

Sindimaco GO

INFORMA



SÚMARIO

Palavra da Presidente

03

MELHORE SEU METRO QUADRADO DE LOJA PARA VENDAS E OBSERVE O SEU DRE



Meio Ambiente

11

ECONOMIA SUSTENTÁVEL E INTELIGENTE PARA SUA EMPRESA- 25% DE DESCONTO VIA SINDIMACO



Arquitetura da Loja

04

LAYOUTIZAÇÃO - O METRO QUADRADO DE LOJA, QUANTO EU VENDO COM ISSO?



Eleição

11

JUSTIÇA DO TRABALHO LANÇA CAMPANHA DE COMBATE AO ASSÉDIO ELEITORAL NO TRABALHO



Financeiro de Loja

06

O DRE E A MAXIMIZAÇÃO DO LUCRO



Agenda Sindimaco

13

EXPOFECOMÉRCIO- A 2ª EDIÇÃO DA EXPOFECOMÉRCIO ACONTECE DE 17 A 20 DE OUTUBRO, NO CENTRO DE CULTURA E CONVENÇÕES DE GOIÂNIA



Economia

08

PROJETO DE LEI COMPLEMENTAR Nº 108- 2024 COM OBSERVAÇÕES DA ASSESSORIA JURÍDICA DA FECOMÉRCIO



PALAVRA DA PRESIDENTE

MELHORE SEU METRO QUADRADO DE LOJA PARA VENDAS E OBSERVE O SEU DRE

Buscamos orientações de especialistas para que você possa observar se há falhas, ou onde pode melhorar.

Caríssimos,
Nosso Sindimaco Informa traz pautas de interesse para a nossa atuação empresarial. Buscamos orientações com a arquiteta Teresa Mesquita para a layoutização de lojas e o aproveitamento do metro quadrado para alavancar vendas. Muito bacana o conteúdo e com continuidade em outubro em nossa reunião mensal. Inclusive essa assessoria estará disponível dentro do programa Sebraetec, voltado àquele que se encaixa no Simples Nacional com aporte de 70% nos custos do projeto de layoutização. Oportunidade.



Irma Fernandes
Presidente do Sindimaco

Temos também dicas para o DRE de lojas, como o gerenciamento financeiro pode ter um upgrade com observação para detalhes que podem passar sem o empresário perceber. Energia limpa e com economia em gastos também está disponível ao nosso lojista, via parceria com a empresa Bow-e, temos 25% de desconto nos primeiros três meses, deixamos o contato e mais informações no anúncio feito aqui, em nosso jornal.

Voltamos ao tema Reforma Tributária com a assessora jurídica da Fecomércio, a doutora Nádia Moraes. Essa pauta é importante e precisamos de orientação para entender todo o processo para aplicação correta em novas leis.

A EXPOFECOMÉRCIO vem aí com a 2ª edição, o Sindimaco estará presente de 17 a 20 de outubro no Centro de Cultura e Convenções. Entendo que onde há relacionamento, negócios o segmento de materiais para a construção deve estar. Assim é possível criar pontes e reforçar a importância do varejo na economia goiana.

Espero que gostem do conteúdo e façam bom uso das informações. Boa leitura!

Muito obrigada!!

Irma Fernandes- presidente Sindimaco



ARQUITETURA DA LOJA

LAYOUTIZAÇÃO - O METRO QUADRADO DE LOJA, QUANTO EU VENDO COM ISSO?



A layoutização é ferramenta estratégica para você alavancar vendas e a boa aplicação reflete em seu lucro final. A arquiteta Teresa Mesquita é especialista em projetos de layout para lojas de materiais para a construção, e contou para o Sindimaco Informa como é planejar esse salão de vendas para entender melhor o seu cliente.

SINDIMACO INFORMA: O METRO QUADRADO É OPORTUNIDADE DE VENDA? O LOJISTA PERDE EM DINHEIRO QUANDO NÃO CONHECE A VIVÊNCIA DO CLIENTE DENTRO DA LOJA? EXPLIQUE.

TERESA MESQUITA: Perde e muito. Em propostas que apresentamos ao cliente estão respostas para isso. Eu sempre pergunto se o empresário, em seu dia a dia, já parou para observar como o cliente dele passeia pela loja, porque o cliente na loja é oportunidade de venda e o layout tem que incentivar a movimentação dele. Caso tenha uma “zona fria”, onde ninguém vai, isso já é um problema.

