



## Dicas para driblar a inadimplência e retomar a saúde financeira de sua lavanderia

**Entender o tamanho do problema pode ser o primeiro passo para encontrar a solução.**

Em um momento como este, sem precedentes, é importante manter a calma. Em um cenário de pandemia e decorrente crise econômica, inevitavelmente, muitos negócios entraram na inadimplência, pois não conseguiram faturar o necessário para manter as contas em dia.

Se esse é o seu caso, respire fundo e leia estas dicas que separamos para ajudar você nessa retomada!

### ENTENDA O QUANTO VOCÊ DEVE

Não importa o tipo da dívida: boletos, empréstimos, impostos... É importante saber o valor atualizado do seu débito. Por isso, separe um tempo para encarar o problema de frente e se informar sobre o valor corrigido.

### MANTENHA SEU FLUXO DE CAIXA ATUALIZADO

Uma situação de crise não é alibi para desorganização. Manter as entradas e saídas atualizadas é um procedimento importante para compreender sua capacidade financeira atual e, a partir daí, tomar decisões que ajudarão a resolver o problema.

### CONHEÇA SUA REALIDADE

Depois de organizar os valores atualizados da sua dívida e conhecer em detalhes seu fluxo de caixa e capacidade financeira, descubra qual a possibilidade de pagamento.

Que valor você consegue pagar mensalmente?

### TROQUE TODAS AS DÍVIDAS POR UMA SÓ

Procure uma forma de substituir suas dívidas, principalmente as bancárias relacionadas a crédito especial e cartão de crédito, por uma só.

A obtenção de um empréstimo com juros menores é uma saída, desde que a parcela esteja dentro de suas possibilidades de pagamento. Ligar e negociar é uma necessidade! Seja transparente quanto a sua situação e capacidade de pagamento e esteja aberto às opções propostas para renegociação - mas sempre com uma calculadora em punho, para certificar-se de que está trocando juros exorbitantes por taxas mais justas.

### SIGA EM FRENTE E MANTENHA O EQUILÍBRIO

Siga em frente para manter o pagamento das renegociações em dia e continuar buscando alternativas para aumentar o seu faturamento.

Concentre-se no fato de que para tudo há uma solução, e de que essa fase vai passar. Otimismo e perseverança, aliados à estratégia e gestão financeira, podem levar você a mais longe do que imagina!

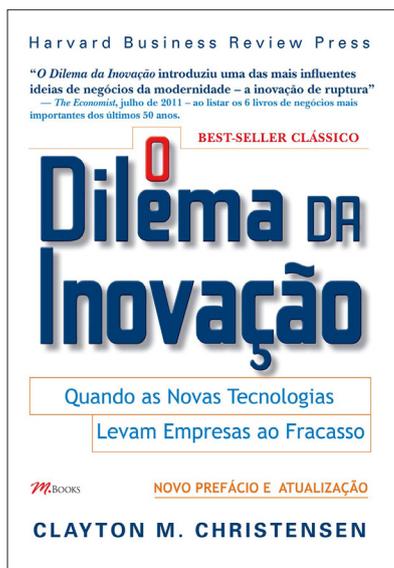
As informações foram adaptadas da matéria do Estadão e estão disponíveis na íntegra neste link. <https://pme.estadao.com.br/blogs/blog-do-empendedor/confira-5-dicas-para-lidar-com-dividas-e-dar-a-volta-por-cima/>



# Sindilav indica



EDITORIAL



**O DILEMA DA INOVAÇÃO**

**AUTOR:** Clayton M. Christensen

**EDITORA:** M.Books

Quem atua em um setor tão consolidado e tradicional como é o nosso, das lavanderias, pode, muitas vezes, ter receio quando o assunto é inovação.

A falta de conhecimento técnico e a insegurança com o novo são comuns. Apesar do período que exige adaptações, sabemos que mudar processos e metodologias, além de canalizar investimentos em ferramentas, exige também muito trabalho, ousadia, conhecimento e resiliência.

