

Palavra do Presidente



Companheiros!

O espírito do NATAL contagia a todos.

É tempo de introspecção, de buscar em nós o sentimento da bondade e do amor ao próximo.

Ter a convicção que o único caminho é viver dentro dos mandamentos que JESUS nos confiou. Ele, ensinou, deu exemplo e morreu por nós!

Pág 01

Agradecimento

A Coopernac é uma cooperativa que pensa no bem estar de seus cooperados.

Eles são profissionais autônomos no exercício da representação comercial por conta de terceiros. Pág: 06

Cooperados Admitidos



Pág 07

Cooperado em Foco e Cantinho do Cliente

O Cooperado Elon Rodrigues Diniz, que reside em Belo Horizonte – MG, foi escolhido para participar do Cooperado em Foco nesta Edição especial de Natal do Expresso Coopernac. Aproveitando a oportunidade, no Cantinho do Cliente, ele homenageia seu cliente Sr. Joaquim V. Perdigão.



Pág 02

Qual é o passo a passo para uma venda perfeita?

Por Mário Rodrigues

É comum o profissional da área de vendas ficar preso aos números, pensando no que vai fazer para alavancar suas vendas, quais estratégias utilizará para atender mais clientes e vender o máximo que puder. Essa não é uma atitude ruim, porém, pode ser posta em prática de uma maneira não eficiente

Pág 07

Comitativa Coopernac

A Comitativa Coopernac representada pelos(as) funcionários(as) Graciana Costa, Lidiane Amâncio, Giliane Rodrigues, Kézia Moreira e Ítalo Andrade esteve presente nas cidades de Vila Velha - ES, Ilhéus - BA, Raposo - RJ, Irajá - RJ e Visc. do Rio Branco - MG, nos meses de Novembro e Dezembro em reuniões/ confraternizações com nossos cooperados



Pág 03 à 05

Entretenimento

Sorrir é um Ótimo Remédio



As melhores piadas, charges e receitas deliciosas para suas festas de final de ano!

Pág 08

Balanco Patrimonial

Pág 09 e 10

Palavra do Presidente



Companheiros!

O espírito do NATAL contagia a todos.

É tempo de introspecção, de buscar em nós o sentimento da bondade e do amor ao próximo.

Ter a convicção que o único caminho é viver dentro dos mandamentos que JESUS nos confiou. Ele, ensinou, deu exemplo e morreu por nós!

Buscar as coisas simples, desapaixonar-se dos bens materiais, considerar as pessoas e respeitar suas opções e, sobretudo aceitar e entender que cada um tem o direito de se manifestar, por mais contraditórias que sejam suas opiniões.

Antoine de Saint-Exupéry em seu livro "Pequeno Príncipe", cujas linhas são

recheadas de retóricas nos faz pensar. Leiam com atenção este episódio e a resposta da raposa:

"A gente só conhece bem as coisas que cativou - disse a raposa.

- Os homens não têm mais tempo de conhecer coisa alguma.

Compram tudo já pronto nas lojas. Mas como não existem lojas de amigos,

os homens não têm mais amigos. Se tu queres um amigo, cativa-me!"

Tu não és para mim senão uma pessoa inteiramente igual a cem mil outras pessoas. E eu não tenho necessidade de ti. E tu não tens necessidade de mim. Mas, se tu me cativas, nós teremos necessidade um do outro. Serás pra mim o único no mundo. E eu serei para ti a única no mundo..."

Não é a verdade?

Quando conversando com o rei:

"Tu julgarás a ti mesmo - respondeu o rei. - É o mais difícil. É bem mais difícil julgar a si mesmo que julgar os outros. Se consegues fazer um bom julgamento de ti, és um verdadeiro sábio."

Quando conversando com o comerciante:

"O Pequeno Príncipe tinha, sobre as coisas sérias, ideias muito diferentes das que pensavam as pessoas grandes."

"...Se lhes dou esses detalhes sobre o asteróide B 612 e lhes confio o seu número, é por causa das pessoas grandes. As pessoas grandes adoram os números.

Quando a gente lhes fala de um novo amigo, elas jamais se informam do essencial. Não perguntam nunca: « Qual é o som da sua voz ? Quais os brinquedos que prefere ? Será que ele coleciona borboletas ? ». Mas perguntam : « Qual a sua idade ? Quantos irmãos ele tem ? Quanto pesa ? Quanto ganha seu pai ? ». Somente então é que elas julgam conhecê-lo. Se dissermos às pessoas grandes: « Vi uma bela casa de tijolos cor-de-rosa, gerânios na janela, pombas no telhado... » elas não conseguem, de modo nenhum, fazer uma idéia da casa. É preciso dizer-lhes: « Vi uma casa de seiscentos mil reais ». Então elas exclamam:

- Que beleza !"

Portanto, meus companheiros, aproveitem o Natal, não somente para se enredarem a festas e confraternizações, mas, para pensar intimamente no que somos e qual é o nosso papel e como ser felizes.

Que JESUS que é o caminho, a verdade e a vida, esteja sempre no coração de todos nós!

"As estrelas são todas iluminadas... Será que elas brilham para que cada um possa encontrar a sua?"

ANUIDADE
2015
VALORES DISPONÍVEIS

MANTENHA SEMPRE SEU
REGISTRO EM DIA E EVITE
EXECUÇÃO FISCAL



CORE-MG

Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais

Até 31.01.2015 -20% -> 272,24
Até 28.02.2015 -15% -> 289,25
Até 31.03.2015 10% -> 306,27
Até 30.04.2015 -> 340,30

Cursos oferecido pela OCEMG em Janeiro 2015

Região Metropolitana

Data 14/01 22 e 23/01	Curso Palestra de Orientações Básicas sobre Cooperativismo Formacoop - Mód. IX	Local Belo Horizonte Belo Horizonte
------------------------------------	---	--

Região Sul/Sudoeste de Minas

Data 26 e 27/01	Curso Formacoop - Mód. VI	Local Varginha
---------------------------	-------------------------------------	--------------------------

Cooperado EM FOCO



Elon Rodrigues Diniz

O Cooperado Elon Rodrigues Diniz, que reside em Belo Horizonte – MG, foi escolhido para ser homenageado pelo quadro Cooperado em Foco nesta Edição especial de Natal do Expresso Coopernac.