SINDIMACO INFORMA: ENTÃO A LAYOUTIZAÇÃO TEM MÉTRICAS, REGRAS E INSIGHTS?

TERESA MESQUITA: Sim, não é só deixar organizado e bonito, é como ele está organizado. A arquitetura comercial é ter foco no espaço para a boa aplicação do design do varejo, que é onde fica a experiência do cliente com foco no merchandising visual. A propaganda bem feita pela exposição de produtos não é organizar para ter mais produtos expostos, e sim como estarão expostos para que o cliente viva a experiência de compra e finalize a compra.



Teresa Mesquita - Design de Varejo e Arquitetura Comercial



SINDIMACO INFORMA: O CLIENTE PRECISA SER ESTUDADO?

TERESA MESQUISTA: Sim, e sabemos que as lojas conhecem o perfil ou perfis. Mas a nossa proposta é o empresário entender melhor qual a cultura de compra dentro da loja dele. Quanto esse cliente (perfil) paga, a faixa econômica, avaliar o bairro que a loja está, a própria cidade, e qual é o tipo de loja dele dentro desse contexto para assim aplicar as estratégias de design de loja.

SINDIMACO INFORMA: COMO FAZER A LOJA SER LEMBRADA PELO CLIENTE, QUANDO ELE DECIDE FAZER UMA COMPRA?

TERESA MESQUISTA: São necessárias várias estratégias pra isso, umas delas é ter um bom layout.

O layout faz com que os produtos fiquem melhor setorizados, o que produz uma experiência de compras mais positiva para o cliente.

Uma loja com produtos bem posicionados estimula a circulação, aumenta o tempo de permanência do cliente e gera mais vendas por impulso. Um layout estratégico é responsável por fazer da loja um ambiente mais agradável para compras, e a transforma em destino de compras preferido do consumidor. Para que as lojas de materiais de construção cheguem a esse modelo ainda há muito o que amadurecer no quesito. Para oferecer boa experiência de compras ao cliente, o setor ainda pode melhorar bastante seus formatos de loja.

SINDIMACO INFORMA: COMO FAZER?

TERESA MESQUISTA: Expositores para cada produto porque visibilidade cria vendas, localização na loja, agrupamento para oferecer entendimento imediato pelo cliente sobre o produto que ele busca, posicionamento, volume, nem em excesso e nem faltando, excesso passa impressão de bagunça e faltando dá sensação de escassez, e comunicação por etiquetas. Quando você eleva a organização da sua loja ela tem potencial para avaliação da iluminação, se está favorável ou não, se está limpa ou não. Ou seja, você passa a ver o seu negócio por olhares que ainda não foram dados, ou que precisam de maior atenção.

Nota SINDIMACO- SEBRAETEC:

A arquiteta Teresa Mesquita fará parte do atendimento Sebraetec ao lojista para planejamento voltado às lojas de materiais para a construção, com apoio nos custos de 70% àquele que está no Simples Nacional.

A presidente do Sindimaco Irma Fernandes acredita que consultorias como essa são importantes disponibilizar ao empresário para melhorias em desempenho e vendas.

 Contato: (86) 9 9428-9631.

 Instagram: [@teresamesquitapi](https://www.instagram.com/teresamesquitapi)





FINANCEIRO DE LOJA

O DRE E A MAXIMIZAÇÃO DO LUCRO



O bom uso da ferramenta DRE- Demonstrativo de Resultados de Exercício- orienta o pequeno e médio empresário para tomada de decisões. Essa máxima todos sabem, o que está em orientação é: a aplicação dele segue o pulo do gato?

Nesta entrevista com a doutora em economia e economista, Ana Luíza de Souza Mendes, o Sindimaco Informa buscou informações eficazes para que o lojista possa analisar se o uso do DRE em sua empresa está correto ou se há falhas. Boa leitura.

SINDIMACO INFORMA: O LOJISTA JÁ USA O DRE- DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS DE EXERCÍCIO-, QUAL SERIA O PULO DO GATO?

