

50

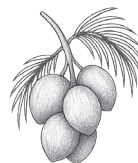
ANOS DE
PROTAGONISMO
NO **COMÉRCIO** E
NA **INDÚSTRIA** DE
ARAGUAÍNA



ACIARA:

50 anos de protagonismo no
comércio e na indústria de Araguaína

Araguaína – Tocantins – 2025



BABAÇU
EDITORA

ACIARA: 50 anos de protagonismo no comércio e na indústria de Araguaína

Realização: Associação Comercial e Industrial de Araguaína – ACIARA e BABAÇU Editora

A BABAÇU Editora é formada por:

Editores: Ana Paula Rosa Rodrigues; Miriam Mendes Costa; Sariza Caetano; Valdemar Sobral Júnior; Filipe Vieira de Oliveira; Dervival Venâncio Ramos Júnior; Fábio Lopes de Almeida

Colaboraram nesta edição:

Revisão: Edinan José Silva

Projeto gráfico e diagramação: Alfredo Carracedo Castillo e Márcio Ricardo do Nascimento Gatinho

Colaboração jornalística: Dayse Moreira Gomes Mamede

Fotografias e acervo histórico: Colaborações de ex-presidentes da ACIARA, comerciantes e familiares; Arquivo ACIARA; Perfil Old Araguaína

Impressão e acabamento: Gráfica ColorPrint

Apoio Institucional: PPGCult/ UFNT

Patrocínio: Pães Aliança

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

ACIARA [livro eletrônico]: 50 anos de protagonismo no comércio e na indústria de Araguaína. – Araguaína, TO: Babaçu Editora, 2025.

Vários colaboradores.

ISBN 978-65-989424-1-0

1. Associação Comercial e Industrial de Araguaína (ACIARA) – História 2. Desenvolvimento econômico 3. Indústrias – História – Tocantins (Estado).

25-319807.0

CDD-381.3098117

Índices para catálogo sistemático:

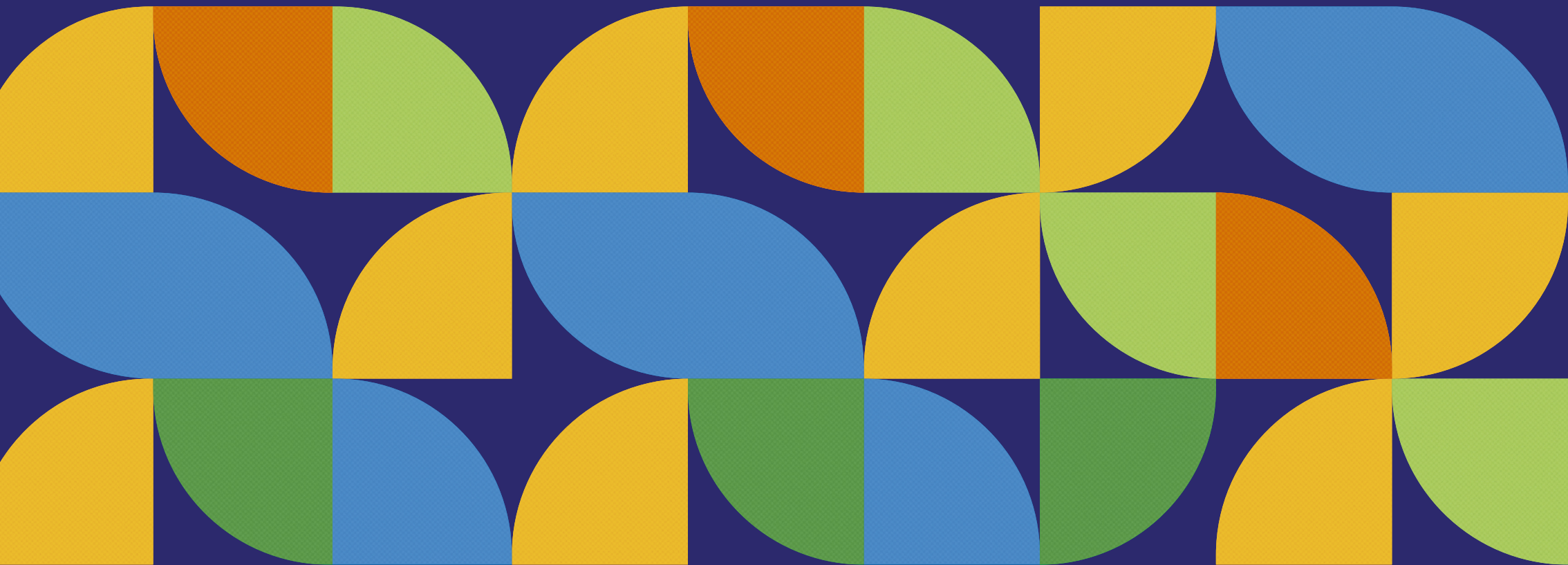
1. Associação Comercial e Industrial de Araguaína: História 381.3098117
Henrique Ribeiro Soares – Bibliotecário – CRB-8/9314

BABAÇU EDITORIAL
bbcto.editorial@gmail.com

ACIARA
<https://www.portalaciara.com>

Dedicatória

*Aos que sonharam, aos que construíram,
aos que acreditaram em Araguaína
e fizeram da ACIARA um símbolo de união.
Aos empresários, colaboradores e famílias
que sustentaram essa trajetória,
nossa eterna gratidão.
Este livro é para vocês.*



Prefácio

Na força de muitos, o futuro de todos

Na história humana, a invenção do comércio significou a paz. Antes desse momento, que se perde na profundidade de nosso passado, as trocas de mercadorias eram mediadas pelo despojo e, não poucas vezes, pela violência. Outro importante momento dessa história foi a invenção das moedas e das organizações coletivas – caravanas de comerciantes viajando através de savanas, florestas e desertos, levando e trazendo produtos a/de terras distantes. Sal, minerais, cereais... Depois, tecidos, produtos manufaturados.

Essa história, com ares heroicos, pode servir de plataforma para se entender como os primeiros comerciantes do norte do Tocantins se sentiram. Muitos experienciaram, nas décadas de 1950 e 1960, longas travessias pelas chapadas e pelos vales do Cerrado do Antigo Norte de Goiás, guiando tropas de dezenas de mulas com o intuito de abastecerem vilarejos – a exemplo de Lontra – com produtos vindos de Belém através dos rios Tocantins e Araguaia.

Após a abertura da rodovia Belém–Brasília, que substituiu os rios, as viagens passaram a ser feitas de ônibus ou na carroceria de caminhões. Buscava-se mercadorias em Anápolis, Goiânia e Uberlândia (MG). A abertura e pavimentação da estrada, também, dobraram a população de Araguaína na década de 1970, o que significou muitos desafios ao comércio: atender às novas demandas, organizar fluxos mais robustos de mercadorias e formalizar os negócios no estado, agora mais presente.

A Associação Comercial e Industrial de Araguaína (ACIARA), nascida em 25 de novembro de 1975, objetivou dar conta da organização e do fortalecimento do comércio na cidade, com os sentidos descritos acima: organização coletiva e estabilidade social. Às vezes, isso significou estar do lado do poder político; porém, no mais das vezes, agindo para além do que tal poder conseguia fazer. Quer dizer, a ACIARA sempre zelou por sua autonomia.

Entre 1975 e 2025, a região centro-norte do Tocantins passou por intenso processo de mudança histórica. Alguns exemplos são grandes projetos de desenvolvimento, urbanização e digitalização do mundo, a autonomia política do Antigo Norte de Goiás e a pandemia de covid-19. A ACIARA foi ator coletivo importante em todas essas transformações. Liderada por pessoas com engajamento em diversos coletivos, como Rotary, Ordem dos Advogados do Brasil, maçonaria e comunidades católicas etc., a instituição exerceu mediação nas mudanças históricas e na construção da estabilidade social.

Este livro narra a história da ACIARA segundo o ponto de vista e a trajetória de seus protagonistas, em especial presidentes e presidentas. Também foram entrevistados comerciantes de destaque na cidade que são representativos da história do comércio local. As entrevistas foram gravadas em áudio ou vídeo e receberam tratamento editorial, necessário à sua recriação na forma dos capítulos que compõem o livro. Os originais estão arquivados na sede da ACIARA e farão parte do acervo de memória institucional.

Fábio Lopes

Sumário

INTRODUÇÃO	10
I. RAÍZES E RUMOS: 50 ANOS DE ACIARA.....	13
II COM A PALAVRA: PRESIDENTES E PRESIDENTAS.....	14
1975 a 1976 José Pereira Nogueira: ponderação, visão de futuro e coragem.....	15
1977 a 1978 Francisco Onildo Moreira: liderança, visão e senso de coletivo.....	22
1978 a 1979 Fernando de Azevedo Fortes: inquietude, inovação e espírito associativista.....	27
1980 a 1981 Bertoldo Nogueira Paranaguá: uma vida dedicada ao solo que escolheu amar	33
1982 a 1983 José Raimundo Neto: trabalho, dedicação e carisma.....	39
1984 a 1985 Geraldo Bezerra: o homem que acreditou em Araguaína	44
1986 a 1987 Antônio Conceição Cunha Filho: a visibilidade maior da ACIARA.....	48
1988 a 1990 Fernando Abrão Hallum: projeção institucional da ACIARA no estado.....	55
1991 a 1993 Marcelo de Freitas Honorato: articulação e compromisso com o associativismo e o desenvolvimento regional	61
1993 a 1994 Fernando Junqueira de Souza: um líder em tempos de transição e concorrência regional.....	67
1995 a 1997 Hugo de Carvalho: disposição, entusiasmo e amor por Araguaína	73
1997 a 1998 Cleide Brandão Alvarenga: pioneirismo feminino, competência e visão de futuro	79
1999 a 2001 Anselmo José Martins da Silva Moraes: espírito associativista, luta por representatividade e compromisso com a cidade	86
2001 a 2003 Nilson Vilela Dantas: renovação, preparo administrativo e profissionalização	92
2003 a 2005 João Francisco Nogueira de Carvalho: tino para os negócios, segurança e dedicação ao coletivo	99
2005 a 2007 Paulo César Almeida Trovo: entre o legado familiar e o compromisso com o coletivo.....	105

