



## Coopernac online

Nosso site já se encontra disponível para acesso!

Focando a divulgação e expansão da Cooperativa e o entretenimento dos cooperados, utilizamos uma das maiores mídias de comunicação a nível mundial, a internet.

Mais uma vez, fomos pioneiros, desenvolvendo um site com uma tecnologia e segurança ainda não utilizada por nenhuma Cooperativa em todo território nacional. Em nosso site, os cooperados terão acesso as fotos dos eventos realizados, todo o conteúdo do jornal impresso, exemplares das atas das assembléias, links para sites, divulgação de informações importantes, acesso a sua área administrativa entre outros.

É de grande importância que você cooperado, acesse o site com frequência para estar sempre atualizado com as notícias e interagindo com a Cooperativa.

Cooperados, contamos com sua colaboração para o melhoramento e divulgação do nosso site.

**Acesse:** [www.coopernac.com.br](http://www.coopernac.com.br) e confira as novidades!



## Colaboração

Amigo cooperado, é de grande importância para a Cooperativa, a relação entre funcionários e cooperados, neste pensamento de sempre buscar a evolução, pedimos que colaborem com nosso site e com o jornal, enviando matérias, fotos, críticas e sugestões.

Se trabalharmos juntos, com certeza faremos uma Cooperativa mais sólida e desenvolvida.

## Coopernac em Foco



Vejam as fotos dos eventos realizados no mês de dezembro nas páginas 4 e 5.

### Nova tabela do IR já está em vigor



Confira os impactos no seu bolso.

Para fins de declaração de ajuste anual, a nova tabela só será utilizada na prestação de contas do IR 2010.

**Leia na Página 2.**

### Entretenimento

Na sessão entretenimento nós separamos para você, piadas, horóscopo, datas comemorativas, receitas de culinária e muito mais.

**Leia na página 03.**

### Dicas para aumentar suas vendas

Estamos criando uma sessão de dicas no jornal. A cada edição estaremos publicando algumas dicas interessantes e importantes para o nosso dia a dia.

Começamos com algumas ótimas dicas de como aumentar suas vendas e fidelizar nossos clientes.



**Confira na Página 2.**

### Admitidos em Dezembro

**Página 4.**

### Movimento da Secretaria

**Página 6.**

### Balanço Patrimonial

**Página 6.**

## Palavra do Presidente

Companheiros!

Ao iniciar o ano de 2009, me sinto de certa forma realizado.

Estou ciente que não pude atender a todas as necessidades que carecem os nossos cooperados visando amenizar o impacto de seus problemas no campo da representação comercial.

Mas, estou tranquilo porque procurei cumprir minhas obrigações, respeitando na íntegra os procedimentos e as determinações emanadas pela lei, bem como os ditames do estatuto social da entidade.



No mês de março, especificamente no dia 27 do corrente ano estaremos escolhendo um novo presidente e demais membros do conselho de administração e conselho fiscal.

Não serei candidato, pois, desejo que novas lideranças assumam as diretrizes da entidade, com intuito de continuar desenvolvendo-a, procurando novos caminhos e sobretudo imprimindo idéias progressistas e diferentes, como a necessidade exige.

Para os futuros eleitos, espero que tenham paciência e o bom senso para suportar o pesado ônus que o cargo exige.

Muitas vezes desejei realizar projetos que sempre sonhei imprimir, a bem dos nossos associados, mas, devido a pedras no caminho, como bem diz o poeta, fiquei impossibilitado de atingir o objetivo.

As razões são inúmeras, inclusive estruturais e de cunho financeiro. Porque uma coisa é criar benefícios e serviços, porém, a outra é contar com recursos sem comprometimento para financiá-los.

Tenho a consciência limpa de que agi com dignidade, honestidade e respeito para com os meus companheiros. Não quero enumerar os benefícios concedidos, porque seria muita vaidade de minha parte. Mas, não foram poucos e realizados a custa de muito sacrifício.

Deixo a cooperativa com as finanças equilibradas, sem dívidas ou comprometimentos, como vem sendo a tônica de suas contas durante toda a sua existência.

Sempre agi com transparência, jamais negando informações aos cooperados em tudo que era solicitado. Sofri com eles quando injustiçados pelo próprio sistema, ou por quaisquer outras razões, assim como também quando não eram satisfeitos seus desejos, por menor que eles fossem.

Estarei sempre à disposição dos companheiros e aliado a eles nas suas reivindicações e no seu esforço de sempre querer um mundo melhor para todos.

Somente faço um pedido!

Continuem unidos e coesos a respeito de todas as dificuldades que por certo virão, pois, somente conseguiremos atingir o topo, se esta corrente funcionar. Que Jesus nos proteja!

Grande abraço!

## Sistema Ocemg/Sescoop-MG faz balanço positivo em 2008

Em Minas Gerais existem 820 cooperativas rigorosamente em dia com suas obrigações econômico-financeiras, e tudo isso em meio a uma crise internacional sem precedentes.

O segmento cooperativista foi, em 2008, um dos mais importantes para o desenvolvimento sócio econômico de Minas e do Brasil. O dado pode ser confirmado no Anuário do Cooperativismo Mineiro – Maiores Cooperativas de Minas Gerais, lançado recentemente. São 820 cooperativas rigorosamente em dia com suas obrigações econômico-financeiras, e tudo isso em meio a uma crise internacional sem precedentes. O setor registra total de 924.848 mil cooperados em Minas e 7.678.568 no Brasil. Em 2007, a movimentação econômica foi de R\$16,4 bilhões, o que representa 7,2% do PIB estadual.

Para o presidente do Sistema Ocemg/Sescoop-MG, Ronaldo Scucato, os números mostram que aqueles que lidam no segmento permanecem alertas às adversidades e com olhar atento às oportunidades. “A despeito de todo o estímulo à competição individual do mercado, ainda há valorização da ajuda mútua e opção por um sistema produtivo justo. Podemos ainda nos orgulhar em termos alcançado a inadimplência zero e isso talvez seja uma peculiaridade registrada somente no cooperativismo mineiro”, afirma.

## Para Refletir

Em uma grande empresa, um funcionário com mais de 12 anos de casa, entra na sala de seu patrão para se queixar que a quase 13 anos ele se dedica a esta empresa, nunca faltou sequer um dia, sempre chegou no horário e nunca saiu mais cedo, e está no mesmo cargo desde que entrou na empresa quando ainda jovem, e que não achava justo que um jovem com apenas 2 anos de empresa já subisse de cargo tão rapidamente.

O patrão que escutava fazendo anotações em um papel, levantou a cabeça e lhe disse: olha, hoje eu pretendo servir frutas no café da manhã da empresa, você poderia ir no mercado da esquina e comprar laranjas para mim?

O tal funcionário não entendeu nada, e saiu para fazer o que o patrão tinha lhe pedido, mas sem concordar com tal atitude. - Ele não pode me tratar assim, eu me dediquei tanto a essa empresa, mereço mais respeito.

