

Sindimaco GO

INFORMA



SÚMARIO

Palavra da Presidente

03

ICMS A 17% É MANTER O GIRO DO VAREJO SEM PREJUÍZOS E ESTAR ALINHADO COM OUTROS ESTADOS



Jurídico

13

SINDIMACO FECHA CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO EM NEGOCIAÇÃO COM SINDICATOS LABORAIS



Economia

04

SINDIMACO REINVINDICA A MANUTENÇÃO DA ALIQUOTA DE 17% DO ICMS EM GOIÁS



Transporte

14

PASSE LIVRE DO TRABALHADOR COM BENEFÍCIOS E ECONOMIA AO LOJISTA



Economia

07

O AUMENTO DA ALÍQUOTA DE ICMS EM GOIÁS EM JÁ TEM EFEITO CASCATA



Tecnologia

15

SENAC LANÇA O 1º CURSO TÉCNICO DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



Mercado & Qualificação

09

3 DICAS PARA FORMAR UMA EQUIPE DE ALTO DESEMPENHO



PALAVRA DA PRESIDENTE

ICMS A 17% É MANTER O GIRO DO VAREJO SEM PREJUÍZOS E ESTAR ALINHADO COM OUTROS ESTADOS

O Sindimaco solicitou apoio da Fecomércio para apresentar ao governo de Goiás números que revelam um cenário nada promissor ao empresário, com efeito cascata para o consumidor, com base na Reforma Tributária.

Caríssimos,

No final de 2023, o Estado de Goiás alterou de 17% para 19% a alíquota do ICMS aplicável. O aumento da alíquota veio com a justificativa de queda da arrecadação e seguiu um fundamento na reforma tributária que dava um novo mecanismo de partilha do produto arrecadado por meio do IBS (um novo imposto), proporcional a receita média do ICMS de cada ente federativo entre os anos de 2024 e 2028.



Irma Fernandes
Presidente do Sindimaco

Como estamos acompanhando de perto todo o processo, elegemos, como argumento para a não mudança de percentual no imposto, o fato de que esse dispositivo da reforma foi excluído na redação final da reforma e com isso outros estados desistiram da elevação do ICMS, **tais como Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo que recuaram nas propostas e mantiveram a alíquota anterior, já os Estados da Região Centro-Oeste – Mato Grosso (MT) e Mato Grosso do Sul (MS) – mantiveram a alíquota de 17%. Vejam bem, o que inicialmente parecia ser um aumento de apenas 2,00% no ICMS contará no preço final ao consumidor um aumento de 16,15%.**

Como podem ver, é necessário o diálogo junto ao governo de Goiás, e nós estamos incansáveis na busca por essa agenda para uma solução. Temos números relevantes e que estão aqui em nosso jornal **Sindimaco Informa**. Enquanto o Brasil experimenta um viés de redução da inflação e dos juros, aliado à aprovação da reforma tributária, o aumento do ICMS perdeu a justificativa inicial. E não vamos desistir.

Conto com todos vocês para que o nosso pedido seja aceito e com aprovação imediata. Com a nossa voz e o apoio da Fecomércio, tenho certeza da vitória.

Espero que gostem do nosso informativo que é feito exclusivamente para vocês!

Muito obrigada!!

Irma Fernandes- presidente Sindimaco



SINDIMACO REINVINDICA A MANUTENÇÃO DA ALIQUOTA DE 17% DO ICMS EM GOIÁS



O pedido do Sindimaco ganha apoio da Fecomércio para dialogar com o governo de Goiás no sentido de sensibilizar o Estado a retroceder na decisão sobre o ICMS. Em entrevista ao Sindimaco Informa, a presidente Irma Fernandes reforça a união de todos do varejo afetados com a alteração.

Sindimaco Informa: Presidente Irma Fernandes, quais as ações já iniciadas para a abertura de diálogo com o governo de Goiás?

Irma Fernandes: Primeiramente estou acompanhando de perto movimentações feitas por outros estados como o Rio Grande do Sul, São Paulo, Minas Gerais e Espírito Santo que recuaram nas propostas e mantiveram a alíquota anterior, e também os da Região Centro-Oeste como Mato Grosso e Mato Grosso do Sul – que mantiveram a alíquota de 17%. Esse movimento aconteceu porque esses Estados avaliaram um ponto da Reforma Tributária que dava um novo formato para a partilha do produto arrecadado por meio do IBS (um novo imposto), esse fundamento foi excluído do texto final.