ANA LUIZA MENDES: O ideal é que os Sistemas de Gestão Empresarial (SGE), o programa das empresas, gere automaticamente o DRE, pois isso evita erros. Quando você olha para o DRE e percebe que o custo da mercadoria está muito elevado, significa que a empresa está fora da zona de conforto e tendo perdas significativas entre receita e custos. Com o DRE, oferece indícios que permitem à empresa analisar se está aplicando a margem de preço correta, se o custo da mercadoria está muito elevado, se o estoque está se avolumando demais. Pode até verificar a devolução de produtos para ajustes no departamento comercial. Se o seu SISTEMA DE GESTÃO EMPRESARIAL não gera o DRE, o ideal é procurar no mercado algum que gere.



Ana Luíza - Doutora e professora em economia, conselheira do CORECON- GO;

Existem dois sistemas que apresentam um bom desempenho para as empresas de materiais para a construção: o SCOM e o ALTIS. Ambos oferecem uma boa relação entre custos e benefícios, além disso, possuem boas equipes de suporte e treinamento.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO



SINDIMACO INFORMA: ONDE A TORNEIRA FICA ABERTA E COM PERDAS, O DRE É CAPAZ DE MODIFICAR. MAS QUAIS OS OUTROS GANHOS?

ANA LUIZA MENDES: O DRE é uma ferramenta gerencial que permite a realização do diagnóstico das operações da empresa e ao empresário a tomada de decisões estratégicas baseadas em dados. A partir da análise do DRE, é possível desenvolver ações para melhorar o ticket médio da empresa e estabelecer estratégias para o desempenho e maximização do lucro, analisar o custo da mercadoria vendida, que pode ter um impacto muito grande na obtenção de lucro, permite ainda analisar o custo fixo e eliminar ineficiências na operação e por fim criar estratégias de compras, de precificação e de gestão de estoques.

SINDIMACO INFORMA: QUAL OUTRA DICA DA SUA CONSULTORIA?

ANA LUIZA MENDES: Realizar o lançamento de todas as importâncias que saem da empresa, inclusive dos centavos. Definir custos fixos, variáveis, custos operacionais, comerciais, de logística, administrativos, de gestão de pessoas e de mercadoria vendida. Um indicador importante é o CMV, ou Custo da Mercadoria Vendida, que não deve ultrapassar 70% do DER, pois os 30% restantes são destinados a cobrir as demais despesas e gerar lucro. Quando há ineficiências na compra e precificação dos produtos, o DRE é a ferramenta de análise que vai ajudar o lojista a resolver o problema.

SINDIMACO INFORMA: O EMPRESÁRIO ESTÁ ANALISANDO O DRE E VÊ MUITA DÍVIDA, MUITA INADIMPLÊNCIA E ESTÁ SEM LUCRO. E AÍ?

ANA LUIZA MENDES: O problema não está no financeiro em si, ele está no modelo de compra, na gestão do estoque, na falta de aplicação de uma régua de cobrança (que ajuda a minimizar a inadimplência) ou mesmo na alimentação do DRE.



DICAS:

“É FUNDAMENTAL INFORMAR CORRETAMENTE O PLANO FINANCEIRO DENTRO DA GESTÃO EMPRESARIAL AO REALIZAR O LANÇAMENTO DE DESPESAS NO SISTEMA DE GESTÃO”.

“CERTIFIQUE-SE QUE O SGE DESENVOLVE RELATÓRIOS FINANCEIROS: DRE; FLUXO DE CAIXA; PONTO DE EQUILÍBRIO; RELATÓRIOS DE ESTOQUE. ALIMENTE E FAÇA ANÁLISES PERIÓDICAS”.



Contato: Doutora Ana Luiza de Souza Mendes-
(21) 9-8793-6272.



E-mail: ana.mendes@poolconsultores.com.br

PROJETO DE LEI COMPLEMENTAR Nº 108/2024 COM OBSERVAÇÕES DA ASSESSORIA JURÍDICA DA FECOMÉRCIO

A Reforma Tributária está em debate desde 2014, e ainda há muito a se discutir até a sua implementação. A proposta de levar o conhecimento do assunto pela assessora jurídica da Fecomércio, Nádia Morais é de esclarecer dúvidas do lojista.



SINDIMACO INFORMA: A REFORMA TRIBUTÁRIA NÃO ESTÁ FINALIZADA, QUAL O CENÁRIO ATUAL PARA ALTERAÇÕES PERTINENTES AO VAREJO?

