

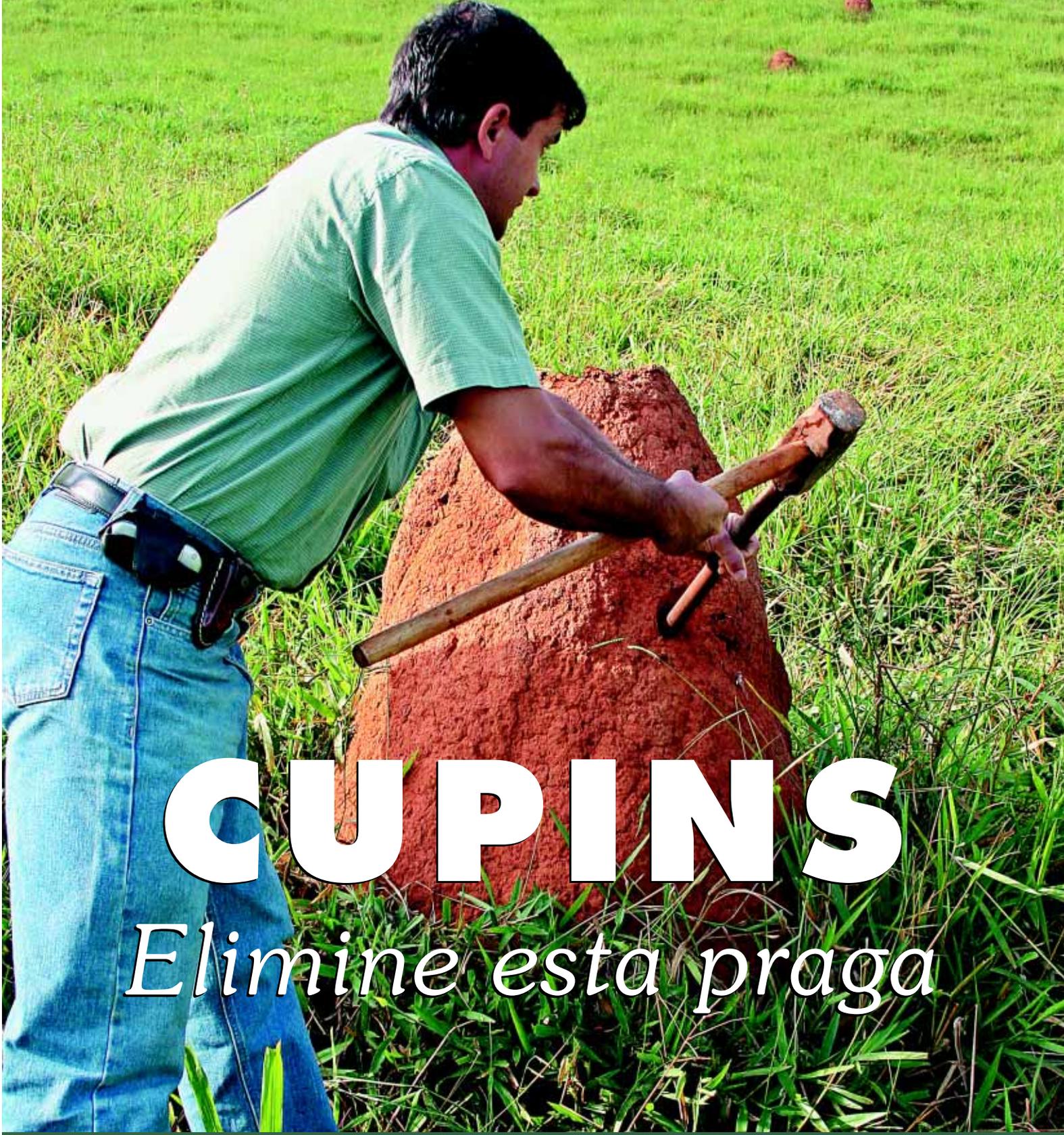
# cooperando



MAIO / 2007

ANO XXVII ★ Nº 315

COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



# CUPINS

*Elimine esta praga*

Os 60 anos do Serviço Domiciliar Cooper

# CANAIS DE VENDAS PARA TODOS OS PÚBLICOS

Ao longo de nossa história, a Cooper vem se adaptando constantemente no sentido de estar sempre adequada aos hábitos do consumidor. O objetivo é oferecer variadas opções de atendimento, pois um cliente não é exatamente igual a outro.

Uma dessas opções é o Serviço Domiciliar Cooper, o nosso SDC, que está completando 60 anos de funcionamento ininterrupto. O SDC visa atender aqueles consumidores que preferem a comodidade de receber os produtos Cooper em casa. Trata-se de um consumidor altamente esclarecido, pois ao mesmo tempo em que não abre mão da comodidade, também está devidamente conscientizado quanto à superioridade do leite pasteurizado em relação ao longa vida, que pode ser comprado em grandes quantidades mas nunca será um substituto à altura do produto pasteurizado.

A propósito, o SDC também executa com perfeição o importante papel de levar informação correta ao consumidor de leite e derivados. Ao receber informação séria sobre as diferenças entre os vários tipos de leite existentes no mercado, o cliente tende a tornar-se fiel à qualidade do produto pasteurizado. Não é segredo para ninguém que o consumo de leite longa vida cresceu como fruto da desinformação da população sobre as suas verdadeiras características.

Ao mesmo tempo em que mantemos o SDC como um excelente canal de comercialização de nossos produtos, por outro lado não deixamos de atender com o máximo carinho e dedicação os nossos outros pontos-de-venda, representados pelas padarias e supermercados. A Cooper considera esses estabelecimentos como nossos principais parceiros, pois são eles que levam os nossos produtos à grande maioria da população.

A política comercial da Cooper procura harmonizar todos os canais de vendas, fazendo com que o conjunto de consumidores sintam-se bem atendido, uma vez que um canal de venda não afeta os resultados do outro.

É um orgulho comemorarmos 60 anos do Serviço Domiciliar Cooper. Cumprimentamos a todos os profissionais envolvidos nesse serviço, os de hoje e todos os que passaram por ele nesses 60 anos. Parabéns a todos. E o nosso muito obrigado a todos os clientes que fazem do SDC um grande sucesso há mais de meio século.