Minutos depois ele voltou a sala de seu chefe para lhe dar a resposta sobre as laranjas.

Chefe! Não tem laranjas lá no mercado, falou ele com a sensação de dever cumprido, mas logo em seguida entrou na mesma sala o tal jovem funcionário.

Chefe infelizmente eles não tem mais laranjas, mas tem mamão, banana, o abacaxi está em promoção, e o dono do mercado me disse que se comprarmos sempre e em uma boa quantidade ele nos dará o desconto de 30%.

O chefe olhou para o funcionário que se queixava do colega e disse, você acha que eu preciso te responder porque ele subiu de cargo em tão pouco tempo e você não?

Moral da história, um funcionário tem que fazer mais do que 100% se pretende crescer em uma empresa, seja ele um grande executivo ou um faxineiro.



# Dicas para aumentar suas vendas

## 1) ORGANIZE-SE PARA SER O MELHOR.

Use um checklist para planejar sua atitude, aparência, reunir informações sobre o cliente, informações sobre os produtos e o ambiente de vendas, de modo que você possa ser o mais profissional em suas vendas.

## 2) PERCEBA O QUE ESTÁ FUNCIONANDO.

Analise a você mesmo, seus produtos (ou serviços) e sua empresa para conhecer melhor o que está funcionando no momento. Reforce as ações e ferramentas que estão trazendo bons resultados. Aprenda com seus sucessos bem como com seus fracassos.

## 3) CONHEÇA SUA VANTAGEM COMPETITIVA.

Estude sua empresa e seus produtos em relação ao que seus concorrentes oferecem. Saiba onde e como você se sobressai, e onde sua estratégia está precisando melhorar. Esteja preparado para falar sobre essas comparações a qualquer momento.

## 4) MELHORE SUAS HABILIDADES EM VENDER.

Não confie apenas no seu conhecimento sobre um produto para tornar você mais persuasivo. Refine suas habilidades em analisar seus clientes, descrever sua oferta de maneiras cativantes e em fazer perguntas e fechar propostas na hora certa.

## 5) DIRECIONE SUA ATENÇÃO PARA AQUELES QUE SÃO SEUS MELHORES CLIENTES EM POTENCIAL.

Os melhores clientes possuem um padrão. A maior parte irá se encaixar em um mesmo perfil, então preferencialmente faça sua prospecção com esse tipo de pessoas. Procurar por pessoas com necessidades, circunstâncias e interesses similares faz com que você aumente suas chances de conquistar um novo cliente.

## 6) SAIBA ANTECIPADAMENTE QUAIS PERGUNTAS FAZER SABENDO QUAIS RESPOSTAS VOCÊ ESPERA OBTER.

Desenvolva uma estratégia de curiosidade. Aprenda a ser curioso sobre coisas que irão aumentar suas chances de realizar uma venda.

## 7) ANALISE QUEM ESTÁ EM SEU MERCADO.

Crie um perfil do mercado ideal no qual você realiza negócios. Defina com clareza quem são seus possíveis clientes, como eles podem ser alcançados, com o que eles se preocupam, o que eles temem, o que eles lêem, quem eles admiram e muitos outros detalhes. Conheça-os bem.

## 8) COMPREENDA AS PESSOAS E SUAS SITUAÇÕES.

Desenvolva uma consciência das necessidades psicológicas de seus clientes bem como saiba quais são suas necessidades técnicas. Às vezes um estado emocional tem mais influência sobre a decisão de seu cliente em comprar, do que propriamente uma necessidade técnica.

## 9) EXPLORE SEU PRÓPRIO QUINTAL.

Mais oportunidades de negócios existem ao seu redor do que você imagina. Procure entre seus amigos, vizinhos, clientes existentes, clientes do passado, colegas e concorrentes por oportunidades que outros menosprezam.

## 10) PEÇA RECOMENDAÇÕES E INDICAÇÕES.

Conte às pessoas que você conhece como seu cliente ideal se parece. E pergunte quem elas conhecem que se encaixam nesse perfil. Então, peça para que elas o ajudem a entrar em contato com esses clientes em potencial: uma apresentação por telefone, uma carta de recomendação, um almoço, um encontro em algum café, etc.

## 11) ADMINISTRE SUA REPUTAÇÃO COMO PROFISSIONAL DE VENDAS.

Determine hoje como você quer ser lembrado amanhã. Especifique a reputação que você quer dentro de cada grupo de que você faz parte, e então trabalhe em cima de um plano para construir sua imagem, detalhe por detalhe. Seu sucesso de amanhã depende exclusivamente do seu planejamento.

## 12) FAÇA A MARCA DE SUA EMPRESA CRESCER.

Faça você e sua empresa conhecidos em seu mercado. Escreva artigos, cartas para revistas, ofereça suporte especializado para repórteres e editores, realize pesquisas de opinião, forneça serviços gratuitos para pessoas importantes, doe seu tempo a causas úteis, coloque sua foto em seu cartão de visitas, compartilhe idéias úteis por e-mail. Crie uma imagem que você é uma autoridade naquilo que faz.

## 13) CONSTRUA BONS RELACIONAMENTOS.

Não é somente quem você conhece que determina o valor de suas relações; é se aquelas pessoas que o conhecem o consideram como uma fonte de negócios valiosa. Defina quem você precisa conhecer hoje, na próxima semana e no mês que vem. Comece agora a cultivar os relacionamentos e a reputação que irão expandir suas possibilidades.

## 14) APRENDA A ADMINISTRAR PONTOS DE VISTA.

Metade de seu trabalho é manter você e outras pessoas dentro do mesmo estado de espírito. Cultive sua habilidade de se manter focado nas coisas mais importantes. Torne-se um conciliador e você será respeitado por todos.

## 15) ADMINISTRE A TENSÃO AO LONGO DO PROCESSO DE VENDAS.

À medida que a tensão aumenta, a confiança diminui. Esteja consciente do fluxo e refluxo de tensão que surge ao longo de uma negociação de vendas. Aprenda a reduzir essa tensão quando ela aparece e aproveite para aumentá-la momentaneamente para adicionar urgência aos momentos decisivos, como o fechamento.

## 16) APRESENTE-SE SEMPRE COM UMA BOA NOTÍCIA PARA SEUS CLIENTES.

O modo como você é notado por seus clientes determina o quanto de resistência você irá encontrar à medida que realiza suas vendas. Aprenda a projetar um sentimento positivo junto àquelas pessoas com as quais você se comunica. Torne-se um parceiro na resolução de problemas, não um mero vendedor de produtos.