NÁDIA MORAIS: Ainda não. O primeiro passo foi a alteração da Constituição Federal, através da Emenda 132, de 20/12/2013. Mas ainda tramitam no Congresso Nacional 02 (dois) importantes projetos que tratam da Reforma Tributária, o PL 68/2024 e o PL 108/24. O PL 68 trata da Lei Geral do IBS, CBS e IS. Já o PL n.º 108, institui o Comitê Gestor do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), dispõe sobre o processo administrativo tributário relativo ao lançamento de ofício do IBS, dispõe sobre a distribuição para os entes federativos do produto da arrecadação do IBS e ainda dispõe sobre o Imposto sobre Transmissão Causa mortis e Doação de Quaisquer Bens ou Direitos.

O comitê terá Competência compartilhada entre Estados, DF e Municípios, com independência técnica, financeira, administrativa e orçamentária, desvinculado de qualquer órgão da administração pública. Será responsável ainda pela coordenação da atuação integrada das administrações tributárias e das procuradorias dos estados e municípios.



Dra. Nádia Morais - Advogada e Assessora Sindimaco e Fecomércio GO.

SINDIMACO INFORMA: ALGO QUE TENHA CHAMADO A ATENÇÃO DA DOUTORA?

NÁDIA MORAIS: Sim. Muitos pontos ainda estão em debate. Por exemplo, quanto mais benefícios são concedidos maior a possibilidade de aumento da alíquota geral do IVA. Importante destacar que há uma relação direta entre a extensão dos tratamentos favorecidos conferidos a determinados bens e serviços e a alíquotas de referência. Quanto mais a legislação restringir o alcance desses benefícios, menor será a alíquota cobrada sobre as operações com bens e serviços não favorecidas.

SINDIMACO INFORMA: O SPLIT PAYMENT, PREVISTO NO PL N.º 68, VISA GARANTIR QUE A EMPRESA VAI RECEBER O CRÉDITO DO IMPOSTO PAGO PELO FORNECEDOR. A SENHORA TEM OBSERVAÇÕES?



NÁDIA MORAIS: Um dos grandes debates estabelecidos em torno do atual ICMS é o creditamento do imposto destacado na Nota Fiscal, sem vinculação com o imposto efetivamente recolhido. O sistema de crédito ou de não cumulatividade do ICMS permite que haja compensação do imposto, isto é, garante à empresa que recebe as mercadorias ou produtos o direito de se creditar do imposto que foi anteriormente cobrado em operações envolvendo a entrada de mercadorias. Na Reforma Tributária esse debate foi eliminado e o direito ao crédito fica vinculado ao pagamento do imposto. Ou seja, o aproveitamento do crédito está condicionado à verificação do efetivo recolhimento do tributo. Desta forma, o principal objetivo do Split Payment é garantir que o imposto devido seja recolhido diretamente pelo Governo, reduzindo a possibilidade de sonegação e inadimplência. Na próxima reunião vamos tratar detalhadamente do Split Payment.

Mais detalhes nos slides da apresentação feita pela doutora Nádia Morais e que está hospedada no site Sindimaco:

<https://sindimacogo.portaldocomercio.org.br/central-do-conhecimento/>

ENERGIA SOLAR

ECONOMIA SUSTENTÁVEL E INTELIGENTE PARA SUA EMPRESA- 25% DE DESCONTO VIA SINDIMACO

O Sindimaco trabalha com parceiros para oferecer ao lojista as melhores oportunidades para redução de custos com alternativas viáveis. O uso de energia solar é realidade com comprovação de economia e ganhos para todos, incluindo o meio ambiente. Leia mais abaixo sobre a Bow-e que traz descontos e vantagens para a base Sindimaco.

Ganhe até 25% de desconto na conta de luz nos três primeiros meses com a Bow-e e Sindimaco, sua parceira ideal para uma transição energética eficiente e sustentável. E o melhor: economia fixa pelo resto da assinatura.

A Bow-e, em parceria com a Move Energy e Sindimaco, traz proposta inovadora que une energia limpa e preços competitivos, sem comprometer o meio ambiente ou o seu orçamento. **Agora, sua empresa pode desfrutar de energia renovável 100% de maneira simples, sem obras, instalações complexas ou burocracias.**

Por que escolher Bow-e e Move Energy?