O primeiro passo é, sem dúvida, beber da fonte, buscando orientações de quem conhece. Por isso, nossa indicação de leitura desta vez tem tudo a ver com o tema.

O livro: **“O Dilema da Inovação”**, de Clayton Christensen, é um clássico e mostra como a disrupção pode interferir em grandes ou pequenas empresas. A obra traz, por meio de cases de sucessos e fracassos, orientações sobre o momento certo de investir em inovação e ferramentas.

A obra é um best-seller publicado em 2011, mas muito atual. Muito bem avaliado pela crítica e pelos leitores, ele é, sem dúvida, uma grande referência para quem deseja aprimorar e manter seu negócio na ativa.

*E você, recomenda algum livro que considera essencial para a gestão dos serviços em lavanderia? Envie sugestões por e-mail para: [sindilav@sindilav.com.br](mailto:sindilav@sindilav.com.br), com o assunto “Indicação de Livro para o Sindilav Notícias”. Quem sabe publicamos sua sugestão por aqui?*

## Novo ano, novas perspectivas

Começou o ano, e as esperanças estão de volta. Para manter-se vivo, em meio à pandemia, o segmento de lavanderias teve que aprimorar sua atividade e a prática de seu negócio. De maneira geral, foram mantidos os postos de trabalho, melhorado o atendimento e o respeito ao consumidor, além da preocupação com a saúde de seus colaboradores, tudo em curto prazo de tempo.

Também preocupado com os efeitos da crise, o Sindilav atuou junto às autoridades constituídas, defendendo a ampliação do crédito e a desburocratização no acesso aos recursos emergenciais, considerando que a categoria é formada principalmente por pequenas empresas.

O Sindilav também estruturou ações voltadas para a defesa dos interesses de seus representados por meio de reuniões, palestras e lives de orientação, que são exemplos de criatividade em prol do setor por ele representado. O segmento de lavanderias está bastante otimista, pois tem como absorver uma maior demanda e voltar a trabalhar com perspectivas animadoras.

**José Carlos Larocca**  
Presidente do Sindilav

# O atual momento das lavanderias

Webinar foi realizado como aquecimento para a Feira Lavtech, que ocorrerá em agosto.

**17 a 19 DE AGOSTO DE 2021**  
das 14h00 às 20h00  
São Paulo Expo | São Paulo



**O ATUAL MOMENTO DAS LAVANDERIAS E O QUE SE PODE ESPERAR PARA OS PRÓXIMOS SEIS MESES**



**Jose Carlos Larocca**  
**Sevieri - LAVTECH - Proma Feiras**  
**Marcos Toledo**  
**Douglas Venditti**

Powered by  
**LAVTECH**  
Feira Internacional para Lavanderias  
17 a 19 de agosto de 2021  
São Paulo Expo – SP  
[www.feiralavtech.com.br](http://www.feiralavtech.com.br)

Othon Barcellos, José Carlos Larocca, Marcos Toledo, Douglas Venditti e José Roberto Sevieri participaram do Webinar

No dia 27 de janeiro deste ano, a Proma Feiras realizou um webinar com o tema: **“O atual momento das lavanderias e o que se pode esperar para os próximos meses”**. O evento foi realizado como um aquecimento para a Feira Internacional Lavtech, que acontecerá entre os dias 17 e 19 de agosto de 2021.

Participaram do webinar os empresários Othon Barcellos, presidente da Associação Nacional de Empresas de Lavanderias (Anel); José Carlos Larocca, presidente do Sindicato Intermunicipal de Lavanderias no Estado de São Paulo (Sindilav); Marcos Toledo, presidente da Associação Brasileira de Lavanderias (Abralav); e Douglas Venditti e José Roberto Sevieri, ambos pela empresa que promove a Lavtech.