**Benedito Vieira Pereira**  
DIRETOR-PRESIDENTE



JOÃO TEODORO / ARQUIVO TEXTUAL

# DIA-A-DIA

NOTÍCIAS DE INTERESSE DO PRODUTOR



FOTOS JOÃO TEODORO / TEXTUAL

O grupo da Universidade São Marcos durante visita à Cooper

## VISITAS

# UNIVERSITÁRIOS NA COOPER

No último dia 27 a Cooper recebeu a visita de um grupo de 24 alunos do curso de zootecnia da Universidade São Marcos, de São Paulo. Os alunos estavam conduzidos pelo professor Ruben Velasco Gutierrez, coordenador do curso. A visita serviu como apoio ao aprendizado teórico na disciplina de tecnologia de produtos de origem animal.

Segundo ele, a decisão de visitar a Cooper surgiu após uma pesquisa realizada entre os principais laticínios próximos à Capital. “Pela atenção que recebemos e também pelas condições adequadas da usina, optamos por conhecer a Cooper”, explicou o visitante. “Agora pretendemos agendar novas visitas todos os anos”, completou.

O professor Ruben elogiou as instalações, dizendo que a visita foi proveitosa. “Além disso – disse ele – os técnicos da Cooper demonstraram muito conhecimento técnico do trabalho que realizam.”

### VISITA DA UNIVAP

No dia 17 de abril a Cooper recebeu a visita de um grupo de estudantes da Univap – Universidade do Vale do Paraíba.

## OPINANDO



“Eu já conhecia a diferença entre o leite pasteurizado e o longa vida, mas hoje saí ainda mais convencida de que são dois produtos distintos.”

**Márcia Cardelle**  
aluna do 7º período  
do curso de zootecnia  
da Universidade  
São Marcos

## Cooperativa de Laticínios de São José dos Campos



DIRETOR-PRESIDENTE  
Benedito Vieira Pereira  
DIRETOR COMERCIAL  
Ivo Bonassi Júnior  
DIRETOR DE PRODUÇÃO  
Custódio Mendes Mota

DIRETORES VOGAIS  
Rodrigo Afonso Rossi  
Jorge de Paula Ribeiro

### SEDE/SÃO JOSÉ DOS CAMPOS

Rua Paraibuna, 295 – Centro – Fone (0xx12) 2139-2244 – Fax (0xx12) 3941-1829 – CEP 12245-020 – São José dos Campos/SP  
www.cooper.com.br

## cooperando

Publicação da Cooperativa de Laticínios de São José dos Campos – Circulação dirigida à associação, produtores rurais do Vale do Paraíba e Sul de Minas Gerais e representantes da pecuária leiteira. **PRODUÇÃO EDITORIAL Textual Comunicação Integrada** – Rua Padre Rodolfo, 353 – Vila Ema – CEP 12243-080 – São José dos Campos/SP – Telefax (0xx12) 3941-8420 – atendimento@textualcomunic.com.br Texto: Wagner Matheus. Fotografia: João Teodoro. Produção Gráfica: Carlos Eduardo Toledo. Editora responsável: Gisela Alves Natal (MTB 13.416/SP) **SUPERVISÃO/COOPERATIVA** Alcides Barbosa de Freitas / João José de Souza / Vera Regina Soares **FOTOLITOS E IMPRESSÃO** Jac Gráfica e Editora **PUBLICIDADE** (0xx12) 3941-8420 / 2139-2225 **Capa:** foto João Teodoro / Textual

■ Registrada no cartório de registro de títulos e documentos sob o número 171519

## QUEM QUISER QUE CONTE OUTRA



### Muito forte...

Os caipiras se encontram na cidade e conversam:

- Oi, Severino! Quais são as novidades da terrinha?
- Ora, cumpadi, nenhuma. Só o Zeção que se casou.
- Casou é?
- Casou e tá que é um touro.
- De forte?
- Não, com cada chifre deeeeesse tamanho!

### Tem pobrema não...

O capiau está sentado ao lado da cama onde a mulher moribunda sus-surra:

- Tonico... Quero contá uma coisa procê...
- Fala, Ritinha...
- Sabe aquele dinheiro qui sumiu debaixo do corchão? Pois fui eu qui peguei...
- Tem pobrema não, muié...
- Mais uma coisa: fui eu qui contei pro patrão que cê tava desviano os mio das roça dele...
- Deixa pra lá, Ritinha...
- Tem outra coisa, Tonico... Sabe o compadre Tião? Pois é... andei deitano com ele quando cê viajô...
- Tem pobrema não, Ritinha... Fui eu quem deu veneno de rato procê!

### Não aos marajás...

O novo prefeito daquela cidade do interior ordena aos secretários:

- Tragam as foias de pagamentos qui eu quero vê se tem arguém ganhando mais do que ieu!
- Com os papéis na mão, examinou tudo direitinho e esbravejou:
- Tão vendo? Bem do jeito qui imaginei. Um baita de um marajá sugando o dinheiro do povo!
- Quem? – pergunta o pessoal.
- Esse tar de Totar, qui eu nem nunca vi trabaiano aqui!



JOÃO TEODORO / TEXTUAL

### A palestra reuniu o pessoal da Área Industrial

#### QUALIDADE

## REFORÇANDO AS 'BOAS PRÁTICAS'

O programa Boas Práticas de Fabricação (BPF) já está implantado na Cooperativa de Laticínios de São José dos Campos. Porém, como todo programa de qualidade, ele é permanente e deve ser constantemente reforçado. Foi este o objetivo da palestra proferida pela técnica em laticínios Camila Freguglia no dia 19 de abril no auditório da Cooper.

Camila é funcionária da empresa Gemacon, fornecedora de polpa de frutas para a Cooper, que detém quatro certificações na área da Qualidade. Falando para todos os funcionários da Área Industrial, ela revisou todos os conceitos já abordados durante a implantação do programa BPF.

"Boas Práticas não se resumem a hábitos de higiene pessoal, elas se estendem ao ambiente de trabalho como um todo", disse Camila, exemplificando que faz parte das Boas Práticas o controle de pragas no local de trabalho e também dos fornecedores e das matérias-primas utilizadas na fabricação.

Um outro exemplo utilizado por Camila abordou outras á-

reas da empresa que também devem obedecer as normas de BPF, como Compras e Manutenção de Equipamentos. "Para que se tenha uma idéia da abrangência desse programa, basta dizer que os vestiários são um item importantíssimo para as Boas Práticas, eles devem estar permanentemente limpos", explicou a palestrante, alertando para o perigo que representa guardar alimentos nos armários dos vestiários.