Nome: Elon Rodrigues Diniz
 Onde Nasceu: Aimorés – Mg
 Data Nascimento: 05/10/1980
 Estado Civil: Solteiro
 Nome esposo(a) companheiro(a): Não
 Tem Filhos? Quais os nomes? Não
 Pratica ou gosta de algum esporte? Futebol
 Qual cantor ou banda preferida? Paralamas Do Sucesso
 Uma musica marcante: Várias Marcaram
 Se fosse para uma ilha deserta, qual livro levaria?
 Uma personalidade que admira: Carlos Roberto Massa (O Ratinho)
 Um filme interessante: Impossível
 O que gosta de fazer nas horas vagas: Jogar Video Games
 Um pensamento:
 "Nunca diga derrota. Use palavras como esperança, confiança, fé, vitória"
 " Vivo com entusiasmo e confiança buscando sempre um futuro melhor e mais risonho "

Uma Cor: Azul

Um perfume: Dolce & Cabana (Masculino) Kouros / Azzaro

Um lugar que já esteve e que gostaria de voltar? Foz Do Iguaçu

O que você gostaria de fazer que ainda não fez? Ir Ao Estados Unidos Da América

Complete esta frase: MUITAS PESSOAS NÃO SABEM... O Que É Ser Feliz.

O que o (a) levou a ser representante comercial? Trabalhar sem patrão, hoje trabalho com foco e disciplina

O que você aprendeu nesse tempo de experiência como representante comercial? Aprendi a batalhar pelos meus objetivos e conquistar meus sonhos.

Qual a sua opinião sobre a atual situação política e econômica do nosso país? Um fiasco

O que você sugere para que haja uma melhora em nosso país Mudar nossos políticos e governantes

Cantinho DO CLIENTE

O "Salgados Carvalho Ltda", é uma empresa de grande nome no mercado da cidade de Belo Horizonte - MG , pois, coloca em primeiro lugar o bom atendimento a seus clientes, qualidade nos produtos e honestidade em seus preços.

O Sr. Joaquim V. Perdigão está a frente dos negócios desde 1998. Ele é Casado e tem 1 filho, sempre participante da vida da comunidade.

Juntamente com seu estabelecimento é o homenageado desta edição do EXPRESSO COOPERNAC.

Qual é o endereço do estabelecimento? Rua Manoel Macedo – Nº 90

Qual ramo de atividade que explora? Industria de salgados

Tem sócios? Quem são? Sim, Renata C. M Perdigão

O que tem a dizer sobre o nosso cooperado Elon , que lhe atende? Excelência no atendimento

Os produtos distribuídos pela representada são de boa qualidade? Sim, excelentes

E o atendimento? Excelente

Qual a maior dificuldade, que o comércio em geral atravessa? Inflação

O que o governo deveria fazer para melhorar a situação do comerciante no Brasil? Melhorar a carga tributária

Uma pessoa que admira? Porque? Nelson Mandela => Perseverança

Pratica ou gosta de algum esporte? Qual? Tênis e futebol

Qual cantor(a) ou banda preferida? Roberto Carlos

Uma musica marcante: Detalhes

Se fosse para uma ilha deserta, qual livro levaria? Doze semana para mudar uma vida

Um filme interessante: Cartas Para Deus

O que gosta de fazer nas horas vagas: Pescar

Um pensamento: Nunca pare de lutar

Uma Cor: Vermelha

Um perfume: 212

Um lugar que já esteve e que gostaria de voltar? Dubai

Um lugar que gostaria de conhecer: França

O que você gostaria de fazer que ainda não fez? Trabalhar com salgados congelados

Complete esta frase: MUITAS PESSOAS NÃO SABEM... Amar

Um pensamento: Nunca pare de lutar !!!



O Cooperado Elon Rodrigues Diniz, através do Expresso Coopernac presta uma homenagem ao seu cliente Joaquim V. perdigão, que participa do Cantinho do Cliente

Agradecemos a participação do Sr. Joaquim Vieira Perdigão, colocando esta sociedade a sua disposição e parabenizando-o pelo grande trabalho que presta a frente de tão prestigioso estabelecimento.

Comitiva Coopernac

A Comitiva Coopernac representada pelos(as) funcionários(as) Graciana Costa, Lidiane Amâncio, Giliane Rodrigues, Kézia Moreira e Ítalo Andrade esteve presente nas cidades de Vila Velha - ES, Ilhéus - BA, Raposo - RJ, Irajá - RJ e Visc. do Rio Branco - MG,

nos meses de Novembro e Dezembro em reunião/confraternização com nossos cooperados que prestam serviços à nossa representada Rio Branco Alimentos S/A - Pif Paf.

Nas reuniões foram discutidos assuntos relacionados à Instituição,

como apresentação da proposta do Plano de Saúde Unimed, novas coberturas do seguro de vida, confecção do livro caixa, acesso ao site da Coopernac, entre outros.

Nas oportunidades foram realizados sorteios de brindes.

Confira abaixo as fotos dos eventos!

Vila Velha - ES 07/11/2014



Palestrante Padre Eduardo e a Equipe do ES.



Helder R. da Silva, Graciana Costa e Luciano de V. Cavalcante.



Cleber M.Nunes, Graciana Costa, Niltar G. de Andrade e Carlos E. da Silva.



Vitor Sopeletto e Graciana Costa.



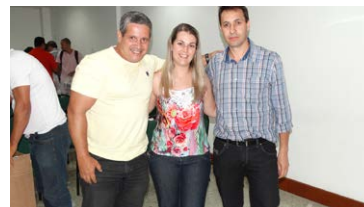
Vencedores da Campanha de Incentivo de Presuntaria.



Walter Bragatto Júnior e Graciana Costa.



Vencedores da Campanha de Bacalhau Ribeirvalves / Maralto Antônio Carlos da Costa Brandão e André R. de Carvalho.



Romildo Borges Barcelos, Graciana Costa e Antônio Marcos de Almeida Barroso.



Roberto V. da Silva, Graciana Costa e João Paulo Izidoro.



Reginaldo Ferreira da Rocha e Graciana Costa.



Marcos A. Gusman, Graciana Costa e Eduardo A. Sodré.



Luiz Alberto Rigo e Graciana Costa.



José M. Almeida, Graciana Costa e Márcio Dalcim Lemos.



Helder R. da Silva, Graciana Costa e Janilson P. Toledo.



Helder Roberto da Silva, Edilson Rodrigues Pereira e Graciana Costa.



Graciana Costa, Márcio Meneguelli e Kátia Moreira Penzuti.



Graciana Costa e Eduardo Casagrande.



Eli M. Dias, Antônio C. da Costa Brandão, André Luiz M. Dias, André R. de Carvalho e Rumenick Capucho.

Ilhéus - BA 21/11/2014



Anderson Pereira e Giliane.



Vencedores da Campanha Bacalhau. Argentino e Jazon.



Silvanete, Celiane, Marize, Denivaldo, Anderson e Gedeão.



Silvanete, Celiane, Kézia e Giliane.