O presidente do Sindilav, José Carlos Larocca, participou ativamente do evento. Ele argumentou, com relação à pandemia, que a vacina ajudará vários segmentos, inclusive o de lavanderias, que viu seu faturamento real cair radicalmente – ao

contrário dos insumos, que subiram de preço muito rapidamente. Larocca destacou ainda que o Sindilav tem feito sua parte, citando várias iniciativas positivas da entidade, inclusive ressaltando sua boa participação na Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP).

## FEIRA LAVTECH 2021

Conforme mencionado no início da matéria, a Feira Internacional Lavtech será realizada entre os dias 17 e 19 de agosto de 2021, no São Paulo Expo. O evento surgiu a partir da necessidade da existência de uma feira voltada exclusivamente para o setor de lavanderias na América do Sul.

A expectativa deste ano é atingir a marca de 5.000 visitantes, gerando mais de R\$350 milhões em negócios diretos e indiretos, por meio das novidades apresentadas.



# Sindilives e Workshops: o nosso compromisso com informações e orientações

Eventos online e gratuitos estão disponíveis em nosso perfil do Instagram.

Para se adaptar ao momento e manter nosso compromisso de levar informação e orientação de qualidade aos associados, estamos promovendo desde abril de 2020, depois do início da pandemia, eventos online no Instagram do Sindilav – as Sindilives.

Já falamos sobre diversos temas de interesse do nosso público: MPs927 e 936; Atendimento de Excelência; Inovação e Criatividade; Gestão em tempos de crise; Cuidando do patrimônio pessoal e da lavanderia; Gestão descomplicada; Lavanderias no Novo Normal; e Relações de trabalho e pandemia.

Todas essas lives estão gravadas e disponibilizadas em nosso perfil, no <https://www.instagram.com/sindilav/channel/>

## WORKSHOPS SINDILAV

Outra série de eventos imperdíveis para os empresários de lavanderias são os Workshops do Sindilav, que já estão agendados e com inscrições abertas.

Neles, falaremos sobre temas diversos e importantes, entre eles: finanças, LGPD, prevenção e combate a incêndios, gestão de pessoas, carga tributária, prevenção contra calotes, saúde e segurança no trabalho, entendendo o adicional de insalubridade, contrato social, primeiros socorros, jornada de trabalho, CIPA e muito mais!

Para as lavanderias associadas ao Sindilav, esses eventos são gratuitos, basta fazer a inscrição. Se você não é um associado, associe-se agora mesmo.

Acesse a agenda em nosso site para fazer sua inscrição e reservar sua vaga agora mesmo: <https://sindilav.com.br/agenda>

## Presidente do Sindilav faz solicitação junto ao Ministério da Economia

Requerimento é relacionado ao Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe).

O presidente do Sindilav, José Carlos Larocca – com apoio do Conselho de Serviços da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) –, fez um requerimento junto ao Ministério da Economia, com relação ao Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe). Larocca solicitou à subsecretária de Desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas do Ministério da Economia, Antonia Martins, a dilação do prazo de carência para pagamento de crédito obtido por meio do programa.

A medida foi tomada porque as empresas, incluindo as de lavanderia, acumulam expressivos prejuízos iniciados em 2020, sem previsão alguma de normalização do fluxo de vendas. Isso porque as atividades das empresas de lavanderia ainda continuam funcionando de maneira parcial.

O Pronampe se configura atualmente como uma das ações mais eficientes do Poder Público, destinadas ao desenvolvimento e fortalecimento dos pequenos negócios durante a pandemia. O Sindilav aguarda e torce por um final positivo para esse pleito.

# Aceita PIX? Como as lavanderias podem usufruir dos benefícios da nova forma de transferência

Confira os benefícios dessa nova modalidade de pagamento e tire suas dúvidas.

Instituído em novembro de 2020 pelo Banco Central do Brasil, o PIX é uma nova modalidade de transferência e pagamentos que tem sido cada vez mais incorporada nos hábitos financeiros dos brasileiros.