## 17) PERMANEÇA CONSCIENTE DO SIGNIFICADO DAQUILO QUE VOCÊ FAZ.

Quando uma pessoa não consegue dar um sentido àquilo que faz, ela não coloca muito valor em suas atividades. Escreva em detalhes como seus produtos ou serviços tornam a vida melhor para aqueles que os compram. Leia essa descrição todos os dias rapidamente, para manter em mente a razão que existe por detrás de cada compra. Isso não diz respeito ao ato de comprar simplesmente, mas sim aos benefícios que se obtém com a compra.

## 18) APRENDA QUANDO E COMO FAZER COM QUE SEU CLIENTE FAÇA UMA COMPRA.

Aprenda a reconhecer sinais de compra, como pedir para que seus produtos sejam comprados por diferentes tipos de pessoas, quando deixar o cliente decidir por ele mesmo, como negociar detalhes e quando desistir. Quem não arrisca não petisca. Mas o modo como você convence seus clientes frequentemente determina o sucesso ou fracasso de uma venda.

## 19) CONTE COM CLIENTES FIEIS.

Saiba como cultivar os clientes dedicados. Torne-se imune a concorrência oferecendo às pessoas mais do que elas esperam. Corresponda a todas as necessidades de seus clientes e seja amigo deles, mesmo quando eles não estão comprando de você. Seja o tipo de pessoa com a qual as pessoas se entusiasmam.

Fonte: Brasil Comercial

## Nova tabela do IR já está em vigor

Confira os impactos no seu bolso

Para fins de declaração de ajuste anual, a nova tabela só será utilizada na prestação de contas do IR 2010

SÃO PAULO - Está em vigor, desde o dia 1º de janeiro, a nova tabela do IR, anunciada em 11 de dezembro pelo ministro da Fazenda, Guido Mantega. Além do reajuste anual de 4,5%, já previsto, a nova tabela inclui duas alíquotas de tributação, somando, agora, quatro faixas tributáveis e uma isenta.

Os objetivos da mudança na tabela são desonerar a população e estimular o consumo. De acordo com o ministro, a renúncia fiscal da alteração nas regras do Imposto de Renda será de R\$ 4,9 bilhões que, na expectativa do governo, devem voltar à economia em forma de consumo.

### Nova tabela

O reajuste da tabela só não beneficia quem já era isento, pois, mesmo quem não mudou de faixa, beneficiando-se da inclusão de duas novas alíquotas,

ganha com o aumento da parcela a deduzir. Mas do que se trata esta parcela?

Por exemplo, se você possui uma renda tributável de R\$ 2.500, de acordo com a tabela 2008, está enquadrado na segunda faixa de tributação e paga 15% de imposto (ou R\$ 375), mas, como tem uma parcela a deduzir de R\$ 205,92, acaba recolhendo apenas R\$ 169,08 de imposto (ou 15% de R\$ 2.500 - R\$ 205,92). Contudo, com a nova tabela, você continua recolhendo com a mesma alíquota de 15%, mas poderá deduzir R\$ 268,84, de forma que pagará menos imposto no mês, R\$ 106,16. Na prática, uma economia de R\$ 62,92 por mês.

Confira como fica a tabela, de acordo com as novas regras, para o ano-calendário 2009:

Tabela Progressiva Mensal ano/calendário 2009		
Base de Cálculo	Alíquota	Parcela a deduzir
Até R\$ 1.434,59	Isenta	-
De R\$ 1.434,60	7,5%	R\$ 107,59
Entre R\$ 2.150,01 e R\$ 2.866,70	15%	R\$ 268,84
Entre R\$ 2.866,71 e R\$ 3.582,00	22,5%	R\$ 483,84
Acima de R\$ 3.582,00	27,5%	R\$ 662,94

Valor por dependente: R\$144,20

### IR 2009

Para o IRPF 2009 (ano-calendário 2008), cuja temporada acontece entre março e abril, a tabela válida é aquela vigente atualmente, com as duas alíquotas tributáveis e a isenção para rendimentos abaixo de R\$ 1.372,81 mensais.

Devem ficar atentos à entrega do documento os contribuintes que, durante o ano de 2008, tiveram rendimentos

brutos tributáveis superiores a R\$ 16.473,72 ou rendimentos não-tributáveis, tributados e isentos acima de R\$ 40 mil.

As regras e orientações completas sobre a nova temporada de acerto de contas com a Receita Federal devem ser divulgadas entre janeiro e fevereiro deste ano.

### Expediente Coopernac

Cooperativa Nacional dos Representantes Comerciais Autônomos Ltda.

Rua Governador Benedito Valadares, n.º 25 - Sala 301 - Centro

Visconde do Rio Branco - MG

Telefax. (32) 3551-4343

Site: www.coopernac.com.br

E-mail: [coopernac@coopernac.com.br](mailto:coopernac@coopernac.com.br)

**PRESIDENTE:** José Lúcio do Nascimento

**DIRETOR FINANCEIRO:** Alex Pereira Medeiros

**DIRETOR SECRETÁRIO:** Carlos José Antonucci Júnior

**CONSELHEIRA:** Sílvia Helena Anselmo

### CONSELHO FISCAL

**EFETIVOS:** Márcio Antônio Sodré da Silva  
Magno Silva Ferreira  
Adílio Antônio de Almeida

**SUPLENTE:** Éder Bráz Franco  
Cacilda Duarte Guimarães  
Rogério Tarden

**PRODUÇÃO/ PROJETO GRÁFICO VISUAL:**  
Ítalo Andrade

**REPORTAGEM/ REDAÇÃO:**  
Ítalo Andrade  
&

Associados da Coopernac

**FOTOGRAFIA:** Arquivos Coopernac  
Bancó de Imagens  
Associados da Coopernac

**TIRAGEM:** 800 exemplares

**IMPRESSÃO:** Suprema Gráfica e Editora



# .:PIADAS:.

## Inteligência do marido

A mulher e o marido estão conversando sobre o futuro profissional, durante o jantar, quando ela fala:

- Você tem muito que aprender ainda, Alberto!
- Sabe, amor... acho que aprender não deixa as pessoas mais inteligentes...

Indignada, a mulher pergunta:

- Como não?
- É simples. Quando você aprende uma coisa nova, esquece uma coisa velha. Você se lembra de quando entrei naquele curso aprendi mais sobre vinhos?
- Eu aprendi sobre vinhos, mas me esqueci de como se dirigia...

E a mulher:

- Não, Alberto. Você não se esqueceu de como se dirigia. Depois daquele curso sobre vinhos, você estava bêbado!

## A loira no médico

Uma loira saía do consultório muito confusa. Intrigada, ela voltou até a porta e perguntou ao médico:

- Desculpe...mas só para eu não ficar com dúvidas... O senhor disse Capricórnio ou Sagitário?
- Câncer, minha senhora! Câncer.....

## A loira e a caixa de correio

Em uma manhã de domingo, o homem lavava o seu carro tranquilamente, quando sua vizinha loira (e muito bonita) foi até a caixa de correio, abriu e voltou para dentro de casa, furiosa.