Sidnei Cerqueira, Giliane e Denivaldo.



Marisnei e Salviano



Kézia, Argentino Honório e Giliane.



Kézia e Paulo Sérgio Brito.



Kézia Moreira e Marisnei.



Kézia Moreira, Carlos Estevam e Giliane Rodrigues.



Kézia e Jazon Pires.



Kézia e Marize das Graças.



Danilson Bessa, Jazon Pires, Kézia Moreira, Gedeão da Silva e Marisnei.



Argentino Honório e Kézia.



Giliane e Jazon Pires.



Giliane e Silvanete.

Visc. Rio Branco - MG 21/11/2014



Equipe Zona da Mata I



Lidiane Amâncio, Alonso Rodrigues e Italo Andrade



Lidiane Amâncio, José A. Ceribeli e Italo Andrade



Alexandre Orlando, Ricardo Guimarães, Dario Dias, e Wagner Carmanini



Vicente Azevedo, Antônio Neto, e Reinaldo Balbino

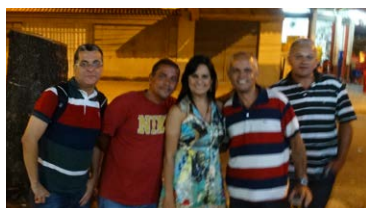


Alex Cerqueira e Manoel José

Irajá - RJ 04/12/2014



Equipe...



Wander Trindade, Antônio Oliveira, Ruimar, Marcos Aurélio Rodrigues e Mário Santiago.



Ruimar, Jorge Artur, Dhionatam e Kézia.



Delva Guimarães Monteiro e Kézia Moreira.



Marcos Aurélio, Jorge Artur, Márcio Augusto e Marcelo da Costa.



Kezia e Marcelo da Costa.



Kezia e Jorge Artur.



José Admir, Ruimar, Dhionatam William, Kezia e Delva.



Delva, André Rodrigues e Marcos Aurélio.

Raposo - RJ 04/12/2014



Carla Maria Ferreira Teixeira (esposa), Antônio Paulo Teixeira e Graciana Costa.



Weliton Manhães Caraline e Graciana Costa.



Maurely Venâncio Cruz Pena e Giliane Mara Rodrigues.



Cristiane, Giliane Mara Rodrigues, Maurely Venâncio Cruz Pena e Graciana Costa.



Marcelo Barbosa de Oliveira, Maurely Venâncio Cruz Pena e Giliane Mara Rodrigues.



Luís Augusto Ferreira Paiva e Giliane Mara Rodrigues.



Graciana Costa, Marcelo B. de Oliveira, Giliane Rodrigues, Weliton M. Caraline, Cristiane Andrade (esposa) e others.



Graciana Costa e Maurely Venâncio Cruz Pena.



Graciana Costa e Gabrielly Rangel Lessa dos Santos (filha do Aderson José dos Santos).



Luís Augusto Ferreira Paiva e Maurely V. Cruz Pena.



Graciana, Eloilson de Castro, Sebastião Ivan Pena, Maurely V. Cruz Pena, Giliane Mara, Carla M. Ferreira Teixeira, Aderson J. dos Santos, Antônio P. Teixeira e Luís A. Ferreira.



Maurely V. Cruz Pena, Giliane, Aderson J. dos Santos, Sebastião Ivan Pena, Eloilson de C. Monteiro, Luis A. F. Paiva, Antônio P. Teixeira, Graciana, Henrique Novaes, Cristiane Andrade.

Agradecimento

A Coopernac é uma cooperativa que pensa no bem estar de seus cooperados. Eles são profissionais autônomos no exercício da representação comercial por conta de terceiros.

O lema de nossa cooperativa e de seus cooperados, são:

- a) Prestar os seus serviços com honestidade e diligência;
- b) Buscar o sucesso a todo momento;
- c) Irmanados, lutar pelo bem comum dos seus pares;
- d) Cumprir com o que determina os estatutos da Cooperativa e as leis vigentes;

De bom grado a profissão de representante comercial é regulamentada.

O CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS AUTÔNOMOS é uma autarquia Federal. Por quanto é responsável pela ordem e a organização deste seguimento, através de seus Conselhos Regionais.

São perguntas mais comuns:

Qual a necessidade do registro do representante comercial?

Por estar previsto no artigo 2º da Lei 4.886/65: "É obrigatório o registro dos que exerçam a Representação Comercial Autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo Artigo 6ª desta Lei".

Qual a função legal do Core-MG?

Habilitação e fiscalização do exercício profissional da Representação Comercial. Já a defesa dos interesses particulares, individuais ou coletivos, e a concessão de benefícios diretos e imediatos é função dos Sindicatos e não dos Conselhos.

O que é um representante comercial?

O representante comercial é um profissional autônomo, regulamentado pelas Leis 4.886/65 e 8.420/92, que poderá atuar como pessoa física ou pessoa jurídica e desempenha a mediação de negócios mercantis.

É obrigatório o registro no Core-MG para me tornar um representante comercial?

Sim. Conforme determina a Lei 4.886/65.

Qual a finalidade do registro no Core-MG?

O registro no Conselho Regional além de ser uma obrigação legal, habilita o profissional para a atividade, dando a ele garantias e obrigações, podendo o registrado contar com a estrutura de seus órgãos de classe, além de legitimar o profissional.

É possível fazer o registro através do site do Core-MG ou por e-mail?

Não. Para o registro o interessado deverá comparecer à sede ou em uma das delegacias regionais do Core-MG ou via correio, com toda a documentação necessária e formulários de registro devidamente preenchido.

É necessário ter curso de formação para ser um representante comercial?

Não. Qualquer profissional pode se tornar um representante comercial desde que tenha o conhecimento necessário para o exercício da profissão de representante comercial.

O que pode acarretar a falta do registro?

A falta do registro incorre em Contravenção Penal, conforme Art. 47 da LCP (Lei das Contravenções Penais), além de multa por exercício ilegal da profissão.

A empresa registrada no CORE deve também manter em dia a anuidade do seu Responsável Técnico?

Sim, é necessário efetuar o pagamento das anuidades RT (Responsável Técnico) e PJ (Pessoa Jurídica). A empresa (PJ) só estará em situação regular junto ao Conselho, se estiver também com a anuidade de seu RT em dia. A resolução nº 335/2005, do Conselho Federal dos Representantes Comerciais (CONFERE), determina: Art. 4º - O pagamento das anuidades decorrentes do registro da pessoa jurídica ficará condicionado à comprovação da regularidade do representante comercial por ela responsável, perante o respectivo Conselho Regional.