2007 a 2009	Hélio José de Castro: modernização, compromisso e visão de futuro.....	110
2009 a 2011	Eunice Ferreira de Sousa Kühn: liderança transformadora e compromisso com Araguaína	117
2011 a 2013	Antônia Lopes Gonçalves: estudo, associativismo e compromisso com o Araguaína	123
2014 a 2015	Manoel de Assis Silva: compromisso e transformação a serviço da cidade	129
2016 a 2017	Marcio Alessandro Milfont Parente: iniciativa, visão empresarial e compromisso com o coletivo	136
2018 a 2019	Dearley Kühn: aposta em Araguaína, mediação institucional e associativismo empresarial.....	142
2020 a 2021	Hélida Dantas: coragem, resiliência, liderança e espírito associativista em tempos difíceis	149
2022 a 2023	Denilson Silva: gestão de impacto, diálogo e expansão.....	156
2024 a 2025	Fábio Lopes de Almeida: modelo de gestão no quinquentenário da ACIARA	163
I.II COM A PALAVRA: COMERCIANTES.....		176
Casa Sertaneja	Carlos Carmo de Almeida: pioneiro e testemunha ocular da ascensão (do comércio) de Araguaína.....	178
Simone Calçados	Elza Ferreira de Rezende: o protagonismo da mulher no desenvolvimento do comércio	183
Globo Esportes	Antonio Neiva Silva Rego: o comércio como futuro e independência.....	190
II. GALERIA PRESIDENTAS E PRESIDENTES.....		197
III. LINHA DO TEMPO.....		203
IV. IMAGENS QUE GUARDAM HISTÓRIA.....		210
V. ACIARA: UMA MARCA EM MOVIMENTO		231
VI. ACIARA EM NÚMEROS		234
VII. POR TRÁS DAS PALAVRAS, AS IMAGENS!		237
AGRADECIMENTOS.....		252

Introdução

Há histórias que pertencem não apenas a quem as viveu, mas a toda uma coletividade. A trajetória da Associação Comercial e Industrial de Araguaína (ACIARA), nestes cinquenta anos, é exemplo vivo desse enredo compartilhado. Fundada em 1975, em meio ao crescimento acelerado da cidade, a entidade nasceu da necessidade de organização e união dos empresários locais para enfrentar os desafios de uma região em transformação.

Com a força da união e meio século de história, cinquenta anos separam a pequena e promissora Araguaína de 1975 da cidade pujante e estratégica que conhecemos hoje. Nesse intervalo, a ACIARA consolidou-se como um dos pilares do desenvolvimento econômico e social do município, atuando como mediadora de interesses, defensora das causas empresariais e promotora da união entre aqueles que acreditaram no potencial do norte do Tocantins.

Mais que uma entidade representativa, a ACIARA tornou-se um espaço de pertencimento. Ao longo das décadas, foi nela que empresários e empresárias se encontraram para discutir desafios comuns, projetaram soluções coletivas e ajudaram a construir, passo a passo, uma cidade que se tornou referência regional. Celebrar este cinquentenário é, portanto, reconhecer a coragem de quem desbravou, a resiliência de quem persistiu e a visão de futuro de quem nunca deixou de acreditar.

A história da ACIARA não pode ser contada sem a história de Araguaína – e vice-versa. Ambas cresceram juntas, entrelaçadas. Quando o município se expandia com a chegada de migrantes, a abertura da BR-153 e a formação de novos bairros,

a ACIARA se erguia como resposta organizada aos anseios de comerciantes e industriais. Quando a cidade atravessava crises, mudanças políticas ou desafios globais, como a pandemia de covid-19, a associação esteve presente, orientando, mediando e oferecendo suporte.

Assim, esta obra pretende registrar não apenas o percurso institucional da ACIARA, mas também a memória afetiva e comunitária de uma cidade que se transformou a partir do esforço coletivo. Cada gestão, cada liderança e cada associado contribuíram para o tecido que sustenta Araguaína como centro econômico e humano.

O livro que você tem em mãos, trata-se de uma obra comemorativa que foi concebida como uma obra de memória viva. Não é apenas uma coletânea de fatos e datas, mas uma narrativa plural, construída a partir de entrevistas, relatos, documentos e fotografias. Seu objetivo é dar ouvidos àqueles que, ao longo de cinco décadas, fizeram da ACIARA um espaço de diálogo e crescimento. Sua estrutura está organizada em cinco grandes partes:

- I. **Raízes e rumos: 50 anos de ACIARA** – Reúne textos elaborados a partir dos relatos dos presidentes e presidentas que lideraram a entidade desde 1975, cada um em seu tempo, com seus desafios, legados e ensinamentos. Conta também com a perspectiva de empresários e empresárias que marcaram a história do comércio em Araguaína. Precedidas por poemas gerados com auxílio de Inteligência Artificial, suas trajetórias pessoais revelam como a cidade se transformou pela força do trabalho e do empreendedorismo. É a espinha dorsal da obra, pois mostra a evolução institucional da associação.

- II. Galeria presidentas e presidentes** – Exibe fotos de todos os presidentes e presidentas da ACIARA.
- III. Linha do tempo** – Uma síntese cronológica dos principais acontecimentos da ACIARA e de Araguaína, destacando marcos históricos e conjunturas que influenciaram o associativismo local.
- IV. Imagens que guardam história** – Um mosaico visual de meio século: fotografias, registros de eventos, documentos e retratos que ajudam a despertar e fixar na memória o percurso coletivo.
- V. ACIARA: uma marca em movimento** – Uma apresentação da evolução da marca ACIARA, que une tradição e modernidade.
- VI. ACIARA em números** – Um olhar quantitativo que traduz em dados o alcance e a importância da instituição.
- VII. Por trás das palavras, as imagens!** – Uma seção de bastidores, revelando os encontros, as entrevistas e o trabalho que tornou este livro possível.

O percurso aqui registrado mostra que a ACIARA foi – e continua sendo – muito mais que uma entidade de classe. Ela é guardiã de um espírito associativista que se renova a cada geração. Sua história é marcada por pessoas que abriram caminhos, por lideranças que ousaram inovar e por comunidades inteiras que se reconheceram em torno de um projeto maior: o desenvolvimento de Araguaína.

Este livro não é apenas para lembrar o passado, mas também para inspirar o futuro. Cada depoimento e cada fotografia aqui reunidos representam uma lição de coragem, união e

compromisso. O leitor encontrará nas próximas páginas não apenas nomes e datas, mas valores e ensinamentos que podem orientar as próximas décadas de associativismo.

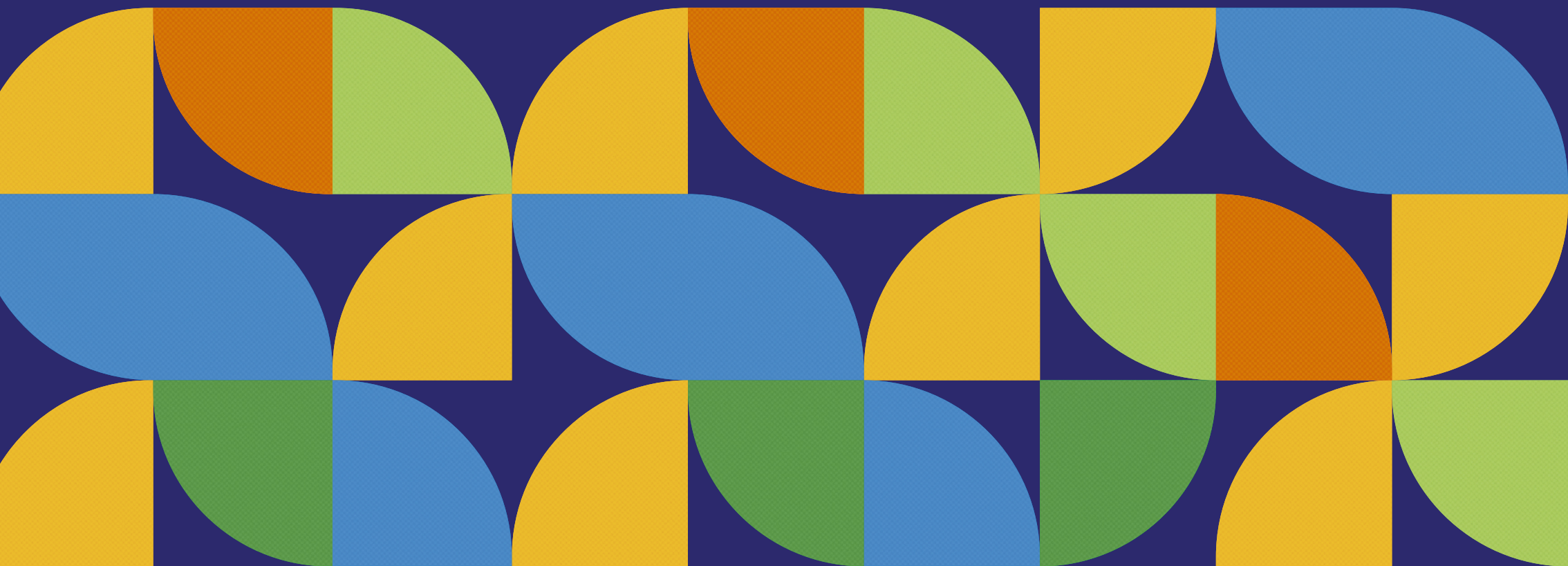
A ACIARA chega aos seus cinquenta anos fortalecida, reconhecida e respeitada. Mas o maior mérito deste livro não é apenas celebrar um marco temporal. É lançar um convite. Um convite à reflexão sobre a importância da união empresarial, à valorização da memória coletiva e à construção de um futuro em que Araguaína continue crescendo de forma sustentável, inovadora e inclusiva.

Que este registro inspire as novas gerações de empresários e empresárias a se engajarem na vida associativa. Que seja um guia de valores, mostrando que os maiores legados nascem quando se trabalha não apenas pelo próprio negócio, mas pela coletividade. E que, daqui a cinquenta anos, outra obra como esta possa ser escrita, dando continuidade a uma história que começou com coragem, cresceu com união e seguirá viva na força da comunidade.

I. RAÍZES E RUMOS:
50 ANOS DE ACIARA



COM A PALAVRA: **presidentes e presidentas**



José Pereira Nogueira

*Na poeira do sertão aprendeu o valor,
com coragem plantou em Araguaína o amor.
Do Armazém Paraíba ao sonho coletivo,
fundou a ACIARA, firme e ativo.
Entre ruas de areia e esperanças no ar,
fez da união a força para a cidade prosperar.
Com amigos e fé construiu o caminho,
mostrando que ninguém cresce sozinho.
Seu legado ecoa, exemplo verdadeiro:
“Trabalhar no que se ama é o bem mais inteiro.”*



José Pereira Nogueira: ponderação, visão de futuro e coragem¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um paraibano de Cajazeiras

José Pereira Nogueira nasceu em 10 de novembro de 1938, em Cajazeiras, PB. Criado “*nos costumes do sertão*” e com muito afeto por uma tia, aprendeu desde cedo os valores do trabalho, da humildade e da responsabilidade. Ele se lembra dela com gratidão: “*Era mulher que não tinha letra [analfabeta], mas de uma inteligência, de uma capacidade acima da média. Tudo que eu sei, conhecimentos naturais, foi ela que me deu*”. A infância entre a roça e os primeiros aprendizados da cidade foi marcada por uma educação à moda sertaneja: de sobrevivência e sabedoria prática.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor José Pereira Nogueira, em 19/5/2025.