"Os vestiários são parte da fábrica e devem seguir as mesmas normas de higiene. Guardar alimentos nos armários pode atrair as mesmas pragas que devem ser combatidas no ambiente de trabalho", explicou Camila.

Os empregados estão motivados para seguir evoluindo na aplicação do programa BPF. Mesmo porque, estar com o programa implantado é requisito para avançar ainda mais na área da Qualidade. O próximo passo da Cooper será a implantação do programa Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle, cuja sigla em inglês é HACCP.

## Vacinação contra aftosa já começou

Começou no dia 1º de maio mais uma etapa da campanha de vacinação de bovinos e bubalinos contra a febre aftosa.

A imunização abrangerá 15 estados e o Distrito Federal. Os produtores devem vacinar todo o rebanho.

Em caso de dúvida, o associado da Cooper deve informar-se no Departamento de Assistência Veterinária e Agronômica.

## O campo no ar

A partir de 7 de maio entrará no ar em mais de 500 emissoras de rádio do país o programa *A Gente Sabe, A Gente Faz – Agronegócio*, produzido pelo Sebrae para oferecer ao agricultor familiar informações sobre o empreendedorismo. O programa será veiculado durante dois meses, de segunda-feira a sexta-feira, em uma série de 40 episódios. Uma radionovela, jingles, músicas e depoimentos de agricultores que conseguiram firmar seus negócios constituem os elementos usados pela produção. A apresentação está a cargo do artista Rolando Boldrin.

## Crédito rural é a sua melhor opção. Veja porquê.

No BANCO REAL / ABN AMRO BANK você tem acesso aos financiamentos de que precisa em condições diferenciadas. São taxas e juros adequados ao seu perfil. Os financiamentos destinados ao custeio agrícola e os que serão aplicados em investimentos na agricultura são bons exemplos do que o REAL / ABN AMRO pode fazer para formar uma parceria sólida com você. (Confira exemplos da linha de financiamento rural na tabela ao lado.)

#### EXEMPLOS DE FINANCIAMENTOS

TIPO X MODALIDADE	CUSTEIO	INVESTIMENTO
GADO DE CORTE VALOR MÍNIMO R\$ 10.000,00 VALOR MÁXIMO R\$ 60.000,00	ÚNICA PARCELA APÓS 1 ANO	2 PARCELAS, SENDO 50% NO 1º ANO E 50% NO 2º ANO
GADO DE LEITE VALOR MÍNIMO R\$ 10.000,00 VALOR MÁXIMO R\$ 90.000,00	PARCELAS BIMESTRAIS (1 ANO) CARÊNCIA 2 MESES	PARCELAS TRIMESTRAIS (2 ANOS) CARÊNCIA 3 MESES

Financiamento Rural para Custeio e Investimento Precatório com taxa de 8,75% ao ano. Sujeito a análise e aprovação de crédito. Há taxa de juros, IOF e seguro prestamista na operação. Consulte-nos.

Conte com o REAL / ABN AMRO hoje mesmo. Visite nosso gerente no Posto Cooper e descubra as melhores opções para fazer os seus planos virarem realidade.



Fazendo mais que o possível.

# OS 60 ANOS DO SDC

## O SDC é a maior entrega domiciliar per capita do país

Faz sessenta anos que a Cooperativa de Laticínios entrega leite na casa do consumidor. Mas a velha carrocinha dos primeiros tempos ficou no passado. Hoje, uma frota composta de 32 veículos percorre os principais municípios da região de São José dos Campos ostentando o pomposo nome de SDC, ou seja, Serviço Domiciliar Cooper.

“O nosso SDC é responsável pelo escoamento de aproximadamente 15% da produção de leite da Cooper”, estima **Francisco Cotrufo**, gerente de Vendas e Marketing da empresa. E ele vai mais longe: “Com certeza, temos hoje o maior serviço de entrega de leite e derivados do Brasil, quando considerado o índice per capita, ou seja, o volume de vendas dividido pelo total da população da região em que atuamos”.



Quem diria que o precário serviço iniciado em 1947 seria hoje tão importante para a Cooper? Mas é. A frota de peruas Kombi que percorre diariamente as ruas de São José dos Campos, Jacareí, Caçapava e Monteiro Lobato garante a venda de cerca de 10 mil litros diários de leite, além de toda a linha de derivados da marca Cooper.

E quem disse que não se deve mexer no que está dando certo? Cotrufo anuncia que o SDC deverá melhorar ainda mais. “Estamos iniciando um trabalho de melhoria da qualidade de atendimento do SDC. Ainda neste mês de maio teremos uma palestra sobre o que chamamos de Boas Práticas de Atendimento ao Cliente”, explica o gerente.

Aos 60 anos, o SDC é um dos mais modernos canais de comercialização dos produtos da Cooper. Ao lado dos importantes canais representados pelas padarias, bares e supermercados, o SDC é um serviço diferenciado, uma opção para quem deseja receber seus produtos em casa.

FOTOS JOÃO TEODORO / TEXTUAL



David e seu ajudante atendem cliente na Zona Sul de São José

### COMO FUNCIONA O SDC



Serviço Domiciliar Cooper

O Serviço Domiciliar Cooper é uma alternativa prática para o consumidor que deseja receber os produtos Cooper no seu domicílio. Para tornar-se um dos clientes atendidos pelo SDC, é fácil. Veja como funciona o serviço:

- Para ser atendido pelo SDC, basta entrar em contato com o Departamento de Vendas da Cooper, ligando para 12 2139-2230, com Diná, ou abordar um dos veículos da frota que esteja atendendo a sua região. Se desejar, acesse o site da Cooper na internet e inscreva-se. O endereço é [www.cooper.com.br](http://www.cooper.com.br).
- Para comprar, o consumidor deverá ter o cadastro aprovado. Em seguida, será visitado dia sim, dia não – segunda, quarta e sexta, ou terça, quinta e sábado – pelo distribuidor do SDC.
- O cliente compra quando quiser e o que desejar. Não há obrigatoriedade de compra em todas as visitas do distribuidor.
- O pagamento é feito mensalmente de acordo com as condições acertadas com o distribuidor.