Diante disso apresentei à Fecomércio os argumentos sobre o aumento da alíquota e venho falando em reuniões da diretoria colegiada Sindimaco e em comunicados com a base, que é preciso argumentar com o governo estadual.

Vejam bem, o que inicialmente parecia ser um aumento de apenas 2,00% no ICMS contará no preço final ao consumidor um aumento de 16,15%.

Isso, por sua vez, gera efeito cascata e em um aumento de preço para o consumidor final. Dados que estão em nosso Sindimaco Informa e que ganharam o apoio da Fecomércio. O presidente Marcelo Baiocchi está buscando agenda junto ao governador Ronaldo Caiado para tratarmos o assunto. (Fonte para o percentual: <https://simtax.com.br/aumento-da-aliquota-de-icms-em-goias-em-2024/>)



Sindimaco Informa: Qual o principal argumento que será apresentado ao governador?

Irma Fernandes: Primeiro que o aumento na alíquota não tem mais sustentação nas decisões tomadas para se fazer a Reforma Tributária, segundo o efeito cascata que esse aumento já está provocando na indústria e que afetará no valor que chega ao empresário e por fim ao consumidor final.

A indústria goiana de tintas Leinertex já sente os efeitos do aumento em matéria-prima, como a resina e derivados, e o aumento em cascata será entre 4% e 6%, passando a valer a partir de 20 de abril. O que vemos é isso, e queremos mostrar que é só o começo, sendo a melhor decisão reverter para que a economia ganhe em giro sem prejuízo a quem está produzindo, vendendo e nem para quem vai comprar.

Sindimaco Informa: Existe já uma previsão para esse encontro e apresentação de números?

Irma Fernandes: Estamos acompanhando essa agenda junto à Fecomércio e eu também tenho falado com autoridades para que esse entendimento seja amplo e ganhe apoio. Importante deixar ao lojista esse recado: não estamos parados e vamos atuar até que nossa voz seja ouvida.



ENTENDA O CASO:

No final de 2023, o Estado de Goiás alterou de 17% (dezesete por cento) para 19% (dezenove por cento) a alíquota do ICMS aplicável, regra geral, às operações ou às prestações internas no Estado. O aumento da alíquota modal foi defendido pelo Governo com a justificativa de queda da arrecadação e ainda, com fundamento na reforma tributária que estabelecerá um novo mecanismo de partilha do produto arrecadado por meio do IBS (novo imposto), proporcional a receita média do ICMS de cada ente federativo entre os anos de 2024 e 2028.



Contudo, esse dispositivo da reforma foi excluído na redação final, fazendo com que parte dos estados desistissem da elevação do ICMS. É necessário fazer uma reflexão, pois enquanto o Brasil experimenta um viés de redução da inflação e dos juros, aliado à aprovação da reforma tributária, o aumento do ICMS perdeu a justificativa em razão de não constar na Reforma o mecanismo de partilha com base em receita média do ICMS.

Estamos atentos e o SINDIMACO, juntamente com a FECOMÉRCIO prepara uma agenda com o Governador para sensibilizar o Estado a retroceder no aumento do ICMS marcado para 1º de abril, retornando a alíquota para 17%.

LEIA ABAIXO ANÁLISE DOS NÚMEROS COM O ICMS EM 19%.



O AUMENTO DA ALÍQUOTA DE ICMS EM GOIÁS JÁ TEM EFEITO CASCATA



O aumento da alíquota do ICMS em Goiás para 19% foi aprovado por votação na Assembleia Legislativa de Goiás (Alego). Por meio da Lei 22.460/2023, a alteração está em vigor desde o dia 1º de abril de 2024.

O Caminho para o Aumento

A alíquota, que estava em 17,00%, foi elevada em 2,00 ponto percentual, chegando a 19,00% em 2024.

Analisando o Impacto

Para muitos, alterações como essa podem parecer pequenas à primeira vista, mas é essencial analisar o verdadeiro impacto dessas mudanças tributárias.

Exemplo Prático - Vamos ilustrar esse impacto por meio de um exemplo prático.

Calculando o Impacto

Considere uma loja de varejo com um custo de R\$ 100,00 e uma meta de margem de lucro de 30% sobre a venda. Nesse cenário, a loja precisa calcular o ICMS sobre a venda para garantir sua lucratividade.

Visualizando os Números

Abaixo, apresentamos a precificação e o valor de arrecadação do governo com o ICMS de 17%.