Deveres do Representante Comercial

O representante comercial é obrigado a informar à representada os detalhes do andamento de seu trabalho, segundo as disposições do contrato ou quando lhe for solicitado. Além disso, é

objetivo do representante trabalhar na expansão dos negócios da representada, promovendo seus produtos.

Quais os impostos que incidem sobre o RPA - Recibo de Pagamento a Autônomo?

O pagamento por serviços prestados por um profissional autônomo, mediante a apresentação de RPA, deverá observar a retenção do INSS devido pelo profissional, na base de 11% do valor que estiver sendo pago. Do valor total do RPA emitido, além do retido, caberá à representada, na mesma guia o recolhimento de 20%. Além do ISS de 2 a 5% (verificar junto a Prefeitura).

São algumas dúvidas que os representantes comerciais sempre têm.

Nesta oportunidade, este Jornal quer destacar o trabalho eficiente dos Sr. Marconi e Paulo, funcionários da Delegacia do COREMINAS de Juiz de Fora.

Além do excelente tratamento que dispensam aos nossos cooperados, assim como também aos representantes comerciais sem discriminação, atende a esta Cooperativa com presteza, transparência e atenção.

Contribuem para difundir e destacar o papel importante do COREMINAS e dirimindo as dúvidas, com intuito de informar sem rodeios de suas obrigações e direitos, perante a legislação pertinente.

Os representantes comerciais de nossa região, devem muito a estes abnegados funcionários, isto é certo!

Portanto, Marconi e Paulo, temos muito que agradecer-lhes e ao mesmo tempo parabenizá-los pelo desempenho a frente de suas funções na Sub Delegacia do COREMINAS, Juiz de fora. Que continuem a contribuir na plenitude para que sejam rechaçadas as possíveis dificuldades que bem sabemos podem não existir se este espírito de trabalho do cotidiano de vocês continuarem!

Cooperados Admitidos

Novembro



Angela da Silva dos Santos e Kézia Moreira.



Rodrigo Mota Alves e Kézia Moreira.



Tony Achir e Kézia Moreira.



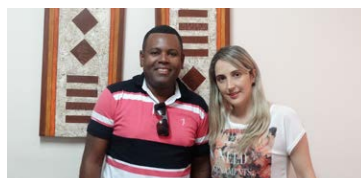
Vitor Lima de Oliveira e Kézia Moreira.



Paulo Sérgio Ribeiro Guimarães e Kézia Moreira.



Mário César Constantino Pessoa e Kézia Moreira.



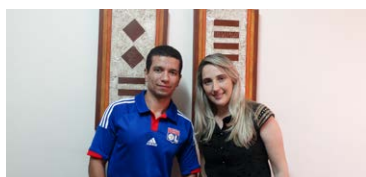
Michael Capela de Oliveira e Kézia Moreira.



Marcos Antônio do Nascimento e Kézia Moreira.



Marco Antônio Souza Duarcha e Kézia Moreira.



Marcelo Silva da Cruz e Kézia Moreira.



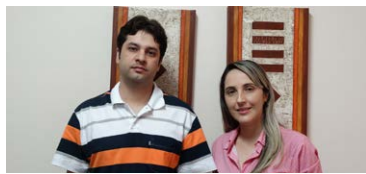
Luiz Carlos Faria de Andrade e Kézia Moreira.



Luciane Ferreira da Cruz Lima e Kézia.



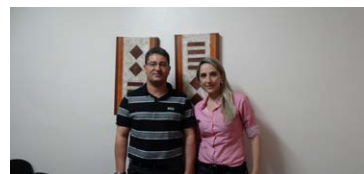
Lindson Ricardo da Silva e Kézia Moreira.



José Albano Duarte de Matos Júnior e Kézia Moreira.



Herbert Gastaldelo e Kézia Moreira.



Fábio Franco de Carvalho e Kézia Moreira.



Fábio de Souza Lima e Kézia Moreira.



Fabiano Manoel Silva Azevedo e Kézia Moreira.



Evandro Rodrigo de Paula Cavalcante e Kézia Moreira.



Elvira Ap. Ferreira da Costa Oliveira e Kézia Moreira.



Mozer Bonifácio dos Santos.



Sival Lacerda e Rodolfo Hittler Alves de Moura.



Sival Lacerda e Eder Magalhães Pinheiro.



Luiz Eduardo Almeida Ferreira e Kézia Moreira.

Qual é o passo a passo para uma venda perfeita?

por Mario Rodrigues, especialista em venda

É comum o profissional da área de vendas ficar preso aos números, pensando no que vai fazer para alavancar suas vendas, quais estratégias utilizará para atender mais clientes e vender o máximo que puder. Essa não é uma atitude ruim, porém, pode ser posta em prática de uma maneira não eficiente.

O processo de negociação é, acima de tudo, um passo a passo para um relacionamento repleto de benefícios e duradouro. O profissional não deve se deixar “enrijecer” pela rotina, muito menos se tornar frio e automático. É necessário investir no trato social e na comunicação com o cliente.

É necessário criar um bom relacionamento com o cliente, baseado em comprometimento, bom atendimento e honestidade, para isto trago quatro dicas essenciais:

1. Comunicar-se bem

O profissional deve ser articulado, se expressar bem, de maneira clara e objetiva. É ainda mais importante saber escutar, captar

o que ele precisa e, muitas vezes, servir de divã e utilizar da empatia. O cliente quer mais do que gastar dinheiro e comprar uma “coisa”, ele quer adquirir uma solução para o seu problema ou necessidade e um representante que não sabe se comunicar, não consegue perceber esse detalhe.

Outra ação efetiva é saber todas as características, benefícios, custos e detalhes do produto/serviço que está oferecendo, afinal, o comprador não leva algo que o próprio representante desconhece.

2. Saber se aproximar

Deve ser feita com simpatia, prontidão e deixando o cliente à vontade. O representante não pode ser frio. A venda é um processo de relacionamento, o cliente não é apenas um número. É necessário investir na qualidade do atendimento, para cativar uma clientela de qualidade, que sempre volta e traz novas necessidades e novos compradores consigo.

3. Agir sem ser insistente

O representante quando entra em ação deve ser persistente, porém, não insistente. É importante assumir a negociação, controlar completamente o processo e direcionar a conversa com o cliente. O profissional não deve desistir na primeira negativa, 80% das vendas acontecem entre o quinto e o décimo segundo contato. No entanto, é importante saber a hora de recuar, a estratégia pode ajudar a garantir oportunidades futuras.

4. Fidelizar

Fidelizar o cliente é sempre o momento mais delicado. Quando o cliente fica satisfeito com o atendimento, é criada uma imagem positiva do processo de compra e da empresa. É necessário oferecer no pós-venda o mesmo atendimento e assistência que foi dispensado durante a venda, para conquistar a constância e lealdade do comprador.