## MADEIRAS TRATADAS, FLORESTA PRESERVADA.



Madeira direto da usina  
Mourões - caibros  
Esteios - vigas (roliças)  
Eucalipto tratado em autoclave

### USITRATA

(12) 3974-8176  
9157-7294  
9157-7648

Rodovia dos Tamoios, km 52 - Bairro Canoas - Paraibuna/SP

## O SDC segundo seus especialistas, os distribuidores



O distribuidor David com a filha Lívia

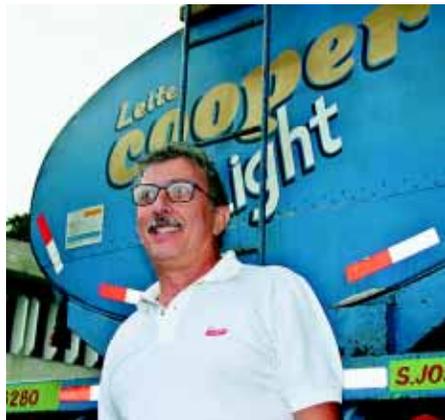
### DAVID CARLOS BANDEIRA

## Jovem e cheio de idéias

David Carlos Bandeira é um jovem distribuidor do SDC. Aos 23 anos, casado, com dois filhos, desde 2002 ele é responsável por uma carteira de 450 clientes concentrados na Zona Sul de São José dos Campos. Porém, apesar de jovem, ele traz uma boa bagagem. “Antes de ter minha própria linha do SDC trabalhei durante três anos como ajudante e, com isso, aprendi todo o serviço”, explica.

O distribuidor não tem dúvidas quando perguntado sobre a receptividade dos produtos da Cooper junto ao consumidor. “A marca Cooper é vista como a que possui os melhores produtos do mercado, por isso não é difícil ampliar o número de clientes, basta a indicação dos clientes antigos”, conta David.

Mesmo assim, ele não deixa de pensar em novidades para atender melhor os seus clientes. Além do contato pessoal que já mantém com todos eles, David planeja algumas ações de marketing. Dentre elas, ele quer enviar e-mails contando as novidades sobre os produtos da Cooper e os benefícios dos laticínios para a saúde. Também pretende criar um brinde para ser entregue ao cliente no dia do seu aniversário.



Milton Tomé: um dos mais antigos do SDC

### MILTON ANTONIO TOMÉ

## Muito pique há 22 anos

Um dos mais antigos distribuidores do SDC em atividade, Milton Antonio Tomé, aos 60 anos, ainda mantém a mesma energia do início, 22 anos atrás. Ele sempre trabalhou em grandes indústrias, mas foi colhido pela crise que a economia viveu em meados da década de 1980 e resolveu mudar radicalmente de vida, passando a ser distribuidor do SDC.

O distribuidor revela que o produto campeão de vendas do SDC é o leite tipo B. Entre os derivados, o que mais vende é o Queijo Minas Frescal Cooper. Tomé conhece os hábitos da maioria dos clientes antigos. E conta com orgulho que já está atendendo a segunda geração, ou seja, os filhos de seus primeiros clientes.

Mesmo trabalhando muito próximo do consumidor, oferecendo-lhe o máximo de comodidade na hora de comprar, Milton Tomé não esconde que enfrenta uma forte concorrência. “Hoje existem muitos supermercados, a cada dia surgem novas padarias e, além disso, existe o problema do leite longa vida, por isso temos que caprichar no atendimento para não perder a freguesia”, confessa Tomé, que mesmo assim orgulha-se dos 600 clientes que possui.



Ivan e o ajudante Leonardo

### IVAN DONIZETTI NASCIMENTO

## De olho na concorrência

Depois que ficou com a linha que seu irmão mantinha em Jacareí, Ivan Donizetti Nascimento, 50 anos, está há 15 anos no ramo. E garante que a concorrência em Jacareí é maior que em São José. “Já fiz uma pesquisa e encontrei catorze marcas de leite no mercado”, alega Ivan. “E o pior é que lá ainda existe leite de carrocinha”, revela, referindo-se aos vendedores de leite cru, sem pasteurização, uma prática muito perigosa para a saúde do consumidor.

Mesmo assim, Ivan mantém 450 clientes abastecidos de produtos Cooper. “A minha estratégia é a honestidade, os clientes confiam em mim e nos produtos da Cooper”, assegura. Ele também destaca a higiene como um dos fatores de sucesso do SDC, pois os produtos chegam aos clientes sempre fresquinhos e bem conservados.

Ivan também prepara um herdeiro. É seu filho, que hoje tem 16 anos, mas um dia deve assumir o lugar do pai. Afinal, sua experiência não pode ser desprezada. “Já trabalhei na entrega de leite de 1972 a 1975, como ajudante. O leite era colocado em garrafas, o saquinho ainda estava começando”, recorda o distribuidor.

QUEM PRODUZ UM GRANDE ALIMENTO MERECE RECEBER A MELHOR NUTRIÇÃO.



Para que a vaca leiteira produza com saúde, é importante promover uma suplementação alimentar adequada. O Novo Bovigold e o Lactobovi Top fornecem nutrientes que suprem as deficiências de minerais e vitaminas da vaca leiteira, gerando ótimos índices de produção, reprodução e melhorando a qualidade do leite.

É a Tortuga investindo em tecnologia para você produzir mais e melhor.

www.tortuga.com.br • 0800 011 62 62



Mais tecnologia. Mais resultados.

Ipiranga Moto 4t.  
Porque quem gosta  
de viver  
perigosamente  
é você,  
não a sua moto.



IPIRANGA MOTO 4t,  
O CAMPEÃO  
DO RALLY DOS SERTÕES.



Tiago Fantozzi, campeão do Rally Internacional dos Sertões em 2001 e 3º colocado em 2002, usa o Ipiranga Moto 4t sob as mais severas condições, e o resultado só podia ser este: um enorme sucesso. O que você está esperando para usar Ipiranga Moto 4t também na sua moto?

DI-NA-CAL

Ipiranga.  
Apaixonados por carro  
como todo brasileiro.

Ipiranga

## marketing

**Cleverson:**  
"depois da  
reforma o  
movimento  
aumentou  
em torno  
de 40%"



### REVENDEDOR

## Capri investe para crescer

**P**adaria antiga, a Capri, localizada no início do Jardim Satélite, em São José dos Campos, foi adquirida há cerca de dez anos pela família que está até hoje à frente do estabelecimento. Comandado há quatro anos pela dupla Cleverson Paiva e Reginaldo Reis, o negócio passou por uma revolução.

