanto pensava no que fazer para garantir o melhor pra minha filha, surgiu a chance de vir pra Credi”, lembra.

Com todo suporte, aliás. “Poucas coisas me impressionaram tanto na vida quanto no dia em que ouvi que poderia ir em casa amamentar a Ana quando sentisse necessidade. Eu fui mãe de uma criança linda, e a cooperativa, por sua vez, uma mãe pra mim. Sei que fui abençoada duplamente nesse sentido”, completa.

Pouco depois, porém, fez um adendo. Na realidade, Flávia defende que contou com um pacote gigante de bênçãos, apoio, carinho, cuidado e preocupação. “Nós funcionávamos ao lado de uma agência dos Correios, em um cômodo com uma mesa de madeira. Só. Num determinado momento de transição, inclusive, fiquei

sozinha e até vulnerável. Havia dinheiro ali e nada da segurança que temos hoje”, conta.

Por outro lado, não faltavam guardiões. Além dos funcionários da empresa de telégrafos, que a auxiliavam inclusive levando malotes da Credi aos pontos de busca, havia o “Seu Nego”, um aposentado que gostava de se sentar ali perto e, de tempos em tempos, perguntar se estava tudo bem.

Em 2008, com a mudança para o Ponto de Atendimento atual, todo o cenário mudou. Ficaram as lembranças, a gratidão e a empatia que Flávia faz questão de transmitir a quem quer que chegue. “O fato de nenhuma agência surgir pronta, linda e automatizada, fez com que fôssemos mais do que uma marca e um *layout*. Fomos fê numa filosofia, contato face a face, confiança conquistada aos poucos e amor, acima de tudo. Uns pelos outros no trabalho e para todo mundo que veio nos procurar. Não faltam carinho e valorização aqui”, diz.

“COM A CARA E A CORAGEM”

Não mesmo. Mais do que papéis com assinaturas e transações financeiras, o PA do Sicoob é lugar de mimos e produtos tipicamente mineiros. Por ali, não é raro encontrar ovos, queijo, frutas e quitutes em cima das mesas. Todos presentes de quem demonstra cooperativismo, apreço e gratidão, entregando um pouquinho do que faz melhor.

Foi com algo parecido, aliás, que Wesley Resende foi recebido em Nazareno no primeiro dia de trabalho por lá. “ Vim com um pouco de receio sobre o que me esperava. Mas o coração ficou mais calmo quando encontrei uma imagem de Nossa Senhora de Nazaré e um bolo como sinal de ‘boas-vindas’. Foi o primeiro sinal de que as coisas dariam certo”, conta.

Antes disso, a trajetória de Resende foi quase mirabolante. Em seis anos, o jovem gerente de 27 anos foi vendedor, estudante universitário de Psicologia e Contabilidade, estagiário da Credi, agente de atendimento e cabeleireiro. Uma carreira de mudanças profundas e uma surpresa atrás da outra.

Pouco depois de atender e conversar com Adriana e Elisa em uma loja de departamentos, abandonou a primeira opção de graduação e rumou para as Ciências Exatas. Enquanto isso, para bancar os estudos, continuava como vendedor. A falta de prazer no ofício, porém, o fez pedir demissão em uma sexta-feira e se desesperar no sábado.

Dois dias depois, leu um edital para seleção de estagiários na Credi e correu até a agência para entregar o currículo. Decidiu que queria deixá-lo diretamente com o gerente e aguardou do lado de fora até que ele retornasse de uma visita. “Não faço ideia de quanto tempo esperei. Só sei que, quando ele estacionou o carro, fui lá e entreguei o envelope. Logo depois estava fazendo uma entrevista e, uma semana mais tarde, recebi o ‘sim’ de aprovação”, conta.

Detalhe: o salário era menor que o da profissão anterior. “A gente aprende a ouvir o coração e correr atrás dos sonhos. Além disso, pra avançar tem que abrir mão, muitas vezes, do ponto em que se está. Acredito nisso com toda força do mundo e mergulho de cabeça”, frisa.

De fato, o que veio depois prova exatamente essa fala. Para complementar a renda, Resende decidiu dar os primeiros passos no mercado da beleza e começou a atender clientes de casa em casa nas horas vagas.

No início de 2011, passou de estagiário a contratado da Crediverentes. E, após dois meses, pediu aumento. “Fiquei imaginando o pessoal na sede dizendo: ‘Mas esse menino mal chegou... Tá pensando o quê?’. Mas a verdade é que a cooperativa reconhece esforços, entende o trabalho que os colaboradores realizam. Felizmente, a resposta foi positiva e veio com um cargo novo”, narra.

Com a promoção, o jovem pôde focar em outro sonho: o de abrir o próprio salão. Conseguiu em 2013, um ano após se formar na faculdade e enquanto participava de um curso preparatório para gerentes. O resultado



disso, aliás, foi um projeto de segmentação de gerências para contas físicas e jurídicas. A ideia está em teste em alguns PAs e abriu as portas para um convite em 2015: “Wesley, aceita assumir a agência de Nazareno?”, questionou o diretor executivo-financeiro da Credivertentes em 2015.

A resposta demorou mais de três semanas para sair. E causou estranhamento, a princípio.

“No segundo dia de trabalho, quando abri a agência, um associado olhou pra mim e falou: ‘Esse caboclinho novinho que vai tomar conta do meu dinheiro?’ . Não me ofendi. Respondi que tinha passado por muito pra chegar ali e que havia me dedicado para conquistar a confiança das pessoas. Graças a Deus e a essa equipe extraordinária, deu certo”, sorri.



EMPREENDEDORISMO É COISA DE FAMÍLIA

Quem também ri de canto a canto é o comerciante **Emiliano Ribeiro**. Membro da terceira geração de comerciantes na família, ele trabalha há 23 anos com um único objetivo: crescer nos negócios.

E ninguém pode discordar que o faz com maestria. Nas mais de duas décadas de dedicação, Ribeiro transformou uma mercearia comprada do avô no primeiro supermercado de Nazareno. Em construção, o espaço tem projeto com mais de 1,6 mil metros quadrados, estacionamento próprio, cinco caixas, setores estruturados que vão de laticínios a açougue passando por perfumaria, utensílios domésticos, alimentos e materiais de limpeza. Para isso, vai manter os 31 empregos que já gera no mercado atual, mas com possibilidades de expandir esse quadro.

Realidade que nem o próprio Ribeiro imaginava quando tudo começou.

“Nunca gostei de escola. Não me via pegando diploma, virando doutor essas coisas. Mas a gente tem que dar um jeito na vida, né? Então vendi umas vacas que tinha lá na roça e comprei o armazém do meu avô. Assumi o balcão e um monte de dívidas. Demorei muito tempo até colocar tudo no lugar. Já perdi a cabeça e quis desistir. Felizmente, a calma vinha rápido e cá estamos”, explica.

Um dos motivos para continuar no mercado, diz, foi o apoio da Credivertentes. Titular de uma conta desde 1997, o empreendedor conta que o primeiro talão de cheques na vida foi impresso ali. E que também na cooperativa conseguiu todos os financiamentos de que precisou para estabilizar fluxos de caixa, adquirir equipamentos, organizar planos. Inclusive o mais recente, o de expansão. Ribeiro reforça, aliás, que não é o último: “Eu vivo um dia de cada vez. Mas toda noite sonho um sonho novo. É assim que a gente acorda disposto e aumenta o amor pelo que se faz. Quem sabe, um dia, eu não tenha um hipermercado ou uma franquia. Nada é impossível nessa vida”.





“

Uma das características mais marcantes da Credivertentes, para mim, é a capacidade de se adaptar ao seu associado, de oferecer soluções que se encaixam às necessidades dele. E para isso, claro, faz questão de conhecê-lo de perto, de entender seus anseios, de conhecer o cenário em que está inserido, de buscar respostas em conjunto.

As visitas in loco, por exemplo, são grandes diferenciais. Nelas, o cooperado tem a liberdade de se pronunciar com relação ao empreendimento e de se sentir mais confortável para falar sobre ele, se abrir, nos permitir conhecê-lo. Essa aproximação é essencial não apenas para os negócios, mas também para nosso crescimento pessoal, porque conhecemos histórias realmente transformadoras. Vivo isso desde 2007, quando cheguei, e tenho certeza de que esse é o caminho para a Credi seguir evoluindo, ganhando robustez e visibilidade no mercado.

”

Sérgio Nascimento,
gerente de Negócios





*Itutinga
à luz do cooperativismo*

Carlos Fonseca, o Carlinhos, diz que já encarou garrucha apontada à queimadura, peixe grande, enchente, desmornamentos. Garante que nem franziu a testa quando tudo isso aconteceu e que tem coragem de sobra para mais “perrengues” que possam aparecer.

Não ficou impassível, porém, ao entrar na nova agência da Credivertentes em Itutinga. Após 19 anos de funcionamento ininterrupto, o Ponto de Atendimento (PA) local atravessou a rua e se transformou: de um cômodo cedido pela Prefeitura, a agência se converteu em uma estrutura completa, distribuída em 145m² com recepção, três caixas convencionais, banheiro adaptado a princípios de acessibilidade, sala de recepção privativa e salão de reuniões.

Não poderia faltar espaço, claro, para o primeiro caixa eletrônico do PA. Foi a presença da máquina, aliás, que agitou Carlinhos. “Sabia que você chegaria, companheira. Só gostaria de avisar que nunca vai substituir gente como a minha xará, a Carla. Ela sorri e diz ‘bom dia’”, brincou em referência a [Carla Silva Carvalho](#), agente de atendimento que, 24 horas antes, foi flagrada chorando na antiga agência.

O motivo? Ela mesma explica: “Ah, foi como voltar à escola do Jardim de Infância, sabe? Fui buscar as últimas caixas da mudança e encontrei, na verdade, um monte de memórias, que foram passando na cabeça como um filme. Melhor até parar de falar ou vou me emocionar de novo”, avisa.

Quem também não conteve as lágrimas foi [Ângelo Eduardo Andrade e Silva](#). Primeiro gerente do PA itutinguense, o hoje empresário perdeu as contas de quantas vezes marejou os olhos na manhã de inauguração. “Só me controlei na frente do Sr. João Pinto (*risos*)”. E foi junto a ele, aliás, que lembrou de um episódio emblemático:

“Antes de inaugurar a agência, fizemos uma reunião com vários comerciantes e várias autoridades. Inclusive do Governo Municipal, que cedeu o cômodo da primeira sede para nós. Eis que nesse encontro alguém da Prefeitura puxou o Sr. João e eu para um canto e perguntou: ‘Se não der certo, vocês devolvem o cômodo rápido, né?’.

A resposta do presidente do Conselho de Administração da Credivertentes foi instantânea: “Volte daqui a alguns anos e conversaremos novamente”. Já se passaram quase duas décadas. O autor do comentário e as dúvidas quanto à cooperativa nunca mais retornaram.



VIVENDO A EVOLUÇÃO...

“A maior dificuldade, pra mim, foi fazer o pessoal entender meu nome. Já ouvi Wendel, Mendel... O resto foi motivação”, brincou o atual gerente do PA de Itutinga, Endel Geraldo Lopes, ao discursar na inauguração da nova agência.

E com razão. Nascido e criado na zona rural de São João del-Rei, Lopes cresceu arando a terra e ordenhando animais. Longe da cidade, só frequentou a escola até a 4ª série. Foi preciso esperar mais de dez anos e uma mudança para a área urbana antes de terminar o Ensino Fundamental. Mais tarde, a demanda foi por coragem para conciliar trabalho e o curso técnico em Contabilidade, à noite.

Daí para a graduação em Ciências Contábeis foi, como dizem por aí, “um pulo”. E de lá para a Credivertentes um grande passo. “Nessa época, eu já trabalhava em uma empresa que era associada à cooperativa em SJDR. Um dia, realizando um serviço, ouvi que eu tinha o perfil da instituição e fui convidado a fazer um teste. Era 2010. Fui aprovado, contratado e, de repente, me transferiram. Vim parar em Itutinga em 2014”, narra.

Foi um choque. Algo que Carla também sentiu ao ser removida da sede em São Tiago para o município a cerca de 80km. “Trabalhei quatro anos na sede da cooperativa, que tinha uma estrutura técnica e tecnológica já pronta. Lembro, inclusive, que durante muito tempo o único local com acesso a internet, na cidade, era lá. Imagine então o susto que tomei quando, eu 2002, cheguei a Itutinga”, comenta descrevendo o que encontrou.

Na época, o PA se restringia a um cômodo de aproximadamente 4 m², sem divisão de setores para atendimento e *design* improvisado. “Não tinha necessariamente a cara de uma instituição financeira”, conta Carla. E acrescenta: “Mas ainda assim se tornou o meu lar. Sonhamos anos a fio com a implantação de uma estrutura como temos hoje, claro. Por outro lado, ao mesmo tempo, tivemos paciência para entender que estávamos construindo uma história junto à comunidade”.

“Não se faz acabamento em uma obra que não começou”, compara Silva. “No fundo, todo mundo entendia que estava aqui como um operário construindo bases que, aliás, ficaram mais do que sólidas. E cheias de tecnologia. Será que me deixam mexer nos computadores lá do caixa, aliás?”, ri o ex-gerente.

... APOSTANDO NA REVOLUÇÃO

Na prática, pode-se dizer, Silva viveu a experiência de “inventar a roda”. Com o passar dos anos, das gerências e da ampliação de resultados da cooperativa, “foi possível acelerar o carro, mais bonito, agora com pneus”, compara ele.

Não há exageros, aliás. Em 1997, a instalação do Ponto de Atendimento em Itutinga não significou apenas uma extensão da Credivertentes. Foi, na realidade, uma revolução nas atividades creditícias da cidade. Naquela época, a população já amargava, há dez anos, a ausência de instituições financeiras. Fazer um depósito ou pagar um boleto exigia, além de dinheiro, a disposição para encarar trechos de estrada e filas gigantescas nos bancos convencionais de municípios maiores.

Um verdadeiro malabarismo pessoal que a chegada da Credi amenizou enquanto, na realidade, fazia mágica nos bastidores. Atrás do móvel em que os colaboradores recebiam os cooperados – a maior parte, aliás, reaproveitada de um banco que havia funcionado e falido em Itutinga, – era preciso correr contra o tempo não só para prestar serviços ao público; mas para realizar, ainda, os procedimentos básicos para controle da sede, em São Tiago.

Longe do atual registro informatizado e da comunicação em rede, o PA itutinguense contava com máquinas de escrever para abrir contas e repasses de saldos com base em dados colhidos no dia anterior à consulta. Se um



cheque era descontado, por exemplo, a transação era anotada e guardada em uma pasta até 12h, quando a agência fechava e um correspondente passava recolhendo documentos das ações diárias.

Todos os papéis seguiam verdadeira procissão saindo de Itutinga, passando por Nazareno e Mercês de Água Limpa antes de chegarem a São Tiago e serem lançados nos sistemas. Bem cedo, na manhã seguinte, a rota inversa era cumprida.

PODE ENTRAR: A CASA É SUA

A comerciante **Júlia Maria Carvalho**, a famosa Dona Júlia, vivenciou tudo isso. Aliás, foi testemunha da inauguração da Credivertentes, em 1997. “Vou te contar uma coisa, filha: é impossível uma comunidade crescer se não houver instituições que estejam por perto e deem crédito pra ela. Quando a cooperativa chegou, eu tive certeza de que nossa esperança estava ali”, diz entre um atendimento e outro na loja de variedades que mantém em Itutinga há quase 40 anos. E faz questão de frisar: de “A a Z”, há de tudo um pouco por ali.

Mas não foi o suficiente para sossegar seu tino empreendedor. Há pouco mais de uma década, Dona Júlia construiu nos fundos de casa uma pousada. Há cinco anos, começou a ampliação. Hoje, a hospedagem que leva seu nome conta com 25 quartos e deu tão certo que pode render, ainda, um prédio com apartamentos para aluguel. Tudo com incentivo da Credi.



“Quando você entra em uma agência comum e se senta na frente do gerente para pedir financiamento, a mão sua, a barriga dói. Na cooperativa, não é assim. Por algum motivo, sinto que, na realidade, estou mostrando meu projeto a amigos; e eles me ouvem com atenção, mostram possibilidades, abraçam meu sonho com condições justas e muito diálogo. Coração fica leve sempre que vou até o PA ou que alguém de lá vem até aqui... Quantas vezes me vi impossibilitada de sair para resolver algumas questões e, com toda boa-vontade, a Carla veio aqui trazendo papéis e soluções...”, relembra.