ENTRETENIMENTO



Farmácia em Itú

Numa farmácia em Itú, entra um senhor e diz ao balconista: — Bom dia, eu queria um comprimido para dor de cabeça! O empregado vai lá dentro e volta com um comprimido de meio-quilo. — O que é isso? — diz o cliente assustado. — O senhor sabe que aqui em Itú tudo é grande! — diz o empregado. — Tudo bem, agora me dê um pacotinho de algodão! O empregado traz-lhe um pacote enorme de algodão. — Caramba! — diz o senhor. — Eu já lhe disse! Aqui em Itú tudo é grande! — diz o balconista que em seguida pergunta ao homem: — Deseja mais alguma coisa, senhor? O cliente, saindo de fininho, responde: — Não, não! Eu preciso de supositórios, mas eu compro em São Paulo mesmo...

Loira Sequestradora

A loira não conseguia passar no teste para nenhum emprego. Resolveu tomar uma atitude extrema para ganhar dinheiro: - Vou seqüestrar uma criança! - pensou! Com o dinheiro do resgate eu resolvo a minha vida... Ela encaminhou-se para um playground, num bairro de luxo, viu um menino muito bem vestido, puxou-o para trás da moita e foi logo escrevendo o bilhete: 'Querida mãe isto é um seqüestro. Estou com seu filho. Favor deixar o resgate de R\$10.000,00, amanhã, ao meio-dia, atrás da árvore do parquinho. Ass: Loira seqüestradora' Então ela pegou o bilhete, dobrou-o e colocou no bolso da jaqueta do menino, dizendo: - Agora vai lá e entrega esse bilhete para a sua mãe. No dia seguinte, a loira vai até o local combinado. Encontra uma bolsa. Ela abre, encontra R\$10.000,00 em dinheiro e um bilhete junto, dizendo: 'Está aí o resgate que você pe diu. Só não me conformo como uma loira pôde fazer isso com outra...'

Curtinha

O garoto apanhou da vizinha, e a mãe furiosa foi tomar satisfação: Por que a senhora bateu no meu filho? Ele foi mal-educado, e me chamou de gorda. E a senhora acha que vai emagrecer batendo nele?

Receitas de Natal

Lombinho Recheado Light



Tempo de preparo: 2 horas
Rendimento: 8 porções
Nível de dificuldade: médio
Para preparar o recheio: Ingredientes:
2 colheres (chá) de azeite / 1 cebola picada
1 pão francês em cubos / ½ xícara de espinafre cozido, espremido e picado / ½ xícara de pimentão amarelo e vermelho picado / ½ xícara de cogumelos em conserva picados / 6 azeitonas verdes picadas (30 g) / Tomilho fresco

Modo de preparo:
Numa caçarola em fogo médio, aqueça o azeite e cozinhe a cebola por 2 minutos, até ficar transparente. Acrescente o pão, o espinafre, os pimentões, os cogumelos, as azeitonas e o tomilho. Cozinhe por 5 minutos. Espere amornar.

Para o Lombinho: Ingredientes:
1 peça de lombinho de porco sem gordura (800 g)
½ xícara de vinho branco / 4 colheres (sopa) de molho de soja / 1 colher (sopa) de mostarda Suco de 1 limão / ½ colher (chá) de sal / ¼ de colher (chá) de pimenta em pó / 2 colheres (chá) de farinha de trigo (reserve)

Modo de preparo:
Abra o lombinho em um pano de prato bem grande. À parte, numa tigela, misture o vinho, o molho de soja, a mostarda, o suco de limão, o sal e a pimenta. Acrescente o lombinho, envolva no tempero e deixe por 30-45 minutos.

Retire o lombinho do tempero. Espalhe o recheio sobre o lombinho aberto e vá enrolando como um rocambole. Prensada com um barbante culinário. Arrume em uma assadeira, regue com o tempero e cubra com papel-alumínio.

Preaqueça o forno a 200°C. Asse por 1 hora. Retire o papel e deixe dourar por 15 minutos. Espere amornar, corte em 16 fatias e arrume numa travessa.

Para o molho:
Transfira o caldo da assadeira para uma panela e adicione a farinha e 1 xíc. de água. Leve ao fogo, deixe engrossar e sirva. Para cada fatia do lombinho, sirva uma colher de sopa do molho. Se quiser, enfeite a travessa com rodela de limão.

Pavê JK de Chocolate ao Rum



Ingredientes:
1 lata de leite condensado / 3 gemas / 1 lata de leite (use a lata de leite condensado como medida) / 1 colher (chá) de amido de milho / Algumas gotas de essência de baunilha

Modo de preparo:
Leve ao fogo o leite condensado já misturado com o leite e as gemas. Quando levantar ferver, acrescente o amido dissolvido num pouquinho de leite. Por último, acrescente a baunilha. Está pronto o creme.

Como fazer o recheio: Ingredientes:
1 pacote de biscoitos champagne
1 xícara (chá) de leite
6 colheres (sopa) de achocolatado em pó
50ml de rum

Modo de preparo:
Numa panela, misture o leite, o achocolatado e o rum e deixe ferver. Desligue e passe rapidamente os biscoitos, deixando que se molhem por alguns segundos de ambos os lados.

Para a cobertura: Ingredientes:
3 claras em neve em ponto de suspiro
5 colheres (sopa) de açúcar refinado
1 lata de creme de leite gelado e sem soro

Modo de preparo:
Creme de chantilly caseiro: Bata as claras em neve em ponto de suspiro, então acrescente o açúcar e bata novamente até endurecer. Misture com muitas delicadeza o creme de leite.

Para montar o pavê:
Numa travessa de vidro retangular ou redonda, coloque uma camada do creme, uma camada dos biscoitos molhados no rum e chocolate, mais uma camada do creme e outra de biscoitos. Por cima de tudo, acrescente o chantilly caseiro e leve à geladeira. Deixe descansar durante a noite e sirva no dia seguinte.