Aos 17 anos de idade, José Pereira começou sua jornada profissional no Armazém Paraíba. De início, foi entregador de pacotes; com dedicação, conquistou a confiança dos patrões. Tem lembrança do elogio que o dono da loja fez certa vez: *“Ele é trabalhador!”*. O jovem passou por todas as etapas – vendedor, chefe de setor, subgerente – até chegar à função de gerente, primeiramente em Imperatriz (MA), depois em Araguaína, então território goiano. Lembra ele que a empresa queria crescer, expandir: *“ela não tinha estrutura como uma empresa propriamente dita, mas tinha coragem, era um pessoal disposto e trabalhador. Veio para cá [Araguaína] como se fosse uma aventura e deu certo”*. Assim, ele foi transferido para a região em um tempo em que tudo era incerto e o desafio era imenso.

*“Aos trancos e barrancos,
eu aprendi trabalhando.”*

Em Araguaína, começou praticamente do zero, estruturando o escritório de vendas e, posteriormente, fundando a filial da loja, que se tornaria um marco no comércio local. A escolha pela cidade foi, também, um gesto de amor à família: *“Eu vim cuidar da minha família. Não ia matar meus filhos num clima que fazia eles adoecerem”*, conforme disse na sua lembrança da saída de Imperatriz. Ou seja, esta cidade apresentava uma possibilidade de futuro financeiro melhor, mas com piores condições de vida.

Araguaína se tornou sua missão e seu lar definitivo. Em meio a ruas sem asfalto e com infraestrutura precária, José Pereira começou a ajudar a construir uma cidade. Homem de visão prática, via o potencial da região e não hesitou em arregaçar as mangas.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1975-1976)

Entre o surgimento da ACIARA e a ascensão de Araguaína

Em meados da década de 1970, Araguaína vivia uma explosão populacional e comercial; porém, carecia de líderes para catalisarem as forças. *“O comércio estava crescendo desorganizado”*, lembra José Pereira. Enquanto Marabá (PA) e Imperatriz (MA) ameaçavam centralizar o fluxo econômico da região, Araguaína corria risco de ficar à margem. Nesse contexto, os comerciantes recorreram ao senador Benedito Boa Sorte para encontrarem uma solução. Esta veio na proposta de criação de uma associação comercial e industrial que fosse dirigida por um líder pioneiro.

Quando assumiu a presidência da ACIARA, entre 1975 e 1976, José Pereira estava à frente da maior empresa varejista da cidade. Sua eleição, por aclamação em reunião organizada pelo senador Benedito Boa Sorte, no Colégio Santa Cruz,

foi emblemática: ninguém queria assumir o posto por receio da sobrecarga e da responsabilidade. Mas ele aceitou o desafio; não por vaidade, e sim por consciência de dever coletivo: *“Eu só aceitei esse cargo, não é só porque os outros não quiseram, não! É porque eu, como gerente da maior empresa da região, estou sentindo na pele o que a Araguaína está sentindo”*, disse num dos discursos mais marcantes de sua gestão.

Em um cenário em que a administração pública deixava a desejar, José Pereira compreendeu que era preciso articular os atores econômicos da cidade para preservar e impulsionar sua liderança regional.

“Depois que eu assumi a presidência, e o pessoal, todo mundo que foi convidado, as pessoas que estavam lá repassaram o que viram e ouviram. O pessoal passou a acreditar mais que a entidade ajudaria a resolver o problema de Araguaína. E no pensamento daquela pessoa, daquela época, a ACIARA era a solução.”

Com visão estratégica, José Pereira nomeou uma diretoria formada por nomes competentes e de confiança; e cuja maioria o sucederia nos anos seguintes. Uma de suas primeiras ações

foi enviar uma comissão a Goiânia para estudar os estatutos das associações comerciais já consolidadas. Queria aprender com os melhores, adaptar o que fosse necessário e fazer a ACIARA funcionar com seriedade. Na festa de posse, contou com a presença e o apoio de representantes da capital goiana, sinal do respeito que a iniciativa já conquistava.

A gestão de José Pereira Nogueira foi marcada por organização, liderança participativa e trabalho coletivo, como ele fez questão de dizer: *“Sozinho, eu jamais daria conta”*. Sob sua presidência, a ACIARA passou a ser vista como instituição confiável e capaz de mediar interesses, representar os empresários e construir pontes com o poder público. Mesmo sem sede própria e sem recursos iniciais, sua diretoria não se intimidou. Contou com o apoio moral e financeiro de comerciantes e pecuaristas que, mesmo relutantes a assumirem cargos, reconheciam a importância da entidade. Em pouco tempo, a ACIARA tornou-se protagonista na articulação do comércio e na defesa dos interesses locais, conforme lembra José Pereira: *“No começo, a ACIARA era só uma ACIARA de Araguaína. Hoje a ACIARA é conhecida no Estado todo e é respeitada. Se eu chegar em Goiânia, todo mundo sabe quem é a ACIARA. Se eu chegar em Palmas, onde a capital é nova, mas uma grande parte já sabe quem é a ACIARA. Porque, onde ela penetrou, ela deu conta do recado. Porque tinha gente inteligente e capaz à frente do negócio, que gostava, como eu!”*.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Desbravar; valorização da cultura organizacional; trabalho com prazer

A contribuição de José Pereira vai muito além da fundação da ACIARA. Sua liderança abriu caminhos para uma cultura de organização empresarial em Araguaína. Mesmo após deixar a presidência, nunca se afastou da associação. *“A ACIARA, pra mim, faz parte da minha vida”*, resume.

Além dos desafios impostos à criação de uma associação tão relevante e sem contar com recursos, José Pereira enfrentou um dilema pessoal: ser, ao mesmo tempo, gerente do Armazém Paraíba e presidente da ACIARA. Venceu o dilema compondo uma diretoria comprometida: *“formei uma diretoria com os homens que eu conhecia, que eram meus amigos, estavam comigo. E eles tinham compromisso com a sociedade”*. Também contou com o apoio discreto, mas constante, da Maçonaria e do Lions Clube, instituições das quais fazia parte. José Pereira não buscava prestígio ou cargos políticos – rejeitou propostas para se candidatar; preferia atuar nos bastidores, onde podia realmente transformar.

Entre os feitos do presidente da ACIARA, está a campanha pela chegada de um sinal de televisão a Araguaína, um marco cultural para a cidade. Mas essa conquista não veio facilmente; exigiu muito empenho e persistência: *“Não, eu vou falar com o*

senador, vou falar até com o papa, com o bispo, todo mundo. Araguaína não pode ficar sem televisão”, lembra José Pereira. No conhecido “Clube da TV”, ele organizou rifas, mobilizou a sociedade e fez com que o sinal chegasse à cidade, o que contrariava interesses de Imperatriz, que queria o monopólio. Com isso, a quarta maior cidade do então estado de Goiás, com 80 mil habitantes, recebeu o fundador da TV Anhanguera e do Grupo Jaime Câmara, o jornalista Jaime Câmara. Em dezembro de 1976, o sinal da TV Globo passou a ser transmitido para os araguanenses.

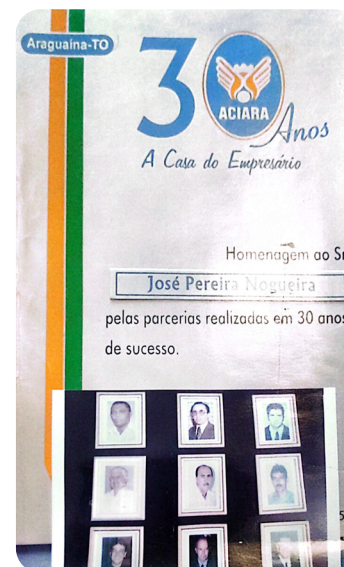
José Pereira é enfático ao falar de sua relação com Araguaína e a ACIARA: *“Araguaína pra mim é tudo. Assim como a ACIARA. Uma coisa tá ligada à outra. A Araguaína e a ACIARA pra mim é quase a mesma coisa, porque uma depende da outra”*. Para ele, a associação foi o ponto de partida para o desenvolvimento econômico e social da cidade que influenciou além das fronteiras municipais. Hoje é respeitada em todo o Tocantins.

Aos 87 anos, aposentado e dividindo os dias entre Palmas e Belo Horizonte, José Pereira mostra que se sente realizado: *“Porque eu acho que o que eu podia fazer, já fiz! Agora, eu tenho que usufruir o que me sobrou. O que me sobrou? Amizade, bons amigos, uma condição de trabalho do passado que me serve hoje como uma espécie de apoio social”*, disse ele, com a serenidade de quem sabe que ajudou a erguer muito mais do que um prédio ou uma loja: ajudou a levantar uma cidade inteira.

O legado de José Pereira se expressa nos documentos, nas fotografias, nas atas da associação e, sobretudo, no espírito de pertencimento e no compromisso que ajudou a cultivar na cidade. Para os próximos empreendedores, ele deixa um ensinamento simples, mas profundo:

“A melhor coisa que tem é você trabalhar no que você gosta. E a pior coisa que tem é você trabalhar com coisa que você não gosta. Trabalha só porque tem que trabalhar pra ganhar dinheiro. É uma diferença absurda.”

José Pereira Nogueira



Araguaína - TO 26 de novembro de 2005

A ACIARA - Associação Comercial e Industrial de Araguaína, ao comemorar o seu 30º aniversário, em reconhecimento ao grande trabalho realizado, por todos os seus presidentes, Diretores e colaboradores, que através de sua dedicação ajudaram a construir a história de sucesso dessa entidade.

Em reconhecimento a esse esforço, zelo e ao serviço prestado a ACIARA, atendendo aos seus associados, bem como a toda a comunidade Empresarial e Industrial, de nossa querida Araguaína e região, honrosamente vem parabenizar e homenagear pela missão cumprida com brilhantismo, desde a sua fundação, até o presente momento.

Queremos nesta oportunidade, congratularmos com a toda a comunidade Araguaíense, pelo apoio incondicional dado a esta instituição, que sem dúvida nenhuma foi extremamente relevante para que pudéssemos realizar com êxito nossa missão.