DESTINO E SOLIDARIEDADE

Segundo Carla, a postura solidária, além de estimulada pela Credivertentes, é reflexo de vivência própria e gratidão. Aos 19 anos, quando ainda residia em Mercês de Água Limpa, viu edital na porta da agência local, convocando interessados para processo seletivo na instituição. Havia um porém: era fim de tarde, e o prazo limite para participar terminava em menos de 24h. Em São Tiago. “Corri para organizar os papéis solicitados e para conseguir uma carona. Meu pai estava viajando, amigos estariam trabalhando... Um tio se dispôs a ajudar. Mas avisou que, antes, precisava passar por São João del-Rei para resolver questões urgentes”, lembra.

Assim foi feito até que as desventuras comessem: os dois se separaram na cidade, e a jovem se viu sem contato com o parente, no Centro Histórico, faltando apenas duas horas para a agência são-tiaguense, a 50 km, fechar as portas. “Na correria toda, meu tio acabou se esquecendo de mim. Hoje tudo isso se resolveria com um telefonema ou mensagem de celular. O problema é que na época isso era quase ficção científica pra gente”, brinca ao lembrar do sufoco.

A sorte de Carla só mudou por volta de 14h, quando uma Kombi com placa de São Tiago apareceu: “Pedi carona na cara dura e, graças a Deus, o motorista me salvou. Ainda assim, cheguei à agência com cinco minutos de atraso. Vi as portas fechadas. Eis que viro para o lado e meu pai surgiu, passando pela cidade vindo de Oliveira. Como foi um dos primeiros associados da Credivertentes, implorou um pouquinho e acabaram aceitando que eu fosse avaliada”.

O resto é história que se estende desde 1998, mesmo ano em que Anátria da Silva Pereira Azarias, Dona Nadinha tornou-se uma cooperada em Itutinga. Na época, a funcionária pública abriu uma conta pelo prazer e pelo alívio de ter finanças guardadas com segurança em uma instituição de crédito. Mal sabia ela que, nove anos mais tarde, veria as economias se transformando em impulso para o próprio negócio: um complexo de chalés. “Construí uma casinha às beiras da represa daqui. As pessoas gostaram tanto que começaram a alugar. Logo pensei: ‘Por que não aumentar a renda?’. Fui atrás da Credi e recebi financiamento. Com ele, construí uma estrada que dá acesso à água, reformei minha casinha, que agora é recepção e administração, e apliquei em infraestrutura”, relata.

Hoje, o Vale das Candeias conta com sete chalés, pracinha de recreação e área gramada para lazer, que se somam à natureza exuberante de Itutinga. Na cidade que em 1955 recebeu a primeira grande hidrelétrica de Minas Gerais, o cooperativismo levou a luz que os empreendedores locais buscavam.





*Barbacena:
cooperativismo entre rosas
(e alguns espinhos)*

Com mais de 1,16 mil metros de altitude e clima essencialmente frio, Barbacena tem território perfeito para o plantio de rosas. E usufrui bem do talento natural. O município, segundo maior produtor dessas flores no país, comercializa mais de 5 milhões de dúzias delas todos os anos. Cultura que soma a outros números vertiginosos da agricultura local, que também se destaca na produção de frutas.

Quando o assunto é a cultura de pêsego, por exemplo, a cidade é um dos expoentes no estado, com 31 toneladas cultivadas por hectare todos os anos. Outra tendência de peso é a maçã, com

20 toneladas frutificando por hectare a cada 12 meses e lançadas no mercado, segundo levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

O município do Campo das Vertentes também é referência, hoje, por plantar outra semente importante: a do acolhimento. Barbacena foi conhecida até o início dos anos 1980 como endereço do Hospital Colônia, instituição de internações psiquiátricas onde pelo menos 60 mil pessoas perderam a vida. Das que passaram por lá, 70% jamais receberam qualquer diagnóstico de doença mental. Hoje, buscando a redenção, a cidade é referência no *Programa De Volta Para Casa*, criado em 2003 pelo Governo Federal e implementado pelo Instituto José Luiz Ferreira, da Paróquia Bom Pastor, em parceria com a Prefeitura. A iniciativa é baseada na criação de 32 Casas Terapêuticas que abrigam, atualmente, cerca de 190 pessoas sobreviventes do horror. Todas reaprendendo a viver com saúde, dignidade e respeito.

Ministro da Eucaristia e tesoureiro da paróquia, Aloízio Andretto conhece de perto o poder de transformação da fé, da solidariedade e da esperança em dias melhores. E entra na agência da Credivertentes, todos os dias, com o objetivo de aplicar esses princípios à rotina da cooperativa.

O que tem dado certo desde 2002.



Em 1986, nascia a Credivertentes, em São Tiago. Naquele mesmo ano, também nascia a história de Andretto no mercado financeiro, em Belo Horizonte. O destino aprontaria das suas para cruzar ambas as trajetórias em 2002, quando a cooperativa de crédito inaugurou seu 11º Ponto de Atendimento (PA).

Antes, porém, foram necessários 16 anos de vivências, altos e baixos de ambas as partes. Sobre a Credi já contamos em capítulos específicos. Falta, agora, contar sobre Andretto. E a narrativa é intensa. O barbacenense começou a trabalhar ainda adolescente, em 1979, como mecânico de uma concessionária. Exercia, na verdade, a maior paixão que nutria naquela época. “Nasci em uma família de mecânicos e cresci vendo meus tios e vários primos ganhando a vida consertando automóveis, colocando a mão na graxa. Gostava tanto que, no primeiro emprego, passava o tempo livre recolhendo peças do lixo e recuperando até poderem ser reutilizadas”, conta Andretto.

A curiosidade e o talento do rapaz chamaram a atenção da gerência. E, logo, o então mecânico foi promovido à loja de materiais automotivos. Dali, foi parar no escritório; e de lá chegou a Angola, onde desembarcou para trabalhar temporariamente. Na época, o país africano passava por um momento delicado e tenso: uma Guerra Civil. Andretto jura que jamais teve medo e encarou tudo como uma oportunidade de evoluir.

Assim o fez. Mais maduro e com empreendedorismo à flor da pele, Andretto voltou ao Brasil e, após ser aprovado em um teste, foi admitido por um grande banco de Belo Horizonte. Anos mais tarde, retornou a Barbacena, onde atuou como gerente de contas de outra instituição. Lá ficou até novembro de 2001, quando soube da abertura de uma agência da Credivertentes na cidade. “Fui a São Tiago, participei do processo seletivo e, pouco depois, me propuseram o desafio de abrir o PA aqui. Minha função era fazer o trabalho de campo e diagnosticar a viabilidade disso. Foi assim até janeiro de 2002, quando abrimos as portas em uma salinha do Sindicato Rural, que sempre nos deu pleno apoio. Ali começamos a lidar, cara a cara, com os traumas de muita gente”, conta.

VENCENDO MEDOS

O primeiro susto foi do próprio Andretto. Acostumado aos sistemas bancários da capital, ele se viu frente a rotinas totalmente manuais no treinamento que realizou em São Tiago. Quase desistiu da vaga. “Liguei para a minha esposa, a Vera Lúcia, e falei: ‘Tô voltando amanhã’. Ela ouviu tudo o que eu tinha pra dizer e respondeu, muito calma, que eu deveria ficar, porque amava trabalhar no setor financeiro. Nem preciso dizer que segui o conselho, né?”, ri.

A adaptação à Credivertentes cheia de papéis e pouco automatizada, porém, não foi o maior dos problemas naquela época. Em Barbacena, o cooperativismo de crédito voltado ao produtor rural era uma ferida aberta na comunidade. E a Credi tentou cicatrizá-la em um momento ainda doloroso. “Uma cooperativa havia quebrado há pouco tempo e prejudicado muitos produtores. Havia muito remorso e muita raiva. Aqui, então, nosso desafio não era conquistar possíveis associados. Era garantir para eles que éramos diferentes”, lembra Andretto.

E completa: “O problema é que muitos sequer queriam nos ouvir. Viravam as costas quando nos viam chegar para visitas. Para eles, as cooperativas eram todas iguais, e representávamos nada mais que descrédito ou mais uma tentativa de golpe”.

O quadro, aliás, era o menos favorável entre quase todas as histórias de implantações de PAs até ali por outro motivo: habituada a chegar em comunidades sem qualquer instituição financeira, a Credivertentes desembarcou, em 2002, em um município com mais de 120 mil habitantes e muitos bancos na praça. A estratégia, portanto, era voltar às origens e focar no homem do campo – quando ele voltasse a abrir as porteiças para o cooperativismo.

Algo que só aconteceu graças ao suporte do Sindicato Rural de Barbacena.

QUANDO UMA MÃO (ESTENDIDA) LAVA A OUTRA

A primeira conta aberta na Credivertentes barbacenense foi exatamente em nome do Sindicato. Presidido na época por José Eugênio Câmara, tendo Rubens Campos como tesoureiro e Luiz Miranda como secretário, a adesão do grupo à cooperativa foi um sinal de confiança para a sociedade.

E não parou por aí. A primeira sede da Credi em Barbacena foi aberta exatamente em uma salinha cedida pelo Sindicato. Ali, qualquer produtor que chegava buscando orientações, sementes ou outros serviços era

indicado para ouvir uma palavrinha de Andretto sobre cooperativismo de crédito. “Primeiro, eu contava a história da Credivertentes, falava sobre as pessoas que fundaram a cooperativa. Depois, oferecia nossos serviços. Aos poucos, fomos angariando associados”, narra Andretto.

A trajetória recontada tantas vezes pelo gerente da cooperativa foi, aliás, a grande responsável por fazer a Credi ser abraçada pelo Sindicato Rural. Vice-presidente da instituição naquela época, o advogado e ruralista Renato Oliveira lembra bem desse momento.



“Fizemos um levantamento para conhecer melhor a proposta de cooperativismo de crédito que chegava à cidade. Ouvimos indicações extremamente positivas, encontramos resultados sólidos em toda a região e soubemos, desde então, que a Credivertentes faria a diferença aqui em Barbacena. Inclusive para nós. A partir daquele momento, encontrávamos um grupo que sabia tanto quanto nós a importância da união e do apoio para o meio rural. Nasceu uma relação de parceria”, conta Oliveira.

E ela se renova. Em 2007, a cooperativa se mudou para um espaço um pouco mais distante das dependências do Sindicato. O afastamento geográfico, porém, não significou laços menos fortes. Foi símbolo, antes disso, de credibilidade e força sustentadas sobre uma relação de confiança e solidariedade institucional.

Atualmente, o PA da Credi em Barbacena tem cerca de 1,5 mil associados e oito colaboradores. Todos com muito o que contar.

EMPREENDER + APOIAR = COOPERAR

O comerciante Geraldo Loschi fala com satisfação sobre a longevidade de sua história com a Credivertentes: “Estou aqui desde o início”, diz. E acrescenta um fator curioso. Segundo ele, até então, mantinha uma conta corrente em um banco tradicional. O mesmo em que Aloízio Andretto trabalhava.



Com a saída dele, acabou seguindo-o. “Sempre gostei no meu gerente, sabe? Tinha em mente que podia confiar em qualquer instituição para onde ele fosse. Além disso, o Sindicato apoiava a Credi. Tudo isso fez com que eu me tornasse associado de olhos fechados. Sabia que era diferente das outras cooperativas”, explica Loschi.

Não faltam motivos para o empreendedor defender isso. Proprietário de três lojas dedicadas a itens de cama, mesa e banho, além de colchões e enxovais infantis, Loschi associa parte de seu crescimento ao crédito cedido pela Credivertentes. Há três anos, quando montava a estrutura de um dos comércios que administra, recorreu a um financiamento. “Era preciso crescer, mas para crescer é preciso recursos. Tudo o que eu tinha era meu capital de giro e todos sabemos o risco que é mexer nele. Então o jeito foi correr para a Credi. Na hora

de pedir o empréstimo, deu um certo nó na garganta. Mas minutos depois me fizeram sentir tão confortável, que consegui fazer todas as perguntas, mostrar minhas necessidades, negociar. Foi uma experiência muito acolhedora e humana”, avalia.

No mesmo acredita o técnico em Agropecuária Éder Campos, que aos 42 anos realiza o sonho de uma vida: construir três galpões com mais de 2,5 mil metros quadrados. Dois deles serão alugados para produtores locais. O terceiro será utilizado para beneficiar as milhares de caixas de frutas e hortaliças colhidas em culturas mantidas por ele e pelo irmão, Sílvio, há seis anos. A dupla emprega 15 pessoas e vende 90% da produção para o Ceasa



em Juiz de Fora. “Começamos do zero e jamais imaginamos chegar até aqui. Inclusive buscamos financiamento na Credi para começar, avançamos, quitamos e, há dois anos, voltamos a buscar crédito para construir os galpões. A cooperativa foi nosso braço direito e vai ter sempre nossa gratidão”, diz.

Relatos como esse emocionam o agente de atendimento Carlos Henrique Silva, o

Cacá. Há quase 20 anos compondo o quadro de colaboradores da Credivertentes, ele viu de perto o desenrolar dessas e outras histórias. Começou no antigo PA de Barroso, foi transferido para São João del-Rei, passou

por Dolores de Campos e, por fim, chegou a Barbacena. Ali, aplicou todo o conhecimento cooperativo acumulado ao longo dos anos e foi figura central no estabelecimento do novo PA.

Quando pensa em tudo isso, diz sentir um orgulho indescritível que se mistura a motivação. “Muita gente me pergunta o segredo de estar há tanto tempo na mesma instituição. Respondo que é o resultado de muita dedicação e amor. E esses sentimentos só brotam em solos que nos estimulam. As pessoas que estão na cooperativa, a sua filosofia e sua história são apaixonantes. Não poderia me sentir mais feliz e confiante para os próximos anos”, argumenta antes de se levantar e seguir para mais um atendimento. Começa com um aperto de mãos, continua com longas conversas. Regado a algumas xícaras de café, o atendimento termina com o sorriso de satisfação de mais um associado.





REVITALIZAÇÃO DESTE
TREVO E INAUGURAÇÃO
DA IMAGEM DO PADROEIRO
SÃO JOÃO BATISTA

ADMINISTRAÇÃO 2013/2016
PREFEITO MUNICIPAL
JOÃO BATISTA DE SOUSA
VICE-PREFEITO
SALATIEL ALVIM LOBATO
DIRETOR DISTRITAL
JOÃO CERNILHO PEDROSA
PROJETO E PAISAGISMO
DANIEL FAUSTO DE ANDRADE
E JARISON SALVADOR DA SILVA - PARACI
TORRÃO DO FERRO 22 DE JUNHO DE 2014

*Morro do Ferro
(e de gente de fibra)*



Oficialmente, Morro do Ferro é distrito pertencente a Oliveira, no Centro-Oeste Mineiro. Na prática, porém, manifesta a independência econômica e cultural típica das comunidades do Campo das Vertentes e parece ter absorvido, em um mesmo território, os talentos latentes da região.

Com cerca de 2 mil habitantes, sustenta-se de forma bastante diversificada, oferecendo ao mercado a produção agrícola mantida por cerca de 200 ruralistas; artesanatos que vão da madeira ao tricô; cachaças reconhecidas pelo sabor em todo o estado; e biscoitos, com receitas especiais que ninguém confessa.

Não bastasse isso, Morro do Ferro – que ostenta esse nome desde os anos 1940, graças à riqueza mineral comprovada do lugar – também desponta por laticínios produzidos com leite de búfala. Há de se destacar, ainda, a religiosidade intensa da população, devota centenária de São João Batista e realizadora, anualmente, de uma das maiores festas em homenagem a padroeiros cultuados em Minas Gerais.

Ali, em junho, 10 mil moradores, visitantes e romeiros se reúnem todos os anos para celebrar a vida do primo de Jesus Cristo. É assim, segundo o registro mais antigo, desde 1901. Para isso, os fiéis participam de novena, missas, procissões e de confraternizações ao redor de uma fogueira gigante, superando 8 metros. A estrutura remonta à tradição milenar bíblica. Isso porque, conta a tradição católica, Isabel teria pedido que um fogaréu fosse aceso assim que João nasceu. Tudo para que a prima, Maria (grávida milagrosamente após a visita de um anjo), soubesse da notícia do outro lado do vale.