A nova modalidade de transferências gratuitas entre contas bancárias fica disponível 24h por dia, sete dias por semana, e é realizada instantaneamente. Para alegria de muitos empresários, esse meio de transferência tem sido uma forma prática e rápida para que vários consumidores realizem pagamentos de compras e contratação de serviços.

Além de ser rápido, o PIX é muito prático. É transferido via chaves, e o recebedor pode escolher entre vários tipos: CPF, CNPJ, e-mail, QR Code, dados bancários ou até mesmo chaves aleatórias, geradas instantaneamente no aplicativo bancário. Tudo depende da escolha que ele fez ao se cadastrar no PIX da sua conta.

## QUAIS OS BENEFÍCIOS DO PIX PARA LAVANDERIAS E DEMAIS ESTABELECIMENTOS?

Segundo informações do próprio Banco Central, o PIX veio como uma nova opção para aumentar a rapidez e comodidade nos pagamentos e transferências. Ele tem o intuito de aumentar a competitividade de mercado, baixar os custos, aumentar a segurança, melhorar as experiências dos clientes, incentivar o acesso às novas tecnologias, entre outros benefícios.

Para os empreendedores de lavanderias, o PIX se apresenta como ótima opção porque:

- Mostra que sua lavanderia está atualizada e conectada;
- Facilita a vida do cliente na hora de efetuar os pagamentos;
- Movimenta o capital de giro da empresa, já que o dinheiro é transferido instantaneamente;

- Ajuda no controle de pagamentos, já que é identificado no próprio extrato bancário;
- Evita o pagamento de taxas para instituições financeiras que intermediam os pagamentos atualmente (como bancos e operadoras de cartões/máquinas de pagamento);
- Agiliza os processos de compra e venda.

## O PIX É SEGURO?

Assim como as tradicionais TEDs e DOCs, o PIX é protegido pela Lei Complementar 105, de 10 de janeiro de 2001, que garante o sigilo bancário. Além disso, a segurança dos dados entre PIX é garantida pela Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD.

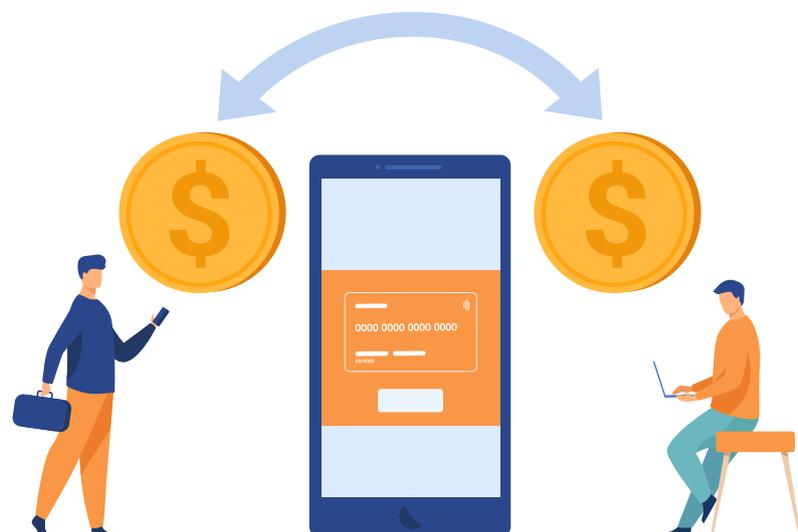
As prevenções contra fraudes são as mesmas aplicadas para as modalidades já existentes de transferência, que garantem igual segurança para o PIX.

Entre esses mecanismos, estão a segurança já adotada pelas instituições bancárias para outras modalidades de transferência de valores; a criptografia dos dados na Rede do Sistema Financeiro Nacional; a utilização de motores antifraudes que bloqueiam e/ou rejeitam transações suspeitas; entre outras metodologias técnicas de segurança, que podem ser consultadas diretamente no site do Banco Central.