Reduzido	Normal	Nome	Saldo	Débito	Crédito	Saldo Atual
1	1	ATIVO	1.930.202,72	8.868.013,01	8.810.338,51	1.987.877,22
2	1.1	ATIVO CIRCULANTE	1.812.112,78	8.868.013,01	8.810.338,51	1.869.787,28
3	1.1.1	DISPONIBILIDADES	1.456.093,41	4.753.486,86	4.704.681,28	1.504.898,99
4	1.1.1.01	CAIXA		1.566,14	1.566,14	
5	1.1.1.01.00001	Caixa		1.566,14	1.566,14	
15	1.1.1.02	FUNDO FIXO	699,29		141,70	557,59
16	1.1.1.02.00001	Fundo Fixo	699,29		141,70	557,59
19	1.1.1.05	BANCOS CONTA MOVIMENTO	1.455.394,12	4.751.920,72	4.702.973,44	1.504.341,40
20	1.1.1.05.00001	Banco do Brasil	16.421,49	328.067,47	328.138,97	16.349,99
21	1.1.1.05.00002	Caixa Economica Federal	4.651,12	852.418,08	852.631,93	4.437,27
22	1.1.1.05.00003	Banco do Bradesco S/A	1.019.141,90	3.569.885,48	3.521.927,96	1.067.099,42
24	1.1.1.05.00005	Caixa Econ. Federal / Conta Poupança	212.726,19	787,68	103,24	213.410,63
25	1.1.1.05.00006	Banco Bradesco S.A./Conta Poupança	178.443,41	620,01	139,49	178.923,93
26	1.1.1.05.00007	Banco do Brasil S.A. / Conta Poupança	24.010,01	142,00	31,85	24.120,16
48	1.1.2	DIREITOS DE CURTO PRAZO	356.019,37	4.114.526,15	4.105.657,23	364.888,29
49	1.1.2.00	INGRESSOS DE ATOS COOPERADOS	273.401,53	4.047.413,18	4.039.800,27	281.014,44
50	1.1.2.00.00001	Ingressos Operacionais a Receber	273.401,53	4.047.413,18	4.039.800,27	281.014,44
51	1.1.2.01	CLIENTES	12.587,19	6.406,01	5.150,00	13.843,20
1361	1.1.2.05	IMPOSTOS A RECUPERAR		60.706,96	60.706,96	
1366	1.1.2.05.00005	I.R./Fonte a Recuperar/Compensar		60.706,96	60.706,96	
1386	1.1.2.09	CONTAS A RECEBER DE TERCEIROS	70.030,65			70.030,65
1387	1.1.2.09.00001	Contas a Receber de Cooperados	50,00			50,00
1388	1.1.2.09.00002	Contas a Receber de Coop.-Palm-Tops	69.980,65			69.980,65
1433	1.2	ATIVO NÃO CIRCULANTE	118.089,94			118.089,94
1434	1.2.1	ATIVO REALIZAVEL A LONGO PRAZO	33.454,07			33.454,07
1442	1.2.1.02	INVESTIMENTOS	1.000,00			1.000,00
1443	1.2.1.02.00001	Titulos de Capitalizacao	1.000,00			1.000,00
1456	1.2.1.03	DEPOSITOS JUDICIAIS	32.454,07			32.454,07
1457	1.2.1.03.00001	Depósitos Judiciais	32.454,07			32.454,07
1462	1.2.2	IMOBILIZADO	84.635,87			84.635,87
1471	1.2.2.03	VEICULOS	44.668,00			44.668,00
1472	1.2.2.03.00001	Veículos	44.668,00			44.668,00
1474	1.2.2.04	MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS	128.255,39			128.255,39
1475	1.2.2.04.00001	Máquinas e Equipamentos	45.402,19			45.402,19
1476	1.2.2.04.00002	Equipamentos de Informatica	82.853,20			82.853,20
1478	1.2.2.05	MOVEIS E UTENSILIOS	30.463,42			30.463,42
1479	1.2.2.05.00001	Móveis e Utensílios	30.463,42			30.463,42
1481	1.2.2.06	SOFTWARES DE COMPUT. - LICENÇA DE USO	1.630,75			1.630,75
1482	1.2.2.06.00001	Softwares de Comput.- Licença de Uso	1.630,75			1.630,75
1487	1.2.2.10	DEPRECIACÃO/AMORTIZAÇÃO ACUMULADA	(120.381,69)			(120.381,69)
1488	1.2.2.10.00001	Depreciação de Móveis e Utensílios	(17.087,44)			(17.087,44)
1489	1.2.2.10.00002	Depreciação de Maquinas e Equipamentos	(18.613,35)			(18.613,35)
1490	1.2.2.10.00003	Depreciação de Equipamentos Informatica	(82.853,20)			(82.853,20)
1491	1.2.2.10.00004	Depreciação Acumulada de Veículos	(204,74)			(204,74)
1492	1.2.2.10.00005	Amortização de Softwares de Computadores	(1.622,96)			(1.622,96)
1502	2	PASSIVO	(1.520.008,42)	4.681.582,33	4.680.053,34	(1.518.479,43)
1503	2.1	PASSIVO CIRCULANTE	(1.218.997,64)	4.619.318,84	4.677.953,34	(1.277.632,14)
1504	2.1.3	OBRIGAÇÕES DE CURTO PRAZO	(1.218.997,64)	4.619.318,84	4.677.953,34	(1.277.632,14)
1505	2.1.3.01	FORNECEDORES	(536,96)			(536,96)
2762	2.1.3.04	OBRIGAÇÕES SOCIAIS	(450.696,12)	521.258,79	599.911,07	(529.348,40)
2763	2.1.3.04.00001	INSS a Pagar	(11.628,56)	11.628,56	12.301,99	(12.301,99)
2764	2.1.3.04.00002	IRRF-PF - Autonomos a pagar	(406.095,49)	471.313,34	544.236,16	(479.018,31)
2765	2.1.3.04.00003	FGTS a pagar	(2.613,57)	2.613,57	2.835,87	(2.835,87)
2766	2.1.3.04.00004	Contrib. Sindical de Empregados a Pagar	(26,23)	26,23		
2768	2.1.3.04.00006	Salarios a pagar	(25.440,88)	30.785,70	34.724,25	(29.379,43)
2777	2.1.3.04.00015	INSS - Autonomos a pagar	(2.810,84)	2.810,84	2.857,44	(2.857,44)
2779	2.1.3.04.00017	IRRF - Funcionarios a pagar	(1.746,62)	1.746,62	2.608,12	(2.608,12)
2787	2.1.3.04.00025	PIS Folha de Pagamento a Pagar	(333,93)	333,93	347,24	(347,24)
2848	2.1.3.05	HONORÁRIOS DE DIRETORES A PAGAR	(4.231,00)	4.445,27	4.395,99	(4.181,72)
2849	2.1.3.05.00001	Honorários de Diretores a Pagar	(4.231,00)	4.445,27	4.395,99	(4.181,72)
2850	2.1.3.06	OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS	(13.668,51)	16.472,17	16.111,58	(13.307,92)
2853	2.1.3.06.00003	PIS a Recolher	(1.793,12)	1.793,12	2.006,79	(2.006,79)
2854	2.1.3.06.00004	COFINS a Recolher	(8.275,84)	8.275,84	9.262,12	(9.262,12)
2856	2.1.3.06.00006	IRRF-PJ a recolher		683,82	683,82	
2857	2.1.3.06.00007	ISSQN a recolher	(3.599,55)	3.599,55	2.039,01	(2.039,01)
2860	2.1.3.06.00010	Cofins a Recolher - Retenção de 3%		1.367,64	1.367,64	
2861	2.1.3.06.00011	PIS a Recolher - Retenção de 0,65%		296,32	296,32	
2862	2.1.3.06.00012	Contrib. Social a Recolher - Retenção 1%		455,88	455,88	
2902	2.1.3.08	ALUGUEIS A PAGAR	(2.483,00)	2.483,00	2.483,00	(2.483,00)
2903	2.1.3.08.00001	Aluguel de Imóvel a pagar	(1.448,00)	1.448,00	1.448,00	(1.448,00)
2904	2.1.3.08.00002	Aluguel de Softwares a pagar	(1.035,00)	1.035,00	1.035,00	(1.035,00)
2906	2.1.3.09	HONORÁRIOS CONTÁBEIS A PAGAR	(11.100,00)	11.100,00	11.100,00	(11.100,00)
2907	2.1.3.09.00001	Honorários Contábeis a Pagar	(11.100,00)	11.100,00	11.100,00	(11.100,00)
2910	2.1.3.11	HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS A PAGAR	(3.500,00)	4.200,12	4.200,12	(3.500,00)
2911	2.1.3.11.00001	Honorários Advocáticos a Pagar	(3.500,00)	4.200,12	4.200,12	(3.500,00)
2912	2.1.3.12	ADIANT. DE REPASSES AOS COOP. A PAGAR	(1.349,96)	2.566,14	1.670,30	(454,12)
2913	2.1.3.12.00001	Adiant. de Repasses aos Coop. a Pagar	(1.349,96)	2.566,14	1.670,30	(454,12)
2914	2.1.3.13	REPASSE A PAGAR AOS COOPERADOS	(101.005,64)	3.751.866,12	3.738.394,38	(87.533,90)
2916	2.1.3.13.00002	Despêndios Operac a Pagar aos Cooperados	(101.005,64)	3.751.866,12	3.738.394,38	(87.533,90)
2917	2.1.3.14	CARNÊS DE INSS DE COOPERADOS A PAGAR	(251.381,45)	251.372,76	259.042,81	(259.051,50)
2918	2.1.3.14.00001	Carnês de Inss de Cooperados a Pagar	(251.381,45)	251.372,76	259.042,81	(259.051,50)
2919	2.1.3.15	CONTAS A PAGAR DE TERCEIROS	(379.045,00)	52.990,56	40.080,18	(366.134,62)
2920	2.1.3.15.00001	Contas a Pagar de Cooperados	(375.114,84)	50.427,60	37.517,22	(362.204,46)