A Credivertentes chegou ao distrito em 2002. E, ao comemorar 30 anos na região, lança exatamente ali uma semente especial: a construção do primeiro Ponto de Atendimento (PA) em imóvel próprio. Três séculos separam os bandeirantes que passaram pelo lugarejo ainda no século XVII dos empreendedores que investem, arriscam-se e ousam com coragem e fé. Mas nem um minuto os distancia do futuro que é construído todos os dias. E preservado.



CONSCIENTIZAR PARA AVANÇAR

Em Morro do Ferro, o ambientalista **Ildeano Silva** faz do cuidado ambiental uma bandeira pessoal desde 1996. Ele pesquisa, projeta, constrói e expõe, na calçada de casa, criações ecológicas que surpreendem pela criatividade e funcionalidade a ponto de se transformarem em pauta de reportagens nacionais. Como exemplo, há um fogão solar, um carrinho ecológico (engenhoca que, por meio de pedais, surge como opção saudável para o ‘atleta’ e economia de energia e água) e um aquecedor solar. Tudo feito com material reciclável e com o objetivo de alertar sobre os perigos das voçorocas que não param de crescer, além do risco de perda do Rio Jacaré.

A luta, agora, envolve a aplicação de ideias sustentáveis na confecção das fogueiras de festas religiosas. Na comunidade rural de Quebra Cangalha, os devotos de São Sebastião já celebram o santo com uma estrutura de eucalipto. “É um bom começo. E é isso que me faz continuar tentando conscientizar as pessoas, mesmo que encontre muita resistência, às vezes. Preservar é um sinal de amor ao meio ambiente, ao nosso lugar, às pessoas ao nosso redor e àqueles que ainda virão. É cidadania”, diz Silva.

Ele não é o único a aplicar o termo de forma ampla. A gerente da Credivertentes local, **Júnia Neri**, usou a mesma palavra para definir o significado da cooperativa na comunidade. Mas ao invés de divagar explicando o porquê disso, deixou a palavra para a aposentada Hilda Fernandes. De fato, a história dela diz tudo.

COOPERATIVA PERTINHO DE CASA = MUDANÇA DE VIDA

Hilda é a típica avó. Vestindo uma camiseta estampada com o rosto de um neto e rodeada por fotos dos outros seis na sala de casa, ela conversa com serenidade, sorriso fácil e ofertas constantes de cafezinhos. Para servi-los, leva o visitante à “cozinha branquinha” – como ela carinhosamente chama o cômodo. O lugar, um dos cantos favoritos do lar, era sonho antigo da aposentada. E só foi realizado graças ao financiamento que conseguiu pertinho de casa, no PA da Credivertentes.

A cooperativa, aliás, é vista por Hilda como um verdadeiro milagre. Viúva aos 27 anos, ela precisou lidar com o trauma da perda ao mesmo tempo em que buscava forças para educar os dois filhos nascidos e receber, saudável, o terceiro que estava a caminho. “Estava grávida de quatro semanas quando meu esposo foi morto. Era caminhoneiro dedicado e trabalhava de sol a sol pra sustentar a família. Na época, éramos nós dois, um menino de seis anos e uma garotinha de cinco. Perdi o amor da minha vida ao mesmo tempo em que fiquei sozinha com duas crianças e uma bebezinha que chegou logo depois. Pegá-la no colo foi um misto de alegria e renovação com medo do que viria pela frente”, lembra.

Era só o começo. Envolta no luto e nos cuidados com a família, Hilda precisou lutar, ainda, contra a burocracia que a deixou meses a fio sem qualquer rendimento até receber a primeira pensão, de 30 cruzeiros. Dava para quase nada, segundo ela, mas garantia comida em casa para os pequenos. E era recebida com esforço.

Sem instituições financeiras em Morro do Ferro mais de três décadas atrás, Hilda precisava viajar cerca de 25 km, até Oliveira, para sacar a pensão todos os meses. Deixava em casa os filhos mais velhos e levava no colo a bebê.

“Ficava presa lá na cidade pra poder receber. Saía num ônibus às 8h, esperava o banco abrir, enfrentava filas grandes e, depois disso, ainda aguardava a condução para voltar, às 15h. Perdia meu dia e ficava com a cabeça cheia, preocupada com os meninos. Não sei como tive coração para aguentar. E isso quando o ônibus não quebrava no caminho. Era um martírio”, conta.

Hoje, com filhos crescidos, cooperativa de crédito a poucos metros de onde mora e financiamentos à mão, diz que finalmente suspira aliviada.



“Eu passei muito tempo da vida sonhando com a possibilidade de pedir um empréstimo. Mas era uma pessoa de poucas posses e nem ousava sentar na frente de um gerente pra falar das minhas necessidades. Tinha medo de ouvir ‘não’. Com a Credi, eu não só recebo minha aposentadoria com facilidade, como me vejo como alguém capaz de investir e realizar sonhos, sabe? Já acordei de madrugada com o assoalho do quarto afundando. Depois que consegui financiamento, consertei tudo, construí quartos para a família vir passar o Natal comigo. Sou plena”, explica.

E completa:

“Confiante também. Tenho um probleminha nas pernas que me impede de andar às vezes. Então, basta pedir à Olívia (uma das colaboradoras na cooperativa) para me ajudar e ela passa aqui pra pegar boletos, por exemplo. Sempre foi assim. Tenho um carinho absoluto por todos. A começar pela Alessandra. Quando a procurei para financiar uns consertos em casa, lembro de ter ficado olhando pra baixo, esperando a negativa. Ela segurou a minha mão e falou: ‘Claro que podemos ajudar. E claro que você vai ter a casinha como sempre sonhou. Acredite nisso’.

TRABALHO E SAUDADE

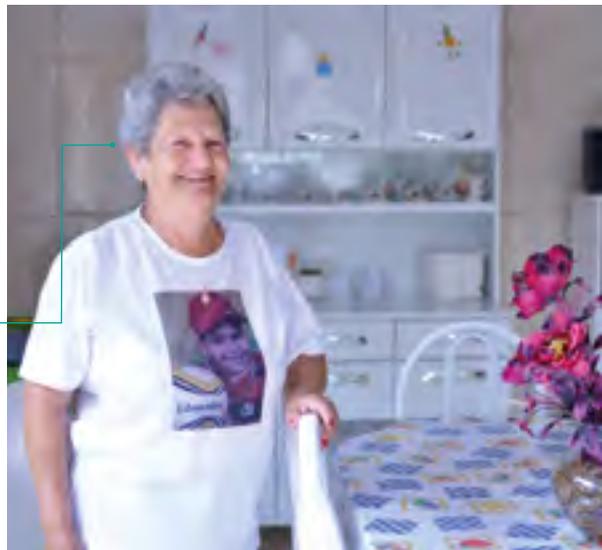
Quando **D. Hilda fala** sobre Alessandra segurando sua mão, a atual gerente do PA em Morro do Ferro, Júnia, sorri. “Ela tinha uma forma singular de acalantar todo mundo. E foi assim que conquistou as pessoas aqui. Quando chegou para coordenar a agência, encontrou desconfiança e um pouco de resistência. Em pouco tempo, se tornou amada e mudou a história da Credi”, conta.

Alessandra Ribeiro faleceu em setembro de 2015. Ou melhor, como frisa o presidente do Conselho de Administração, João Pinto de Oliveira, em texto totalmente dedicado a ela, “passou para a outra margem da vida”.

E não faltaram elogios a ela, que havia passado por Conceição da Barra de Minas e Resende Costa antes de desembarcar em Morro do Ferro com coração, dedicação, perseverança e cooperativismo saltando por todos os poros.

“Uma pessoa incomum, sobre-humana, que conseguiu esculpir, fazer de sua vida, das dificuldades cotidianas, uma obra de ternura, de resultados, de frutos, de excelência. Acessível, disponível, harmonizadora, congregadora, nos deixando e nos consagrando um modelo singular, silencioso, operoso de existência. Exemplo de luta, trabalho, honra, fortaleza, maturidade: como mulher, filha, esposa, mãe, profissional excepcional, impecável atuação social”, continua Oliveira na homenagem encerrada com uma citação bíblica: “Por vezes, sem o sabermos, convivemos com anjos (Hb 13, 2)”.

Júnia, que começou a trabalhar na Credi ainda em 2006, foi pupila de **Alessandra** até 2010, quando assumiu a gerência local e viu a então chefe partir para a agência de São Tiago. Deixou, ali, um legado de trabalho intenso e amizades feitas. “Lembro-me de batermos juntas em várias portas, visitar povoados, promovermos feijoadas para convidar possíveis associados e mostrar nossos produtos. Também houve um trabalho com os aposentados. E o resultado foi a abertura de 300 contas em pouquíssimo tempo. Não tinha quem não se rendesse à simpatia da Alessandra. Ela não fazia negócios. Estabelecia laços. Era uma coisa milagrosa, divina, especial”, conta



chorando.

Ainda assim, diz, se agarra ao otimismo e aos bons momentos. “Só sou a profissional de hoje porque um dia convivi com uma mulher brilhante e cheia de empatia. Foi a pessoa mais aplicada que já conheci e o coração mais humano que já passou pela minha vida. Essa agência se ergueu por ela e quero continuar esse trabalho. Se tiver metade da garra da Alessandra, me sentirei feliz”, diz Júnia.

E não faltam desafios.

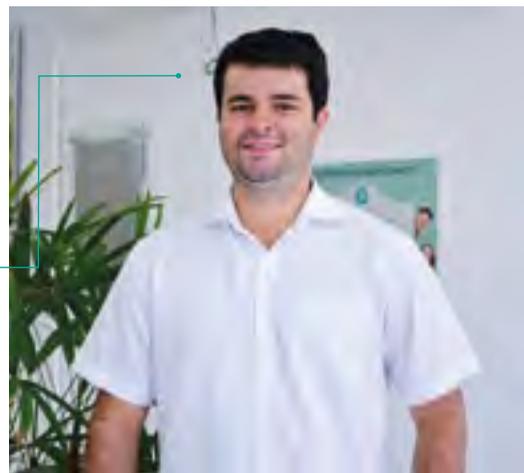
SUSTOS E RECOMEÇOS

Quando chegou à cooperativa, Júnia atuou em um PA provisório, em imóvel cedido pela Prefeitura.

“Eu poderia dizer que se tratava de um balcão. Só isso. A gente atendia as pessoas sem muita privacidade, sem muito conforto. Quando entro na agência atual e me lembro disso, chega a ser cômico. Mas, na realidade, o sentimento principal é de gratidão e superação. Mesmo tão pequenos em 2002, fomos recebidos de braços abertos, acolhidos e compreendidos a ponto de crescer e mudar muito”, explica.

O ápice dessa transformação absoluta deve se dar no final de 2016. Em pleno ano de comemoração das três décadas de abertura na região, a Credivertentes vai inaugurar a primeira agência construída em terreno próprio. As obras começaram em fevereiro e contam no projeto com uma série de transformações decisivas tanto em layout, quanto em tecnologia e segurança.

“Mais do que produtos e serviços, a cooperativa trabalha para oferecer grandes experiências aos associados. E elas começam com um PA bem-estruturado. Para a comunidade daqui, essa obra foi um sinal de prestígio, carinho e gratidão. Mostramos que não chegamos apenas como a única instituição creditícia do lugar, mas como uma instituição que valoriza Morro do Ferro e aqui quer ficar”, frisa Júnia.



O agente de atendimento **Rafael Leão** concorda. Há seis anos atuando na cooperativa que hoje conta com 600 associados locais, o jovem é do tipo que foge das câmeras (“Só tirei foto na formatura da minha irmã, e ainda assim com muito custo (*risos*)”), mas jamais dos desafios. “Eu trabalhei durante muito tempo no supermercado da minha família. Quando abriram a Credi aqui, algo me disse que meu destino era fazer parte da cooperativa. Mas esperei, fui para a faculdade e, enquanto, estudava torci por editais. Quando saiu me inscrevi e minha sensação se cumpriu: fui chamado. Só não foi fácil”, brinca.

Sem meias-voltas, Leão conta que os primeiros dias foram assustadores. “Eu não sabia fazer coisa alguma. Toda experiência do comércio era pouco perto das especificidades daqui. Minha sorte foi contar com a Alessandra e a Júnia me ensinando passo a passo como proceder”, relata.

Pouco depois, o baque de um roubo no PA. “Eu estava dormindo quando ouvi um estrondo. Estavam explodindo o caixa eletrônico daqui. E o impacto foi tão grande que o alarme do meu carro, que estava na garagem a uns 200 metros, disparou. Levantei de qualquer jeito e abri a janela. Vi fumaça. Senti as pernas tremerem e o coração doer. Quando algo assim acontece, os danos não são em equipamentos, são no sossego das pessoas de bem que moram aqui, na rotina de quem trabalha na cooperativa e se sente invadido”, diz.

E completa: “Por outro lado, recebemos demonstrações de apoio e motivação que curaram o susto e nos deram vontade de trabalhar com ainda mais afinco. Quando acontece, o primeiro pensamento é: ‘As pessoas vão nos deixar. Vão ter medo’. Ao contrário, ficaram ao nosso lado e nos reergueram. Cooperativismo está exatamente em ações assim”.



“

Eu me lembro até hoje do dia em que fiz a prova para concorrer a uma vaga como caixa na Credi. Saí da sala com a cabeça doendo e encontrei uma turma de concorrentes comentando os resultados. ‘Acho que acertei tudo em Matemática’, disse uma pessoa. ‘Tenho certeza de que passei. Inclusive acertei aquela questão complicadíssima’, comentou outra. Voltei para casa certa de que não havia passado. Mas, graças a Deus, estava muito errada quanto a isso e, logo, comecei a atuar em Conceição da Barra de Minas.

Já se imaginou saindo de casa de madrugada, com um malote cheio de dinheiro debaixo do braço, e pegando estrada de chão em um fusquinha? Pois era isso o que eu fazia todo santo dia. Ah, também não existiam esses computadores que você vê aqui... Eram as famosas ‘marrecas’, com dois botões: ‘Recebimento’ e ‘Pagamento’ (risos). Em 23 anos de casa, acumulei muitas histórias e muito aprendizado. Costumo dizer que é impossível falar de mim sem falar da Credivertentes. Minha vida mudou aqui.

”

*Valéria Aparecida Lara,
agente de atendimento no setor de Contas Correntes e supervisora de Tesouraria*



*Ibertioga:
onde empreendedores fazem milagres*



Pagamento de uma promessa? Crença familiar? Não se sabe por que exatamente os irmãos Paulo e Pedro Nunes, considerados os fundadores de Ibertioga, construíram uma capelinha em homenagem a Santo Antônio nos anos 1700. Mas, possivelmente desde então, o santo português se transformou no padroeiro da comunidade, que, até hoje, mais de três séculos depois, o celebra com veemência.

Coincidência ou não, o fato é que não haveria um “padrinho” melhor para a cidade, atualmente com cerca de 5 mil habitantes. Afinal, muito além da fama de casamenteiro, Santo Antônio também é conhecido como advogado das causas (e coisas) perdidas, além de protetor dos comerciantes.

Reza a lenda, aliás, que em Nápoles um empreendedor prometeu 400 escudos ao santo. Mas, depois de receber a graça, acabou não pagando a promessa. Ao mesmo tempo, uma jovem que planejava se casar sofria por não ter condições de pagar os dotes à família do noivo. Orou então ao santo franciscano e, milagrosamente, recebeu um bilhete indicando que procurasse certo comerciante e lhe mostrasse o pedaço de papel. Nele, havia outra indicação: “Coloque-o na balança. Dê a esta mulher, em moedas de prata, o equivalente ao peso do papel”. Se você deduziu que o resultado foram 400 escudos, acertou.

Se também já começou a imaginar que histórias improváveis assim aconteceram em Ibertioga, mais um ponto. Na cidade apadrinhada por Santo Antônio, gente como Tia Dora e Éder tem muito o que contar.

Ali, onde um Ponto de Atendimento (PA) do Sicoob Credivertentes chegou em 2005 e se instalou bem ao lado da Igreja Matriz – sim, de Santo Antônio – em 2013, trajetórias e vitórias como as deles são testemunhadas por jovens como Ana Paula e Cláudia. E elas se orgulham disso.

A DONA DOS SAPATINHOS

Ela não tem uma carruagem que se transforma em abóbora depois da meia-noite. Tem um trailer em que vende lanches deliciosos, às vezes madrugada a fora, há quase 15 anos. Também não tem um sapatinho de cristal abandonado na escadaria. Mas um par de sapatos comuns que, ao invés de chamar a atenção de um príncipe, incomodou uma vizinha antiga.