## QUAL O LIMITE PARA FAZER TRANSFERÊNCIAS?

O PIX pode ser feito a partir de R\$0,01 e não possui um teto de transferência estabelecido pelo Banco Central. No entanto, as entidades financeiras podem estipular limites como métodos antifraudes. Nesse caso, recomendamos consultar as regras dos bancos detentores das contas envolvidas na transação.

Aproveite essa importante modalidade de pagamentos, consulte seu gerente bancário para tirar todas as dúvidas e comece agora mesmo!



# Crise e pandemia: minha lavanderia também precisa ser imunizada!

**Cenário atual exige medidas de prevenção e contenção de gastos, para manter as lavanderias vivas em um momento tão difícil.**

Uma pandemia tem o poder devastador de comprometer a saúde não apenas de pessoas, mas de organizações que, por não conseguirem se adaptar e buscar soluções rápidas para manter o negócio vivo, acabam falindo.

Para buscar alternativas em meio ao caos, separamos algumas sugestões que podem ajudar a imunizar sua lavanderia, para que ela sobreviva a esses tempos tão sombrios. Confira!

## AUMENTAR SEUS CANAIS DE ATENDIMENTO E VENDAS

Estar disponível para atender seus clientes é também aumentar suas possibilidades de negócios. Por isso, entenda onde o seu público está e esteja lá.

Redes sociais, telefone e todo e qualquer canal on-line ou off-line, que ajude a estar perto do seu consumidor, são um bom caminho para buscar a recuperação da saúde financeira do seu negócio.

## AUMENTAR A LISTA DE PARCEIROS E FORNECEDORES

É importante também contar com fornecedores e parceiros, deixando uma lista de planos A, B, C. Para cumprir com suas promessas de entregas de serviços, é interessante não depender somente de um parceiro.

Em momentos incertos como estes em que vivemos, buscar alternativas e garantir o acesso aos materiais e insumos que você precisa é fundamental!

## MANTER-SE INFORMADO SOBRE A ECONOMIA E POSSIBILIDADES DO SETOR FINANCEIRO

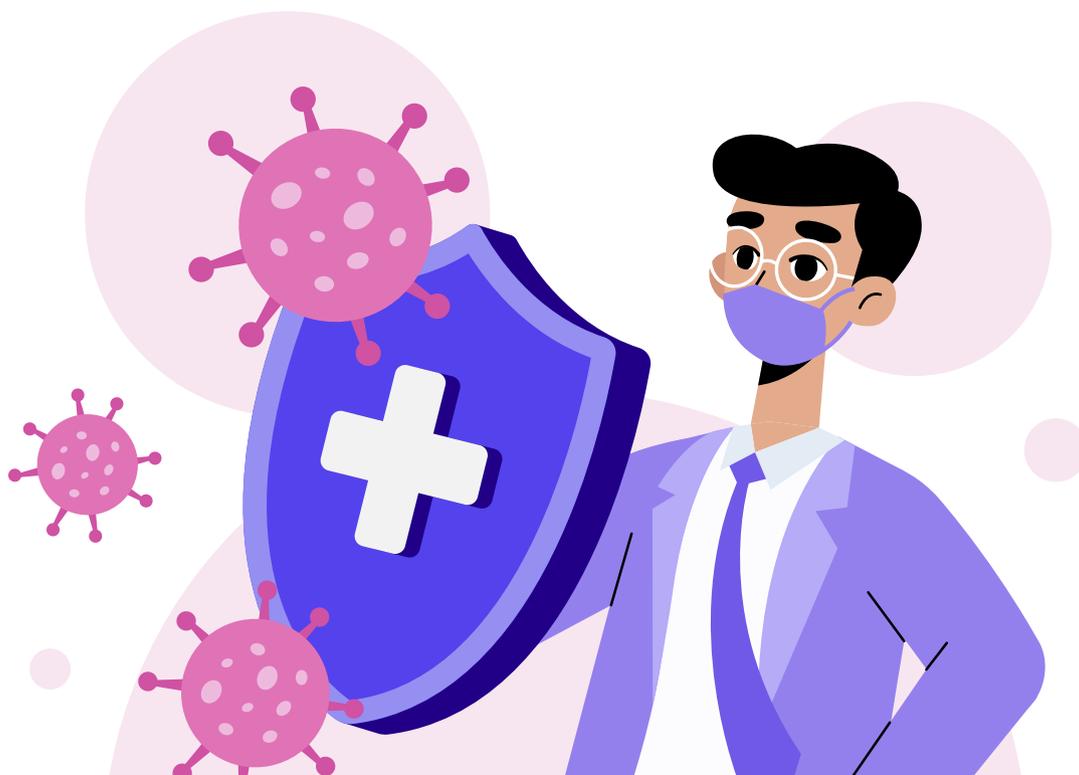
Separe, diariamente, um tempo para ler, ouvir ou assistir às notícias sobre a economia local, estadual e nacional. Acompanhar a movimentação dos mercados ajuda a conduzir melhor os negócios, pois lhe dá uma visão ampla de mercado. Além disso, mantendo-se informado, você poderá usufruir de possíveis benefícios e negociações oferecidas pelos governos, durante esse período.