Queremos congratular também com os nossos parceiros, FIETO, SESI, SENAI, FECOMERCIO, SENAC, SEBRAE, Loja Maçônica, Lions, Rotary club, Sindicato Rural, Prefeitura Municipal de Araguaína e Governo do Estado do Tocantins, dentre outros.

A ACIARA fundada em 25 de março de 1975 divide a história de Araguaína em duas fases distintas: antes e depois de sua criação. Podemos claramente justificar a esta indagação. Naquela época Araguaína já se destacava como um promissor pólo de desenvolvimento, só que de maneira desorganizada, sem nenhum planejamento estratégico e apoio logístico aos empresários que se deslumbravam com o potencial de crescimento econômico financeiro e industrial de nossa cidade.

Diante do exposto, um grupo de empresários liderado pelo nosso saudoso Senador "ad-vitam" Benedito Vicente Ferreira, do qual me orgulho de ter sido amigo e ter feito parte daquele grupo, reunidos no salão do Colégio Santa Cruz, onde foram discutidas estratégias para o fortalecimento da classe empresarial e a alavancagem do desenvolvimento comercial e industrial de Araguaína, surgindo assim a ideia de criação dessa instituição, que com seu dinamismo e empenho de seus dirigentes, vem estimulando o comércio, a indústria a criarem novas perspectivas de desenvolvimento, oferecendo todo apoio logístico, aliado a tecnologia que o mercado financeiro nos oferece, em favor de seus associados.

ACIARA 50 ANOS



Francisco Onildo Moreira

*Do Ceará partiu com esperança e coragem,
em Araguaína escreveu sua passagem.
De vendedor a líder, com visão certa,
fez da união sua bandeira.
Trouxe a Junta Comercial, lutou pelo trabalhador,
defendeu a cidade com garra e amor.
Sabia que só juntos se podia avançar,
um comércio unido, pronto a prosperar.
Deixou como lição, em palavras singelas:
“Olhar sempre pela cidade, cuidar sempre dela.”*



Francisco Onildo Moreira:

liderança, visão e senso de coletivo¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um cearense de Jaguaruana

Francisco Onildo Moreira nasceu em 26 de agosto de 1937, em Jaguaruana, CE. De origem simples, foi criado por tios, em um cenário de seca e dificuldades, comum a tantas famílias nordestinas da época. Aos 14 anos de idade, decidiu deixar sua terra natal, em busca de oportunidades. “Ficar aqui pra quê, rapaz? Vamos embora pro Maranhão”, conta ele. Assim, começou uma jornada de determinação e reinvenção.

No Maranhão, viveu em Codó, onde iniciou sua trajetória no comércio, passando de contínuo a gerente de uma empresa de secos e molhados de grande porte. Casou-se com Clotilde e constituiu família. Mas, com a crise econômica provocada pela mudança nas regras de financiamento rural nos anos 1960, viu seus negócios ruírem. Foi nesse momento crítico que surgiu o nome “Araguaína”, mencionado por um conhecido.

“Quando ele falou Araguaína, aquela coisa entrou assim dentro de mim, sabe como é? Aquela coisa? Que a gente não tem explicação.”

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Francisco Onildo Moreira, em 14/12/2024.

Francisco Onildo chegou à cidade em 1969, com apenas 200 cruzeiros no bolso e um espírito inabalável de reconstrução. “*Não tinha dinheiro nem pra voltar*”, conta. A cidade era muito diferente: “*Araguaína tinha umas 40 mil pessoas só. A avenida Cônego João Lima era um córrego bem no meio*”. Vendeu remédios na feira e consertou máquinas registradoras e de costura; e assim, aos poucos, com criatividade e trabalho duro, encontrou seu espaço. Logo passou a revender confecções, depois fundou um negócio e trabalhou como taxista; mais tarde, abriu uma das maiores autopeças da cidade. Foi em Araguaína que formou seus filhos, que concluiu sua própria faculdade (já aos 70 anos) e onde se tornou referência como comerciante, líder comunitário e cidadão apaixonado pela cidade.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E ACIARA (1977-1978)

ACIARA e os desafios de uma cidade em ascensão: infraestrutura urbana, migração e instituições de representação

Fazia cerca de dois anos de criação da ACIARA quando Francisco Onildo assumiu a presidência, para ocupá-la no período 1977–8. Assim, ele vinha seguir a via aberta por comerciantes como Benedito Boa Sorte, Nogueira (do Armazém

Paraíba), senhor Oliveira e pelo próprio Onildo. Conforme disse, “*O comércio já estava mais ou menos. Começamos a pensar em criar uma associação*”.

Francisco Onildo destaca a cidade: “*Araguaína sempre teve vida própria e tinha o comércio muito grande, unido*”. O estabelecimento de fazendas e a chegada de migrantes de várias regiões do país haviam impulsionado o comércio, em especial de bens de consumo. Porém, a cidade enfrentava enormes desafios de infraestrutura, acesso à informação e representação institucional; o que desvelava a necessidade de transformações, e a ACIARA – então ocupando a modesta primeira sede – simbolizava o desejo de união e organização de uma classe que até então lutava de forma isolada.

*“A necessidade que a gente via é que nos fez,
porque um só não resolve.*

*Então, o começo é pesado, é um peso muito grande [...], mas uma andorinha só não faz verão.
Você tem que estar agregado.”*

Durante a gestão de Francisco Onildo, dois marcos se destacam: a implantação da Junta Comercial de Goiás, em Araguaína, e a regulamentação do fechamento do comércio aos sábados à tarde. “*O sábado à tarde foi um problema [...] queriam me bater*”, diz ele, em tom de brincadeira. Mas a medida, apoiada

pelo prefeito Joaquim Quinta, foi um sucesso. Melhorou a qualidade de vida de lojistas e trabalhadores e fortaleceu a identidade do comércio local.

Também decisiva foi a instalação da Junta Comercial. *"Era muito difícil abrir uma empresa. Tinha que ir a Goiânia, e se o nome da empresa já existisse lá, você perdia tudo"*, lembra Francisco Onildo. Com a articulação da ACIARA e o apoio da prefeitura, foi possível trazer uma representação da junta para a cidade, o que desburocratizava processos e incentivava novos empreendimentos. *"Todo mundo bateu palma"*, lembra com orgulho.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Resistências; articulações institucionais; a força da união

O período de atuação de Francisco Onildo na ACIARA é lembrado por ele como um tempo de articulação, pioneirismo e luta por melhorias concretas para a cidade e seus empreendedores. Ele enfrentou resistências, mas também foi reconhecido como um líder que "fazia acontecer".

Entre os desafios, destaca-se a dificuldade de fazer com que os produtores rurais investissem na cidade. *"Aplicavam o dinheiro em Belo Horizonte, no Rio Grande do Sul... construíam lá, não aqui"*, lembra Francisco Onildo. Isso o levou a um discurso de defesa apaixonada de Araguaína, em que instigava a responsabilidade

de todos para fazer a cidade se desenvolver: *"No dia em que nossos filhos assumirem isso aqui, vai mudar"*. Ele, certamente, é testemunha de que mudou.

Além da atuação na ACIARA, o presidente contribuiu para iniciativas de comunicação como a implantação da rádio AM local e lutou por melhorias urbanas, como a pavimentação de ruas. Também presidiu a Maçonaria, instituição com forte influência na época e presente em diversas áreas. *"O prefeito era maçom, o delegado era maçom, o padre era maçom"*, lembra.

Seu legado é vasto: contribuiu para estruturar o comércio, criou filhos que hoje são profissionais bem-sucedidos e segue sendo uma voz ativa na defesa de Araguaína. Aos futuros comerciantes, Francisco Onildo deixa uma mensagem que expressa a sabedoria de quem viveu muito e construiu tudo com esforço:

"É aquela coisa: continuar fazendo tudo para o bem-estar. Primeiramente do comércio e da cidade. Nós somos uma força, nós temos condições. Então, é cada presidente que entrar, olhar realmente pela nossa cidade".

Francisco Onildo Moreira



Fernando de Azevedo Fortes

*Inquieto mineiro, de muitos caminhos,
fez do comércio seu grande destino.
Na jovem Araguaína plantou seu valor,
unindo os homens com visão e ardor.
Foi da televisão o grande defensor,
sabia que progresso também é comunicador.
Na ACIARA mostrou que juntos se cresce,
que o futuro é mais forte quando se tece.
Deixou a cidade um legado profundo:
“Se Araguaína cresce, cresce todo o mundo.”*



Fernando de Azevedo Fortes:

inquietude, inovação
e espírito associativista¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um mineiro de Além-Paraíba

Fernando de Azevedo Fortes nasceu em Além Paraíba, MG, em 8 de abril de 1940 – mesma data de nascimento de sua esposa, Ailza Maria Couto Fortes, e de seu filho caçula, Fernando Antônio Couto Fortes. Vindo de uma família tradicional, foi incentivado pelo pai a seguir a carreira jurídica. Assim, cursou Direito e concluiu a graduação. Mas, após receber o diploma, fez um gesto simbólico: entregou o canudo ao pai e disse que, dali em diante, queria seguir sua verdadeira vocação: o comércio. Falecido em 1984, Fernando de Azevedo teve sua história contada pelo filho caçula.

“Meu pai se formou e, no dia que ele formou, ele entregou o diploma pro meu avô e disse: ‘Agora eu vou fazer o que eu gosto, que é fazer comércio, que é fazer as coisas... não é advocacia’”.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Fernando Antônio Couto Fortes – filho do senhor Fernando de Azevedo Fortes (falecido em 20/4/1984) –, em 18/4/2025.

De espírito inquieto e inventivo, Fernando de Azevedo desempenhou, ainda em Minas, diversas atividades: caminhoneiro, proprietário rural e dono de açougue, madeireira e carpintaria, dentre outros. Mas era sempre movido por um impulso maior: a curiosidade e a disposição de desbravar novos horizontes.

No início da década de 1970, ouviu amigos e parentes falarem sobre uma nova cidade em franca expansão no norte do país: Araguaína. Então decidiu conhecer o lugar. Visitou a cidade, em 1973 e foi imediatamente cativado. Voltou a Minas, vendeu terras e negócios, comprou um caminhão e mudou-se com a família, em 1974. Foram quase três dias de viagem, em uma Kombi, trazendo o essencial – os pais, a esposa, os três filhos, uma cunhada, uma funcionária querida e a esperança de uma vida nova. Araguaína, ainda sem televisão, telefone ou infraestrutura consolidada, tornou-se o espaço onde Fernando de Azevedo plantaria raízes e moldaria parte importante de sua trajetória empreendedora.