Depois de dois minutos a loira voltou, com uma andar impaciente, abriu novamente a caixa e saiu xingando.

O cara achou muito estranho. E pensou que a situação era mais esquisita ainda quando viu a loira voltar mais umas três vezes e repetir o processo.

Até que ela apareceu de novo, e o cara não resistiu:

- Oi, vizinha. Alguma coisa errada?

E a loira gritou:

- Tudo errado! Tudo errado! Aquele meu computador estúpido não pára de dizer que tem correspondência para mim!

## O chato no estádio

Estádio lotado. Decisão do campeonato. O juiz apita, e o jogo começa.

- Quarenta mil pessoas, 22 jogadores, um juiz e dois bandeiras! – comenta um torcedor.

O gordo olha para o lado. Falta na boca da área...

- Quarenta mil pessoas, 22 jogadores, um juiz e dois bandeiras!

O gordo fica invocando. É marcado escanteio.

- Quarenta mil pessoas, 22 jogadores, um juiz e dois bandeiras!

Aí o gordo não agüentou:

- Você tá me irritando com essa história de 40 mil pessoas, 22 jogadores, um juiz e dois bandeiras...

- Para o senhor ver... com tanta gente nesse estádio, vem uma pomba e caga justo na minha cabeça!

## Amizade mortal

Três amigos, João, Pedro e Luiz, estão trabalhando quando João sofre uma acidente e morre. Os outros dois precisam contar para a viúva. Depois de muita discussão para saber quemalaria com a mulher, Pedro resolve dar a notícia. Uma hora depois, ele volta com uma caixa de cerveja na mão, e Luiz pergunta:

- Você não contou à viúva sobre a morte do João?

- Conte.

- E como é que você volta com uma caixa de cerveja?

- Eu cheguei e disse a ela: "A senhora é a viúva do João?"

- E aí?

- Ela disse que não.

- E você?

- Eu disse: "Quer apostar uma caixa de cerveja?"

## O cachorro

Um sujeito entrou com um cão em um bar. Enquanto pedia um café, outro freguês comentou como o cachorro era grande.

- É campeão do mundo em luta de cachorro! – disse o dono.

Outro freguês resolveu apostar R\$10 mil que seu cachorro venceria uma luta contra campeão. Meia hora depois, veio um cão magrinho, chamado Fifiu. O pessoal fez a roda. Fifiu nem deu chance para o campeão, que, após uma patada, caiu morto na hora. Quando Fifiu já se retirava, o dono do cachorro vencido correu atrás do outro freguês e disse:

- Diga-me, como o senhor conseguiu essa potência? É de que raça?

- Não sei, não. Já estou com ele há alguns anos. Peguei em outra cidade. Tinha um circo que ia fechar, e o dono deu o bicho para mim. Cortei a jubá dele e guardei lá em casa.

## Culinária de Final de Ano

### Peru de Natal

#### Ingredientes

- 1 peru de 4 kg
- 1 xícara de chá de manteiga derretida (200 g)
- 6 dentes de alho amassados
- 1 cebola grande bem picada
- 2 envelopes de Sazón Verde
- 2 colheres (sopa) de salsinha \*picada
- 1 garrafa de vinho branco seco
- Pimenta a gosto
- Sal



#### Preparo

Retire a pele do peito do peru e faça furos na carne.

Pincele o peru com a manteiga derretida até envolvê-la completamente.

Numa tigela, coloque o alho, a cebola, a salsinha, o Sazón, sal e pimenta a gosto.

Misture bem.

Coloque o peru em uma assadeira e espalhe a mistura sobre ele, pressionando levemente.

Despeje o vinho na assadeira e leve o peru, coberto com papel alumínio, ao forno médio, preaquecido, por cerca de 1 hora.

Regue periodicamente com o caldo que se formar na assadeira.

Retire o papel alumínio e deixe assar por mais 1 hora e meia, ou até que a superfície esteja dourada.

Espete a coxa do peru com um garfo; se não sair nenhum líquido, está pronto para servir.

## Aniversariantes Mês de Dezembro



Aloísio Antônio Pereira  
Alysson Assis Alves  
Anderson Teixeira de Moraes  
Antônio dos Santos Filho  
Arnaldo Pelegrini de Faria  
Breno Eduardo Goes Simões  
Burter Lancaster Dias  
Carlos Estevam do Carmo  
Carlos Fernando Silva  
Dário Dias de Godoy  
Felipe Rodrigues Coelho  
Flávio Alex Ribas  
Flávio Clécio Ribas Oliveira  
Geraldo Antônio de Paiva  
José Antônio Ceribeli  
José Carlos Dias Costa  
José Luiz Pegas Pereira Júnior  
Juliano Santos Oliveira  
Leandro Braz Chaves  
Luís Augusto Ferreira Paiva  
Luiz Carlos Gomes  
Marcelo Gonçalves Machado

Marco Antônio Barreto  
Marcos Amauri Vieira Pedroza  
Marney Luzia Gomes  
Maurício Rios Pereira  
Murilo César Vieira de Souza  
Ramon Carlos da Fonseca  
Reinaldo Costa Balbino  
Rejane Alves Santos Martins  
Ricardo Gustavo Arganin  
Rodrigo Giori Dias  
Sérgio Lana  
Silmar Jesus e Silva  
Stanley de Oliveira dos Santos

*Desejamos felicidades a todos!!! Parabéns!!!*

## Horóscopo do Mês



Você estará a fim de curtir algum agito com os amigos. No romance, o companheirismo tem tudo para aumentar. Cor: branco.



Abra espaço para tudo que for novo e preste atenção em uma pessoa diferente. Se estiver só, poderá fisgar alguém. Cor: amarelo.



Noite tudo de bom para sair com a galera ou marcar um encontro com seu par. Astral de boas surpresas no amor. Cor: verde.



Ouçá sua intuição e vai se dar bem. A atração física irá crescer, principalmente para quem já tem compromisso. Cor: amarelo.



A Lua aquariana traz à tona o seu lado mais sociável e receptivo. A cumplicidade será marcante na paixão. Cor: tons escuros.



Seu lado prestativo vai se destacar. Cuide mais da saúde. Encontros casuais podem movimentar sua vida amorosa. Cor: preto.



Você terá mais confiança e otimismo. O romance, o namoro e a conquista vão fluir naturalmente. Aproveite ao máximo! Cor: lilás.



Deixe o seu quarto mais gostoso e aconchegante. Mas pode ocorrer um grande distanciamento emocional com o par. Cor: cinza.



Você estará mais falante. No lance com a pessoa de quem gosta, procure abrir-se ao diálogo e tudo correrá bem. Cor: amarela.



Talvez sinta maior desapego ou distanciamento emocional a dois. Há possibilidade de sofrer má- interpretação. Cor: branco.



Vai se preocupar com o bem-estar de seus amigos e parentes. No amor, encare a liberdade como sinal de confiança. Cor: verde.