## REINVENTAR O MODO COMO OFERECE SEUS SERVIÇOS

O que seu concorrente não faz que você pode fazer? Que tipo de serviço, benefício ou diferencial você pode oferecer para se destacar e ser lembrado pelo cliente? Na crise, mais do que em qualquer outro momento, é primordial deixar a criatividade aflorar.

Para ler mais dicas sobre como manter sua empresa saudável em tempos de pandemia, acesse nossas notícias no site: <https://sindilav.com.br/noticias>

Converse com sua equipe, entenda as dores de seus consumidores e pense em alternativas que podem ajudar a resolvê-las. Essa é a melhor forma de ser lembrado e requisitado.



# Lavanderias e internet: como fazer o site da sua empresa se destacar?



Confira algumas dicas importantes para que seu site seja destaque nas buscas por lavanderias da sua região.

Você possui um site para a sua lavanderia? Se respondeu sim, esta matéria vai trazer dicas excelentes para que você o mantenha atualizado e de acordo com os parâmetros mais considerados pelos buscadores, principalmente pelo Google, para que ele seja destaque quando seu cliente procurar pelos seus serviços.

Mas por que ter um site é tão importante? Um site funciona como uma vitrine da sua empresa. É por meio dele que seu cliente ou futuro cliente poderá obter informações sobre seus serviços e a sua empresa.

Para quem vai mais fundo, o site pode ser uma fonte de informação para transformar a empresa em uma referência para o setor. Com as ferramentas e práticas certas, você chegará ao seu público de maneira mais simples, Confira!

## ADAPTAÇÃO PARA DISPOSITIVOS MÓVEIS

Um ponto muito relevante e que pode ser considerado como diferencial é verificar se o seu site está adaptado para aparecer, de maneira responsiva, em dispositivos móveis.

Ser responsivo significa que ele se ajusta a diferentes telas sem prejudicar a leitura e navegabilidade do usuário. Assim, não importa se a tela do celular é pequena ou se a pessoa está acessando seu site de um smartphone ou iPad – ela sempre vai conseguir ler as informações do site, clicar nos botões e mudar de páginas, sem dificuldades.

Atualmente, de acordo com dados do IBGE, já temos uma quantidade de smartphones expressiva sendo utilizada no Brasil. É como se cada brasileiro tivesse dois aparelhos.

Isso significa que as pessoas estão conectadas o tempo todo e, por isso, pesquisam constantemente sobre os produtos e serviços que pretendem contratar.

Se o seu site não está responsivo, mas o do seu concorrente está, você pode perder muitas oportunidades de negócio.