2920	2.1.3.15.00001	Contas a Pagar de Cooperados	(375.114,84)	50.427,60	37.517,22	(362.204,46)
2922	2.1.3.15.00003	Pensão Judicial de Cooperados a Pagar	(3.930,16)	2.562,96	2.562,96	(3.930,16)
2941	2.1.3.17	SEGUROS DIVERSOS A PAGAR		563,91	563,91	
2942	2.1.3.17.00001	Seguros Diversos a Pagar		563,91	563,91	
2966	2.4	PATRIMÔNIO LÍQUIDO	(301.010,78)	62.263,49	2.100,00	(240.847,29)
2967	2.4.1	CAPITAL/RESERVAS/OUTRAS	(301.010,78)	62.263,49	2.100,00	(240.847,29)
2968	2.4.1.01	CAPITAL SOCIAL	(219.844,39)	3.058,07	2.100,00	(218.886,32)
2969	2.4.1.01.00001	Capital Social	(219.844,39)	3.058,07	2.100,00	(218.886,32)
2984	2.4.1.10	FUNDOS DE RESERVA	(14.007,13)	2.000,00		(12.007,13)
2985	2.4.1.10.00001	Fundos de Reserva	(14.007,13)	2.000,00		(12.007,13)
2988	2.4.1.12	RESERVA ESPECIAL	(67.159,26)	57.205,42		(9.953,84)
2989	2.4.1.12.00001	Reserva Especial	(67.159,26)	57.205,42		(9.953,84)
3011	3	DESPESAS/CUSTO	25.083.512,64	3.989.615,75	466,18	29.072.662,21
3012	3.1	CUSTOS OPERACIONAIS	25.083.491,91	3.989.615,75	466,18	29.072.641,48
3013	3.1.1	CUSTOS OPERACIONAIS	25.083.491,91	3.989.615,75	466,18	29.072.641,48
3022	3.1.1.01	CUSTO C/PESSOAL	325.777,59	51.301,65		377.079,24
3023	3.1.1.01.00001	Salários	198.379,64	34.724,25		233.103,89
3024	3.1.1.01.00002	13º Salário	300,60			300,60
3025	3.1.1.01.00003	Ferias	19.772,85	2.186,02		21.958,87
3026	3.1.1.01.00004	Rescisões Contratuais	5.621,04			5.621,04
3027	3.1.1.01.00005	FGTS	20.368,76	2.835,87		23.204,63
3028	3.1.1.01.00006	INSS	57.873,32	9.500,13		67.373,45
3029	3.1.1.01.00007	INSS - Autonomos	23.202,27	2.055,38		25.257,65
3030	3.1.1.01.00008	Carnês de INSS de Cooperados	259,11			259,11
3075	3.1.1.02	COMISSOES SOBRE VENDAS	164.374,00	42.255,69		206.629,69
3076	3.1.1.02.00001	Comissões Sobre Vendas	164.374,00	42.255,69		206.629,69
3078	3.1.1.03	CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	24.071.161,57	3.818.985,74		27.890.147,31
3079	3.1.1.03.00001	Serviços Prestados P. Jurídica	264.765,83	70.444,67		335.210,50
3080	3.1.1.03.00002	Serviços Prestados P. Física	44.722,29	4,16		44.726,45
3081	3.1.1.03.00003	Despêndios Operacionais com Cooperados	23.632.986,73	3.738.393,83		27.371.380,56
3082	3.1.1.03.00004	Serviços Prestados por Terceiros	128.686,72	10.143,08		138.829,80
3094	3.1.1.05	DESPESAS ADMINISTRATIVAS	414.803,11	61.978,74	466,18	476.315,67
3096	3.1.1.05.00002	Aluguel de Imóvel	10.136,00	1.448,00		11.584,00
3097	3.1.1.05.00003	Cópias/Autenticações/Rec. firma	190,40			190,40
3100	3.1.1.05.00006	Correios	16.873,42	962,17		17.835,59
3102	3.1.1.05.00008	Viagens/Hospedagens	18.506,55	4.816,20	466,18	22.856,57
3103	3.1.1.05.00009	Lanches e Refeições	916,24	169,40		1.085,64
3104	3.1.1.05.00010	Fretes e Carretos	70,04			70,04
3106	3.1.1.05.00012	Honorários Contábeis	77.700,00	11.100,00		88.800,00
3107	3.1.1.05.00013	Material de Consumo	11.836,01	1.995,49		13.831,50
3108	3.1.1.05.00014	Despesas Gerais	757,35			757,35
3110	3.1.1.05.00016	Aluguel de Softwares	7.245,00	1.035,00		8.280,00
3112	3.1.1.05.00018	Despesas de Combustíveis/Lubrificantes	2.282,50	120,00		2.402,50
3114	3.1.1.05.00020	Seguros Diversos	112.993,84	18.975,98		131.969,82
3116	3.1.1.05.00022	Despesa com Condomínio	932,18	132,66		1.064,84
3118	3.1.1.05.00024	Despesas de Exames e Consultas Médicas	490,00	60,00		550,00
3119	3.1.1.05.00025	Desp. com Assoc./Conselhos/Federações	1.560,58			1.560,58
3121	3.1.1.05.00027	Honorários de Diretores	28.858,00	4.395,99		33.253,99
3125	3.1.1.05.00031	Conservação de Veículos	308,88			308,88
3132	3.1.1.05.00038	Energia Elétrica	4.535,61	351,20		4.886,81
3133	3.1.1.05.00039	Telefone	4.537,47	525,16		5.062,63
3137	3.1.1.05.00043	Honorários Advocáticos	109.651,80	15.891,49		125.543,29
3140	3.1.1.05.00046	Despesa com Uniformes	1.622,50			1.622,50
3145	3.1.1.05.00051	Desp. IPVA/DPVAT/Tx. Licenciamento/Seguros	2.798,74			2.798,74
3185	3.1.1.07	DESPESAS TRIBUTARIAS	97.703,39	13.655,16		111.358,55
3188	3.1.1.07.00003	ISSQN	25.190,64	2.039,01		27.229,65
3190	3.1.1.07.00005	PIS - Programa de Integração Social	11.976,52	2.006,79		13.983,31
3192	3.1.1.07.00007	COFINS-Contrib. Financ. Seg. Social	55.276,49	9.262,12		64.538,61
3195	3.1.1.07.00010	Contribuição Sindical Patronal	412,99			412,99
3196	3.1.1.07.00011	Outras Taxas e Impostos	2.576,73			2.576,73
3199	3.1.1.07.00014	PIS Sobre Folha de Pagamento	2.270,02	347,24		2.617,26
3253	3.1.1.20	DESPESAS FINANCEIRAS	9.672,25	1.438,77		11.111,02
3256	3.1.1.20.00003	Despesas Bancárias	9.672,25	1.438,77		11.111,02
3269	3.2	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	20,73			20,73
3270	3.2.1	DESPESAS NÃO OPERACIONAIS	20,73			20,73
3271	3.2.1.01	JUROS, MULTAS E CORREÇÕES	20,73			20,73
3272	3.2.1.01.00001	Juros, Multas e Correções	20,73			20,73
3280	4	RECEITAS	(25.493.706,94)		4.048.353,06	(29.542.060,00)
3281	4.1	RECEITAS OPERACIONAIS	(25.493.706,94)		4.048.353,06	(29.542.060,00)
3282	4.1.1	RECEITAS OPERACIONAIS	(25.475.533,30)		4.047.131,76	(29.522.665,06)
3283	4.1.1.00	INGRESSOS DE ATOS COOPERADOS	(25.475.533,30)		4.047.131,76	(29.522.665,06)
3284	4.1.1.00.00001	Ingressos Operacionais Bruto	(25.475.533,30)		4.047.131,76	(29.522.665,06)
3321	4.1.2	RECEITAS FINANCEIRAS	(18.173,64)		1.221,30	(19.394,94)
3322	4.1.2.01	RECEITAS FINANCEIRAS	(18.173,64)		1.221,30	(19.394,94)
3325	4.1.2.01.00003	Receita de Aplicações Financeiras	(18.173,64)		1.221,30	(19.394,94)