Nos primeiros meses, tentou trabalhar com transporte de leite e fretes. Quando as chuvas e o mau estado das estradas dificultaram os planos, ele se reinventou: comprou uma serraria. Mesmo sem experiência, mergulhou na atividade com vigor. Anos depois, adquiriu uma maior, com equipamentos modernos, e ali encontrou um novo fôlego para empreender marcando seu nome na cena comercial entre 1974 e 1981. A aproximação de Fernando Azevedo da ACIARA ocorreu em decorrência da amizade com Francisco Onildo Moreira. Muito

amigos, formaram o chamado “Clube da TV” que mobilizou a vinda de sinal de televisão para a cidade, um marco importante na história de Araguaína.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1978-1979)

ACIARA em meio à transformação urbana e econômica

Em 1978, Fernando de Azevedo assumiu a presidência da ACIARA. Era um período decisivo. Araguaína vivia uma fase de grande transformação urbana e econômica. A cidade, que havia acolhido tantos migrantes em busca de oportunidades, começava a se consolidar como polo comercial e institucional no então norte goiano.

Então com três anos de fundação, a ACIARA buscava afirmar-se como um espaço legítimo de representação da classe empresarial. Nesse sentido, Fernando de Azevedo, com seu espírito inovador e seu entusiasmo pelas tecnologias, foi um dos líderes responsáveis por um dos marcos históricos da época: a chegada da televisão a Araguaína.

Membro-fundador do “Clube da TV” – grupo formado por comerciantes e líderes locais mesmo sem apoio formal de autoridades de telecomunicações –, ele ajudou a mobilizar a

comunidade em prol da compra de equipamentos e da instalação de torres para retransmitirem, de forma improvisada, o sinal da TV Tupi. Um feito inédito que uniu o comércio local e trouxe não só entretenimento, mas também um novo meio de divulgação para lojas e empreendimentos da cidade.

“Ele sabia que trazer a TV não era só uma diversão, era propaganda.

A gente tinha naquela época as propagandas estáticas, que eram só fotos das lojas, porque era o que tinha recurso para fazer. Mas já era a divulgação do comércio, já era a divulgação dos locais da cidade.”

A concessão de licença oficial se deu no ano de 1976; e na entrevista que formalizou esse momento esteve presente Fernando de Azevedo. Ele representou a ACIARA e o grupo que mobilizou a vinda desse meio de comunicação.

Além disso, o tempo de Fernando de Azevedo à frente da associação coincidiu com importantes investimentos públicos na cidade: asfaltamento e construção do fórum, da prefeitura e do aeroporto, impulsionados por políticos como o senador Ademar Boa Sorte e o prefeito Joaquim de Lima Quinta. “Foi um período assim de pujança muito grande”, lembra o filho Fernando

Antônio. A cidade, que até então tinha pouco mais que ruas de terra e energia intermitente, entrava em um novo ciclo de crescimento – e a ACIARA foi parte ativa dessa história.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

União e participação; compromisso com o futuro; crescimento coletivo

A gestão de Fernando de Azevedo na ACIARA marcou um tempo de ousadia, união e compromisso com o futuro. Em um cenário de escassez de recursos, a missão era construir com criatividade e colaboração. Para ele, o desenvolvimento da cidade e do comércio andavam juntos. “Sozinho ficava muito difícil. Eu acho que quando eles se juntaram no ‘Clube da TV’ e conseguiram trazer a televisão, isso deixou mais clara a necessidade de que, por exemplo, se a ACIARA tivesse forte com todo mundo junto, ela conseguiria ajudar no progresso da cidade”, pondera o filho. Essa visão integradora foi um traço marcante da liderança de Fernando de Azevedo.

Dentre os grandes desafios, estava justamente este: convencer os comerciantes da importância de se organizarem coletivamente, de atuarem em nome de um bem comum. Segundo o filho, Fernando Antônio, “Naquela época, a ACIARA engatinhava. Tudo era muito precário [...] conseguir reunir pessoas em torno de um objetivo comum não era uma coisa muito fácil. Hoje as

peças entendem mais a força que tem uma entidade junta, a representação. Mas na época era bem o início disso. Os próprios comerciantes eram poucos e mais preocupados com que seu negócio sobrevivesse. Era muito embrionária".

Fernando de Azevedo deixou um legado de paixão por Araguaína. Ainda que tenha retornado a Minas Gerais após um incêndio devastar sua carpintaria, manteve por toda a vida o carinho e o orgulho pela cidade que o acolheu. "O pai era um apaixonado por Araguaína. Tanto ele quanto a minha mãe gostavam muito. A gente veio embora mesmo, porque havia essa inquietação dele de estar sempre fazendo as coisas. Mas ele sempre falou que foi, talvez, o melhor período da vida da gente, de muitos amigos, muitas alegrias", lembra o filho, com carinho.

Em 20 de abril de 1984, faleceu Fernando de Azevedo, aos 44 anos, ou seja, muito jovem. Mas, em pouco tempo, menos de dez anos, deixou marcas profundas em Araguaína: no comércio, na vida comunitária e na memória afetiva de uma cidade que ele ajudou a moldar. "Meu pai era uma pessoa que nunca desistiu diante das adversidades. Vinha um problema, isso não iria durar mais do que 24 horas e ele iria dar um jeito de se mexer. Então, esse período que a gente viveu aí em Araguaína, em que eu pude conviver foi talvez o período que eu tenha vivido mais com meu pai".

As palavras de Fernando Antônio ecoam como a melhor homenagem a um dos tantos pioneiros que construíram a ACIARA.

O nome de Fernando de Azevedo Fortes se junta, com justiça, aos que edificaram os primeiros pilares da associação e da história empresarial da cidade. Seus ensinamentos aos próximos presidentes podem ser reunidos na seguinte mensagem deixada por seu filho:

"Ele não olhava só para o negócio dele, ele sabia que a cidade precisava crescer para que as coisas melhorassem, para estar cada vez melhor [...]. Então, essa visão o pai sempre teve. Era de que, se Araguaína crescesse, todo mundo crescia junto."

Fernando Antônio Couto Fortes

(Filho de Fernando de Azevedo Fortes)

Tenha cuidado para não magoar ninguém, com suas Ações nem com suas palavras.

Aprenda a dizer o «não» de tal forma, que não utilidade.

Não seja rápido nem demonstrar impaciência.

Compreenda o ponto de vista dos outros, que tem tanto direito quanto você, de ter sua opinião própria.

Seja em todos os seus atos e palavras de benevolência e gentileza.

Domine sua irritabilidade.

JORNAL

A NOTICIA

Directores: Hélio Araújo e J. Oliveira

Araguaína-Go 17 de Setembro de 1978 — nº 19

Esta Edição

6 PAGINAS

2 Cruzeiros o Exemplar

Editorial

Mundo Cão

Estamos em época de política. Época de lutar pelo poder sobre as massas. Época em que o egoísmo e os interesses pessoais se unem à ambição política. Época em que as feras que habitam a selva de pedras e pedras mais bravias e hostis. Época em que não importa os meios, desde que se atinjam os fins. Época em que o amor e o respeito são considerados pela maldade dos homens. Época em que se faz a cabeça da Robespierre. Época de corrupção, roubo e crime. Época em que os maiores injustiças registadas na história.

Época que estamos assistindo à queda seguinte: o Club de esportistas de Governadores e mais forte que o racismo dos cargos que ocupam.

É nesta época que assistimos aqui, um Calisto, numa laconismo da Campanha Nacional de Prevenção do Câncer, dizendo que não poderá cumprir o compromisso firmado com o Rotary Club de Araguaína, para...

Flagantes da inauguração da Televisão Araguaína canal 9



O clipe, nos mostra o encontro entre os Srs. Wilson Gomes, Prefeito da Araguaína e Fernando Fortes, Presidente do Club de TV Araguaína, exatamente, quando se preparavam para entregar a cidade a imagem e som do canal 9 - TV Araguaína.



Neste, vemos o grupo de fundadores do Club de TV Araguaína, quando mudamos aules da inauguração, do Canal 9 TV Araguaína se consolidavam sob a Vitoria alcançada.



Superintendente do Armazem Paraíba duou para o Club de Televisão uma Brasília zero km - Página 5

Mais uma vez a boca do lixo

Em apelo dirigido pela população de Araguaína, aos órgãos competentes, através deste semanário. Consequentes até certo ponto contribuído na melhoria do aspecto que estava formando na Boca do Lixo, ali, algumas semanas passadas encontrava-se um verdadeiro foco de poluição, homens desocupados aglomeravam em torno dos jogos que ali existiam formando aquela coisa. De lá foram retiradas as bancas de jogos, pela Delegacia de Polícia, ato muito aplaudido por todos os respeitáveis cidadãos de Araguaína.

No início da semana passada, estava dando início novamente, a formação dos jogos no mesmo lugar que antes tinham sido retirados pela delegacia, novamente apontamos esta formação diretamente ao nosso respeitável delegado, Dr. Manoel, e fomos bem sucedidos. O jornal a Notícia, através de suas paginas, transmite aos seus leitores, esta ocorrência e agradece de publico a atuação do delegado, que não mede esforços para manter a ordem e a disciplina nesta comunidade, ao Major Manoel, o nosso muito obrigado.