Visão do Varejo		
Custo	\$	100,00
Margem	%	30,00%
ICMS	%	17,00%
Preço de venda	\$	188,68
Arrecadação do Governo		
Valor venda	\$	188,68
ICMS Venda	%	17,00%
Arrecadação	\$	32,08

O Aumento para 19%

Agora, vejamos o que acontece quando o ICMS aumenta para 19%. Observe que o aumento do ICMS resulta em um preço de venda mais elevado, e o governo aplicará uma alíquota maior sobre esse novo preço, o que amplia o impacto.

Visão do Varejo		
Custo	\$	100,00
Margem	%	30,00%
ICMS	%	19,00%
Preço de venda	\$	196,08
Arrecadação do Governo		
Valor venda	\$	196,08
ICMS Venda	%	19,00%
Arrecadação	\$	37,25

ECONOMIA

O Impacto Real

Para aqueles que têm dúvidas sobre a fórmula de formação de preço de venda, a fórmula está disponível na imagem abaixo.

Visão do Varejo		
Custo	\$	100,00
Margem	%	30,00%
ICMS	%	17,00%
Preço de venda	\$	188,67

Analisando os Resultados

Agora, vamos examinar os impactos dessa mudança. O que inicialmente parecia ser um aumento de apenas 2,00% representa, na verdade, um aumento de 16,15% na arrecadação para o governo de Goiás. Isso, por sua vez, diminui o lucro do varejo e resulta em um aumento de preço para o consumidor final.

Arrecadação Antes e Depois		
Arrecadação 17,00%	\$	32,08
Arrecadação 19,00%	\$	37,25
Aumento arrecadação	\$	5,18
Variação	%	16,15%

Impacto em Toda a Cadeia

É importante ressaltar que sempre que ocorre um aumento tributário em qualquer etapa da cadeia, esse aumento invariavelmente acaba afetando o consumidor final.

Setores Afetados

Além disso, é importante observar que o setor de medicamentos também é diretamente afetado pelo ICMS, já que o preço dos medicamentos é regulado e sofre influência direta dessa mudança na alíquota. Portanto, o aumento do ICMS afeta todos os medicamentos no estado de Goiás, resultando em ajustes imediatos nos preços ao consumidor final.

Ampla Abrangência

O ICMS é uma das principais fontes de arrecadação do estado e abrange diversos setores, incluindo alimentos, bebidas, combustíveis, medicamentos, roupas, eletrônicos, importação de mercadorias, serviços de saúde, educação e serviços de transporte. Essas mudanças foram oficializadas por meio da Lei 22.460/2023 e estão em vigor desde o dia 1º de abril de 2024.

Comparação com Outros Estados

Para saber mais sobre os aumentos tributários programados para 2024 em outros estados, clique no link a seguir para ler o artigo completo.

FONTE: <https://simtax.com.br/aumento-da-aliquota-de-icms-em-goias-em-2024/>

Nota: A empresa goiana de tintas Leinertex já sente os efeitos do aumento em matéria-prima, como a resina e derivados, e o aumento em cascata entre 4% e 6% passa a valer a partir de 20 de abril.

MERCADO & QUALIFICAÇÃO

3 DICAS PARA FORMAR UMA EQUIPE DE ALTO DESEMPENHO



Kátia Miranda- Trainer
Especialista em Desenvolvimento de
Pessoas.

“Existe o lado gestor para a tomada de decisões sobre números e processos da empresa e existe o lado líder do empresário que envolve pessoas, movimento das equipes e quem são as pessoas que ele tem para ajudar a construir resultados”.

Com expertise internacional em formação de pessoas e treinamento qualificado, Kátia Miranda apresentou a empresários do segmento de Materiais para a Construção, caminhos para avanços em venda e relacionamento com o cliente. A palestra trouxe, ainda, expectativas boas para o varejo em 2024, entre elas a Confiança; Emprego x Renda e linha de Crédito.