EXPEDIENTE COOPERNAC

Presidente

Magno Silva Ferreira

Diretor Financeiro

Alex Pereira Medeiros

Diretor Secretário

José Antônio Ceribeli

Conselheiros:

Gilberto Luiz Machado Bonisson

Eder Braz Franco

CONSELHO FISCAL

Efetivos

Sandro Marques Moraes

Helvécio Antônio Ribeiro Maitan

Braz Marques de Oliveira

Suplentes

Nilton Moreira Júnior

Mário Sérgio do Nascimento

Joel Rodrigues Pereira Júnior

PRODUÇÃO/ PROJETO GRÁFICO VISUAL:

Ítalo Andrade

REPORTAGEM/ REDAÇÃO:

Ítalo Andrade & Associados da CooperNac

FOTOGRAFIA:

Arquivos CooperNac / Banco de Imagens

Associados da CooperNac

TIRAGEM: Online

Funcionários

- Lecimar Souza

Setor: Administrativo

E-mail: lecimar@coopernac.com.br

Tel: (32)9102-3272

- Kézia Moreira

Setor: Cadastro

E-mail: kezia@coopernac.com.br

Tel: (32)9119-1715

- Sinval L. Lacerda

Setor: Agente de Negócios

E-mail: sinval.lacerda@uol.com.br

Tel: (11)8684-7234

- Graciana Costa

Setor: Financeiro

E-mail: graciana@coopernac.com.br

Tel: (32)9119-1904

- Hélio Aleixo

Setor: Fiscal

E-mail: helio@coopernac.com.br

Tel: (32)9919-9366

- Lidiane Amâncio

Setor: Financeiro

E-mail: lidiane@coopernac.com.br

Tel: (32)9127-1192

- Ruimar Reis

Setor: Financeiro

E-mail: ruimar@coopernac.com.br

Tel: (32)9145-0042

- Ítalo Andrade

Setor: Marketing / T.I.

E-mail: italo@coopernac.com.br

Tel: (32)9138-5800

- Amélia Paiva

Setor: Recepção

E-mail: coopernac@coopernac.com.br

Tel: (32)9119-1866

- Giliane Rodrigues

Setor: Financeiro

E-mail: giliane@coopernac.com.br

Tel: (32)9115-9531

- Gabriel Evangelista

Setor: Office Boy

Tel: (32)9136-7360

- Alenir Vicente

Setor: Auxiliar de Limpeza