Maria Auxiliadora da Silva, mais conhecida como Dodora ou Tia Dora, retornava para casa certo fim de noite, após horas ininterruptas de produção de hambúrgueres, quando encontrou uma moradora que, à época, residia ali perto. “Tem tanto tempo que escuto o mesmo barulho de sola chegando... só tem esse sapato?”, quis saber. A resposta de Dodora veio pronta, na forma de um sonoro “sim”. O par que calçava a acompanhou por anos. “Tinha desde que trabalhava em Barbacena. Chegava em casa, passava um paninho, tirava a poeira e, no dia seguinte, estava pronto para usar de novo. Não comprava roupas ou acessórios pra mim. Tudo o que eu ganhava investia no meu filho”, conta com lágrimas nos olhos.

Hoje, a realidade da empreendedora é outra. Esforçada, determinada e investidora nata, Dodora viu a própria situação mudar aos poucos com a consultoria e o investimento oferecidos pelo Sicoob Credivertentes desde o primeiro dia como associada, em 2010. “Empréstimo pra gente pobre? Cartão de crédito? Isso era ficção pra mim. Agora são parte do meu dia a dia. Ainda pago no débito ou crédito quase em câmera lenta pra aproveitar o momento”, gargalha.

Não foi fácil chegar até aí. Aos 7 anos, Dodora perdeu o padrasto e escolheu trabalhar para ajudar a família. Precisou sair da roça, onde morava, e se arriscar na cidade, onde se tornou cuidadora de crianças. Para ter renda extra, lavava fraldas ou cozinhava para algumas famílias. Mais crescida, passou a atuar no comércio. Diz que não lembra quantos anos ao certo viveu nessa dinâmica, até o dia em que decidiu abrir o próprio negócio.

Primeiro, montou um bar, mas pagava aluguel do estabelecimento e percebeu, pouco depois, que não teria rentabilidade. O jeito foi arriscar tudo em outra ideia.

“Peguei minhas economias, comprei um trailer velho e fui fazer hambúrgueres. No princípio, tive dificuldades financeiras. Vendia muito, mas a prazo, e não via o dinheiro chegar. Foi aí que me associei à Credi e abri a primeira conta da minha vida. Depois, com a ajuda ‘das crianças’, fui desenvolvendo melhor alguns critérios de gestão, perdi o medo do cartão de crédito e avancei”, explica.

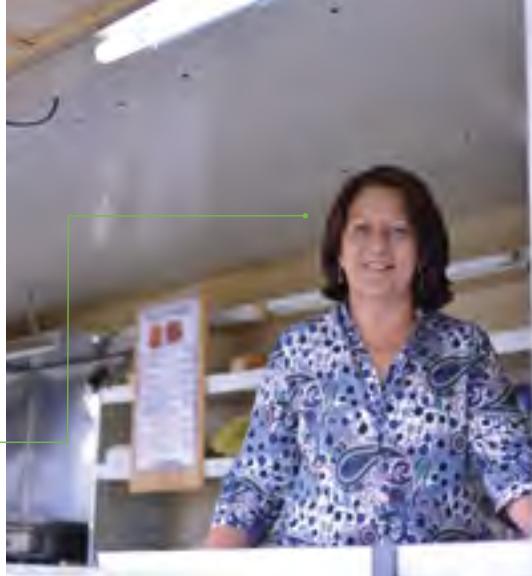
“As crianças” que ela menciona são as colaboradoras da Credivertentes na cidade, a quem também chama carinhosamente de “minhas meninas” e a quem recorre sempre que precisa de um conselho financeiro.

Com as lições que aprendeu, descobriu tudo sobre planejamento e estabeleceu prioridades. Primeiro, pagou os estudos do filho, hoje policial militar. Depois, passou a investir na casa em que mora, com algumas obras e mobiliário. O próximo passo? Reformar o trailer. Sonho que começaria a ser realizado duas semanas após a entrevista para a produção deste livro.

AS MENINAS

-Ei, Mari!
- Bom dia, Afonso!
- E os ovos de Páscoa, Arthur?

A jovem Cláudia Pires de Oliveira é agente de atendimento no PA de Ibertioga desde 2013. Mas é velha conhecida de todos



os associados. Nascida na zona rural da cidade e moradora da área urbana desde os 18 anos, quando foi contratada por uma loja da área central, Cláudia é a simpatia, a sorte e a competência em forma de gente.

Da loja, foi convidada a assumir o caixa de uma Lotérica. De lá, foi para a Credivertentes. “A Lidiane (Reis) era a gerente na época. Malhávamos na mesma academia. Um dia, enquanto eu lavava a calçada de onde trabalhava, ela passou por lá, disse que havia uma vaga para estagiária no PA e que eu deveria tentar. Na verdade, as inscrições terminavam às 12h. Eu tinha poucas horas pra organizar o currículo e enviar. Foi emocionante e cheio de adrenalina esse momento”, brinca.

Mais emocionante ainda foi receber a ligação da sede, em São Tiago, confirmando que havia sido escolhida. Esse sentimento, aliás, passou a fazer parte da rotina de Cláudia. “Há pouco tempo fiquei internada, e a Dodora foi uma das pessoas a me visitar. Quando voltei, não demorou a vir perguntar como é que eu estava, assim como outros associados. Não estamos aqui ocupando uma cadeira atrás da mesa. Estamos aqui preenchendo vidas. E isso é mágico”, frisa.

O MERCADO

“Deus, sei que tenho sorte de ter um emprego e Te agradeço por isso. Mas preciso melhorar de vida, ajudar pai e mãe lá em casa. Então, peço que o Senhor me conceda ajuda para encontrar um emprego melhor. Mesmo que, pra estar nele, eu precise sair de madrugada e só voltar à noite”.

A oração do hoje comerciante Éder Marcos da Silva, dono do próprio mercado em Ibertioga aos 35 anos, foi atendida dias depois. Trabalhando desde os 12 anos de idade, o rapaz ganhava pouco e sentia o peso da responsabilidade nas costas. Queria fazer mais por si e pela família. Se ajoelhou, rezou e logo foi convidado para assumir o posto de vendedor em uma loja. Mas em Barbacena. Saía de casa às 5h30 e só voltava às 19h. Foi assim por mais de uma década.

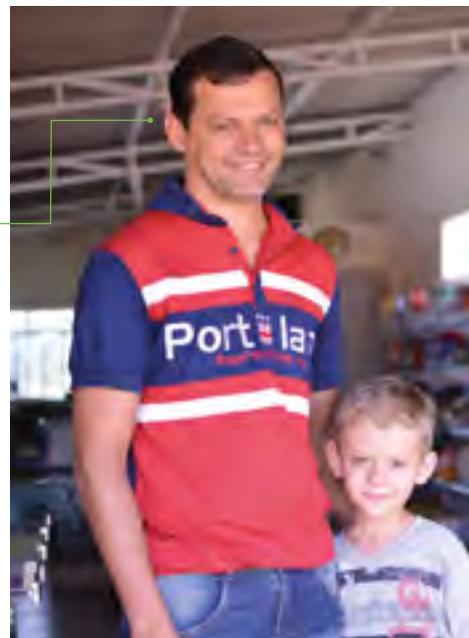
E esse período incluiu os primeiros anos de vida do filho. “Eu nunca o via acordado. Era triste. Doía em mim. Então, novamente rezei e pedi a Deus que me permitisse ficar mais perto do meu pequeno”, relembra. A oração foi atendida mais uma vez.

“Meu irmão, Elton, propôs que montássemos um negócio na garagem do nosso pai. Tinha uma poupança razoável guardada e concordei. Saí pesquisando o que faltava no nosso bairro, o Santo Antônio, e percebi que não havia mercearias. Era a nossa chance”, conta. Pouco depois, o Mix foi aberto, um mercadinho com itens de primeira necessidade, administrado por Éder enquanto conciliava ao empreendimento o emprego em Barbacena. “Tínhamos feito um empréstimo de R\$ 10 mil num banco. Muito pouco perto do que precisávamos de verdade, mas foi o máximo que conseguimos e tínhamos que pagar. Como não havia certeza se o Mix ia vingar, continuei trabalhando. Quando voltava, fechava o caixa e ainda me reunia com meu irmão até 1h. Foi árduo”, diz.

Um ano mais tarde, Éder se viu sozinho no empreendimento. E precisou tomar a maior decisão da vida: abandonar o trabalho fixo e se arriscar no mercadinho, com paciência; ou aceitar o que parecia ser uma derrota e desistir do sonho. Escolheu a primeira opção. “Eu sentia medo, sim. Às vezes, no fim da noite, colocando todas as entradas e saídas na ponta do lápis, dava vontade de chorar. Mas uma voz dentro de mim me dizia pra continuar. Obedeci e deu certo”, sorri.

Vale aqui um adendo: essa história foi intensa e, entre altos e baixos, aconteceu em quatro anos. Em meio a ela, em 2013, Éder se associou à Credivertentes. “Eu pagava alguns boletos aqui no PA. Todas as vezes em que chegava com os envelopes, a Claudinha vinha até mim, falava, falava, falava e sugeria que eu me tornasse um cooperado. ‘Água mole, pedra dura...’. Sabe o resto, né? (risos). Me convenceu e hoje estou aqui”, narra.

Com pouco tempo de conta, aliás, Éder pediu crédito, ouviu um “sim” e pôde investir na sede própria do Mix. Em 2014, ele se converteu em um mercado com 200 m², maior disponibilidade de produtos e, ao contrário do balcão de sua origem, um caixa. Limite? Não. “Não acho que cheguei ao meu ápice. Quero crescer mais ainda. Tenho tempo, fê, vontade, muitos sonhos e a Credi. Aqui, eu senti que acreditavam no meu negócio e



que, tanto quanto eu, queriam que ele crescesse”, frisa. A gerente do PA local, Ana Paula Castro, concorda.

MUDANÇAS – DO RECEIO ÀS BOAS-VINDAS

Quando Ana recebeu uma ligação anunciando que havia sido aprovada no processo seletivo da Credivertentes, em outubro de 2009, quase gritou ao telefone. Segundos depois, veio o baque: a vaga não era para Barbacena, onde havia deixado currículo. Era para Ibertioga. E não havia muito tempo para que respondesse à convocação.

Desempregada após uma lei obrigar que os terceirizados de onde trabalhava fossem demitidos, Ana entendeu que não era hora para medo. E “de mala e cuia”, como gosta de dizer, mudou-se para o município famoso pela natureza exuberante, a culinária e os carros de boi.

Segundos após as formalidades de apresentação na Cedi ouviu que, a partir daquele momento, seria treinada para um dia coordenar o PA.

“Lembro-me de ter arregalado os olhos e engolido em seco. O coração apertou, deu um calafrio na espinha. Mas não demorou pra que eu colocasse as mãos na massa – ou melhor, nos papéis (*risos*) – e começasse a trabalhar. Foi um desafio, uma terapia, uma lição na minha vida”, diz ela, que conheceu uma cooperativa ainda engatinhando, sem muitos recursos tecnológicos e com operações manuais. Ainda assim, não parava de atrair associados e vivia lotada.

Era a salvação de uma comunidade que já não se via obrigada a viajar até Barbacena para receber salários, pagar contas, fazer depósitos. “Pra checar saldos, usávamos uma maquininha antiiiiiga”, relata prolongando os i’s mesmo. E completa: “Mesmo assim, as pessoas saíam daqui satisfeitas, porque podíamos não ter um caixa eletrônico ou computadores, mas tínhamos empatia, mesmo com a correria. Lembro que fechava por 10 minutos para almoçar e, no mesmo segundo em que pegava o garfo, alguém batia na janelinha precisando da gente”, lembra.

Em 2015, o aviso dos primeiros dias se cumpriu: convidada para assumir a agência de São Tiago, Lidiane abriu alas para Ana, que novamente se viu entre o receio e o talento para lidar com reviravoltas, incluindo a morte recente da mãe. Como sempre, entrou no olho do furacão.

Saiu dele inteira. O PA em Ibertioga, reformulado e modernizado ainda em 2013, tem hoje 600 associados com perfis distintos, indo das produções rurais a contas governamentais e de trabalhadores autônomos. Alguns, inclusive, de comunidades nos arredores, como Santa Rita do Ibitipoca e Santana do Garambéu. Entre um suspiro e outro narrando as surpresas – boas e más – dos últimos anos, Ana diz que só mudaria uma coisa. “Traria a minha mãe de volta. Fisicamente. Porque, de alguma forma, sei que ela está comigo, sempre. O resto viveria exatamente igual; e sigo me preparando para o que vem pela frente”, garante.





*Madre de Deus:
de grão em grão...*



De longe dá para ver: a 5 km da área urbana de Madre de Deus de Minas, seis silos despontam no cenário. Gigantescos. São eles o símbolo máximo da economia local. E não há exageros nisso. Afinal, na prática, por ali há um silo para cada mil habitantes. Tão grandes, fortes e imponentes, que já não é arriscado dizer: se São João del-Rei é a cidade dos siNos, Madre de Deus de Minas merece o título absoluto de cidade dos siLos.

Tudo para abarcar um fenômeno agrícola associado a características latentes de industrialização e forte exportação de feijão, milho, soja... uma sorte imensa de grãos. Exatamente por isso, se a crença é de que “de grão em grão, a galinha enche o papo”, na cidadezinha, a maior verdade é que, de grão em grão, se fortalece uma comunidade inteira – e cria-se um município influente no mercado.

De acordo com dados divulgados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Madre de Deus responde atualmente por nada menos que 70,35 mil toneladas de toda a produção agrícola do Campo das Vertentes. Desse total, a maior parte é dedicada a cereais, com cerca de 30 mil toneladas de milho, 9 mil de soja, 6,6 mil de feijão e mais de 16 mil de trigo. A matemática envolvendo este último item, aliás, coloca Madre de Deus na segunda colocação no *ranking* das maiores produtoras do estado, perdendo apenas para Rio Paranaíba. Um fenômeno indubitável, principalmente considerando que, em 2013, a cidade ocupava a quarta posição e que a tradição na produção de grãos começou há cerca de 30 anos.

Na prática, a mágica dos cereais começou a brotar na mesma época em que as primeiras sementes da Credivertentes germinaram. Por coincidência ou não, o território madre-deu-sense também colhe frutos do cooperativismo desde 2008.



DEFININDO “SUPERAÇÃO”

“Meu nome é difícil. Custei a aprender a escrever. Acho que meus pais queriam mostrar desde o nascimento que a vida era complicada”. Quem diz isso é Hildeunilson Ribeiro Fonseca, o Denilson, empreendedor rural em Madre de Deus.

Ele; o também ruralista Reinaldo Reis; e o gerente da Credi-vertentes local, José Rosário do Nascimento (Zezé), têm muito em comum. Além de apaixonados pela vida do campo e por tudo o que a terra dá, todos conhecem bem os significados de “baque”, “reviravolta” e “superação”. Mais do que isso: recontam toda essa trajetória com leveza e bom humor, transformando o que poderiam ser grandes traumas em inspiração para quem os ouve. Esse talento, aliás, parece ser inerente aos madre-deusenses.

No município com economia baseada e referência em agronegócios, um ano de seca pode ser considerado uma tragédia ambiental. Imagine, então, passar por dois. Pois foi o que ocorreu na cidade em 2013 e 2014, quando chuvas esparsas prejudicaram plantações, quase fizeram desaparecer pastos e, com isso, interferiram diretamente na produção de leite local.

Para piorar, uma chuva de granizo histórica devastou várias lavouras em 2015. Motivo de desânimo? Não. Lida direta com a crise e mobilização estratégica foram as ações desenvolvidas para contornar a fase difícil. E deu certo.



“O cenário foi assustador num primeiro momento, mas, em pouco tempo, os produtores voltaram a avançar. Isso porque eles têm um tino investidor muito forte. Para se ter uma ideia, aqui na Credi, temos cinco vezes mais operações de crédito do que depósitos. Os empreendedores rurais entendem que o negócio só funciona se for estimulado. E uma das bases para isso é exatamente a aposta em modificações que, obviamente, demandam capital”, explicou Zezé.

Ele próprio, um profundo entendedor dessa realidade.

AJUDA MÚTUA I

“Eu estava atendendo uma pessoa e conversando com ela tranquilamente, assim como estou fazendo agora. De repente, despenquei no chão como uma abóbora madura, sem sentidos”, conta Zezé, o rei das metáforas e das histórias na Credi-vertentes em Madre de Deus.