“As pessoas estão com confiança em relação à economia, o emprego e renda têm dado sinais positivos para a contratação e isso significa que mais pessoas estão sendo inseridas, o que gera mais renda para o mercado. Especialistas definem que há uma massa salarial disponível para o consumo. Devo salientar que a queda nos juros que hoje está com taxa na casa dos 9%, funciona como um estímulo para quem vai reformar ou construir, bem como para fazer uso de financiamento. Os programas “Minha Casa Minha Vida” e o PAC- Programa de Aceleração do Crescimento- chegam também como canal para geração de renda e de giro econômico. A meu ver o pior já passou, e agora é o momento de o empresário aproveitar essas prospecções positivas e assumir o papel de gestor de seu negócio”, disse Kátia



1

PRIMEIRO PASSO

Gestão e Liderança - Existe o lado gestor para a tomada de decisões sobre números e processos da empresa e existe o lado líder do empresário que envolve pessoas, movimento das equipes e quem são as pessoas que ele tem para ajudar a construir resultados. Para que o seu mapeamento dê certo é preciso fazer perguntas.

1ª Fase: Mapeamento da empresa na visão de negócios:

- Despesas operacionais;
- Estoque – equilíbrio entre excesso e ruptura;
- gestão comercial.

Gestão comercial e prestação de serviços ao cliente: Trabalhar equipe de vendas e a visão do cliente sobre a loja. Diante da **excelência operacional pela perspectiva do cliente**, faça essas perguntas: - O cliente compraria na sua loja? O que eu ofereço está em nível aceitável? Você, ao entrar na sua loja, compraria nela?

Nessa fase é importante avaliar se os processos dentro da empresa estão dentro do padrão que o cliente precisa e quer como consumidor. Faça avaliação de produtos e atendimento. É dando voz a seu cliente que você consegue avaliar esse mapa de comportamento dele.

Como mapear a satisfação do cliente:

- Principais reclamações;
- Devoluções de vendas;
- Conversas com os clientes;
- Taxa de conversão: quantos clientes estão entrando na loja e quantos estão fechando negócios.

Informações que orientam o empresário em ajustes que precisam ser feitos.



SEGUNDO PASSO



Liderança: produzir com o que eu tenho. A sua equipe de vendas está preparada?

- É agressiva – focada;
- Tem domínio de produtos ou precisa ser qualificada?
- Gestão de orçamentos – Acompanha a taxa de conversão?
- Pós- Venda- Tem acompanhado o relacionamento com o cliente pós-venda?

O posicionamento do empresário não deve estar somente no preço, esta ação o coloca na mão do concorrente. **Posicionamento em prestação de atendimento** diferenciado para agregar valor, é mudança de chave e precisa de equipe preparada.

TERCEIRO PASSO

**Propósito:**

O empresário só terá uma equipe engajada e de alto desempenho apostando em PROPÓSITO. Normalmente o indicador de negócios está em meta de venda. Propósito é se posicionar. Pergunte-se: - Eu quero ser na minha região a referência? - Eu quero ter índice de qualidade operacional na minha empresa? Isso é PROPÓSITO.

Identificados os gargalos e os propósitos é hora de trabalhar. A engrenagem das áreas é primordial no atendimento ao cliente e muitas vezes a conflitos: processos sem padronização e muitas das vezes o padrão está somente no pensar e não mapeado.

Conexão das áreas que constroem o propósito:

- Vendas
- Compras
- Logística
- Adm/Financeiro
- Comunicar e gerir as principais fontes de conflitos



MERCADO & QUALIFICAÇÃO

Desafios coletivos: Como ter uma equipe de Alto Desempenho

- Desenvolver a confiança da equipe e competências para assumir riscos.

Perguntas:

- Quem eu tenho na minha equipe?
- Quem são os influenciadores?
- O que será necessário desenvolver para esse resultado?

Aproveite as dicas para elevar sua marca, atendimento e negócio na percepção do seu cliente e tenha ótimos resultados.

Kátia Miranda é a responsável pelo curso “Liderança para resultados” oferecido pelo Sindimaco ao lojista de materiais para a construção. A qualificação prepara pessoas que comandam equipes para resultados.

Kátia Miranda- Trainer

Especialista em Desenvolvimento de Pessoas.



SINDIMACO FECHA CONVENÇÃO COLETIVA DE TRABALHO EM NEGOCIAÇÃO COM SINDICATOS LABORAIS



Negociações feitas com o Sindicato dos Comerciantes de Goiás- SECEG e com reflexos também nos demais, Seccan; Secorv; Sintracom; Soncojat; Sindcom .

O Sindimaco é incansável quando o tema é a Convenção Coletiva de Trabalho- CCT- tendo a presidente Irma Fernandes e a assessora jurídica Ariana Menezes como representantes atuantes junto às entidades laborais, para que as negociações atendam de fato ambos os lados e sem prejuízos.