Há risco de surgir problemas com seus amigos: não seja tão anti-social. A dois, uma certa timidez pode atrapalhar. Cor: branco.

## Acesse:

[www.coopernac.com.br](http://www.coopernac.com.br)

## Que dia é hoje?

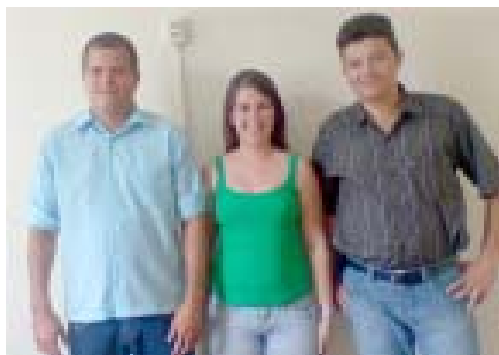
- |   |   |
|---|---|
| 01 · Dia Internacional da Luta contra a AIDS      | 11 · Dia do Arquiteto                                   |
| 01 · Dia do Imigrante                             | 11 · Dia do Engenheiro                                  |
| 01 · Dia do Numismata                             | 13 · Dia do Cego  |
| 02 · Dia Nacional do Samba                        | 13 · Dia do Marinheiro                                  |
| 02 · Dia da Astronomia                            | 13 · Dia do Ótico                                       |
| 02 · Dia Pan-americano da Saúde                   | 13 · Dia de Santa Luzia                                 |
| 02 · Dia Nacional das Relações Públicas           | 13 · Dia do Engenheiro Avaliador e Perito de Engenharia |
| 03 · Dia Internacional do Portador de Deficiência | 14 · Dia Nacional do Ministério Público                 |
| 04 · Dia da Propaganda                            | 16 · Dia do Reservista                                  |
| 04 · Dia do Pedicuro                              | 18 · Dia do Museólogo                                   |
| 04 · Dia do Orientador Educacional                | 20 · Dia do Mecânico                                    |
| 08 · Dia Mundial da Imaculada Conceição           | 21 · Dia do Atleta                                      |
| 08 · Dia da Família                               | 22 · Início do verão                                    |
| 08 · Dia da Justiça                               | 23 · Dia do Vizinho                                     |
| 09 · Dia da Criança Defeituosa                    | 24 · Dia do Órfão                                       |
| 09 · Dia do Fonoaudiólogo                         | 25 · Natal  |
| 09 · Dia do Alcoólico Recuperado                  | 26 · Dia da Lembrança                                   |
| 10 · Declaração Universal Direitos Humanos        | 28 · Dia do Salva-vidas                                 |
| 10 · Dia Internacional dos Povos Indígenas        | 31 · Dia de São Silvestre                               |
| 10 · Dia Universal do Palhaço                     | 31 · Reveillon  |





# Admitidos

Estiveram na Cooperativa os seguintes representantes comerciais que por indicação estão sendo admitidos.



Os cooperados Carlos Eduardo e Janilson e a funcionária Graciana



Os cooperados Cleyton, Gedeão e Rogério e a funcionária Emiliane



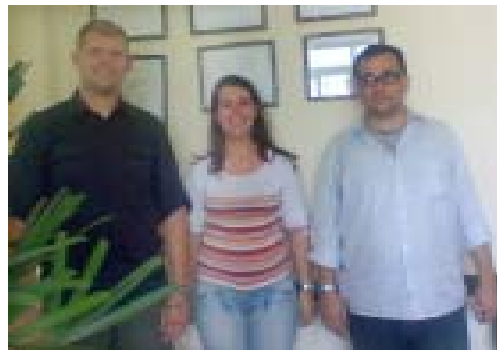
A funcionária Emiliane e os cooperados da empresa Tudobom



A Funcionária Graciana e o cooperado João Claudinei



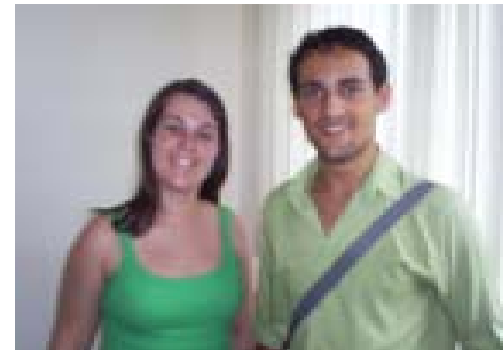
A funcionária Emiliane e os cooperados da empresa Tudobom



A funcionária Graciana e os cooperados Fábio e Alexandre



A funcionária Graciana e a cooperada Sheila



A funcionária Graciana e o cooperado Maximiliano



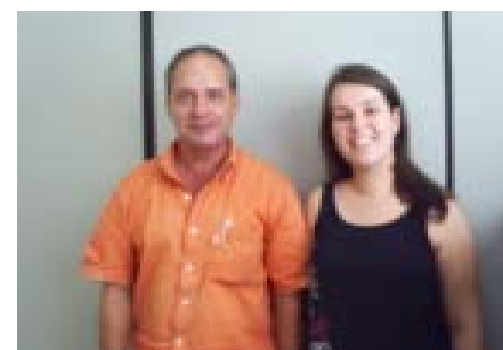
O cooperado Rodolfo e a funcionária Graciana



O cooperado Luciano e a funcionária Graciana



O cooperado Tony e a funcionária Graciana



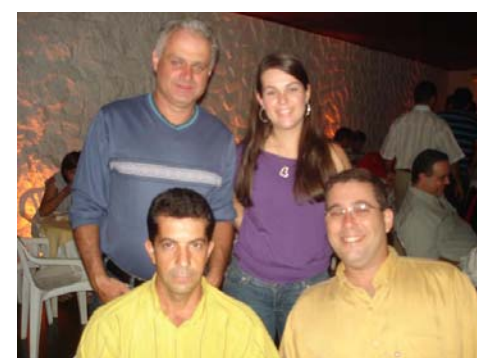
O cooperado Paulo Roberto e a funcionária Graciana

Aos Cooperados ora admitidos, os votos de sucesso e que se empenhem para desenvolver o sistema cooperativista e lutar pela Cooperativa que estão abraçando.

## 2ª Convenção de vendas Coopernac a serviço da Jotaha

Foi realizado nos dias 28, 29 e 30 de novembro, a 2ª convenção de vendas da Coopernac, o evento contou com palestras, homenagens, dinâmica de grupo, jantar, churrasco e sorteios de brindes.

Aos cooperados que participaram do evento, juntamente com suas esposas, agradecemos pela presença.





# Cooperados da Zona da Mata I



A Funcionária Lecimar, o cooperado Alex Medeiros e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o cooperado Alexandre Orlando e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o cooperado Carlos José Antonuncci Júnior e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o cooperado Douglas Batista Cunha e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o cooperado José Luiz Badaro e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o cooperado Gilberto Bonisson, o colaborador José Miranda e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o presidente José Lúcio do Nascimento e o cooperado Jorge Elias.