"O espaço foi ficando pequeno e a clientela passou a ser mais exigente. Por isso resolvemos que não faríamos uma simples maquiagem, quebramos tudo e construímos uma nova padaria", explica Cleverson.

A reforma foi concluída em outubro do ano passado e transformou a Padaria Capri em um dos melhores estabelecimentos do gênero na região do Vale do Paraíba. Uma empresa da Capital foi contratada para cuidar de todo o projeto. O resultado é um layout muito bem resolvido, com os espaços bem distribuídos, além de equipamentos de primeira qualidade em todos os setores.

"Fizemos pesquisa em algumas das melhores padarias da cidade de São Paulo e descobrimos o que queríamos: uma casa bonita e moderna", revela Cleverson. O resultado ficou melhor que a encomenda. Hoje, a Padaria Capri tem muito a oferecer aos clientes: linha de pães, doces e bolos bastante diversificada; adega de vinhos nacionais e importados; uma máquina que produz pizzas quentinhas em menos de cinco minutos; atendimento na mesa; uma cozinha separada por vidro da área de vendas que em breve irá servir pra-



O setor de pães é bastante diversificado. Ao fundo, mesinhas para lanches e almoço executivo



Fachada da Capri, no início da Avenida Andrômeda

tos executivos; café da manhã self-service aos domingos e feriados; happy hour após as 18h.

O investimento total para esta superestrutura chegou a R\$ 500 mil, mas, em compensação, desde que as novidades chegaram aos ouvidos dos consumidores o movimento aumentou em torno de 40%.

Cleverson e Reginaldo prezam também uma boa relação com os fornecedores. É o que

acontece com a Cooper. "Temos uma relação de parceria com a Cooper desde que assumimos a padaria", afirma Cleverson. "E não é preciso dizer que em minha casa, para a minha família, só entra leite Cooper", completa.

■ **Padaria Capri** – Avenida Andrômeda, 520 – Jardim Satélite – São José dos Campos – fone 12 3937-7403. Funciona diariamente das 6h às 23h.



Instalações de ordenha e resfriamento do leite



Antônio Simões Neto e o gado mestiço do Sítio São José: melhorando aos poucos

# A HORA DE RECOMEÇAR

Antônio estava desanimado. A Cooper Ihe abriu um novo futuro

Quando deixou a antiga cooperativa à qual era associado, o produtor **Antônio Simões de Jesus Neto** tinha uma decisão a tomar. Ou parava com a atividade, ou buscava um novo alento para continuar. Ele preferiu a segunda alternativa e resolveu associar-se à Cooper. Isto faz um ano e Antônio já começa a colher os frutos desta nova fase que vive o Sítio São José, propriedade de 37 alqueires localizada no bairro do Mato Dentro, a 12 quilômetros do centro de Jacareí.

“Aderi à Cooper e tive uma ótima surpresa, pois logo de cara consegui um preço melhor para o leite e também estou podendo contar com uma estrutura mais profissional”, afirma o produtor, que decidiu adotar a estratégia de melhorar a produção de forma constante e gradual.

A família de Antonio Simões Neto – que é engenheiro civil, mas cuida quase diariamente do sítio juntamente com três empregados –, produz leite desde 1983, quando o pai do cooperado, o comerciante Antonio Simões, ganhou uma bezerra de presente e resolveu iniciar uma criação em uma área de seis alqueires que já possuía. “A partir daí, tomamos gosto pela coisa”, afirma o Simões pai, que passaria a ter a presença mais constante do filho nos negócios com gado de leite a partir de 1998.

Desde o início o Sítio São José abrigou um rebanho mestiço de fácil manejo, porém rendendo produção modesta. “Nunca compramos animais, foram todos paridos aqui no sítio, sempre a partir de



Vista do pasto e da plantação de capim elefante



Antônio e seu pai: tudo começou com uma bezerra

gado mestiço”, conta Antonio. “Mas agora que resolvemos incrementar a atividade, começamos a trabalhar com inseminação e já temos algumas bezerras com meio sangue holandês”, informa, orgulhoso.

## MELHORIAS

Os investimentos não se resumem à inseminação. O produtor sentiu a necessidade de melhorar o trato para obter maior produtividade do rebanho. A solução foi recorrer à Cooperativa, que prestou toda a assistência para a implantação de um sistema de pastejo rotacionado na propriedade.

O solo foi corrigido, com redução da acidez e adubação e, em seguida, foram plantados dois hectares de capim mombaça nos 28 piquetes que foram instalados para a introdução do pastejo rotacionado.

“Tenho que agradecer ao Ivo [Ivo Bonassi Júnior, diretor comercial da Cooper e agrônomo] e ao Márcio [Márcio Nogueira de Aquino, agrônomo da Cooper] pelo ótimo atendimento que estou rece-

## FICHA DO PRODUTOR

cooperado  
Antônio Simões de Jesus Neto

propriedade  
Sítio São José, com área de 37 alqueires, no bairro do Mato Dentro, a 12 quilômetros do centro de Jacareí

rebanho  
42 vacas mestiças gir leiteiro, sendo 25 em lactação

produto  
Leite resfriado (antigo leite C)

produção média atual  
150 litros/dia

bendo dos dois”, elogia o produtor. Com a assistência da Cooper, agora o sítio possui capim de melhor qualidade nutricional que o braquiária brizantia utilizado atualmente. A expectativa é de melhoria na produção.

Outra surpresa agradável para o cooperado foi a rapidez com que foi atendido recentemente quando

uma de suas vacas teve problemas de parto no meio da noite. A pronta intervenção do médico veterinário Nelson de Barros, da equipe da Cooper, resolveu o problema.

“Tenho tido somente surpresas agradáveis com a qualidade do atendimento da Cooper”, diz Antonio Simões Neto, que também faz questão de usar somente Ração Cooper, além de comprar com frequência produtos diversos e medicamentos veterinários na loja agropecuária da Cooperativa.

Fiel à sua filosofia de crescer aos poucos, o produtor continua mantendo um trato para o rebanho baseado principalmente no capim diretamente do pasto, complementando a alimentação com um pouco de cevada e o mínimo necessário de ração. Porém, dentro de pouco tempo Antonio pretende estar com um rebanho mais raçado, produzindo no sistema de pastejo rotacionado.