## PALAVRAS-CHAVE RELEVANTES

Para encontrar as informações e serviços que procuram, as pessoas pesquisam no Google digitando algumas palavras-chave. São elas, as palavras-chave, que levam o usuário para os sites que são considerados mais relevantes para o buscador.

Sabendo disso, fica fácil deduzir que, além de uma arquitetura compatível com os requisitos exigidos pelo Google, é importante que o site possua palavras-chave relevantes, que seus clientes

buscam ao realizar pesquisas. Existem dois tipos de palavras-chave: as simples e as de cauda longa. A primeira é a mais genérica, por exemplo: “lavanderia”. A segunda é mais específica: “lavanderia no grande abc paulista”. Percebe a diferença?

Quem procura por uma lavanderia, geralmente digita a região, bairro, cidade que está procurando; portanto, quando você valoriza as palavras-chave de cauda longa, as mais específicas, a possibilidade de que a sua empresa apareça em destaque aumenta.

## APOIO DE PROFISSIONAIS CAPACITADOS

Entender de marketing digital é, sem dúvida, uma boa iniciativa para quem deseja empreender ou melhorar seus negócios de lavanderia. No entanto, esse é um trabalho técnico que exige conhecimento, dedicação e constante atualização.

Incentivamos você, proprietário de lavanderia, a conhecer mais sobre o mundo do marketing digital, mas também sugerimos que contrate um profissional para executar um planejamento adequado e produzir os conteúdos de maneira estratégica.

Assim, suas chances de sucesso aumentam ainda mais, e você pode usar o seu tempo em outros setores importantes da lavanderia.

## DICA BÔNUS: GOOGLE MEU NEGÓCIO – GRATUITO, SIMPLES E RELEVANTE

Um ambiente relevante e gratuito, disponível para quem tem ou não tem site, é o Google Meu Negócio. A ferramenta, disponibilizada pelo Google, oferece um cadastro virtual para sua empresa.

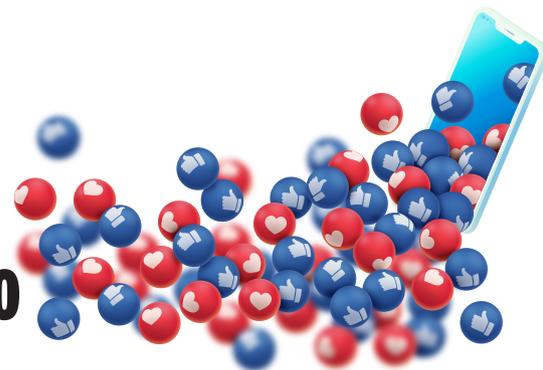
Por lá, você pode inserir seu endereço, telefone, serviços, fotos e ainda publicar conteúdos que serão exibidos em um painel específico para quem realiza buscas sobre lavanderias da região em que você atua.

Você ainda tem acesso a uma série de informações importantes sobre buscas, visitas e solicitação de rotas para seu estabelecimento, disponibilizadas pela ferramenta.

Esse recurso também permite a avaliação dos consumidores, que podem dar estrelas e comentar sobre o empreendimento. Quanto maior a pontuação da empresa, mais relevante ela é, e mais possibilidades ela tem de se destacar nas buscas.

Se a sua lavanderia não usa essa ferramenta, cadastre-a agora mesmo: [https://www.google.com/intl/pt-BR\\_br/business/](https://www.google.com/intl/pt-BR_br/business/)

# Como potencializar a gestão das redes sociais do seu negócio



Não basta apenas estar presente nas redes; é preciso uma gestão eficiente.

Com a pandemia do novo coronavírus, o processo de digitalização das empresas brasileiras foi acelerado. Negócios que antes não viam a necessidade de estar nas redes sociais tiveram de aderir ao mundo digital para sobreviverem. Segundo a última pesquisa do Sebrae sobre os impactos da Covid-19, 70% das micro e pequenas empresas já utilizam redes sociais, aplicativos ou outros recursos online para turbinar suas vendas.