A Funcionária Lecimar, o cooperado José Antônio Ceribelli e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A Funcionária Lecimar, o cooperado Alex Cerqueira e o presidente José Lúcio do Nascimento.



A funcionária Lecimar, o presidente José Lúcio do Nascimento e o cooperado Ricardo Guimarães



A funcionária Lecimar, o presidente José Lúcio do Nascimento e o cooperado Wagner Carmanini.



A Funcionária Lecimar, o cooperado Manoel José e o presidente José Lúcio do Nascimento.



Cooperados em confraternização após a reunião.



A funcionária Lecimar, o cooperado Reinaldo e o presidente José Lúcio do Nascimento



Reunião dos cooperados

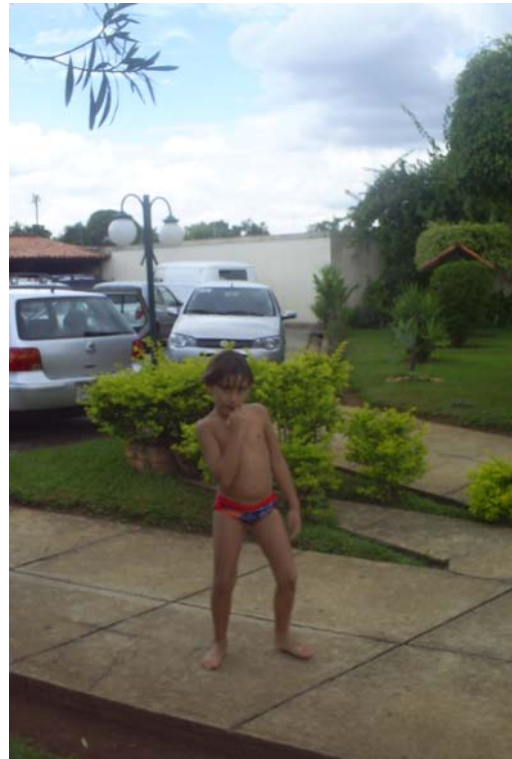


Confraternização entre os cooperados

## Confraternização dos cooperados em Belo Horizonte - MG

Foi realizado no dia 12 de dezembro de 2008, confraternização anual dos cooperados de Belo Horizonte - MG.

A festa esteve ótima e contou com as presenças do presidente José Lúcio do Nascimento com sua esposa Neide e os funcionários Emiliane e Rafael, afinal nada melhor do que uma boa festa com os amigos para fechar o ano com chave de ouro.



Vejam que lindo o pequeno Alexandre, filho da cooperada Raquel Rodrigues de Albuquerque e Alexandre

## Visita dos cooperados do Rio de Janeiro

Agradecemos a visita dos cooperados Carlos Augusto Barbosa, Jorge Rodrigues Fernandes, Roberto de Gusmão Brito e Marcelo da Costa Cortes do Rio de Janeiro, que vieram a nossa sede para esclarecer dúvidas sobre o funcionamento do pocket com relação às comissões, levantamento do período de contribuição do INSS, entre outros.







## Movimento da Secretaria

**ATA DA 262ª REUNIÃO EXTRAORDINÁRIA DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS LTDA. CNPJ nº 02.218.486/0001-64, realizada em 03/10/2008. ORDEM DO DIA: 1- Admissão de novos Cooperados (art. 3º e Parág. Único, do 4º).** Estavam sobre a mesa dos trabalhos várias propostas de admissão de cooperados. Colocadas em discussão e votação foram aprovadas por unanimidade, ficando assim admitidos os seguintes cooperados: **Gesielton Freitas de Oliveira, Alex da Costa Dantas, Lourival Caetano dos Santos Silva, Maurício Oliva Cunha.** 2- **Outros assuntos de interesse da sociedade.** Verificou-se que não havia mais assuntos a serem tratados na presente reunião. Nada mais a ser tratado, o Sr. Presidente, encerrou a reunião, agradecendo a presença de todos e mandando que se lavrasse a presente ata que, depois de lida e aprovada, será assinada por mim, secretário, pelo presidente e demais conselheiros que assim o desejarem. Carlos José Antonucci Júnior, José Lúcio do Nascimento, Alex Pereira Medeiros e Sílvia Helena Anselmo.

**ATA DA 263ª REUNIÃO EXTRAORDINÁRIA DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS LTDA. CNPJ nº 02.218.486/0001-64, realizada em 10/10/2008. ORDEM DO DIA: 1- Admissão de novos Cooperados (art. 3º e Parág. Único, do 4º).** Estavam sobre a mesa dos trabalhos várias propostas de admissão de cooperados. Colocadas em discussão e votação foram aprovadas por unanimidade, ficando assim admitidos os seguintes cooperados: **Jekson Vicentini, Rogean Mendonça de Oliveira, Juliano Rodrigues Rosa, Alcimar Rodrigues de Oliveira.** 2- **Outros assuntos de interesse da sociedade.** Verificou-se que não havia mais assuntos a serem tratados na presente reunião. Nada mais a ser tratado, o Sr. Presidente, encerrou a reunião, agradecendo a presença de todos e mandando que se lavrasse a presente ata que, depois de lida e aprovada, será assinada por mim, secretário, pelo presidente e demais conselheiros que assim o desejarem. Carlos José Antonucci Júnior, José Lúcio do Nascimento, Alex Pereira Medeiros e Sílvia Helena Anselmo.

**ATA DA 264ª REUNIÃO EXTRAORDINÁRIA DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS LTDA. CNPJ nº 02.218.486/0001-64, realizada em 17/10/2008. ORDEM DO DIA: 1- Admissão de novos Cooperados (art. 3º e Parág. Único, do 4º).** Estavam sobre a mesa dos trabalhos várias propostas de admissão de cooperados. Colocadas em discussão e votação foram aprovadas por unanimidade, ficando assim admitidos os seguintes cooperados: **Rodrigo Giori Dias, Lusidelton Aniceto Barbosa, Jair Rodrigues de Souza, Simone Dias Matos.** 2- **Outros assuntos de interesse da sociedade.** Verificou-se que não havia mais assuntos a serem tratados na presente reunião. Nada mais a ser tratado, o Sr. Presidente, encerrou a reunião, agradecendo a presença de todos e mandando que se lavrasse a presente ata que, depois de lida e aprovada, será assinada por mim, secretário, pelo presidente e demais conselheiros que assim o desejarem. Carlos José Antonucci Júnior, José Lúcio do Nascimento, Alex Pereira Medeiros e Sílvia Helena Anselmo.