Leia na última Pagina



CONTRATO PARTICULAR DE COMPROMISSO DE COMPRA E VENDA

Pelo presente instrumento particular de contrato de compromisso de compra e venda, de um lado, como PROMITENTES VENDEDORES Augusto Michaloski e sua mulher D. Ana Michaloski, brasileiro s, cônjuges, comerciante e do lar, residentes nesta cidade, inscritos no CPF sob o nº 123.222.379 e, de outro lado, como PROMITENTE COMPRADOR, o Sr. Fernando Azevedo Fortes, têm justo e contratado, entre si, o seguinte:

1 - Os PROMITENTES VENDEDORES, na qualidade de legítimos senhores e possuidores de um imóvel denominado: uma gleba de terras desmembrada da Chácara nº 30, lugar denominado Tanques, com a área de 25.036,81m² (vinte e cinco mil, trinta e seis metros e oitenta e um centímetros quadrados), / registrada no GRI sob o nº 8.075, Livro 3-I, nesta cidade, / com os seguintes limites e confrontações: à margem direita da rodovia BR-153-Brasília-Belém, partindo do marco 0-PP com o rumo magnético de 135°50'SE, com a distância de 50,15 metros, até o marco de nº 1; deste segue com o rumo de 10°00'SE com a distância de 59,05metros até o marco nº 2; deste deflete à esquerda e segue com o rumo de 98°40'SE com a distância de 28,05 metros, até o marco nº 3; deste deflete à esquerda com o rumo magnético de 85°30'NNE, com a distância de 97,80metros até o marco nº 4, à margem direita da Grota, cabeceira do Córrego / Neblina, doravante segue levantamento tendo como auxiliar os marcos de nºs 5, 6, 7, 8 e 9, o marco de nº 9, está cravado à margem direita da rodovia Brasília-Belém, obedecendo a faixa/ de domínio da mesma, da estaca nº 9, segue com o rumo de 60° 55'SW, com a distância de 211,30metros, até o marco 0, ponto de partida, assim descrito, bem como proprietários também de todas as acessões, benfeitorias, maquinárias e madeiras serradas existentes sobre dita gleba, prometem vender dito acervo patrimonial ao PROMITENTE COMPRADOR, mediante as cláusulas e condições seguintes:

2 - O Preço certo e ajustado é de R\$320.000,00 / (trezentos e vinte mil cruzeiros), que serão pagos da seguinte forma: a) à vista, no ato da assinatura deste, a importância de R\$50.000,00 (cinquenta mil cruzeiros), em moeda corrente

Augusto Michaloski

Bertoldo Nogueira Paranaguá

*Do Maranhão partiu, no Brasil peregrinou,
até que em Araguaína seu coração ancorou.
Visionário das terras, abriu ruas com as mãos,
fundou bairros inteiros, ergueu novos chãos.
Na ACIARA conduziu com firmeza e paixão,
trouxe shows e união para a população.
Amava a cidade que escolheu chamar lar,
em cada esquina sua marca a brilhar.
Seu maior legado, em traços de verdade:
“Fez de Araguaína sua alma e cidade.”*



Bertoldo Nogueira Paranaguá:

uma vida dedicada ao
solo que escolheu amar¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um maranhense de Carolina

Bertoldo Nogueira Paranaguá nasceu em 28 de maio de 1926, na cidade de Carolina, MA. De espírito inquieto e natureza visionária, saiu de sua terra natal aos 17 anos de idade, para atravessar o país em busca de oportunidades. Em 1942, chegou a Goiânia – fundada poucos anos antes e onde se iniciou no comércio, com ajuda de um tio. Mas foi por um período breve, pois se identificou com a corretagem de imóveis, que abraçou com verdadeira vocação.

Na década de 50, como corretor, Bertoldo Nogueira percorreu quase todo o país, com passagens por São Paulo, Rio de Janeiro, Mato Grosso, Paraná, Amazonas e outros estados. Acumulou experiências e conheceu o mercado fundiário em sua complexidade. Casou-se em 1959, com Eda Silva Paranaguá, em Santa Helena, GO. Junto a ela e aos filhos, teria uma vida de mudanças constantes, entre viagens profissionais e residências temporárias em regiões diversas. Em 1974, a caminho de Manaus, ele e a família passaram por Araguaína, onde Bertoldo Nogueira viu uma cidade em crescimento e com potencial.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com a senhora Eleusa Paranaguá e o senhor André Gusmão Paranaguá — filha e filho de Bertoldo Nogueira Paranaguá (falecido em 17/6/1999) —, em 20/3/2025.

“Com a chegada da BR-153, Araguaína ficou um polo muito grande, foi crescendo muito rápido. E meu pai, nessa questão de terra, de lote, de loteamento, essas coisas, sempre foi muito visionário.”

Conforme conta seu filho André Gusmão Paranaguá – que é quem relata a história do pai, já falecido –, o impulso de Bertoldo Nogueira foi imediato. *“Ele acreditou! Tanto é que ele foi, deixou minha mãe e os cinco filhos em Carolina e falou: ‘Espera aí, deixa eu dar uma olhada naquela cidade lá’”,* lembra. Na semana seguinte, foi para Araguaína. Ficou dez dias e retornou para casa decidido: *“Nada de Manaus. Vamos é para Araguaína”,* lembra o filho. Começava, assim, um novo capítulo em sua história: de vínculo definitivo com a cidade que adotou como sua.

Bertoldo Nogueira deu o carro em troca de um terreno onde iniciou o loteamento do que viria a ser o bairro Eldorado. Criou não apenas um bairro, mas ainda um projeto urbano. Seu filho André conta que *“Naquela época não existia máquina, não existia nada, era difícil demais conseguir. Então, ele abriu as ruas, ele contratou um topógrafo, mediu as ruas, colocou o nome nas ruas, registrou na prefeitura. Ele abriu [...] todas elas no braço, na foice, no enxadão”.* No ano seguinte, em 1975, Bertoldo Nogueira fixou residência em Araguaína com a família

De fato, o nome Bertoldo Nogueira está ligado diretamente à urbanização de boa parte de Araguaína. Além do Eldorado,

ele administrou loteamentos como Setor Rodoviário, Aeroporto, Urbanístico, Jardim Filadélfia, Santa Helena, Setor Coimbra, Tec Norte e Santa Luzia. Sua atuação também se estendeu à doação de terrenos para obras comunitárias: uma capela e uma escola, que mais tarde deu origem ao Colégio Joaquim Brito Paranaguá. Homem de visão, acreditava que *“Araguaína iria ser grande”* e trabalhou para isso, conforme diz seu filho.

Com o pioneirismo no ramo imobiliário em Araguaína, o corretor e administrador fez muitos amigos entre o empresariado. *“O pessoal da Jaime Câmara, o Nogueira também, que era do Armazém Paraíba na época, o Tibúrcio Dantas, que era da Tecidos Araguaína. Enfim, meu pai era sempre ligado aos empresários. E na época ele foi cotado para ser presidente da ACIARA, ele aceitou”,* lembra André. Bertoldo Nogueira presidiu a associação por dois anos.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E ACIARA (1980-1981)

ACIARA em meio à intensificação da produção agropecuária e ao desenvolvimento demográfico-urbano

Quando Bertoldo Nogueira assumiu a presidência da ACIARA, entre 1980 e 1981, Araguaína vivia um momento crucial de consolidação econômica. A expansão da BR-153, o crescimento do

setor agropecuário e a chegada de novos moradores transformavam a cidade em um polo regional. Já reconhecido como um dos primeiros corretores de imóveis da região, Bertoldo Nogueira já havia deixado sua marca fundando a precursora Imobiliária Paranaguá e sendo responsável por loteamentos que expandiram o perímetro urbano.

O corretor de imóveis já participava ativamente da ACIARA desde 1974 e, por sua reputação e articulação com outros empresários, foi indicado para liderar a associação. Sua atuação foi marcada pelo compromisso com o crescimento coletivo. Assim como os presidentes anteriores, participou ativamente das articulações que permitiram a vinda da TV Anhanguera para Araguaína, que superou os tempos das fitas de vídeo com programação de sete dias trazidas, pela ACIARA, da cidade de Senador Fiquene (MA). Como disse a filha Eleusa Paranaguá, a conquista foi fruto da união dos empresários.

“Naquela época, todos os empresários se uniram nesse sentido, para o telefone, a televisão [...] E a ACIARA que encabeçava.”

A presença da televisão não apenas conectava a cidade ao país, mas também ampliava as possibilidades de divulgação para o comércio local.

Outro marco foi a atuação com o Sindicato Rural e a prefeitura na promoção de eventos voltados à pecuária e ao entretenimento, tais como a organização de shows durante as exposições agropecuárias. *“Essas instituições sempre andavam muito juntas”* na gestão de Bertoldo, conta seu filho André, que complementa: *“Naquela época, a ACIARA também era muito envolvida na agropecuária. E meu pai era muito ligado a esse pessoal. Então, meu pai trazia show na época de exposição. Meu pai, que eu digo, a ACIARA. Inclusive, na época, nós temos até registro disso, do Zé Rico, o Milionário e Zé Rico, lá na nossa casa”*. Esse espírito de acolhimento e articulação era uma das marcas de Bertoldo Nogueira.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Infraestrutura; articulações e parcerias; trabalho para o coletivo

A vida de Bertoldo Nogueira foi marcada por desafios enfrentados com coragem e visão de futuro. Em uma época em que Araguaína ainda era uma cidade em formação, sem infraestrutura consolidada e com poucos recursos, ele decidiu investir, confiar e plantar as bases para um crescimento que se tornaria visível décadas depois. *“Onde a gente olha hoje em Araguaína, tem algo que nosso pai administrou”*, afirmam seus filhos com orgulho.

À frente da ACIARA, o trabalho de Bertoldo Nogueira esteve fortemente vinculado ao fortalecimento das relações institucionais e à ampliação das parcerias entre a associação e setores estratégicos da cidade, como o Sindicato Rural. Era um homem que conciliava visão, coragem e a capacidade de reunir pessoas em torno de um propósito. Assim, precisou multiplicar-se: cuidar da imobiliária, participar de reuniões semanais, viajar para comercializar terrenos em cidades vizinhas e conduzir uma instituição em plena afirmação. *"E naquela época não tinha essa comunicação que tem hoje. Se marcava uma reunião, não tinha como desmarcar de última hora. Ele estava lá do outro lado e tinha uma reunião, ele tinha que vir correndo de qualquer jeito e tinha que participar das reuniões"*, conta o filho André. Mas nunca recuou do compromisso coletivo. Viu na ACIARA uma ferramenta de fortalecimento empresarial, de integração e representação.

A experiência acumulada em anos de viagens pelo Brasil dotou Bertoldo Nogueira de uma visão ampla sobre o potencial urbano e comercial das regiões. Ao se fixar em Araguaína, colocou esse saber a serviço da coletividade. *"Ele era apaixonado por Araguaína. Ele acompanhou seu crescimento passo a passo: o asfaltamento, a criação das escolas, a ampliação do comércio, das avenidas, inauguração de bancos, tudo, ele participava de tudo"*, diz o filho. Deixou como maior ensinamento a sua própria trajetória de coragem e entrega ao trabalho em prol do crescimento coletivo.

Bertoldo Nogueira faleceu em 17 de junho de 1999, após mais de duas décadas de realização, urbanização e amor por Araguaína. Seu legado se manifesta em ruas, escolas, bairros inteiros e, sobretudo, na memória afetiva daqueles que o conheceram. Mais que corretor ou presidente, foi um dos que escolheram amar essa cidade antes mesmo que ela estivesse pronta para ser amada. Com isso, ele ajudou a torná-la grande. *"Ele passou a ser araguanense de coração, corpo e alma"*, diz sua filha Eleusa.

O filho André expressa a mensagem que Bertoldo Nogueira teria deixado às gerações vindouras.