O acordo firmado está fase final de assinatura e registro. Para conhecimento da base Sindimaco, segue abaixo as principais conquistas Sindimaco:

- Piso salarial no valor de R\$ 1.500,20, mantendo a mesma proporcionalidade do reajuste salarial do salário mínimo;
- **Reajuste salarial de 3,40 %, conforme INPC acumulado dos últimos 12 meses;**
- Benefício Social familiar de 22,00 por empregados com benefícios para os trabalhadores e empregadores;
- **A gratificação de caixa será prêmio**, para não incidência de encargos trabalhistas e previdenciários;
- Possibilidade de jornada de trabalho 12x36;
- Possibilidade de jornadas especiais:
 - 1.jornada em tempo parcial – não exceda a 30 horas semanais;
 - 2.Jornada Reduzida;
 - 3.Semana espanhola aquela que altera em 40 horas semanais e 48 horas semanais
- Possibilidade de controle de registro de ponto alternativo, por exemplo por aplicativo de celular;
- Dia do comerciante será comemorado nos dias 24 e 31 de dezembro, dessa forma as empresas poderão abrir na segunda e na terça-feira de carnaval.
- Contribuição Negocial Laboral e Patronal com obrigatoriedade de recolhimento, conforme julgamento do Tema 935 do STF.
- Treinamentos ou cursos profissionalizantes: as empresas que proporcionarem treinamentos ou cursos profissionalizantes a seus trabalhadores poderão realizar a ação em domingos e feriados, desde que não contínuos, sem obrigação de remunerar os empregados favorecidos com horas extras ou dobra prevista na CLT, fornecendo alimentação, transporte, desde que o curso não seja na empresa e que o mesmo tenha certificação.

ACONTECEU E VIROU NOTÍCIA



PASSE LIVRE DO TRABALHADOR COM BENEFÍCIOS E ECONOMIA AO LOJISTA

Modalidade de compra de vale transporte oferece aos trabalhadores das empresas liberdade de uso da rede de transporte durante todos os dias do mês, incluindo finais de semana e feriados. Aos empregadores desconto médio de 20% que aderirem à assinatura mensal de transporte coletivo. Assinatura que precisa de renovação todos os meses.

O benefício atende o município de Goiânia e os demais municípios da Região Metropolitana.

Benefícios para o empregador

Oferecer maior número de viagens para os trabalhadores e pagar um preço único mensal de assinatura por trabalhador.

Benefícios para o trabalhador

Poder realizar até 8 viagens diárias durante 30 dias. O trabalhador terá direito a usar, no total, até 240 viagens nesse período, que inclui os finais de semana e feriados.

Valor do Benefício

As empresas que aderirem à nova modalidade irão adquirir as assinaturas por um valor unitário mensal fixo de R\$ 180,00 por cada trabalhador. Em termos comparativos, este preço da assinatura mensal do Passe Livre do Trabalhador representa um desconto de 20% para os empregadores que atualmente compram para cada trabalhador 2 viagens por dia para uso em 6 dias da semana.

Fonte: <https://www.sitpass.com.br/site/cartao-facil/passe-livre-do-a-trabalhador-a/>



NOTAS

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL/SENAC-

O Senac Goiás lançou o 1º curso Técnico em Inteligência Artificial (IA) do Senac Brasil. A cerimônia aconteceu no auditório da Fecomércio-GO, que ficou lotado com as presenças de muitos dos profissionais que atuam na área de educação profissional da nossa entidade.

O Senac Goiás lançou o 1º curso Técnico em Inteligência Artificial (IA) do Senac Brasil. A cerimônia aconteceu no auditório da Fecomércio-GO, que ficou lotado com as presenças de muitos dos profissionais que atuam na área de educação profissional da nossa entidade.

O diretor regional do Sesc/Senac, Leopoldo Veiga Jardim adianta que os alunos sairão preparados para desenvolver e aplicar a tecnologia nas empresas e no mercado de trabalho.

As inscrições poderão ser feitas pelo site: go.senac.br . O curso contará com grandes parcerias de multinacionais tecnológicas como a Amazon Web Services (AWS), Nvidia, Microsoft, Red Hat e Google Cloud.R



MULHERES EM DESTAQUE -

A advogada Ariana Menezes recebeu homenagem do deputado Estadual André do Premium (Avante), em noite de destaque na Assembleia Legislativa de Goiás. A iniciativa visou reforçar os relevantes serviços prestados ao Estado de Goiás.Parabéns!