Afinal, a vinda para a Cooper parece ter dado novo ânimo ao produtor, que agora só pensa em um futuro melhor para o Sítio São José.

# CUPINS: ACABE COM ESTA PRAGA



OFERECENDO  
QUALIDADE PARA O  
PRODUTOR HÁ 50 ANOS



ISCA MIX

FORMICIDA  
PÓ - 50S



FORMICIDA  
LÍQUIDO



Agroindústria  
Brasileira

A presença de cupinzeiros nas áreas de pastagens desperta duas sensações distintas. A primeira, é a sensação de uma propriedade mal cuidada. A segunda, a partir de uma análise mais técnica, é a sensação de uma terra mal aproveitada que, no lugar dos cupins, poderia ser totalmente ocupada com pasto para o gado.

Nesta edição da **Cooperando**, o agrônomo Márcio Nogueira de Aquino, do Departamento de Assistência Veterinária e Agronômica da Cooper, mostra, passo a passo, como eliminar os cupins da propriedade rural.

## O QUE É O CUPIM?

Os cupins, também conhecidos como siriris e aleluias, são insetos altamente sociais que vivem em colônias compostas por indivíduos ápteros (sem asas) e alados. Existem duas categorias de cupins adultos:

**a)** Machos e fêmeas sexuais e alados. Sua missão é a propagação da espécie fora do cupinzeiro. O casal real, representado pelo rei e a rainha da colônia, são destinados à proliferação no interior do cupinzeiro.

**b)** Machos e fêmeas estéreis, sem asas. São os operários e os soldados da colônia. A maior parte da população dos cupinzeiros é formada de operárias. Elas desempenham todas as funções da colônia, exceto a da procriação. Aos soldados cabe a defesa da colônia, colaborando também com as operárias no seu trabalho.

No período da reprodução, os cupins copulam e, onde caem, formam um ninho que poderá ser o início de um novo cupinzeiro.

## POR QUE ELIMINAR OS CUPINS?

**a)** Eles ocupam espaço na propriedade rural. Onde existem cupinzeiros, poderia existir pasto.

**b)** Após a formação do cupinzeiro, caso o



**Cupinzeiros tomam espaço dos pastos e dão aspecto mal cuidado à propriedade**

produtor tente quebrar o montículo sem matar os indivíduos da colônia, estará provocando o surgimento de várias outras colônias a partir dos pedaços da primeira.

**c)** Os cupins consomem matéria orgânica, principalmente do sistema radicular das plantas, prejudicando a pastagem. Inclusive, no plantio da cana, recomenda-se o tratamento dos toletes para evitar-se o ataque dos cupins.

**d)** A existência de cupinzeiros na propriedade prejudica a mecanização da lavoura.

**e)** Uma área tomada por cupinzeiros dá a sensação de terreno mal cuidado.

**f)** Os cupinzeiros são abrigos de animais peçonhentos, principalmente de cobras.

■ **Fontes de consulta** – Pastagens e Forrageiras, de autoria do engenheiro agrônomo Néilson I. Hadler Pupo; Catálogo de produto da empresa Dow AgroSciences.

# Combatendo os cupins de montículo

Segundo o agrônomo Márcio Aquino, apesar de existirem cupins que formam ninhos subterrâneos, ou ainda os que formam seus ninhos em árvores, postes ou mourões de cercas, na região do Vale do Paraíba é mais comum a formação de ninhos na forma de montículos.

Veja, passo a passo, o procedimento de combate dos cupins de montículo, bem como os cuidados que a operação exige.

## 1 – Atingir a câmara

Utilizando-se uma sonda de ferro, deve-se perfurar o cupinzeiro até que a sonda perfure a câmara de celulose onde está a colônia. É fácil perceber quando a câmara foi atingida, pois a resistência do cupinzeiro diminui.

## 2 – Aplicação do inseticida

A escolha do produto inseticida para a eliminação dos cupins deve recair sobre os de menor toxicidade para o homem. Deve-se dar preferência aos produtos que tragam uma tarja verde na embalagem, o que indica menor toxicidade e, conseqüentemente, menos danos ao homem e ao ambiente. A aplicação deve ser feita obedecendo-se a dosagem indicada na embalagem, a bula e o receituário agrônômico. A embalagem também aponta os equipamentos de segurança necessários para o aplicador e, finalmente, indica os locais para o descarte das embalagens vazias.

## 3 – A ação do inseticida

O efeito do inseticida é rápido. Funciona assim: os operários, que são responsáveis pela alimentação dos soldados, reprodutores, larvas e ninfas, contaminam-se ao entrar em contato com o produto. Em seguida, transmitem o inseticida por todo o montículo. Estima-se que cada operário contamine várias dezenas de insetos que, por sua vez, contaminarão outras várias dezenas cada um, causando um efeito dominó que terminará com a destruição completa do cupinzeiro.

## 4 – Destruição do cupinzeiro

A partir de 30 dias da aplicação do inseticida, deve-se quebrar o montículo com o uso de marreta ou trator. Com a população exterminada, o cupinzeiro irá apresentar menor resistência. A destruição completa do montículo é importante porque a pastagem irá retomar a área e, além disso, evita-se que o local seja utilizado como abrigo para cobras, marimbondos e outras espécies peçonhentas.



Sonda de ferro é introduzida no montículo



A sonda atinge a câmara de celulose



Usando a dosagem certa do inseticida



O inseticida é levado à câmara dos cupins



O montículo é levado ao chão



O cupinzeiro está destruído

ENTRE EM 2007  
COM VANTAGENS.



Sistema de Parcerias  
**Aussel**

O Sistema de Parcerias Aussel coloca à disposição dos seus mais de **100 mil beneficiários** vários serviços oferecidos pelos parceiros da Aussel, a preço justo e com qualidade comprovada. Você e sua família terão à disposição serviços de saúde, assistência jurídica e muitas outras facilidades.

### Líder de mercado!

E não se esqueça: o pacote de vantagens Aussel engloba o **Serviço Funerário** e o **Auxílio ao luto**, segmentos em que a Aussel é líder absoluta de mercado.

Por apenas

**R\$ 3,75** mensais,  
por pessoa

você, associado ou funcionário da Cooper, terá acesso a todas estas vantagens.