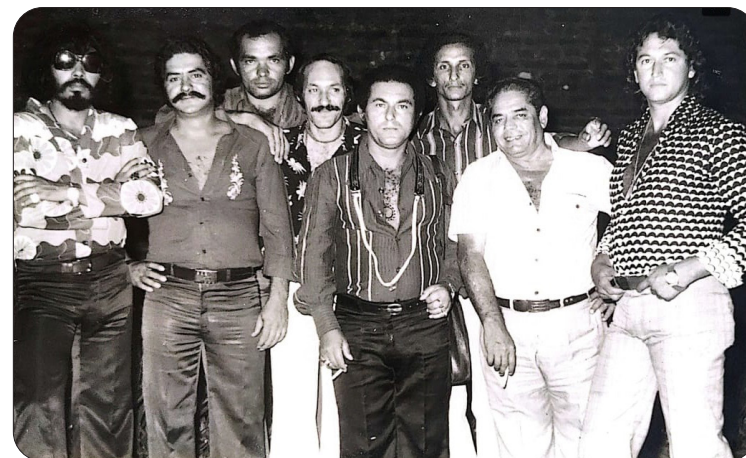
"Quando eu vejo tudo asfaltado hoje, eu fico feliz por meu pai ter participado do crescimento de Araguaína, participado do crescimento da ACIARA. Acredito que ele tenha deixado um legado bacana."

Eleusa Paranaguá

(Filha de Bertoldo Nogueira Paranaguá)

André Gusmão Paranaguá

(Filho de Bertoldo Nogueira Paranaguá)



José Raimundo Neto

*Às margens do São Francisco nasceu sonhador,
em Araguaína construiu futuro e amor.
Do Paraíba à Eletrolar, a vida expandiu,
treze lojas erguidas, o comércio sorriu.
Na ACIARA foi voz de diálogo e união,
liderou com ternura, coragem e coração.
Amigo, presente, exemplo de dedicação,
seu nome é lembrança em cada geração.
Deixou-nos a lição, simples e certa:
“O esforço próprio é a força verdadeira.”*



José Raimundo Neto:

trabalho, dedicação e carisma¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um alagoano de Penedo

José Raimundo Neto nasceu em 5 de novembro de 1945, na cidade de Penedo, às margens do Rio São Francisco em Alagoas. Desde cedo, carregava em si a coragem de quem buscava construir a própria história. Aos 17 anos de idade, saiu da casa dos pais determinado a trilhar um caminho independente. Sonhou com o futebol e até chegou a tentar uma carreira no esporte; mas foi o amor que redirecionou seu destino. Durante uma de suas viagens, conheceu sua futura esposa, Osmarilda Alves Costa, e decidiu abandonar os gramados para viver ao lado dela, na cidade de Carolina, MA.

¹ Transcrição elaborada a partir de texto fornecido pelo senhor Márcio Dênis em 5/2025; ele é filho de José Raimundo Neto, já falecido.

Casado, mudou-se para Araguaína, em busca de mais oportunidades, pois a cidade surgia como polo promissor no norte goiano. Com dedicação, concluiu os estudos e logo iniciou sua trajetória profissional, no Armazém Paraíba, como vendedor. O espírito disciplinado e o olhar atento aos negócios logo o levaram ao cargo de subgerente.

José Raimundo, porém, tinha vocação para empreender. Então, decidiu dar um passo ousado: abrir sua própria loja, a Eletrolar. Com trabalho incansável e capacidade de liderança, transformou aquele primeiro negócio em uma rede de treze lojas espalhadas pelos estados do Maranhão, de Goiás e do Pará. Era um homem que vivia com intensidade cada projeto que abraçava. Seu filho Márcio Dênis – quem conta a sua história – o define com admiração:

“Meu pai era uma pessoa boa, alegre, divertida, guerreiro. Gostava de estar com os amigos e com os funcionários, e nunca deixou faltar nada pra nossa família.”

José Raimundo construiu uma vida orientada pela generosidade e presença constante. Com seu jeito leve e afetuoso, inspirava confiança. Era admirado por quem o cercava não apenas pelo sucesso nos negócios, mas ainda pela forma humana com que conduzia cada relação. Com o passar dos anos, decidiu deixar

Araguaína e recomeçar a vida em Capivari, SP. Levou consigo a experiência de quem ajudou a construir uma cidade e a consolidar uma das mais importantes entidades empresariais do Tocantins.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1982–1983)

ACIARA e a necessidade de consolidação institucional representativa

José Raimundo Neto assumiu a presidência da ACIARA no biênio 1982–3, período de efervescência econômica e crescimento populacional em Araguaína. A cidade, ainda goiana, vivia uma expansão acelerada impulsionada pela abertura de frentes de produção agropecuária e pela instalação de comércios, serviços e polos industriais pequenos. O espírito empreendedor tomava conta das ruas; mas a essência de cidade interiorana prevalecia.

“A cidade era boa demais, pacata, a maioria se conhecia.”

Nesse contexto, a ACIARA assumia um papel cada vez mais relevante. Então com sete anos de existência, buscava

se consolidar como voz ativa dos empresários. José Raimundo, já um comerciante bem-sucedido e respeitado por colegas, foi estimulado por outros empreendedores – e por sua atuação no Rotary Club – a se tornar presidente da associação. Era um tempo em que as decisões da ACIARA eram tomadas com base na escuta, nos laços de confiança e no compromisso com o coletivo. Araguaína era – lembra o filho Márcio Denis – uma cidade tranquila, onde a maioria se conhecia e onde empreender era, também, construir relações duradouras.

Infelizmente, não há muitas informações sobre a gestão de José Raimundo. Mas se sabe que, nesse início de sua trajetória, a ACIARA atuou fortemente na articulação com o poder público municipal e estadual, defendendo condições melhores para o comércio local, como a redução de entraves burocráticos, o incentivo à formalização de empresas e o fortalecimento das relações com fornecedores de fora da região. O momento exigia liderança firme e capacidade de diálogo, e é sabido que José Raimundo exercia esse papel com leveza e espírito conciliador.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Estruturar a ACIARA; ação firme e com ternura; senso de comunidade

Muito mais que resultados administrativos, José Raimundo deixou, como legado à ACIARA e a Araguaína, uma forma de

estar no mundo: que deve ser com leveza e responsabilidade. Sua presença era sinônimo de compromisso; e seu nome inspirava confiança entre os associados. Liderar, para ele, era escutar, acolher e agir com firmeza, mas sem perder a ternura.

Entre os desafios que enfrentou, estavam a própria estruturação da ACIARA – que ainda consolidava sua identidade institucional – e a necessidade de ampliar a participação dos empresários nas atividades coletivas. José Raimundo sabia que uma associação só se fortalece com o envolvimento de seus membros, por isso trabalhava para mobilizar colegas, atrair novos associados e incentivar a cooperação entre setores.

Sua experiência como comerciante o fez compreender a importância de uma entidade representativa, capaz de defender os interesses da classe em diferentes níveis. Ao mesmo tempo, mantinha os pés no chão e o coração voltado para o que era essencial: o bem-estar da família, a dignidade no trabalho e a amizade como valor.

José Raimundo é parte viva da memória da ACIARA. Inscrito entre os presidentes que ajudaram a moldar a história da associação, seu nome representa uma geração de comerciantes que, com coragem e visão, transformaram Araguaína em um centro pujante. Com ele, se aprende que o comércio não se faz apenas com produtos e vendas, mas também – e sobretudo – com relações humanas, com confiança e com um profundo senso de comunidade. Aí está seu maior ensinamento. Com carinho, o filho Márcio Denis lembra a figura do pai como um

homem presente e dedicado. A mensagem deixada para os próximos cinquenta anos da associação está justamente no seu exemplo: que o futuro da ACIARA seja guiado pela dedicação, pela coragem e pelo compromisso de transformar desafios em oportunidades, assim como José Raimundo Neto fez.

“Meu pai conseguiu tudo pelo próprio esforço.”

Márcio Denis

(Filho de José Raimundo Neto)

Geraldo Bezerra

*Filho da coragem, de travessias sem fim,
em Araguaína encontrou seu jardim.
Dos carros às ruas, semeou progresso,
com fé e bondade, deixou seu endereço.
Na ACIARA fez festa, uniu multidão,
criou esperança, fortaleceu a união.
Visionário que acreditou nesta terra,
ensinou que a perseverança nunca erra.
Seu legado é fé, sua marca é paixão:
Araguaína vive em seu coração.*



Geraldo Bezerra: o homem que acreditou em Araguaína¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um baiano de Correntina

Nascido em 6 de dezembro de 1948, em Correntina, BA, Geraldo Bezerra foi o caçula de catorze filhos criados por dona Joana Bezerra, mulher viúva e destemida. Quando ele ainda era um bebê de colo, a mãe e os filhos fizeram uma travessia emblemática, em lombos de burros, até Goiânia, GO. A viagem durou semanas e simboliza, desde o início de sua trajetória, o espírito destemido e a coragem presentes em seu sangue.

Geraldo Bezerra cresceu em Anápolis, GO, entre os tecidos da costura da mãe e a responsabilidade compartilhada entre irmãos. Logo revelou talento para os negócios. Começou sua vida comercial com uma casa lotérica, a primeira de Anápolis; mais tarde, fundou a loja Vanessa Tecidos, no Centro de Goiânia e que se tornaria uma das maiores do ramo (contava até com filial). Casou-se com Ana Maria Martins Bezerra, com quem teve três filhos: Rodrigo, Ludmilla e Alexandre.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com a senhora Ludimila Martins Bezerra, em 26/3/2025. Ela é filha de Geraldo Bezerra (falecido em 14/3/2008).

A história de Geraldo Bezerra em Araguaína começou em 1979, quando soube da venda da Aravel, única concessionária da marca Chevrolet na região. Com um espírito visionário, vendeu os negócios em Goiânia e se mudou para o norte do então Goiás com a família. Chegava ali um empreendedor nato, que não apenas investiria em empresas, mas ainda se tornaria parte do próprio tecido social da cidade.

“A paixão do meu pai sempre foi carro. Ele sempre esteve muito ligado com o carro. Ele era quem mais vendia aqui na região, disparado. Ele tinha um olhar empreendedor.”

Os negócios da Aravel prosperaram e se multiplicaram de tal maneira, que Geraldo Bezerra investiu na venda de motocicletas também, fundando a Aravel Motos (concessionária Honda). Depois fundou a Comagril Valtra (voltada ao setor agrícola) e encabeçou negócios como a Compav, empresa responsável por obras de pavimentação. Articulado, “o Geraldinho – como era conhecido entre os amigos – era demais, ele era uma pessoa que era muito envolvente, gostava muito de conversar, de ajudar também. Meu pai toda vida foi muito comunicativo”, lembra a filha, Ludimila Martins Bezerra. Esse perfil, a competência e a visão para os negócios fizeram com que ele se aproximasse da ACIARA e logo ocupasse a presidência.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1984–1985)

ACIARA e a consolidação de sua identidade como representante plena do empresariado de Araguaína

Nos anos em que Geraldo Bezerra presidiu a ACIARA (1984–5), Araguaína se consolidava como polo do norte goiano – que logo se tornaria norte do Tocantins, terra de uma classe empresarial inquieta e sedenta de organização. Assim, a instituição se encontrava em um período de dinamismo econômico e transformação social. Prestes a completar dez anos, já tinha contornos mais definidos como representante legítima do empresariado local.