Na época, ainda como estagiário na agência de Barbacena, ele foi socorrido pelo gerente de lá, Aloizio Andretto. O diagnóstico médico foi de um Acidente Vascular Cerebral (que viria a se repetir meses depois). O diagnóstico de Zezé foi “uma usina nuclear mental que explodiu”.

Não deixa de fazer sentido. A trajetória do responsável pelo Ponto de Atendimento (PA) em Madre de Deus desde 2008, meses após ser inaugurado, é estafante só de ouvir. É o tipo de relato que faz você se perguntar, o tempo todo, quantas horas tem o dia de alguém como ele.

Um entre sete filhos de um casal de agricultores, Zezé perdeu a mãe para um câncer aos sete anos de idade. Aos 11, viu o pai ter o mesmo destino, vítima de um tumor na próstata. Foi nessa época que começou a trabalhar. “Meu pai havia vendido quase tudo o que tinha para pagar o tratamento da minha mãe. Trabalhou durante o que lhe restou de vida pra educar a gente e colocar comida na mesa. Depois, essa responsabilidade ficou pra gente”, conta.

Não foi fácil. Inexperiente e sem perspectivas de salários reais, o menino atuava como podia auxiliando em casas de família. Em troca, ganhava teto, arroz e feijão. Em 1983, ele resolveu se arriscar: ingressou na Escola Agrícola de Barbacena. Pouco depois, em 1986, decidiu tentar a sorte na Polícia Florestal. “Nem sabia direito o que era ou o que teria que fazer. Só pensava que conseguiria a vaga e poderia trabalhar”, lembra Zezé.

De fato, foi assim. Mas desilusões na profissão e defasagens nos salários, à época, fizeram o hoje gerente da Credi migrar de área mais uma vez. Com coincidências interessantes e sorte, aliás. “Eu havia multado

um produtor por corte ilegal. Por algum motivo, ele acabou gostando de mim mesmo assim (*risos*). Então, recebi o convite para atuar como técnico na fazenda dele, especializada em gado de corte e leite, além de fonte de carvão. Foi tudo lindo até o Plano Collor. Quase 80 pessoas perderam o emprego lá. Eu fiquei com medo de ser o próximo e comecei a correr atrás de algo próprio”, explica.

AJUDA MÚTUA II

E foi assim que o especialista em reviravoltas se transformou em despachante na comunidade madre-deusense. Não foi o suficiente para a “hiperatividade” de Zezé, que, em 1998, inaugurou a própria pizzaria e aceitou, ainda, um cargo como representante de vendas de lubrificantes automotivos.

Não bastasse isso, Zezé deu continuidade a um plano e uma paixão antiga: a pecuária. Veio, porém, uma sucessão de tempestades. O divórcio e a morte de um irmão o fizeram repensar a vida. “Na pizzaria, eu trabalhava junto com a esposa, e o escritório era todo coordenado pelo meu irmão. Tudo o que tinha era resultado de ajuda mútua da família. Foi em meio ao trauma que vi o edital da Credi-vertentes”, narra.

Após impasse com os Correios e quase perder o prazo para se inscrever, Zezé acabou pegando estrada e entregando o currículo pessoalmente na sede em São Tiago. Acabou aprovado e convidado para estágio em Barbacena, durante dois meses. Tudo coincidindo com a graduação em Direito que começara a frequentar.

Os problemas de saúde surgiram, remédios e apoio dos colegas curaram. Já em Madre de Deus de Minas, Zezé atuou ao lado do então gerente de PA local, Marcelo Costa. “Foi uma parceria de muita história numa cidade fantástica. Tenho certeza de que vou levar na bagagem tudo o que aprendi com as pessoas dali e lembrar os exemplos de empreendedorismo e companheirismo que testemunhei na comunidade”, diz o hoje gerente de Negócios da cooperativa.

Costa o faz com toda razão. As trajetórias que contaremos agora só comprovam isso.

MAIS DO QUE NEGÓCIOS: APOIO

O Denilson, que mencionamos no início do capítulo, é dessas pessoas sorridentes e de otimismo contagiante, mesmo em meio à turbulência. Quando narrou sua história para este livro, o fez com bom humor e empolgação. Mas, para isso, escondeu preocupações latentes: “Olha, eu não dormi esta noite. Meu trator quebrou, minha colheita de feijão vai atrasar quase três meses”, confessou ao fim da conversa.

O desabafo contido – e tardio – é próprio de Denilson. “Não me entrego fácil. Ao invés de queimar energia lamentando, gasto tudo procurando a solução”, ensina. Sempre foi assim. Filho de um caminhoneiro e uma produtora rural, o madre-deusense cresceu entendendo a importância de olhar sempre à frente na estrada e de plantar hoje para colher amanhã. Foi assim que conseguiu aumentar a criação de gado leiteiro que ganhou dos pais como incentivo para “tocar a vida”, arriscar-se na compra dos primeiros implementos, mesmo sendo chamado de “louco”, juntar economias enquanto trabalhava na colheita de vizinhos e, ainda, investir tudo em um caminhão, que acabou despencando de uma ponte no mesmo momento em que uma loja de razão, que havia tentado manter, falia.

“Eu me lembro bem de ter gritado ‘Chega!’. Mas foi um basta que me fez voltar ao início de tudo, estaca zero mesmo. Zero, aliás, era o dinheiro que eu tinha. Até hoje, não entendi como, nem por que, mas mesmo assim consegui financiamento na Credi-vertentes em Barbacena, na época”, conta.

O suporte foi essencial para pagar dívidas, restabelecer a vida, alugar equipamentos e voltar a trabalhar colhendo culturas de grandes produtores. Foi fazendo isso que um dia teve a grande ideia: plantar por



conta própria.

Com o pouco que conseguiu juntar ainda no início da guinada, Denilson arrendou terrenos. Começou com três hectares de feijão. Saltou para 18. Depois somou outros 32 dedicados à famosa moranga. Hoje, na mesma dinâmica, chegou aos 160 hectares repletos, também, de soja, milho e trigo.

Com ele, já atua o filho, de 18 anos, que superou uma doença grave na medula. Esse capítulo da história, aliás, é o único que faz Denilson chorar. “Ele é meu melhor amigo. E foi por ele que muitas vezes ergui a cabeça. Se eu não insistisse, ele não sobreviveria. Arcamos com uma cirurgia de R\$ 40 mil que me fez, inclusive, secar todas as economias outra vez. A sorte é que, muitas vezes, tive cheques sem fundo tolerados por uns dias pela Credi. Entrei para a cooperativa em 2003, em Barbacena, transferi a conta para Madre assim que o PA abriu as portas e vou manter até o último dia da minha vida por gratidão, confiança e certeza de que não sou um negócio. Sou gente que importa”, defende.

DE EMPREGADO A EMPREGADOR

Reinaldo Reis, 31 anos, não para de falar um minuto. Nem consegue ficar quieto em uma cadeira, dentro de uma sala. A agitação se explica: ele quer terminar rápido a entrevista e voltar para o único assento em que se sente confortável: o do trator.



Nascido e criado na zona rural, Reis diz ter aprendido ainda cedo que um minuto perdido na roça é um hectare desperdiçado. A proporção tem lá seus exageros, mas é o parâmetro do produtor rural que, garante, só tira folga na Sexta-Feira da Paixão.

Ainda assim, confessa, relaxa pouco. “Ah, eu tô acostumado a acordar antes de o galo cantar, né? Dormir até depois que o sol nasce incomoda. E não adianta: eu fico pensando o dia todo nas plantações que deixei de colher”, brinca. Ou melhor: fala muito sério. Inclusive a ponto de calcular, sem máquinas ou mesmo papel e lápis, quantas horas serão necessárias para tirar da terra os frutos que cresceram das sementes que um dia espalhou.

Essa obstinação, garante, o faz se manter distante do que o mercado chama de “crise”. “Se

você planta e cuida, tem o que colher. Se colher, tem dinheiro pra investir. Se investe, consegue crescer. Crise pra nós é falta de chuva e trator pifado”, frisa, lembrando filosofia que divide com três irmãos.

“A gente passou a vida quase toda trabalhando pros outros. Um dia nos juntamos e decidimos comprar uma máquina pra cortar feijão. Dali, conseguimos adquirir uma Kombi pra transportar a colheita, depois outros equipamentos. Por fim, chegamos ao trator. E aqui não tem essa história de raiva, inveja, sabe? Em Madre de Deus, o ex-patrão torce pro antigo funcionário. Tem espaço pra todo mundo. Terra demais pra explorar. Graças a Deus”, acredita.

A frota que a família Reis conseguiu acumular em menos de dez anos reforça a crença: são quatro tratores, um arado, uma espalmadeira de calcário e uma adubadeira para milho, além de ferramentas de reforço mecânico. O mesmo vale para as terras que os irmãos conseguiram arrendar. “Na cidade, o povo acha que é lenda, né? (risos). Mas começamos com 30 hectares e, hoje, já ultrapassamos 600”, explica.

Mais do que multiplicar território, os Reis viram crescer as demandas e, com isso, chegaram a contratar empregados. “Eu acho a coisa mais engraçada do mundo quando alguém me chama de patrão. Não consigo me ver assim, sabe? Prefiro pensar que tô dando chances pra outros meninos da cidade um dia crescerem também. Fácil não é, não. Por outro lado, tendo fé, determinação e apoio dá pra ir muito longe. É aí que entra a Credi, moça. E eu faço questão de dizer isso. Daí, topar vir correndo pra cá, com terra na

roupa, e contar nossa história. As pessoas precisam procurar o apoio certo. Aqui a gente tem”, diz antes de se levantar e se despedir.

CONHECENDO REALIDADES

Antes de ultrapassar a porta giratória, Reis se despede do agente de atendimento, operações de crédito e cadastro **Domingos Sávio de Cristo**. Há quase três anos na agência de Madre de Deus, Domingos não só conhece cada uma das trajetórias que chegam ao PA, como também viveu, na pele, parte das experiências que os produtores relatam e querem transformar com crédito.

“Sou técnico agrícola e trabalhei no Instituto do Meio Ambiente (IMA) antes de chegar à Credi. Além disso, também apostei na produção leiteira. Quando alguém chega aqui falando sobre seca, instabilidade, insumos e problemas de mercado, o relato não é de um produtor para um membro de instituição financeira apenas. É de um homem da terra pra outro. Essa empatia é o grande diferencial da cooperativa. A gente aprende a lidar com números, sim. Mas soma esforços antes de cifras”, explica.

Domingos não é exceção. Com todo o talento para contar causos e fazer comparações, Zezé diz gargalhando que no PA a equipe de oito colaboradores parece, metaforicamente, com um rebanho de carneiros: “Se um berra, o resto se junta ao redor dele. Estamos sempre prontos para ajudar e fortalecer a comunidade”, diz.

E completa: “Hoje, ruralistas antigos se sentem motivados, e produtores jovens investem nas lavouras ao invés de partirem para os grandes centros. Madre de Deus não perde talentos. Todos ganham. E a Credivertentes ajudou nisso”.





*São Tiago:
café, biscoito, boa prosa e cooperativismo*

Alexandre Chaves chegou a São Tiago no final dos anos 1980. Visitava a cidade com a esposa, Simone, natural do município. O primeiro conselho dela? “Olha... não se esbalde nas quitandas logo na primeira casa em que formos. Vamos visitar várias, em todas vão oferecer café com algo para comer... e recusar é quase uma ofensa”, disse rindo. Chaves nem imaginava, mas poucos anos depois o costume acolhedor fomentaria uma economia municipal, alçaria a comunidade ao *status* de “Terra do Café com Biscoito” e daria a ele a chance de empreender.



Algo que, talvez, Freud explique. Segundo o hoje empresário com uma fábrica própria de biscoitos, outra lembrança nítida da primeira passagem por terras são-tiaguenses envolve meios de transporte tipicamente rurais, gente sorridente e cheirinho de delícias saindo do forno. “Na época, esses quitutes ainda não eram a força motriz do mercado local. Eram um símbolo cultural que se manifestava, por exemplo, na *Festa de Julho*. Nunca me esqueci de ver as charretes chegando à cidade em duplas – uma trazendo famílias inteiras, com felicidade contagiante; e outra, os quitutes”, relembra.

Hoje, o empresário, natural de João Monlevade, emprega aproximadamente 30 pessoas e coloca no mercado mais de 40 variedades de biscoito, chegando a preparar 6 toneladas do produto por ano. É apenas um caso entre outros cerca de 50, transformando São Tiago em um polo da mágica dos fornos. E de modelo econômico. Isso porque desponta como exemplo claro de algo que o cooperativismo já prega há séculos: existem potencialidades gigantescas nas pequenas localidades. São Tiago foi além, agigantou-se.

Essa transformação o saudoso Pedro Coelho (1917-2015) viu com orgulho. Exímio contador de histórias e risonho piadista, entre um caso e outro, narrava episódios retirados das versões oficiais de livros com a leveza de um cronista. Daí, vez ou outra, levantar dúvidas sobre a veracidade do que dizia. E isso o divertia. Mas sobre São Tiago falava sério. Lembrava que, desde o século XVIII, os tropeiros que passavam pela região faziam parada obrigatória nesse cantinho do Campo das Vertentes e “enchiam a pança de café e biscoito”.

Com razão. Criatividade, variedade e novos sabores são especialidades seculares em São Tiago. Talvez, reflexo até mesmo da multiplicidade de perfis e histórias protagonizadas por gente dali.

Em São Tiago, terra do desbravador Patrício Lopes, hoje vive gente como Sebastião Gaudêncio de Almeida, um simpático produtor rural, de 79 anos, que nutre uma amizade exemplar com um... boi. O Tomate, um gigante dócil de 25 arrobas (quase 400 kg) e chifres que até agora ninguém ousou medir.

No mesmo município, está Tiago Eduardo de Paula, idealizador do Oratório Coração de Jesus, casa de caridade que atende mais de cem crianças, oferecendo amor e atenção em forma de alimento, entretenimento, diálogo, lições de vida.

Na terra com várias sementes exemplares de empreendedorismo, coragem, empatia e bem social, o cooperativismo da Credivertentes brotou há 30 anos. E permanece dando frutos graças ao trabalho de pessoas como as que você vai conhecer agora.

EM FAMÍLIA

Antônio Eustáquio de Resende, 69 anos, não é funcionário da Credivertentes. Mas praticamente bate ponto na cooperativa. Segundo ele, uma visita à agência, que fica na praça central de São Tiago, é parte da rotina.

“Quem mexe com terra tem coisa pra resolver todo dia, né? Antigamente, o pessoal colocava o dinheiro debaixo do colchão e tava tudo resolvido. Hoje, nem se a gente quisesse dava, porque quase não sobra”, diz aos risos. E completa: “Mas não reclamo não... A fatura aqui é de honra. A gente arca com o que precisa, dorme tranquilo e acorda de madrugada pra trabalhar mais com sorriso no rosto”.

É assim, aliás, há quase 50 anos. Criado em uma família de trabalhadores rurais, Resende arrendou seis alqueires de terra do pai aos 22. Conta, inclusive, que tinha “oito vaquinhas”. Delas tirava o suficiente para encher alguns latões de leite e saía madrugada a fora, a cavalo, distribuindo em alguns pontos da cidade. “Era pouco, mas o suficiente pra trabalhar e por comida dentro de casa; pra fazer a nossa vida. Só não era fácil. Por isso, não gosto muito do termo ‘produtor rural’. Quando a gente se dá esse nome, tem quem olhe imaginando que somos o ‘Rei do Gado’. Lá em casa ninguém é. Somos trabalhadores mesmo”, explica.

Com o passar dos anos, a persistência deu resultado. Hoje, Resende administra um sítio de 40 alqueires, com 80 cabeças de gado, produzindo 170 litros de leite diariamente. Tudo ordenhado manualmente. “Faço isso junto com meu filho. A gente começa às 5h. Parte a gente vende, outra fica pros bezerrinhos que criamos. Depois, ele vem pra São Tiago cuidar do armazém que construiu”, conta orgulhoso o associado da Credivertentes com conta desde 1988.

“Antes disso, eu tinha passado por dois bancos que abriram aqui. Ambos faliram. Em um deles, peguei um empréstimo com juros de 10% ao ano. Pouco depois, eles viraram 10% ao mês. Tive que vender vacas pra pagar. Foi triste, doeu no bolso, doeu a cabeça. Fiquei com medo de não conseguir. Na Credi me senti realmente seguro pela primeira vez. Tanto é que há 28 anos estou com ela”, frisa.