**ATA DA 109ª REUNIÃO ORDINÁRIA DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO DA COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS LTDA. CNPJ nº 02.218.486/0001-64, realizada em 24.10.2008. ORDEM DO DIA: 1-Admissão de novos Cooperados (art. 3º e Parág. Único, do 4º).** Estavam sobre a mesa dos trabalhos várias propostas de admissão de cooperados. Colocadas em discussão e votação foram aprovadas por unanimidade, ficando assim admitidos os seguintes cooperados: **Herica Fiochi de Lemos, Antônio Marcos de Almeida Barroso, Michel Eduardo da Silva.** 2-**Demissão de Cooperados (art. 8º);** Estavam sobre a mesa dos trabalhos, vários pedidos de demissão de cooperados, que alegavam motivos de ordem particular e que não poderiam ser negadas por este conselho. Postas em votação foram aprovadas por unanimidade, ficando assim demitidos os seguintes cooperados: **Flávio Junior Ferreira, Gilcélio Pereira da Silva, Sérgio de Abreu Manhães, Luiz Carlos Lopes Vieira, Rodrigo Luiz Caldeira Carrasco, José Felisberto Pinto, Antônio Carlos de Souza Kanaip, Márcio Corrêa do Nascimento, Bernardino de Araújo Neves Júnior, Artur Fernandes Pimentel, Abel Rezende Neto, Ricardo Donizete Borghi, Jânia Alves Bicalho.** 3-**Eliminação de Cooperados (art. 9º, parág. 1º, letra c);** Estavam sobre a mesa dos trabalhos vários cooperados que se encontravam em condições a serem eliminados, os quais passaram a ser lidos: **José Frederico da Silva, Aldir de Senna e Souza, Daniel Cotrim de Souza, Saimon Diego Cardoso, José Lúcio dos Santos Teixeira, Celso Gonçalves, Nilton Selvino do Carmo, Ronaldo Nunes Machado, Marcos Constantino dos Santos, João Carlos Dias, Rodrigo Lima da Silva, Geraldo Gonçalves Silva Lima, Paulo Franco de Aguiar, Rodrigo Barreto Furtado, João Marcos Goulart de Mello, Samuel Carneiro de Mesquita Júnior, Willian Agostini Silva, Alessandro Crispim Lopes, Getulio Cristiano da Silva, Nilson Milagres Brigolini, André Luiz Soares de Araújo, Luiz Cláudio Lopes da Silva, Wagner Fernando Teodoro da Silva Wanderlan Ferreira Gabri, Lélvio de Souza Lima Carlos Alberto do Amaral, Antônio Carlos de Souza Kanaip, Riberg Vinicius Santos Martins.** 4- **Outros assuntos de interesse da sociedade.** a) O Presidente informou as despesas com viagens ocorridas no período de 06/10/2008 a 28/10/2008, pagas ou reembolsadas pela Cooperativa. b) Liberação de verba para compra de remédios para os cooperados "...". Por solicitação de um cooperado desta Cooperativa, após as análises de praxe, foi liberada pelos conselheiros, verba no valor de R\$ 319,80 para ser usada na compra de remédios, cujo sentido é o de apaciar e minimizar problemas de saúde do referido cooperado enfermo. Todos ficaram sensibilizados pelo drama por que passa esses cooperados, por esta razão tornou-se primordial esta providência. A Cooperativa não medirá esforços nesta hora, pois, no infortúnio é que o cooperado precisa de mais auxílio e proteção. c) Liberação de verba para compra de brinquedos a serem doados a crianças carentes. Por solicitação da Agência do Banco do Brasil desta cidade, após análises de praxe, foi liberada pelos conselheiros, uma verba de R\$ 100,19 para ser usada na compra de brinquedos a serem doados a crianças carentes. Nada mais a ser tratado, o Sr. Presidente, encerrou a reunião, agradecendo a presença de todos e mandando que se lavrasse a presente ata que, depois de lida e aprovada, será assinada por mim, secretário, pelo presidente e demais conselheiros que assim o desejarem. Carlos José Antonucci Júnior, José Lúcio do Nascimento, Alex Pereira Medeiros, Sílvia Helena Anselmo.

### CERTIDÃO

**CERTIFICO, sob a responsabilidade do cargo, que esta cópia foi extraída do livro n.º 02 de Atas de folhas soltas das reuniões do Conselho de Administração da Cooperativa Nacional dos Representantes Comerciais Autônomos Ltda. constante de fls 42v a 44.**

Visconde do Rio Branco, 24 de outubro de 2.008.

-Carlos José Antonucci Júnior -  
-Secretário -

COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES  
COMERCIAIS AUTÔNOMOS LTDA

CNPJ : 02.218.486/0001-64  
NIRE : 3140021990 Data: 29/09/1997  
R GOV. BENEDITO VALADARES 25 APTO 301-CENTRO  
Visconde Rio Branco/MG