“MULHERES MAIS ADMIRADAS EM GOIÁS - EDIÇÃO 2024”-

A presidente do Sindimaco, Irma Fernandes recebeu, na noite do dia 10 de abril, o prêmio **“Mulheres Mais Admiradas em Goiás - edição 2024”**, na categoria Construção. A premiação é uma iniciativa da empresa Contato Comunicação, que por meio do voto elege personalidades em diferentes segmentos. A eleição para a escolha dos nomes foi realizada no site da empresa.

Na lista de premiadas a ex-secretária de Educação de Goiás, Raquel Teixeira, a empresária e arquiteta Marisete Naves da marca [Aldeia Acabamentos](#), a arquiteta Adriana Mundim, entre outras personalidades. Parabéns a todas as mulheres empreendedoras e que são referência em empreendedorismo em Goiás.

FOTOS DO EVENTO -



QUER VER MAIS FOTOS? CONFIRA NOSSO INSTAGRAM:

https://www.instagram.com/p/C5oCZFyOJ7g/?img_index=1

LIDERANÇA PARA RESULTADOS

**CURSO OFERECIDO PELO SINDIMACO
COM KÁTIA MIRANDA - *ESPECIALISTA*
*EM DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS.***

***QUALIFICAR SEU TIME*
É INVESTIMENTO COM
*REFLEXO EM VENDA!***

TELEFONE: (62) 3218-4255

Sindimaco  **GO**

Sindicato do Sistema Comércio



Ano I- nº 10- Janeiro/2023

Expediente:

Sindimaco: Avenida Anhanguera, 5674 - Edifício Palácio do Comércio -
Goiânia-GO 16º Andar Sala 1605, Goiânia - GO, 74043-906.

Telefone: (62) 3218-4255

E-mail: sindimacogo@gmail.com

Site: <https://www.portaldocomercio.org.br/entidade/sindimacogo>

Diretoria:

Irma Fernandes- presidente

Cláudio Pacheco- vice- presidente

Robson Fernando Soares- 2º vice-presidente

Leonardo de Leles Rocha- 3º vice-presidente

Wallison Stival- 1º Diretor Secretário

Sócrates Silveira Júnior- 2º Diretor Secretário

Cristiano da Silva Ribeiro- 3º Diretor Secretário

Lázaro Clementino da Cunha- Diretor Tesoureiro

José Donizete da Luz- 2º- Diretor Tesoureiro

Eliseu Joergensen- 3º- Diretor Tesoureiro

Luciana de Borba Souza- Diretor Sindical

Gilberto Rocha Sebba- Diretor Sindical

Ivanil Pereira de Paula- Suplente de Presidente

Adevaldo José da Cunha- Suplente de Vice-presidente

José Ribeiro de Mendonça- Suplente 2º Vice-presidente

Ronivaldo Barbacena Borges- Suplente 3º Vice-presidente

Alexandro Miranda Oliveira- Suplente 1º Diretor Secretário

Elder Henrique Policena Peixoto- Suplente 2º Diretor Secretário

Sinailson Mendes dos Santos- Suplente 3º Diretor Secretário

José Antunes de Sousa Junior- Suplente Diretor Tesoureiro

Lucimária Alves Fernandes Sanfilippo - Suplente 2º Diretor Secretário

Marcelo Daniel de Oliveira- Suplente 3º Diretor Secretário

Ramiro Maria Prado de Ávila- Suplente Diretor Sindical

Vera Lúcia Coe Razzuk- Suplente Diretor Sindical

Solimar Almeida Fernandes- Conselho Fiscal Efetivo

Junio Sérgio Costa de Assis- Conselho Fiscal Efetivo

José Roberto Rassi- Conselho Fiscal Efetivo

Fernando Antônio Alves- Conselho Fiscal Suplente

Reginaldo Moreira Campos- Conselho Fiscal Suplente

Walter Borges Estival- Conselho Fiscal Suplente

Irma Fernandes Alves- Representante junto à Fecomércio

Cláudio Pacheco- Representante junto à Fecomércio

Nelson Alves Rodrigues- Junior Suplente Representante junto à Fecomércio

Flávia Mendes Ferreira Ribeiro- Representante Suplente junto à Fecomércio

Coordenador: Irma Fernandes

Jornalista responsável: Bianca Benetti (1642- JP- Goiás)

Revisora: Virgínia Melo

Assessoria Jurídica: Ariana Menezes

Departamento Comercial: Aurea Rute Moreno

Diagramação: Kennedy Anderson