- **Tarifa reduzida:** Comece economizando até 25% nos 3 primeiros meses e aproveite uma economia de 15% ao longo do contrato.
- **Contratação gratuita:** Assinar nunca foi tão fácil. Não há custos adicionais para dar o primeiro passo rumo à energia limpa.
- **Sem obras:** Não é necessário alterar nada na sua infraestrutura. Nossa solução é plug and play, garantindo zero impacto no seu dia a dia.
- **Energia 100% renovável:** Contribua para um futuro mais verde ao mesmo tempo em que sua empresa economiza com eficiência energética.
- **Sem burocracia:** Facilitamos o processo para você. Toda a transição ocorre de forma ágil e sem complicações.

COMO FUNCIONA?

Você continua recebendo energia da mesma rede elétrica, mas agora com a diferença de que ela provém de fontes renováveis e com tarifas muito mais competitivas. É a solução ideal para empresas que querem reduzir custos operacionais enquanto contribuem diretamente para um planeta mais sustentável.

Entre em contato hoje mesmo e veja como a Bow-e e Move Energy podem transformar a gestão de energia da sua empresa.

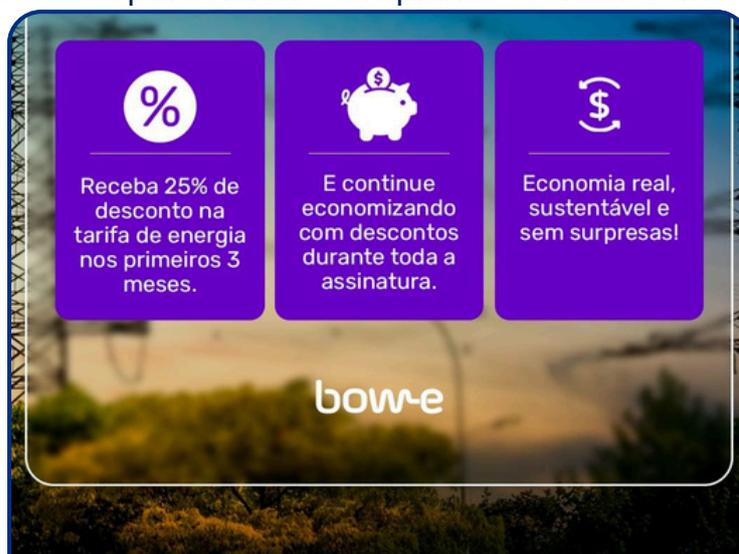
Se preferir, fale com o SINDIMACO para mais detalhes: (62) 98589- 8152

Visite nosso site: <https://moveenergy.eco.br/>

WhatsApp: (62) 99255-8506

Instagram: [@energiabow.e](https://www.instagram.com/energiabow.e)

 **Move Energy**



Receba 25% de desconto na tarifa de energia nos primeiros 3 meses.

E continue economizando com descontos durante toda a assinatura.

Economia real, sustentável e sem surpresas!

bow-e

ELEIÇÕES

JUSTIÇA DO TRABALHO LANÇA CAMPANHA DE COMBATE AO ASSÉDIO ELEITORAL NO TRABALHO



ASSÉDIO ELEITORAL NO TRABALHO É CRIME

JUSTIÇA DO TRABALHO

As relações de trabalho também são impactadas pelo processo eleitoral, e existem dispositivos legais que asseguram direitos e estabelecem deveres e limites às condutas de empregados (as) e empregadores (as) durante esse período. Pensando nisso, a Justiça do Trabalho em todo o país vai promover ações de conscientização e combate ao assédio eleitoral no ambiente de trabalho.

A campanha “Seu voto, sua voz – Assédio eleitoral no trabalho é crime” será promovida pelos tribunais do Trabalho em todo o país, em parceria com a Justiça Eleitoral e os Ministérios Públicos do Trabalho e Eleitoral. As ações serão intensificadas durante o período das eleições municipais.