SISTEMA DE PARCERIAS  
[www.aussel.com.br](http://www.aussel.com.br)

Informe-se hoje mesmo:

Na Cooper, com Marlene.  
Ou com Rubens, na Aussel,  
pelo fone (12) 3943-5333

● aniversariantes

COOPERADOS

MAIO (2ª QUINZENA)

**Dia 20:** Luiz Carlos de Oliveira Pinto; Thiago Henrique Cordeiro. **Dia 22:** Geraldo dos Reis Custódio; José Raimundo Pinheiro. **Dia 24:** Bráulio Souza Vianna. **Dia 25:** Antonio da Silva (3); Abel Pereira dos Santos. **Dia 26:** Sí-dônio Filipe de Andrade; Anésio de Carvalho. **Dia 29:** Benedito Ribeiro do Vale Filho. **Dia 30:** José Donizete de Lima. **Dia 31:** Benedito Vicente Mioni; Rodrigo Afonso Rossi.

JUNHO (1ª QUINZENA)

**Dia 1º:** Geraldo Donizete Paula Silva. **Dia 3:** Carlos Renato Prince. **Dia 10:** David Moreno Sanches. **Dia 13:** Luiz Antonio Mamede Nogueira; Antonio Carlos da S. Gonçalves. **Dia 14:** José Ruy Veneziani. **Dia 15:** Antonio Eugênio R. da Silva.

FUNCIONÁRIOS

MAIO (2ª QUINZENA)

**Dia 19:** Odair Pereira Lima; Marcos Antonio dos Reis. **Dia 26:** Carlos Augusto A. da Silva; Darli Meireles de Moraes. **Dia 29:** Marcos Aurélio da Silva. **Dia 30:** Luciane Oliveira Dutra Sousa. **Dia 31:** William da Rosa Santana.

JUNHO (1ª QUINZENA)

**Dia 3:** Paulo Rodrigues de Oliveira; Priscila Fernanda V. Maciel. **Dia 8:** Fernando Oliveira Silva; Rodrigo José de Souza. **Dia 11:** Christiano do Espírito Santo Moura. **Dia 14:** Irozette Aparecido da Silva. **Dia 15:** Rafael Machado de Oliveira.

# O CURINGA DA COOPER

FOTOS JOÃO TEODORO / TEXTUAL

O operador de máquinas **Luiz Antonio Menezes Machado**, 45 anos, mais de 14 de Cooper, já ficou conhecido pela série de invenções e adaptações que fez para agilizar o trabalho na usina de beneficiamento de leite. Foram dele, por exemplo, as invenções de uma pequena prensa para facilitar a lacração das bandejas contendo sachês de iogurte. E também a adaptação de um sistema de bomba para injetar solução de limpeza juntamente com o vassourão utilizado na limpeza de tanques de transporte de leite.



**Luiz Antonio: versatilidade na Área Industrial**

Mas existe um outro lado de Luiz Antonio que merece os maiores elogios da gerente da Área Industrial Sênea Rocha Couto da Silveira. “O Luiz Antonio é o nosso curinga aqui na usina, sabe operar todas as máquinas e está sempre pronto para atuar em qualquer setor, sempre com boa vontade e criatividade”, elogia.

O funcionário fica feliz com o reconhecimento e diz que não escolhe serviço. “Fui contratado para trabalhar no que é determinado, por isso

tenho que estar sempre preparado para mudanças na rotina”, diz. Mas o “Professor Pardal”, apelido carinhoso que ganhou por suas invenções, não nega que sua predileção é atuar com máquinas e motores. “Gosto de viver afundado na graxa”, brinca.

Nem a chegada na empresa dos programas de qualidade como o Boas Práticas de Fabricação e o HACCP surpreendem o funcionário. “Esses programas são a base de tudo, são fundamentais, porque manipular alimentos é uma responsabilidade muito

grande”, destaca.

Porém, para ele, “o conteúdo dos programas não é novidade para quem já possui anos de prática, como é o caso de muita gente aqui na Cooper. O importante é que agora essa experiência está sendo toda padronizada e documentada para atingir a todos igualmente”, completa Luiz Antonio, um profissional que, se jogasse em um time de futebol, certamente iria querer dar “uma mãozinha” nas onze posições do seu time. Aqui, ele é o curinga da Cooper.

## De consumidora a estagiária



**Carol: elogios à qualidade da Cooper**

A estudante **Carolina da Gama Meyen** concluirá neste mês de maio o curso de engenharia de alimentos pela Universidade Federal de Santa Catarina. Como o último semestre do curso deve ser um estágio, ela não perdeu tempo e, durante três meses, está atuando como estagiária na Área Industrial da Cooperativa.

Carol chegou em boa hora, pois está tendo oportunidade de participar da consolidação do programa Boas Práticas de Fabricação e da implantação do programa Análise de Perigos e Pontos Críticos de Controle, cuja sigla em inglês é HACCP. Ela já passou um mês na Cooper e não poupa elogios aos funcionários e à empresa.

“Já visitei várias empresas do setor de laticínios e achei que aqui se pratica qualidade com muito mais rigor que na maioria das outras que conheci”, afirma. “E os funcionários são muito bem treinados”, completa.

Outro motivo para Carol estar gostando do período de estágio é bem mais prosaico. “Cresci em São José dos Campos e sempre tomei leite Cooper. Hoje tenho o prazer de acompanhar como os produtos da Cooper são feitos”, explica.



**Tecnologia em  
alimentação animal**



**PRODUTOS VETERINÁRIOS  
AMICIL S/A  
INDÚSTRIA, COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO**

R. Ministro Hipólito, 600 – Bairro Cidade Aracília  
Cep 07250-010 – Guarulhos – SP  
Fone (0xx11) 6480-1077 – Fax: (0xx11) 6480-3324  
e-mail: amicil@uol.com.br