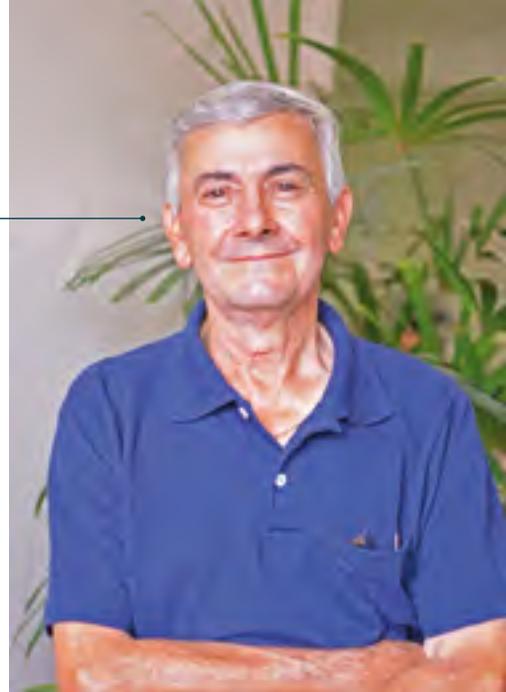
Na cooperativa, aliás, Resende fez financiamento para iniciar a construção de uma casa na área urbana. Gostou tanto da experiência que indicou para a família inteira. “Todo mundo lá em casa é associado. Porque confiança é uma coisa muito difícil de se ter. Aqui as pessoas te olham no olho, explicam as coisas, tratam com carinho. Sou homem da roça, só estudei até o quarto ano, mas sei de algumas coisas importantes na vida. Ver todo mundo como gente ao invés de número é uma delas”, conta.

O INESPERADO

Ana Cristina de Paula entende como ninguém a história de Resende. Filha do comerciante Pedro Xisto de Paula, associado antigo da Credivertentes, ela aprendeu com o pai sobre cooperativismo e fê na própria comunidade.

Foi com ele, aliás, que visitou a cooperativa de crédito pela primeira vez. “Ela ainda funcionava na primeira sede. Lembro-me de entrar naquele lugar pequenino e cheio de gente. Uma confusão danada, muito barulho. Eu só ouvia o ‘tec-tec-tec’ das máquinas de escrever. E o telefone tocando. Era ensurdecedor, não parava. Lembro-me de pensar: ‘Se eu trabalhasse perto desse aparelho eu ia enlouquecer’”, conta a caixa da Credivertentes há exatos 18 anos.

Sim, você entendeu certo. Em uma dessas ironias do destino, Ana foi parar na cooperativa e começou adivinhar onde. Sim, outra vez. Ao telefone. Mas já na sede nova da



instituição, onde atualmente funciona o Centro Administrativo (CAD). “Fui a primeira telefonista oficial da cooperativa por quatro anos. Ficava em um cubículo sozinha. Eu brinco que Deus quis me testar. E agradeço a Ele por isso. Fui aprovada e sou muito feliz aqui”, garante.

Não foi assim desde o começo. A própria Ana conta que, no primeiro dia de emprego, quis desistir. “Prometi que não voltava. Abri a boca a chorar. Mas aí alguém chegou perto de mim e disse: ‘Vamos aprender juntos’”, lembra.

Essa filosofia seria repetida por outra pessoa, Alessandra Ribeiro. “Eu sei que Deus a chamou. Mas ainda dói. Passei três anos intensos convivendo com ela, aprendendo, me fortalecendo. De repente, ela foi arrancada dos meus dias”, diz emocionada. E completa:

“Dos meus e de outras centenas de pessoas. Por outro lado, ela deixou uma sensação muito viva de empatia e carinho. De otimismo e fé em milagres mesmo. Logo que ela faleceu, compramos um vaso de flores e colocamos ali na mesa onde ficava. A florista avisou que a planta sobreviveria uma semana. Para nossa surpresa, aguentou um mês. Vejo isso como um sinal de que devemos seguir em frente, mesmo com a saudade”, frisa a mãe de três filhos. Todos, segundo Ana, crescendo junto com a Credivertentes. “Foi graças a esse emprego que consegui dar a eles o que sempre sonhei como mãe. É por eles que acordo todos os dias e é lembrando deles que dou o meu melhor aqui dentro, porque sei que, por aquela porta, passam famílias que lutam como todos nós”, destaca.

O INESPERADO

A atual gerente da agência são-tiaguense, **Lidiane Reis**, é uma dessas pessoas. Mãe da pequena Laura, 6 anos, ela aceitou o desafio de continuar o trabalho de Alessandra. “Caí de paraquedas num lugar com números excepcionais, equipe formada e liderada por uma mulher extremamente querida. Não foi fácil. Ainda não é. No entanto, dia após dia, as coisas vão entrando nos eixos. Os colaboradores agora me conhecem melhor, todos interagimos com mais fluidez. Da mesma forma, os associados também já começam a se abrir. A princípio, eles olham pra gente meio desconfiados, e o desafio não é nem quebrar o gelo... É quase derreter um iceberg. Felizmente, o tempo é sábio e muito benéfico”, diz com a experiência de quem enfrenta desafios e reviravoltas em tempo integral.

Antes de chegar ao Ponto de Atendimento (PA) com 1,3 mil associados com perfis múltiplos e oito funcionários, Lidiane coordenou a agência de Ibertioga por mais de três anos. Desembarcou por lá, aliás, após caminho tortuoso, com mudanças de destino imprevisíveis.

Formada em Biomedicina, com passagem pela assessoria científica em uma empresa de equipamentos laboratoriais, a são-joanense se interessou pelo universo financeiro e jogou tudo para o alto. Foi parar no Sicoob Credijequitinhonha, em Capelinha, no Norte de Minas. De atendente foi promovida a gerente de contas físicas. Dali para a Credivertentes foi um salto – e um convite inicial recusado. “Eu achei que não era a hora de assumir um PA. Por alguma manobra do destino, porém, a vaga para a gerência ficou aberta um bom tempo. Ao saber disso, entendi que era algo preparado por Deus pra mim. E encarei o chamado para Ibertioga”, lembra.

Lá, precisou driblar, além das dificuldades habituais do mercado, um passado nada favorável do cooperativismo na cidade. “Uma outra cooperativa de crédito havia aberto as portas ali e falido. Algumas pessoas perderam economias gigantescas e, com toda razão, guardaram antipatia, nutriram trauma. Precisamos provar que não estávamos ligados à instituição anterior. Foi desgastante. Chegaram a dizer que usavam mulheres com rosto bonitinho para promover a rouba-



lheira. Doe. Mas fizemos um trabalho em equipe intenso e revertemos a situação”, narra.

É com essa experiência, aliás, que Lidiane sonha em fazer avançar ainda mais o PA em São Tiago. “Uma das coisas mais interessantes no perfil da cidade é o fato de que há um leque incontável de perfis empreendedores, de negócios sustentáveis e grandes ideias, que vão além dos biscoitos. Costumo dizer que a população aqui é uma lição viva de tino empresarial. E isso significa que há potencialidades grandes que podemos trabalhar”, explica, para depois frisar:

“A Credivertentes nada tem a ver com comodismo. Não é por falarmos de um PA com números positivos que as estratégias vão parar. Todas as agências querem ir além. Ajustar um ponto aqui, mudar outro ali. Em São Tiago, não é diferente. Cheguei aqui e encontrei um Posto de Atendimento com bons resultados. Eles precisam ser honrados. E ser base para o que vem pela frente. Os sonhos e o nosso trabalho não param”.





“

Vou te contar uma coisa: meu primeiro emprego com carteira assinada foi na Crediverentes, aos 44 anos. Passei a vida trabalhando como lavadeira e diarista, ganhando pra me sustentar, mas nunca registrada. Até então, jamais tinha pensado em Previdência Social, por exemplo. Nem tinha atinado para isso. Depois que fui contratada, entrou tudo nos conformes e pude pensar finalmente no futuro, em aposentadoria. Em poder cuidar de mim.

Faz quatro anos que me aposentei e posso dizer que não é fácil como a gente pensa. Acho que a gente não nasce pra ser quieto, viu? (risos) E bate também a saudade das pessoas, do carinho de todo dia. Foram quase 17 anos assim. Vou carregar essas lembranças pelo resto da vida.

”

*Valdeia Santiago Silva,
ex-auxiliar de serviços gerais, foi a primeira colaboradora a se aposentar na Credi*





*Alfredo Vasconcelos:
plantando cooperativismo,
colhendo desenvolvimento*

Leandro Rodrigues de Oliveira fala com

orgulho das sete estufas que hoje mantém em Alfredo Vasconcelos e de como já sonha em construir outras três. Explica em detalhes, também, como aprendeu a gerenciar o quadro de dez colaboradores que emprega atualmente, além da produção de mil caixas de morango e quatro toneladas de tomatinho em vasos que saem dali todos os anos.

Só engasga ao lembrar das dificuldades que enfrentou em 2015. Com nó na garganta e lágrimas ameaçando cair dos olhos, confessa que quase pensou em desistir do empreendimento rural. Precisou de forças para driblar o desespero ao se sentar na

agência vasconcelense da Credivertentes e dizer, em voz baixa, para a gerente local, Francielle Pereira: “Estou quebrado”.

O desalento se repetiu quando disse o mesmo para o gerente de Negócios da cooperativa, Rogério Ladeira. Como resposta, recebeu uma frase que garante jamais esquecer: “Não é *seu* problema. É *nosso* problema. Vamos resolver *juntos*”.

De fato, foi isso o que aconteceu. Oliveira voltou a figurar, tranquilo e cheio de planos, nas estatísticas econômicas – e surpreendentes – de Alfredo Vasconcelos. A cidade abriga sozinha mais de 2 milhões de pés de morango, de onde saem, em média, 2 mil toneladas da fruta por ano. Com esses números, o município já responde por 5% do morango consumido no Brasil.

Ali também são cultivadas cerca de 3 milhões de dúzias de rosas e flores variadas, em uma explosão empreendedora que ganhou impulso em pouco mais de 20 anos. Começou com a emancipação do território em 1992. “Eu era moleque ainda, mas me lembro como se fosse hoje da festa que a população fez aqui. Todos sabiam que Alfredo Vasconcelos avançaria a partir dali”, diz Rodrigo José de Oliveira. Ele é agente de atendimento da Credivertentes na comunidade.

E está aí outro fator que fez toda a diferença. Sim, o cooperativismo. Primeiramente, com a Cooperativa Agropecuária de Alfredo Vasconcelos (Cooprav), nascida em 2010, a partir de uma associação. De lá para cá, o grupo angariou cerca de 60 cooperados; adquiriu um contêiner refrigerado, capaz de armazenar até 30 toneladas de morango e, não bastasse isso, uma câmara fria para até 4 mil caixas da fruta. Algo que um produtor, sozinho, não conseguiria manter.

União, também, na hora de adquirir mudas importadas do Chile e da Argentina para impulsionar a produção, investir em tecnologia e promover cursos de capacitação. A Credivertentes fez parte de tudo isso com parcerias e financiamentos. O mais recente, inclusive, garantiu a compra de um terreno com cerca de 500 m², onde a Cooprav construirá, em breve, o galpão, a loja e o escritório próprios.



O Leandro Oliveira, que mencionamos no início deste capítulo, é hoje o presidente da Cooprav, com conhecimento de causa desde a infância. “Comecei a trabalhar na terra com 11 anos de idade e nunca mais parei”, conta. Foi um longo período de altos e baixos, colheitas gigantescas e produções pequenas, bonanças e tempestades.

Já adulto e com grande histórico como meheiro em áreas rurais vasconcelenses, percebeu que tinha capacidade para começar a contar com colaboradores no agronegócio, empregando boa gente.

Ao mesmo tempo, comemorava o crescimento de uma associação local de produtores em Alfredo Vasconcelos. Um triunfo tão gigantesco que começou a esbarrar em limitações. Foi preciso, então, ganhar outro contorno: o de uma cooperativa, em 2010. A instituição poderia seguir o modelo da Credivertentes, que em 2007 já havia financiado a compra de nada menos que 200 mil mudas importadas para os ruralistas locais. Foi a primeira grande transação do grupo, que segue se repetindo até hoje, anualmente.

Não se trata de um luxo. Trata-se de estratégia e aprimoramento. “Com essas mudas, tivemos melhoramento tanto de qualidade quanto de produtividade das frutas, já que elas nos permitiram plantar e colher morangos o ano todo. Antes, plantávamos em março e colhíamos quando as chuvas começavam. Agora nosso calendário é muito mais extenso”, esclarece Oliveira.

Detalhe: tal parceria entre Credi e Cooprav aconteceu quando a cooperativa de crédito ainda não atuava em Alfredo Vasconcelos. Por ali, o Ponto de Atendimento (PA) mais próximo ficava em Barbacena, a 18 km. “Clamamos à Credivertentes para vir até nós e fomos abençoados com uma resposta positiva. Agora, tratamos de tudo aqui na vizinhança mesmo, tanto assuntos da Cooprav quanto questões pessoais. Independentemente do assunto, aliás, somos extremamente bem-recebidos, bem-orientados e apoiados”, conta.

Na lista de auxílios, está incluído, claro, o curso em Gestão de Qualidade no Campo (GQC). A atividade chegou ao município em 2015 e levou noções de planejamento, administração e gestão a 20 empreendedores rurais que multiplicaram o alcance da iniciativa, ensinando lições importantes a outros.



TRÊS PLANOS: CRESCER, CRESCER E... CRESCER

O sorriso fácil da gerente Francielle Pereira, a Fran, fica ainda mais largo quando relembra histórias como as contadas até aqui. A jovem era colaboradora em Barbacena quando foi convocada, em 2014, para assumir a gerência do 16º PA da Credivertentes, que abriria as portas em Alfredo Vasconcelos. Garante que não sentiu medo com a proposta. “Só bateu o frio imenso na barriga quando me sentei aqui nesta cadeira após a inauguração e pensei: ‘Meu Deus, a partir deste minuto, sou gerente da primeira instituição financeira da cidade’. Aí a ficha caiu. Até então, eu só estudava, me preparava e rezava muito para dar certo”, narra.

Dois anos depois de as portas serem abertas na cidade, já é possível dizer com toda certeza que as orações foram atendidas. O Ponto de Atendimento vasconcelense tem cerca de 380 associados – 80% deles produtores rurais – e números satisfatórios, que não param de crescer.

Exatamente por isso, o susto de Fran ao ocupar a mesa da gerência ficou no passado. Em tempos ainda mais distantes, em 2008, nada do que vivencia hoje passava, aliás, por sua cabeça. Funcionária em uma Casa Lotérica em frente à agência de Barbacena, a hoje gerente de 31 anos visualizava com frequência o movimento da Credivertentes.

Não imaginava, porém, o que era exatamente a cooperativa. Só descobriu após se inscrever em um processo seletivo, superar outros nove candidatos e ocupar uma vaga como estagiária. Graduanda em Ciências Contábeis, Fran sonhava com a aprovação em um concurso na área fiscal. Nem é preciso lembrar que os planos mudaram. “Eu me apaixonei pelo cooperativismo, sua filosofia, sua forma de propor e apoiar iniciativas em que todos crescem com sustentabilidade. Acredito que tenha me encontrado em todos os sentidos aqui. Acredito, também, que todos os membros da equipe se sentem assim e sou muito grata por tê-los comigo”, diz.

O agente de atendimento **Rodrigo Oliveira** confirma a afirmação. Nascido em Alfredo Vasconcelos e criado entre os pés de morango, o rapaz é testemunha direta da virada da cidade de 1992 para cá. Fala sobre ela, inclusive, com a propriedade de quem pegou enxada aos 15 anos para plantar e colher enquanto ajudava o pai. “Foi um aprendizado essencial, sabe? A vida rural foi uma escola, a qual vou ser grato pro resto da vida”, garante ele.

Não há por que discordar. Das lavouras, Oliveira partiu para o caixa da Cooprav e ali permaneceu por dois anos, lidando com finanças, dilemas e o amor pela vida rural. Toda essa experiência se reflete no trabalho que exerce na Credivertentes.

“A sensação ali dentro é de compreensão. A gente entra na agência com a segurança de que todos estão dispostos a nos ouvir, entender e ajudar”, conta o comerciante **Mauro Oliveira**, de 29 anos, dono de uma loja que comercializa mangueiras hidráulicas e outros itens de autopeças. O empreendimento foi inaugurado em 2015, em meio ao vendaval de uma crise econômica no país.