“Com a campanha, a Justiça do Trabalho busca resguardar as relações de trabalho e, ao mesmo tempo, preservar a democracia e a liberdade de escolha, essencial para a lisura das eleições”, disse o presidente do Tribunal Superior do Trabalho (TST) e do Conselho Superior da Justiça do Trabalho (CSJT), ministro Lelio Bentes Corrêa. “Nossa atuação se dará não apenas na conscientização, mas também na adoção de medidas concretas para coibir as infrações. Para tanto, a Justiça do Trabalho atuará durante todo o período eleitoral, inclusive com designação de magistrados e magistradas plantonistas”, completou. Baixe as peças da campanha.

**DIGA NÃO
AO ASSÉDIO
ELEITORAL**



**MINISTÉRIOS PÚBLICOS
ASSINAM ATO CONJUNTO PARA
PREVENIR O ASSÉDIO ELEITORAL**

O QUE É ASSÉDIO ELEITORAL?

De acordo com a Resolução CSJT 355/2023, o assédio eleitoral acontece quando, no ambiente profissional ou em situações relacionadas ao trabalho, ocorre coação, intimidação, ameaça, humilhação ou constrangimento do trabalhador(a), no intuito de influenciar ou manipular voto, apoio, orientação ou manifestação política.

Também é assédio eleitoral quando, no ambiente de trabalho, ocorre distinção, exclusão ou preferência por um (a) trabalhador (a) em razão de sua convicção ou opinião política, inclusive no processo de admissão.

COORDENAÇÃO NACIONAL

O CSJT instituiu uma rede nacional com magistrados (as) dos 24 Tribunais Regionais do Trabalho para atuar no plano de cooperação com a Justiça Eleitoral e o Ministério Público (Federal, do Trabalho e Eleitoral). Desde o ano passado, um normativo (Resolução CSJT 355/2023) regulamenta nacionalmente os procedimentos administrativos a serem adotados em caso de processos que tratam de assédio eleitoral no trabalho.



Entre as diretrizes está a disponibilização de canal de denúncia nos portais dos tribunais do trabalho, além do direcionamento de indícios de crime eleitoral às autoridades competentes.

FONTE: [Justiça do Trabalho lança campanha de combate ao assédio eleitoral no trabalho.](#) | TRT18



**ASSÉDIO ELEITORAL
NO TRABALHO É CRIME**
DENUNCIE: 0800 644 3444

JUSTIÇA DO TRABALHO

AGENDA SINDIMACO

EXPOFECOMÉRCIO 2ª EDIÇÃO


**DEM AÍ A
MAIOR FEIRA
DE NEGÓCIOS
DE GOIÁS**

Com o tema:
**Inteligência
Artificial
a Serviço
do Comércio**

**Expo
Fecomércio GO**
 2ª EDIÇÃO

17 a 20 OUT
 CENTRO DE
 CONVENÇÕES DE
 GOIÂNIA

**FAÇA SUA
INSCRIÇÃO**


**FEIRA DO
EMPREENDEDOR
SEBRAE**


**17ª FEIRA DO
IMÓVEL**
Feira Unificada do Imóvel

Realização


Fecomércio GO
CNC Sesc Sênac IEB
Sindicatos


SEBRAE

Organização


QC
Eventos Especiais

Apoio


CNC


Sistema OCB/GO

A 2ª edição da EXPOFECOMÉRCIO acontece de 17 a 20 de outubro, no Centro de Cultura e Convenções de Goiânia.

Feira com oportunidades de negócios e relacionamento dentro do Sistema Comércio, Serviços e Turismo.

Aberta ao público em geral, a exposição oferecerá experiências também na área de gastronomia, além do feirão de imóveis. Agende-se!

Inscrições abertas através do link abaixo:

<https://expofecomercio.com.br/>

Realização


Fecomércio GO
CNC Sesc Sênac IEB
Sindicatos


SEBRAE


SECOVOIÁS


ADEMI GO


Sinduscon GO


ADU

Apoio


CNC


SICOOB
Securities


Sistema OCB/GO

Organização


QC
Eventos Especiais


CAIXA BRASIL


GOIÁS

17 a 20 OUT
 CENTRO DE
 CONVENÇÕES DE
 GOIÂNIA



REUNIÃO SINDIMACO

Em outubro a reunião mensal Sindimaco com lojistas e especialistas em temas de interesse do segmento, acontecerá no dia 08 de outubro, na sede da Fecomércio e de forma híbrida (presencial e online). Agende-se!



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