No entanto, sabemos que apenas estar presente não é o bastante. É preciso uma gestão eficiente, atenta a diversos fatores que podem potencializar o seu negócio. Para que você compreenda, de fato, como fazer isso, elencamos algumas dicas a seguir. Acompanhe!

## FAÇA O PLANEJAMENTO PARA CADA REDE SOCIAL

Sabemos que as redes sociais podem impulsionar bastante as vendas de uma lavanderia, certo? Contudo, antes de atuar nesse ambiente, é preciso fazer um planejamento detalhado sobre cada rede social.

Isso porque cada rede tem suas particularidades, uma linguagem mais apropriada para falar com o público, entre outras questões. Facebook, Instagram, Youtube e WhatsApp estão mais em alta no momento e são as mais movimentadas. Mas é bom dar atenção também a outras redes em ascensão, como o Tik Tok e o LinkedIn. Visitar perfis de concorrentes e pesquisar como eles atuam pode te dar uma ideia de como fazer o planejamento dos seus conteúdos.

## BUSQUE CONHECIMENTO

Ao marcar presença nas redes sociais, o empreendedor pode optar por ele mesmo (ou sua equipe) fazer a gestão das suas redes, ou contratar uma empresa especializada. Em ambas as situações, é necessário que o empresário busque conhecimento e entenda como tudo é feito.

Essa atitude, além de deixar em condições de planejar estratégias para o negócio, faz com que, no caso de contratar uma empresa, ele acompanhe de perto e saiba, de fato, tudo o que está sendo feito para o seu empreendimento nas redes sociais.

## CAPRICHE NO VISUAL DAS SUAS REDES

Assim como é importante, na loja física, manter um visual impecável e que cause uma boa impressão, assim também o é nas redes sociais. O layout das suas redes é o cartão de visitas do negócio; você não vai querer que o cliente tenha uma má impressão da sua empresa, não é mesmo?

Portanto, escolha uma paleta de cores que tenha a ver com a identidade visual do seu empreendimento, fazendo com que haja harmonia entre ambos. Seguindo essa mesma linha, é fundamental que as artes dos posts, fotos e vídeos também sigam uma paleta de cores harmônicas.

## MANTENHA CONSTÂNCIA E FREQUÊNCIA EM SUAS PUBLICAÇÕES

Sabe aquela máxima que diz: “Quem não é visto, não é lembrado”? Então, ela vale muito para as redes sociais. Manter uma frequência nas publicações e dialogar com seus consumidores é fundamental para ter uma imagem positiva nas redes e, evidentemente, ser lembrado.

É preciso fazer um estudo para definir a frequência de posts, mas, geralmente, uma publicação por dia ajuda bastante a levar para os clientes informações sobre seus produtos e serviços. Além disso, faça posts sobre a empresa, a rotina dos colaboradores e o seu segmento de atuação. Quanto mais conteúdo de qualidade você oferecer para seu público, maiores as chances de engajamento e, conseqüentemente, de sucesso no negócio.

Fonte: <https://bit.ly/3bMQtY4>

## Expediente

### Boletim Informativo do Sindilav

Rua Pais de Araújo, 29 – 11º andar – cj. 111 a 113 – Cep 04531-090 – São Paulo – SP – Tel./Fax: (11) 3078 8466  
www.sindilav.com.br – e-mail: sindilav@sindilav.com.br

#### DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente: José Carlos Larocca

Vice-presidente: Edson Di Nardi

2º Vice-presidente: Emerson Matos de Queiroz

Assessor da Diretoria: Marco Antonio Pires Fernandes

Editora e jornalista responsável:

Rute Faria - MTB: 16835

rutemariapf@gmail.com

Periodicidade: Bimestral

Projeto gráfico:

Occa branding & design

www.occa.com.br