BALANÇO PATRIMONIAL EM 30/06/2008

A T I V O			
<b>C I R C U L A N T E</b>			
DISPONIVEL			
FUNDO FIXO		1.497,18	
Fundo Fixo		1.497,18	
BANCOS CONTA MOVIMENTO		558.307,58	
Banco do Brasil S/A		36.441,44	
Caixa Economica Federal		2.980,45	
Banco Bradesco S/A		374.765,84	
Caixa Econ. Federal/Conta Poupanca		111.187,66	
Banco Bradesco S.A./Conta Poupanca		21.107,37	
Banco do Brasil S.A./Conta Poupanca		11.824,82	
REALIZAVEL A CURTO PRAZO			
CLIENTES		207.550,27	
Repasse aos Cooperados a Receber		203.668,10	
Adiantamento de Repasse a Cooperados		3.882,17	
CONTAS A RECEBER DE TERCEIROS		81.322,76	
Contas a Receber de Coop.-Palm-Tops		81.322,76	
RECEITA TAXA DE ADMINISTRAÇÃO A RECEBER		19.071,05	
Receita Taxa de Administracao a Receber		19.071,05	867.748,84
<b>A T I V O R E A L I Z A V E L A L O N G O P R A Z O</b>			
CREDITOS			
INVESTIMENTOS		1.956,25	
Títulos de Capitalizacao		1.956,25	
DEPOSITOS JUDICIAIS		10.261,23	
Depositos Judiciais		10.261,23	12.217,48
<b>A T I V O P E R M A N E N T E</b>			
ATIVO IMOBILIZADO			
MAQUINAS E EQUIPAMENTOS		85.776,91	
Maquinas e Equipamentos		15.050,86	
Equipamentos de Informatica		70.726,05	
MOVEIS E UTENSILIOS		18.106,92	
Movéis e Utensílios		18.106,92	
SOFTWARES DE COMPUTADORES-LICENCA DE USO		1.248,85	
Softwares de Computadores-Licença de Uso		1.248,85	
DEPRECIACAO/AMORTIZACAO ACUMULADA (-)		(53.425,89)	
Deprec. de Moveis e Utensílios		(4.988,39)	
Deprec. de Maq. e Equipamentos		(4.578,94)	
Depreciacao Equipamentos de Informatica		(42.740,10)	
Amortizacao Softwares de Computadores		(1.118,46)	51.706,79
<b>TOTAL DO ATIVO</b>			
			<b>931.673,11</b>
<b>P A S S I V O C I R C U L A N T E</b>			
EXIGIVEL			
OBRIGACOES SOCIAIS		159.993,60	
INSS a Pagar		4.004,07	
IRRF-PF - Autonomos a Pagar		124.613,70	
FGTS a Pagar		765,57	
Contrib. Sindical Empregados a Pagar		13,73	
Salarios a Pagar		8.626,87	
Ferias a Pagar		9.620,21	
13º Salario a Pagar		3.782,66	
INSS a Pagar S/ Provisao de Ferias		2.674,27	
INSS a Pagar S/ Provisao de 13º Salario		1.051,51	
FGTS a Pagar S/ Provisao de Ferias		769,62	
FGTS a Pagar S/ Provisao de 13º Salario		302,62	
INSS Autonomo a Pagar		1.981,07	
IRRF - Funcionarios a Pagar		88,97	
Rescisoes Contratuais a Pagar		1.698,73	
HONORARIOS DE DIRETORES A PAGAR		1.107,30	
Honorarios de Diretores a Pagar		1.107,30	
OBRIGACOES TRIBUTARIAS		4.202,90	
PIS a Recolher		636,44	
COFINS a Recolher		2.937,40	
IRPJ a Recolher		80,24	
ISSQN a Recolher		548,82	
EMPRESTIMOS A PAGAR		75.060,23	
Empréstimos a Pagar		75.060,23	
ALUGUEIS A PAGAR		1.427,59	
Aluguel de Imovel a Pagar		830,00	
Aluguel de Softwares a Pagar		597,59	
HONORARIOS CONTABEIS A PAGAR		13.068,02	
Honorarios Contabeis a Pagar		13.068,02	
HONORARIOS ADVOCATICIOS A PAGAR		2.004,39	
Honorarios Advocaticios a Pagar		2.004,39	
ADIANT. DE REPASSES AOS COOP. A PAGAR		1.795,92	
Adiant. de Repasses aos Coop. a Pagar		1.795,92	
REPASSE A PAGAR AOS COOPERADOS		185.427,38	
Repasse a Pagar aos Cooperados		185.427,38	
CARNÊS DE INSS DE COOPERADOS A PAGAR		101.262,10	
Carnês de Inss de Cooperados a Pagar		101.262,10	
CONTAS A PAGAR DE TERCEIROS		36.591,47	
Contas a Pagar de Cooperados		36.591,47	
SEGUROS DIVERSOS A PAGAR		26,49	
Seguros Diversos a Pagar		26,49	581.967,39
<b>P A S S I V O E X I G I V E L A L O N G O P R A Z O</b>			
EXIGIVEL A LONGO PRAZO			
FINANCIAMENTOS A TERCEIROS		25.446,31	
Financiamentos Junto a Terceiros		25.446,31	25.446,31
<b>P A T R I M O N I O L I Q U I D O</b>			
CAPITAL			
CAPITAL SOCIAL		94.734,26	
Capital Social		91.350,86	
Capital Social a Pagar		3.383,40	
FUNDOS DE ASSISTENCIA TECNICA		3.732,05	
Fundos de Assistencia Tecnica		3.732,05	
FUNDOS DE RESERVA		13.905,70	
Fundos de Reserva		13.905,70	
RESERVA ESPECIAL		94.474,91	
Reserva Especial		94.474,91	
SOBRAS/PERDAS LIQUIDAS		117.412,49	
Sobras Líquidas no Exercício		117.412,49	324.259,41
<b>TOTAL DO PASSIVO</b>			
			<b>931.673,11</b>

### DEMONSTRAÇÃO DAS SOBRAS OU PERDAS LIQUIDAS-2º TRIMESTRE 2008

COOPERATIVA NACIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS LTDA  
CNPJ : 02.218.486/0001-64

"ATOS COOPERATIVOS"			
<b>INGRESSOS</b>			
Receita de Taxa de Administracao.....		277.578,66	
Receita de Aplicacoes Financeiras.....		2.202,29	
Sub-total.....			279.780,95
<b>(-)DISPENDIOS</b>			
ISS.....		(1.261,39)	
Pis-Programa de Integração Social.....		(1.818,58)	
Cofins-Contrib. Financ. Seg. Social.....		(8.393,42)	
Imposto de Renda Retido na Fonte P. Fisica.....		(4.833,75)	
Comissoes Sobre Vendas.....		(5.400,00)	
Salario.....		(27.605,97)	
13º Salario.....		(1.582,74)	
Ferias.....		(1.557,00)	
Rescisoes Contratuais.....		(3.338,44)	
FGTS.....		(2.862,91)	
INSS - Autonomos.....		(9.027,18)	
Carnê de Inss de Cooperados.....		(3.561,09)	
Serviços Prestados P. Jurídica.....		(13.405,33)	
Serviços Prestados P. Fisica.....		(7.056,01)	
Aluguel Imovel.....		(5.142,93)	
Copias e Autenticacoes.....		(2.490,00)	
Brindes e Donativos.....		(2.232,29)	
Conservação Manut. Equip. e Instalações.....		(4.459,36)	
Correios.....		(12.815,43)	
Depreciação e Amortização.....		(6.463,31)	
Viagens.....		(4.177,91)	
Lanches e Refeições.....		(29.788,20)	
Honorarios Contabes.....		(45,81)	
Material de Consumo.....		(38.302,64)	
Despesas Gerais.....		(4.147,24)	
Aluguel de Softwares.....		(788,14)	
Jornais/Revistas/Boletins.....		(1.792,77)	
Seguros Diversos.....		(990,00)	
Festas e Eventos.....		(12.302,49)	
Despesa com Exames Medicos.....		(2.733,88)	
Honorario de Diretores.....		(28,00)	
Despesa com Condomínio.....		(3.510,00)	
Desp. Compra de Bens de Natureza Permanente.....		(243,16)	
Despesas com Graficas.....		(13.709,33)	
Despesa com Assessoria/Consult./Auditoria.....		(374,00)	
Energia Eletrica.....		(10.927,41)	
Telefone.....		(1.158,10)	
Honorarios Advocaticios.....		(7.178,94)	
Outras Taxas e Impostos.....		(13.564,22)	
Despesas Bancarias.....		(58,39)	
Despesas Bancarias.....		(706,77)	
IOP/IRF s/Aplic. Financ./Empréstimos.....		(63,22)	
Sub-Total.....		(258.928,22)	
RESULTADO OPERACIONAL.....			20.852,73
SOBRAS OU PERDAS LIQUIDAS.....			20.852,73

Reconhecemos a exatidão do presente demonstrativo,  
realizado em 30 de Junho de 2008.

Visconde Rio Branco, 30 de Junho de 2008