MARÇO

**RANKING DO PRODUTOR**

2007

**COOPERATIVA DE LATICÍNIOS DE SÃO JOSÉ DOS CAMPOS**

**Leite B**

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Augusto Marques de Magalhães (Caçapava)	67.473
2º Airton Marson Júnior (Caçapava)	57.023
3º André Bertolini (Tremembé)	42.428
4º Fazenda Itapeva Agropecuária Ltda. (Jacareí)	30.989
5º Hissachi Takehara (Jacareí)	30.197
6º Fazenda Ferreira (Tremembé)	28.265
7º Angel Guillem Moliner e outro (Jacareí)	23.930
8º Benedito Vieira Pereira (SJC Campos)	22.430
9º Antônio Vilela Candal (Jacareí)	21.944
10º Carlos Alberto Alvarenga (Caçapava)	21.862
11º Olavo Alves de Souza (Tremembé)	21.094
12º Igor Alfred Tschizik (Paraibuna)	19.080
13º Cia. Agrícola Santa Eudóxia (Santa Branca)	17.589
14º Alexandre Racz (Caçapava)	17.543
15º Eduardo Mendes (Natividade da Serra)	17.373
16º Kanroku Yoshida – espólio (Jacareí)	15.519
17º Marcus Vinicius Pinto da Cunha (Jacareí)	15.389
18º Renato Traballi Veneziani e outros (SJC Campos)	15.341
19º Rodrigo Afonso Rossi (Caçapava)	15.331
20º Mário Moreira (SJC Campos)	14.595
21º César Fernandes (Igaratá)	14.410
22º José Francisco Nogueira Mello (Mogi das Cruzes)	14.328
23º Eugênio Deliberato Filho (Mogi das Cruzes)	13.599
24º Rogério Miguel (Santa Branca)	13.165
25º Celso Borsoi Berti (Caçapava)	12.814
26º José Carlos Intriéri (Jambeiro)	12.645
27º José Edvar Simões (Jambeiro)	11.795
28º Antonio da Silva (Jambeiro)	11.302
29º José Afonso Pereira (Jacareí)	10.783
30º Custódio Mendes Mota (Paraibuna)	10.704

**Leite Resfriado**

RANKING / PRODUTOR	LITROS / MÊS
1º Ivo Bonassi Júnior (Brasópolis)	18.203
2º Dirceu Aparecido Straiotto (Paraibuna)	17.762
3º Bráulio Souza Vianna e outros (Paraibuna)	14.837
4º Mauro Andrade da Silva (São Sebastião)	12.592
5º Alvimar Campos de Paula (Caçapava)	10.375
6º Sérgio Augusto Galvão César (Pindamonhangaba)	10.373
7º Plauto José Ferreira Diniz (Caçapava)	10.328
8º José Veronez (SJC Campos)	9.879
9º Adilero Fonseca Miranda (Caçapava)	9.241
10º José Gomes de Almeida (Santa Branca)	8.689
11º Antonio Simões de Jesus Neto (Jacareí)	7.940
12º Alexandre Ramos Ferraz (Paraibuna)	7.238
13º Antonio de Paula Ferreira Neto (SJC Campos)	7.227
14º José de Souza Rodrigues (Paraibuna)	7.023
15º Maria Tereza Corrá (São José dos Campos)	6.649
16º José Carlos Pereira da Silva (SJC Campos)	6.624
17º Expedito Rosa Perillo (Santa Branca)	6.196
18º Mauro Donizette Leite (Caraguatatuba)	6.077
19º Fernando José Miranda (Guararema)	5.721
20º Norival Pereira Andrade (Paraisópolis)	5.666
21º Carlos Alberto de Oliveira (Caraguatatuba)	5.571
22º José Tenório Viana (Santa Branca)	5.520
23º José Benedito dos Santos (Paraibuna)	5.467
24º Antônio Otávio de Faria (Natividade da Serra)	5.421
25º Alzira Pereira de Oliveira (Caçapava)	5.394
26º Reinaldo José Gerasi Cabral (Paraibuna)	5.073
27º Maria de Lourdes Silva Leite (Paraibuna)	5.067
28º Luiz Rondon Teixeira Magalhães (Santa Branca)	5.034
29º Coop. Esc. Ete Al Com. José Bento (Jacareí)	4.960
30º Claudemir da Rosa Silva (Paraisópolis)	4.624

**MOURÕES ALPINA. É PAU PRA TODA OBRA.**



**Madeiras de eucalipto com a garantia do tratamento em autoclave.**

- ✦ Mourões, esticadores e palanques para currais
- ✦ Esteios, linhas e caibros roliços
- ✦ Postes para eletrificação interna
- ✦ Pontaletes, lenha e nó de pinho

**Madeira serrada sob encomenda**



**DURABILIDADE GARANTIDA**

Rod. dos Tamoios, 3524 V. São Bento - SJC Campos (0xx12) 3923-5201

# Quem poupa aqui realiza seus sonhos!

## GRUPO DE 60 MESES

Veículo	Crédito	Prestação
Saveiro 1.8 Crossover	R\$ 39.665,00	R\$ 760,40
Parati 1.6	R\$ 38.575,00	R\$ 739,50
Strada Trekking 1.4 CE	R\$ 35.520,00	R\$ 680,94
Gol 1.6	R\$ 34.050,00	R\$ 652,76
Peugeot 206 Sensation	R\$ 33.000,00	R\$ 632,76
Fiesta 1.0 Hatch	R\$ 29.990,00	R\$ 574,92
Palio 1.0 EX	R\$ 27.210,00	R\$ 521,63
Gol 1.0	R\$ 25.305,00	R\$ 485,11
Celta Hatch	R\$ 25.147,00	R\$ 482,08
Ka 1.0	R\$ 23.770,00	R\$ 455,68
Uno Mille	R\$ 21.990,00	R\$ 421,56

Veículo	Crédito	Prestação
F 250 XL Diesel	R\$ 91.890,00	R\$ 1.761,58
Blazer 2.4L	R\$ 74.940,00	R\$ 1.436,64
Audi A3 1.8M	R\$ 73.200,00	R\$ 1.403,28
Civic LXSC-AT	R\$ 69.295,00	R\$ 1.328,42
Civic LXS-MT	R\$ 62.860,00	R\$ 1.205,06
Corolla XEI	R\$ 62.203,00	R\$ 1.192,46
S10 2.4 Cab.Dupla	R\$ 58.335,00	R\$ 1.118,31
EcoSport XLT 1.6	R\$ 57.400,00	R\$ 1.100,39
Corolla XLI	R\$ 53.954,00	R\$ 1.034,33
Astra 2.0	R\$ 52.833,00	R\$ 1.012,84
Stilo 1.8	R\$ 49.950,00	R\$ 957,57
Fit Lx Mt	R\$ 45.725,00	R\$ 876,57
Focus 1.6	R\$ 44.260,00	R\$ 848,49



**VINAC**  
consórcios

0800 - 770 7811  
[www.vinac.com.br](http://www.vinac.com.br)