“Foi preciso coragem e otimismo. Mas tudo isso com juízo e planejamento. Não somos os loucos que abriram as portas de um negócio aleatoriamente. Somos sonhadores que acreditam na ideia que tiveram e vão lutar por ela. Tem dado certo”, acrescenta Mauro, que mantém sociedade com o cunhado, Uender Candian.

A fala cheia de perspectivas é herança da tradição familiar. Ali, a árvore genealógica tem mais do que DNA em comum. “O gosto pelo comércio passou de pai pra filho. No Natal, a gente mais fala de mercado do que aproveita a ceia”, brinca.

Dentre as pautas dessa conversa está, claro, o crédito. E isso a Credivertentes garante. “Por agora, trabalho aqui sozinho. Mas sonho com o momento em que vamos expandir e contratar pessoas. Na hora certa, vou recorrer à Credi. Sei que vão me dar as melhores opções até virar realidade”, comenta ele, associado de longa data da cooperativa.





*Novo Lar:
Credivertentes chega a
Piedade do Rio Grande*



A família Credivertentes continua crescendo. Com isso, em breve, o Ponto de Atendimento em Alfredo Vasconcelos deixará de ser o “caçula” na região. Isso porque, em Piedade do Rio Grande, uma nova agência é preparada para ser aberta e realizar um dos sonhos de uma comunidade inteira. Sim, contar com uma instituição financeira estruturada perto de casa.

Não se trata apenas de facilidade e conforto, mas de uma demanda urgente em um município com 4,7 mil pessoas que apostam alto em agropecuária e surpreendem com os resultados. Segundo levantamento do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Piedade já responde por produção leiteira que beira os 8,5 mil litros de leite por ano. Além disso, já coloca 36 mil dúzias de ovos de galinha no mercado a cada 12 meses. Não bastasse isso, é responsável por nada menos que 60 toneladas de frutas colhidas por hectare anualmente, somadas a outras 60 de cana-de-açúcar. Sim, você leu certo. Essa matemática foi alcançada por hectare. Ao multiplicar tudo isso, os resultados têm impacto ainda maior.

Há mais: a exemplo da vizinha Madre de Deus de Minas, o município apresenta números contundentes na produção de grãos, com cerca de 13 toneladas brotando ali por hectare entre janeiro e dezembro.

Com isso, Piedade do Rio Grande desponta como um verdadeiro exemplo de que em pequenas cidades há grandes possibilidades. Mas elas não se concretizam se não houver apoio financeiro, crédito, fé em homens e mulheres que transformam a economia e, juntos, alavancam uma comunidade inteira.

É aí que a Credivertentes entra. E, atendendo a pedidos, prepara-se para abrir seu 17º Ponto de Atendimento (PA). Muitos já eram cooperados da agência em Madre de Deus de Minas, a cerca de 20 km. Mas convenhamos: nada melhor do que ter atendimento, orientações, sistemas informatizados e crédito pertinho de casa.

O nome “Piedade do Rio Grande” é um resumo claro de duas características latentes do município: a religiosidade e a localização geográfica. Banhada de bênçãos de Nossa Senhora da Piedade e pelas águas do Rio Grande, a cidade tem mais de 250 anos de história e quase 65 de emancipação.

E foi lá que outra Piedade nasceu. Com sobrenome Heida da Silva, ela tem hoje 50 anos e conhece bem todos os cantos do município, bem como os sonhos da comunidade. Um deles, garante, é contar com uma instituição de crédito que ofereça estrutura completa. Algo que está bem próximo de acontecer com a chegada da Credivertentes. Se isso tudo trouxe alívio? Não. Pelo menos por enquanto. “Na verdade, o anúncio da vinda da cooperativa deixou todo mundo mais ansioso (*risos*). Basta dar uma voltinha na rua pra ouvir todo mundo perguntar: ‘E aí, quando é que a Credi vai abrir?’”, conta rindo.

Dona Heida, como é conhecida, passa sempre pelo imóvel em que o Ponto de Atendimento (PA) local irá funcionar. Comerciante há décadas, guia sobre todos os cantos de Piedade e entusiasta do cooperativismo, foi companhia marcante nas visitas dos representantes da Credivertentes ao novo lar. “Estou doida pra ver pronto. Sei que vai ficar muito bonito. Mais ainda quando a nossa gente entrar cheia de alegria lá”, diz.

O mesmo espera o futuro gerente do PA, **Diego Santos**. Aos 27 anos e após cinco de Credivertentes, o jovem foi escalado como gerente da agência em Piedade do Rio Grande e, garante, se prepara todos os dias para isso.



SEM MEDO DE MUDANÇAS

Santos atua no PA de Resende Costa e acredita no poder das reviravoltas, inclusive como prova viva de uma. Ex-balconista e vendedor externo em uma loja de produtos agrícolas, o rapaz conheceu de perto as necessidades, as experiências e os receios do meio rural. Ao mesmo tempo, desenvolveu habilidades comunicativas. E foi aplicando-as na prática que chamou a atenção de Alessandro Caldeira, gerente da agência resende-costense. “Lembro até o que ele procurava: pinheiros, pra montar uma árvore de Natal. Mostrei os produtos, ele escolheu o que queria e acabamos conversando alguns minutos. Por algum motivo, ele achou que eu levava jeito, que tinha perfil para a cooperativa. Um mês depois, estava contratado”, lembra.

Os primeiros dias, conta em detalhes também, não foram fáceis. “Fiquei um pouco assustado. Acabei percebendo na marra que sempre temos muito o que aprender e evoluir. Porque mesmo acostumado a lidar com o público, precisei desenvolver ainda mais algumas habilidades, ao mesmo tempo em que aprendia sobre a cooperativa em si. Minha sorte foi ter uma equipe solidária ao meu redor. Algo que me motivou muito a agarrar aquela oportunidade com todas as forças”, diz.

Não demorou para que fosse convidado a integrar uma turma de Perfil Gerencial (PG) da Central Crediminas. Se preparou entre 2013 e 2014, trocou experiências com integrantes de outras instituições, adquiriu um olhar ainda mais profundo sobre cooperativismo e decolou na carreira. Grato pelas oportunidades, ele diz que pretende olhar para os colaboradores que gerenciará com o mesmo carinho e o mesmo incentivo que recebeu em Resende Costa. “Tive uma boa escola e excelentes professores no cotidiano daqui. Quero fazer a diferença como fizeram pra mim”, garante.

ACOLHER E CRESCER

A gerente-administrativa da Credivertentes, Adriana Martins, guarda com cuidado uma carta de solicitação assinada em Piedade do Rio Grande. Era um pedido oficial, vindo com demanda popular, para que a cooperativa desembarcasse ali. Foi atendido. E, desde então, começou um trabalho intensivo

de instalação.

O primeiro passo foi escolher o local de funcionamento do PA. Algo que, Adriana confessa, “tomou um pouquinho mais de tempo do que imaginávamos”. O motivo: a necessidade de encontrar um local estrategicamente bem-posicionado tanto para facilidade de alcance e conforto dos associados quanto para segurança.

Oito imóveis foram visitados e avaliados. Um foi considerado perfeito para ser adaptado e se transformar em novo lar da família Credi. “Em frente à praça central, pertinho da Igreja Matriz, havia uma antiga loja de móveis. E é lá que vamos nos acomodar enquanto esperamos, de braços abertos, pelos cooperados que já conhecemos devido ao convívio em Madre de Deus e, claro, pelos novos”, garante a gerente-administrativo, fazendo coro com José do Rosário Nascimento, o Zezé, gerente do PA madre-deusense.

“Antes de a agência ser aberta aqui, muitas pessoas aderiram à cooperativa em Barbacena. Com a Credi na própria comunidade, elas migraram para um Ponto de Atendimento perto de casa. Agora é a nossa vez de ver os cooperados de Piedade serem atendidos sem sair do município. E com grande alegria. Sinal de que a Credivertentes está crescendo e, para isso, ouvindo as necessidades de quem faz parte dela”, elogia.

As obras em Piedade do Rio Grande tiveram início em janeiro de 2016 e contará com estrutura completa no padrão Sicoob de qualidade. Para isso, receberá *layout* padronizado, sala de reuniões, caixas para atendimento personalizado, caixas eletrônicos para serviços automatizados e, claro, colaboradores prontos para ouvir, dialogar e apresentar soluções financeiras adequadas e sustentáveis.

“Enquanto cooperativa, somos desafiados ferrenhamente quanto à nossa identidade. Mas lutamos para que, independentemente do crescimento, a Credi siga respeitando seus princípios ideológicos; compartilhando seus valores, seus resultados, seus conhecimentos; e cooperando para o desenvolvimento de diferentes comunidades. Abrir um novo Ponto de Atendimento significa ver esse grupo e toda essa multiplicidade crescer em nossa terra, protagonizada por nossa gente e construída a mil mãos”, frisa Adriana.



Maisena

Florzinha

Ternura

*Biscoitos de São Tiago:
das cozinhas para a economia.
Da economia para a história*

“Estávamos todos muito motivados e confiantes, mas sem muita informação e conhecimento (para não dizer recursos), para concretizar nossas ideias. Foi então que buscamos o Sebrae, que nos levou ao Olhar XXI, que nos levou à Lei de Incentivo à Cultura... e nos levou à I Festa do Café com Biscoito, em 1999. Parece simples, não? Mas não foi”. Quem conta essa história é a psicóloga Vera Lúcia da Silva, ex-colaboradora da Credivertentes.

Hoje, a *Festa do Café com Biscoito* está prestes a chegar à 18ª edição e já se firma como um dos maiores eventos de toda a região. Também pudera. Durante o festival, São Tiago chega a receber mais de 60 mil pessoas, número seis vezes superior à população habitual do município. Todas atraídas por mais de cinco toneladas de biscoitos, com mais de 100 sabores, distribuídos em cerca de 20 barraquinhas, acompanhados, é claro, por pelo menos 15 mil litros de café. Tudo oferecido gratuitamente, como é costume do mineiro, e acompanhado por bons encontros e dedinhos de prosa.

Na prática, todo mês de setembro, a Praça da Matriz, em São Tiago, transforma-se em uma típica mesa gigante de Minas Gerais, repleta de quitutes. Essa fartura simboliza a economia igualmente farta do município. Atualmente, mais de 50 fábricas funcionam na comunidade, produzindo 200 toneladas de biscoitos por mês e empregando 30% da população – que também se dedica ao comércio, à prestação de serviços e à agricultura. Este último setor, aliás, responde por boa parte da matéria-prima adotada como ingrediente para as delícias que saem dos fornos são-tiaguenses.

Tamanha bonança é presente estável e cheio de sabor que remonta a um passado distante. Acredita-se, na cidade, que o talento para a produção de biscoitos teria começado lá atrás, em 1750, quando assadeiras da comunidade descobriram que podiam fazer mais do que alimentar a própria família: os quitutes tinham potencial como fonte de renda, alimentando as caravanas de tropeiros que paravam por ali, a princípio, para descansar. Depois, para se esbaldar com as maravilhas culinárias de São Tiago.

Já no século XX, conta a tradição popular, um tal de Péricles passou pelo município, experimentou alguns exemplares e... decidiu levar carregamentos e mais carregamentos de biscoitos para serem vendidos em São Paulo. A encomenda, porém, foi pontual.

Era preciso transformar o talento são-tiaguense em algo “tipo exportação”, sem dúvidas. No entanto, para chegar a isso, os produtores precisavam se transformar, efetivamente, em empreendedores. E para empreender necessitavam, antes, de apoio institucional. De motivação resultante de um outro sentimento: fé absoluta naquele potencial. Algo que a Credivertentes, a Empresa de Assistência Técnica e Extensão Rural (Emater), a Cooperativa Agropecuária de São Tiago Ltda (Castil) e a Associação Comercial e Industrial de São Tiago (Acist) tinham de sobra.



A história do festival que aconteceu pela primeira vez em 1999 começou seis anos antes, em 1993. Na época, um consultor foi contratado pela Credivertentes para estudar, em campo, a viabilidade socioeconômica de empreendimentos em São Tiago. O diagnóstico de José Francisco Lobato, de Barbacena, não poderia ser outro: estava ali, na tradição e no sabor passados de pais para filhos, ao longo de séculos, um grande potencial para o futuro. Em outras palavras, o investimento na fabricação de quitandas em maior escala, saltando da hospitalidade costumeira para produções comerciais, poderia transformar São Tiago.



“Apresentamos os resultados em uma reunião no prédio da Câmara, com umas 90 pessoas. No encontro, lembro bem, o Lobato perguntou se definiríamos a comunidade como rica ou pobre. A grande maioria ficou com a segunda opção. E foi aí que ele acrescentou: ‘Se vocês se consideram pobres, são pobres sentados em potes de ouro. Vocês têm costumes riquíssimos de forno e fogão’”, conta o presidente do Conselho de Administração da Credivertentes, João Pinto de Oliveira.

E completa: “Cresci ouvindo que uma dona de casa com fubá em casa e um pouquinho de leite é capaz de fazer milagres. Imagine, então, onde pode chegar uma comunidade inteira com todos esses ingredientes produzidos fartamente perto de casa”.

Alguns são-tiaguenses já haviam percebido isso. E começaram a apostar no mercado.

“Surgiram várias fabriquetas nos fundos de quintal, com a presença do antigo forno à lenha e conduzidas pelas mãos experimentadas e prendadas das forneiras. Eram tão saborosos esses biscoitos, que foi fácil vendê-los onde antes se arriscava levá-los. E, aos poucos, foram se revelando os empreendedores da cidade, agora ligados a um novo negócio, a uma nova atividade econômica não mais diretamente associada ao cultivo da terra ou ao manejo de animais. Ela dava continuidade a essas beneficiando e aprimorando seus produtos – o leite, a mandioca, o café, o milho”, lembra Vera, em texto publicado no site da Credivertentes, em setembro de 2015, às vésperas da 17ª edição da *Festa do Café com Biscoito*.

Consequentemente, foram formatados novos postos de trabalho. Além dos responsáveis por construir fornos ou preparar receitas maravilhosas, havia também quem as aprimorasse. Daí, despontaram no mercado as enroladeiras, os empacotadores, os *designers* criadores de logomarcas, os vendedores. Inclusive o famoso Nelson, o motorista de uma viação que fazia a linha São João del-Rei/ Divinópolis e que, apaixonado por quitutes de queijo que havia experimentado em São Tiago, passou a levar 200 unidades deles, todos os dias, para o Centro-Oeste do estado.

Tratava-se, portanto, de um fenômeno latente que precisava evoluir e se profissionalizar à medida que os biscoitos ganhassem, também, mais visibilidade. E que vitrine seria maior que um festival gratuito?

A ideia passou a martelar, constantemente, as ideias de Oliveira. Como ele mesmo descreve, imaginava algo “nos moldes do Festival de Jaboticabas, do Ora-Pro-Nóbis e da Cachaça, de Sabará”. Compartilhou o sonho, primeiramente, com Vera. E os dois saíram em busca de mais pessoas que idealizassem um projeto como aquele.



Começaram com o então membro da Castil (hoje gerente de Negócios da Credi), Rogério Ladeira.

“Um dia, conversando com a Verinha, ela me contou sobre aquilo que vinham desenhando na mente e queriam colocar em prática. O objetivo era levar a vocação são-tiaguense a um novo patamar, reconhecido pelo grande público. Como sempre carreguei comigo a filosofia de que toda comunidade tem seu talento e um nicho de mercado em potencial, abracei a causa. Fiquei com aquilo na cabeça e saí para resolver algumas questões na Emater. Quando cheguei lá, a Clarice Portela estava falando sobre a mesma coisa. Então, respondi: ‘Vem comigo. Vamos sentar todos juntos e conversar. Tem algo bom surgindo aqui’”, relembra Ladeira.

Clarice concordou prontamente. Ela também tentava desenhar, naquela época, uma forma de transformar o talento são-tiaguense em identidade – e renda.

“Nós já realizávamos uma espécie de feira com o slogan ‘São Tiago mostra o que faz’. Ela acontecia em uma das salas da Escola Estadual Afonso Pena Júnior e mobilizava tanto moradores quanto visitantes em passagem pela cidade, que se encantavam pelo que era produzido artesanalmente na comunidade. A repercussão foi tão bacana, que era inevitável pensar: ‘Se já dá certo aqui dentro, imagine levando essas maravilhas e o típico cafezinho para as ruas, para que mais e mais gente possa experimentar!’”, conta.

Por fim, o empresário **Geraldo Sampaio**, da Associação Comercial, juntou-se ao grupo. “Foi nesse momento que montamos uma comitativa e procuramos o Sebrae, em Belo Horizonte. As pessoas que nos receberam ouviram nossa proposta toda, com a ideia da degustação gratuita, e se empolgaram de uma forma que não esperávamos. Foi o combustível que precisávamos para seguir em frente. O passo seguinte foi montar um projeto para tentar a sorte com a Lei de Incentivo à Cultura. Depois, tentamos alcançar um milagre: realizar tudo com orçamento de R\$ 13 mil”, relembra Sampaio, reforçando o tom de voz nas cifras. E o inesperado aconteceu: o milagre da multiplicação de recursos. Tudo graças à criatividade e à boa-vontade de quem se uniu ao projeto, incluindo escolas, igreja e Prefeitura.

Isso sem falar, claro, nos artistas da culinária são-tiaguense. Para a primeira edição da *Festa do Café com Biscoito*, houve a adesão de 15 produtores. Todos expõem em *stands* individuais, montados com bambus e cobertos por folhas de bananeira. O resultado foi bonito, mas nada prático. “O sol secou tudo”, gargalha Sampaio lembrando que, edição a edição do festival, foram colecionadas lições de aperfeiçoamento.

Elas culminaram, em 2012, na criação de um receptivo turístico, o Forno na Praça. A estrutura, que conta com um tradicional forno nos moldes são-tiaguenses e prateleiras lotadas de biscoitos locais, além de cafés e alguns outros produtos, foi considerada um modelo para Minas Gerais. Uma extensão, ao longo de todo o ano, daquilo que a Festa do Café com Biscoito oferece ao longo de três dias em setembro.

“A cada edição dessa festa, fico mais orgulhosa pela magnitude que ela tem tomado e por ela ter se



incorporado definitivamente ao calendário cultural da nossa região. E, como já disse em outra ocasião, acredito que o maior mérito dessa iniciativa não é somente o resgate cultural, mas o resgate da autoestima e da identidade do povo são-tiaguense, que pode ver e sentir a dimensão daquilo que fazem e podem fazer. Essa atividade que, além de gerar riqueza econômica, gera riqueza cultural, sabedoria popular e transforma uma realidade”, aponta Vera.





“

Costumo dizer que a Credivertentes é como se fosse uma filha. É uma instituição que vimos nascer, aprender a andar, crescer. Em alguns momentos nos causa irritações, vira motivo de preocupação, faz perder o sono. Mas a defendemos e por ela lutamos todos os dias. Ih... Perdi as contas de quantas noites passei trabalhando no início de tudo. E se me perguntar se foi traumático, eu vou dizer que não. A missão era chegar ao dia seguinte com soluções; e sentir que fazíamos parte daquilo, que estávamos ajudando, dava um orgulho muito grande.

No final das contas, todas as dificuldades foram essenciais porque nos desafiaram, mostraram que poderíamos sobreviver, que éramos fortes, que era possível vencer (choro). Essas são lições que a gente leva pra vida e que nos fazem amadurecer, ter mais coragem e confiar no próprio potencial. Eu me descobri, aqui, alguém muito mais forte, determinada e com sonhos profissionais do que jamais imaginei.

”

*Vanda Castro,
apoio em Gerência-Administrativa e
Contabilidade*



*Dia C e Natal Solidário:
o cooperativismo em ações sociais*

Ritápolis, 19 de fevereiro de 2016

Ao Sicoob Credivertentes:

Mesmo um pouco atrasada, estou aqui, mais uma vez, para deixar o meu agradecimento e dos integrantes do Grupo de Convivência 'Viver Vale a Pena' a esta cooperativa, que, por meio do Natal Solidário, contribuiu para que o nosso fosse ainda mais animado e feliz.

Foi com grande alegria que recebemos a equipe maravilhosa dos funcionários da Credivertentes de Ritápolis. E ela mais uma vez surpreendeu a todos com a chegada do Papai Noel, distribuindo brindes aos membros do grupo. Não faltaram sorrisos e muita emoção nessa hora.

Obrigada à nossa gerente Adenilda e a todos os colaboradores da agência local, que estão sempre nos ajudando e contribuindo para que nossos idosos sejam mais felizes.

A toda família Sicoob o nosso carinho, o nosso respeito e a nossa mais sincera gratidão.

Rosângela de Oliveira Santos
Presidente do Grupo de Convivência
'Viver Vale a Pena'

NATAL (MAIS) SOLIDÁRIO

A carta enviada pela representante do Viver Vale a Pena é um dos exemplos de empatia e entrega convertidos em amor nas ações do Natal Solidário. A iniciativa acontece desde 2010, em todos os municípios que contam com Pontos de Atendimento (PAs) da Credivertentes, e beneficiou, até agora, cerca de cem entidades e pelo menos dez mil pessoas.

“Pelo menos”, porque está aí um cálculo bem difícil de se fazer. Afinal, além de ajudar quem faz parte das instituições, a campanha faz bem imensurável a quem aceita nosso chamado para doar recursos, tempo, afeto, atenção e talento ao Natal Solidário.

E é aí que a mágica se multiplica: nessa corrente do bem, abraços de gratidão recebidos, sorrisos trocados e histórias cruzadas transformam todos os corações.

“É um ciclo muito bonito, que começa com a disposição da Credi, alcança os associados que fazem doações, chega aos mais de 120 funcionários que se mobilizam para entregar os presentes e se concretiza em quem os recebe. Mas o mais importante é lembrar que, na realidade, eles também nos entregam muito. Pode ter certeza de que hoje volto para casa mais leve, mais tocada, mais humana, porque aprendi muito com a alegria e a humildade dessas crianças”, comentou a agente de atendimento Fernanda Santos, da agência de São João del-Rei, no final de 2015.

Em uma tarde de quarta-feira, ela e os colegas visitaram a Creche Semente do Amanhã, que atende mais de 30 crianças no Bairro Tijuco. O objetivo: doar mochilas repletas de materiais escolares para todas elas, incluindo o pequeno Lucas Clemente, na época com 10 anos. O baixinho já havia estampado a capa de uma agenda da Credivertentes em 2013. Aliás, fez questão de se lembrar disso enquanto esperava a chegada do Papai Noel.

Só parou de tagarelar quando o viu. Nessa hora, não houve mais palavras, só olhinhos brilhando e um monte de gargalhadas cheias de empolgação. Ali, o Bom Velhinho brincou, dançou, fez pegadinhas com a turma toda. Algo que um ano antes não conseguiu em Ibertioga. Por lá, o Papai Noel precisou conter a emoção. E não foi fácil. Depois de distribuir mais de 200 brinquedos à Pastoral da Criança e à Pré-Escola Municipal Moranguinho, o barbudo recebeu, em troca, três “bubus” de pequenos. Eram sinais de gratidão. “Abriram mão do que era mais importante para eles naquela hora. E quando percebi, engasguei. Fiquei sem reação. Mas aprendi, com aqueles baixinhos estendendo as chupetas, o que era doação de verdade”, contou o intérprete do Papai Noel na comunidade, William Cunha.

DIA C – UM ALFABETO INTEIRO DE BOAS AÇÕES

No RG, o nome dele é Reginaldo Bageto. Na carteira de trabalho, é motorista. De Alfredo Vasconcelos parte rotineiramente com toneladas de morangos para entregar estado afora. Mas, em setembro de 2014, ele trocou o Reginaldo por Astrogildo, o volante por um nariz de palhaço e os morangos por boas brincadeiras com a criançada. Ele foi um dos envolvidos na realização do Dia de Cooperar (Dia C) em Alfredo Vasconcelos, a 15 km de Barbacena. “Acredito que, enquanto houver sorrisos no rostinho de um pequeno, haverá futuro, chances reais de que todo cidadão seja tratado com



dignidade”, explicou enquanto entregava algodão doce para o pequeno Pedro Henrique, então com 3 anos, que agradeceu com um abraço e um “Vai lá em casa pra minha festa de aniversário, viu?”.

Cenas como essa são frequentes no Dia C, que em 2015 chegou à sétima edição, alcançando mais de 10 mil pessoas ao longo dos anos. O projeto beneficia todo esse pessoal com ruas de lazer, informação, conscientização, exames rápidos, emissão de documentos, oficinas, salões de beleza, barbearias e uma série de ações cidadãs, realizadas por mais de 200 voluntários. Tudo isso sem deixar de lado, claro, apresentações culturais.

Com esse pacote de cidadania, o Dia C da Credivertentes somou forças aos demais realizados em todos os estados brasileiros, mobilizando mais de 120 mil colaboradores em todo o país para atender mais de um milhão de pessoas. E os resultados aparecem rápido. Em Prados, onde a caravana do Dia de Cooperar desembarcou em 2015, a dona de casa Maria Aparecida Cardoso aproveitou o evento para fazer *check-ups*.

Levou um puxão de orelha carinhoso e recomendações para tomar cuidado com a pressão arterial. “Vou confessar... Há um ano, eu me descuidei e não voltei ao médico. Mas hoje, aqui, ouvi conselhos com tanto amor e preocupação que me arrependi e decidi que vou prestar mais atenção”, disse.

Pertinho dali, outro diagnóstico: o de que boa música faz bem à alma. Prova disso foi o depoimento emocionado do aposentado Djalma Ferreira. “Tenho 63 anos. E, desde que me entendo por gente, paro tudo para ouvir a Lira tocar. Hoje não seria diferente. Mas estou ainda mais feliz do que nas outras vezes por ver tantas famílias juntas aqui na praça. É a certeza de que as novas gerações também vão amar essa banda e as nossas tradições como eu”, festejou.

O mesmo fez o coordenador da Associação de Amparo a Pacientes com Câncer (Asapac) no Campo das Vertentes, Valdecir Braga. A entidade foi a primeira assistida no novo modelo de Dia C exercido pela Credi. Agora, todos os anos, a cooperativa selecionará uma instituição filantrópica da região, ouvirá suas demandas e tentará atendê-las. Tudo isso com participação dos associados – e de quem mais quiser abrir o coração, claro.

Em 2016, ano da oitava edição do Dia C, a Asapac ganhou um carro 0 km de presente para realizar visitas domiciliares aos mais de 230 pacientes assistidos pela associação. Além disso, recebeu caixas de leite arrecadadas em todos os 16 PAs da região. E o resultado não poderia ter sido melhor. Para se ter uma ideia da avalanche de solidariedade que se espalhou pelas Vertentes, a campanha conseguiu mil caixinhas de Longa Vida em apenas 48 horas. Esse total é suficiente para abastecer a Asapac e fortalecer os pacientes por cerca de um mês.

PRESENTE RENOVADO PARA UM FUTURO MELHOR

Segundo Braga, a entidade tem gastos mensais, com cestas básicas e leite, de aproximadamente R\$ 13 mil; valor alto investido para garantir algo que não tem preço: vida e bem-estar.

E é nesse ponto que o significado do Dia C cresce. Mais do que caixinhas de leite, o associado deu à Asapac uma série de possibilidades. “As doações significam economias relevantes para nós. Em outras palavras: poderemos aplicar o recurso que usaríamos para a compra de leite em outras ações realizadas aqui, como cobertura de exames, que vão desde os laboratoriais aos mais complexos”, explica.

Esse é apenas um exemplo. A Asapac fornece



aos seus pacientes uma gama de atendimentos, incluindo acompanhamento profissional em Fisioterapia, Psicologia, Fonoaudiologia, Odontologia e Nutrição. No último caso, há fornecimento de suplementos. Tudo isso se soma, ainda, a apoio jurídico e Assistência Social que garante doações, além das já citadas, de itens essenciais em alguns casos, como fraldas.

Há mais: além da sede da entidade, no Centro, há uma Casa de Apoio hoje aberta para receber não só pacientes oncológicos, mas qualquer pessoa ou acompanhante que venha a São João del-Rei buscar apoio médico.

“Ajudar a Asapac significou abraçar a região inteira tanto na possibilidade de doações quanto nos benefícios, porque há pacientes saindo de todos os municípios e sendo acolhidos pela associação. Para nós, o Dia C ganhou, então, outro significado e uma importância ainda maior. Na prática, estamos fortalecendo e até mesmo agradecendo pelo trabalho de pessoas que são exemplos de cooperativismo e fazem verdadeiros Dias C o ano inteiro, enfrentando grandes dificuldades sem desistir”, analisa a supervisora de Comunicação e Marketing da Credivertentes, Elisa Coelho.



POSFÁCIO

Somos instados, honrosamente, a encerrar as presentes páginas. Um tomo que registra e condensa, em pinceladas firmes, em cores vivazes, em perspectivas bem distintas, 30 anos de ininterrupto percurso do Sicoob Credivertentes.

Falar do passado – do contínuo presente – é reestruturar acontecimentos, vivenciar íntimos, densos sentimentos. É inserir personagens e atores admiráveis, evocar individualidades, recontar biografias. A tudo e a todos talhar, com o cinzel de amor e da emoção, no bronze histórico-institucional de nossa cooperativa.

O que dizer – interrogamo-nos, timidamente – após três décadas de caminhada, de histórias, dilemas, memórias, convocações? Que identidades, recordações, emoções ressaltar – se todas as páginas, as revelações e os relatos aqui discriminados foram/são a mais genuína realidade, os sonhos todos de um pequeno, imenso mundo, materializado por laboriosos cérebros e mãos, ao longo de toda uma heroica, até aqui inestancável marcha? O que falar das vestes lanhadas pelo tanto caminhar – quando corpos pertinazes, pés perseverantes, mentes e braços instigantes e refeitos abarcam já o amanhã?

Trinta anos – ventos que sopram, levando cansaços, deixando abraços, tempos de resistência, solidez, solidariedade, persistência. Pássaros perenes que cantaram – e cantam – do amanhecer ao entardecer, legando-nos frescores da chuva, terra irrigada, estações sempre de sementeira, ora de reconfortante ceifa. E o ritual da alegria nos envolve, nos comove – homens, mulheres, jovens, empresas, autoridades, comunidades em regozijo, partícipes do ágape – porquanto se colhe, se degusta, com enlevo e ênfase, os frutos do próprio esforço coletivo, após o cultivo de três décadas. Como de forma precisa e sábia, encontramos um encerramento de Macabeus: “Verdadeiramente proveitoso é beber água e vinho misturados” (2Mc 15,39).

Perguntam-nos, por vezes: “Valeu a pena?”. Não importa. Após a extenuante jornada, a que se agregaram infinidades de caminhantes – associados, colaboradores, dirigentes, parceiros, amigos, autoridades – eis exposta a safra, o silo evidente, larga enseada, convites para novas passadas, o mais navegar. Orgulhosos, valemo-nos de Fernando Pessoa: “Tudo vale a pena, se a alma não é pequena”. E há tempo, muito tempo, na leitura destas páginas, para as confidências, intermitências, canções do agora, do ontem, do aqui e do ali, personagens e cenários reais, idades, coletividades.

Enfim, uma profunda gratidão, reflexão de coração e alma gratos a todos os companheiros de luta desta extraordinária saga – os que iniciaram, os que prosseguiram, aqueles que resistiram, que se juntaram a qualquer momento, até os dias atuais; e, ainda os que buscaram outras veredas, os que transpuseram já as montanhas desta vida, os que serviram, por todos e quaisquer meios, à nossa causa e à nossa casa.

A Deus, que, com sua Magnificência e Misericórdia, permitiu-nos todo este momento de conagração, toda nossa reverência, honra, glorificação.

*João Pinto de Oliveira,
membro-fundador e presidente do Conselho de
Administração do Sicoob Credivertentes*



Da esquerda para a direita, os 22 fundadores do Sicoob Credivertentes:

Francisco Aristeu Pereira, Antônio Marques da Silva, José Pinto de Oliveira, Noé Santiago Lara, Mário Lara, Maurício Batista de Andrade, José Lucimar de Resende, Josafá Mata, Donato Alvarenga Rocha, João Pinto de Oliveira, Raul Wilson da Mata, Messias José Pinto de Oliveira, Darcí José de Resende, Nilson Caputo de Resende, Jessé da Silva Campos, Marcos Pinto de Oliveira, Laerte da Silva Resende, Obbed de Resende Campos, José Augusto Coelho da Silveira.

COOB



In Memoriam:

Eugênio Silva, Ivanir Mendes, Job Rodrigues Viana



Cooperativa de Crédito de Livre Admissão Campos das Vertentes Ltda