À frente da Associação, Geraldo Bezerra exerceu uma liderança participativa e festiva. Seu espírito agregador o fazia organizar eventos marcantes para a cidade: “*Ele fazia espetáculos pra cidade. E eu sempre me lembro de ter muita gente influente*”, lembra a filha. Empresário respeitado, fez de sua participação na ACIARA uma extensão de seu jeito de viver: conectando pessoas, abrindo caminhos e acreditando no potencial coletivo.

“Ele falava: ‘Gente! Aqui é o lugar de crescer, é o lugar que vale a pena vir com a família, que ele não se arrependia de jeito nenhum [...]’. Ele sempre falou que aqui era o lugar de se empreender.”

Com espírito visionário, o presidente Geraldo tornou a ACIARA em uma instituição pulsante, símbolo de unidade e ambição coletiva. Seu olhar ia além dos muros da associação: ele lutava por um comércio forte, representativo e respeitado.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Instabilidades econômicas; desenvolvimento comercial; perseverança

Durante sua gestão, Geraldo Bezerra enfrentou desafios como instabilidades econômicas e políticas severas em âmbito nacional. Mas sua fé e perseverança eram marcas registradas. *"Meu pai era muito perseverante. Lembro que ele falava: 'As adversidades sempre existem, mas é nesses momentos que a gente cresce'"*, conta a filha. Homem de grande coração, ajudava instituições como creches e asilos, doando camas, colchões e cuidando de funcionários como se fossem da família. Seu legado, hoje, vive nos filhos, que deram continuidade aos negócios e às relações de amizade semeadas pelo seu pai.

Geraldo Bezerra morreu em 14 de março de 2008, aos 59 anos. Se pudesse ser resumido numa frase, seria *"um fenômeno de bondade, coragem e empreendedorismo"*, como pontua sua filha. Apaixonado por Araguaína, insistiu em se despedir da cidade um pouco antes de falecer e mesmo debilitado. Sua filha

lembra que *"Ele teve que vir, teve que ir para o Araguaia. Mesmo com a sonda, ele veio, se reuniu aqui com o pessoal, fizeram oração [...] Ele veio pra se despedir da cidade de Araguaína"*. Para ela, o maior ensinamento que recebeu do pai foi a fé: *"A maior herança que ele me deixou foi me ensinar a rezar, falar com Deus. A fé que eu tenho hoje foi ele que me deu, foi ele que me ensinou o caminho"*.

Com suas empresas, Geraldo Bezerra foi responsável por grandes marcos no desenvolvimento comercial da cidade. Foi exemplo de liderança, dentro e fora da ACIARA. Não tinha formação acadêmica, mas deixou três filhos formados, em Administração, Direito e Economia. Seu legado ultrapassa o patrimônio: está vivo nas histórias contadas, nas ruas pavimentadas, nos negócios que ainda existem e, sobretudo, na memória afetiva do povo de Araguaína. Para Ludmila, resta a gratidão: *"Muito obrigada, ACIARA, por manter viva essa história. Meu pai não está mais aqui, mas seu nome, sua força e sua fé continuam presentes em nós"*. Para o futuro da associação, a filha deixa a seguinte mensagem em nome de seu pai:

"Momentos difíceis, a gente vai ter sempre. Mas persevere! Tente. Principalmente no comércio."

Ludmila Martins Bezerra
(Filha de Geraldo Bezerra)

Antônio Conceição Cunha Filho

*Do interior paulista ao norte veio chegar,
com leis e ideias para Araguaína transformar.
Na ACIARA ergueu voz firme e consciente,
organizou recursos, deu força ao comerciante.
Criou um jornal que falava sem temor,
cobrava justiça, mostrava valor.
Na luta por estradas e representação,
viu no associativismo a maior solução.
Deixou o conselho que ainda ecoa no ar:
“Preparar o futuro é saber inovar.”*



Antônio Conceição Cunha Filho:

a visibilidade maior da ACIARA¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um paulista de Botucatu

Nascido em 6 de março de 1945, na cidade de Botucatu, SP, Antônio Conceição Cunha Filho construiu uma trajetória marcada por dedicação, coragem e espírito visionário. Foi criado em meio à vida rural, em fazendas e no ritmo do trabalho no campo com sua família; mas encontrou nos estudos uma oportunidade de transformação pessoal: formou-se em Direito, com especialização em Direito Tributário; formado, exerceu a advocacia na capital de São Paulo, atuando tanto em escritórios privados quanto no setor público, onde trabalhou na Companhia Energética de São Paulo.

Após percorrer o Brasil a trabalho, Antônio Conceição decidiu deixar a capital paulista e fincar raízes no Norte. Chegou a Araguaína em 1980, com a família, a experiência jurídica e uma ampla visão do país. Mesmo em uma cidade ainda carente de infraestrutura básica – “*Araguaína não tinha energia, não tinha água*”, lembra ele –, encontrou ali um campo fértil para se engajar em causas sociais e empresariais, pois a cidade carecia de profissionais do direito.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Antônio Conceição Cunha Filho, em 19/2/2025.

“Era no máximo uma meia dúzia de advogados [...]. Era o começo de cidade. Muito financiamento do Banco do Brasil para os pecuaristas.”

Desde logo o profissional se pôs à disposição da comunidade empresarial local, para orientar a criação e gestão jurídica de empresas; também colaboraria com líderes políticos como o senador Benedito Boa Sorte. Em pouco tempo, se inseriu na vida associativo-institucional; e na ACIARA encontrou uma arena potente para sua atuação coletiva. Mais que se associar desde seus primeiros anos em Araguaína, assumiu a secretaria da associação em 1984–5, ou seja, durante a gestão de Geraldo Bezerra. Em 1986, seria eleito presidente, para marcar profundamente a história da instituição.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1986–1987)

ACIARA às vésperas da nova projeção regional de Araguaína

A Araguaína da segunda metade da década de 1980 vivia um momento de grande efervescência econômica e política. Embora ainda pertencente ao norte goiano, era potência

arrecadatória e referência comercial regional. No entanto, sentia fortemente o abandono do governo estadual; a lembrança de Antônio Conceição é enfática nesse ponto: *“Araguaína nessa época, se não me falha a memória, era a terceira ou quarta em arrecadação do estado de Goiás. E completamente abandonada pelo estado. O norte [que viria a ser o Tocantins] era completamente abandonado”*. Nesse vácuo institucional, a ACIARA se consolidou como força representativa dos interesses empresariais e sociais da região.

Durante a gestão de Antônio Conceição (1986–7), a associação passou por uma virada estratégica. Segundo ele, *“o problema era econômico, a ACIARA não arrecadava nada, nem às vezes para pagar os próprios funcionários”*. O tom de constatação da lembrança foi, também, de carinho e de reconhecimento da garra dos presidentes anteriores que atuaram em meio a essa grande dificuldade. Com articulação e mobilização, sua gestão colaborou para a estruturação financeira da instituição. Propôs a criação de um fundo de cotas com valores superiores entre associados de destaque para garantirem a sustentabilidade da ACIARA. Com recursos em caixa, a associação pôde, enfim, desenvolver ações mais consistentes.

Na gestão de Antônio Conceição, a ACIARA trabalhou para defender os interesses da classe comerciante, da comunidade e da região, além da união em prol da cidade de Araguaína. Um marco desse período foi a criação do *Jornal da ACIARA*, que deu mais visibilidade para as ações e atividades da instituição, além de contribuir para a capilaridade de novos associados.

Feito por profissionais do jornalismo, o *Jornal da ACIARA* abordava questões sociais, estruturais e políticas; e teve uma grande inserção em toda área de abrangência da ACIARA: a circunvizinhança no Tocantins, além de parte do sul do Pará e Maranhão. Era um instrumento editorial independente que informava, opinava e mobilizava o empresariado local. “*Nós falávamos bem de políticos, mas também criticamos aqueles que estavam errados*”, lembra Antônio Conceição.

O presidente Antônio conseguiu viabilizar não só a sustentação do jornal por si só, via publicação de anúncios de associados/parceiros, mas ainda sua distribuição mensal gratuita. A iniciativa foi um divisor de águas na comunicação institucional e ferramenta importante para o fortalecimento da imagem da ACIARA em âmbito regional. Na semana do lançamento, era aguardado tanto pelo empresariado e pela população quanto pelos próprios políticos, receosos que eram de ser cobrados e criticados pela instituição forte em que a ACIARA estava se transformando.

“Chegava o final do mês, todo mundo do comércio estava vendo o jornalzinho da ACIARA, e era discutido, e a gente procurando sempre levantar o comércio e o desenvolvimento regional. Isso aí juntou bastante, aumentou bastante o número de sócios.”

Politicamente, a ACIARA liderou articulações de grande impacto. Foi protagonista de uma grande manifestação cívica diante da insatisfação da população: uma passeata que exigia a intervenção estadual no município. “*Foi decretada uma desobediência civil em relação ao governo de Goiás. O comércio fechou e nos recusamos a pagar impostos*”, lembra Antônio Conceição. O resultado foi o envio do interventor Paulo Sidney, pelo então governador Henrique Santillo. A atuação firme da associação deu frutos e fortaleceu a sua imagem como voz legítima dos anseios da sociedade araguainense.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Falta de infraestrutura; valorização de Araguaína; participação na ACIARA

Na gestão de Antônio Conceição, os grandes desafios enfrentados, de forma geral, provinham da falta de infraestrutura básica do município para o setor comercial, especialmente a rede viária. “*Araguaína já era um polo comercial, mas era muito travado em relação às estradas, porque o Estado não provinha aqui*”, lembra Antônio Conceição.

Por isso, sua gestão investiu na elaboração de estudos técnicos para viabilizar essa infraestrutura. Um exemplo foi o levantamento do fluxo rodoviário na estrada rumo ao Pontão, com apoio técnico do engenheiro Jurandir Macambira do Departamento

Nacional de Estradas de Rodagem. O estudo, devidamente divulgado no *Jornal da ACIARA*, foi usado para pressionar o governo estadual por melhorias viárias – que vieram nos anos seguintes, sinal da força e importância da associação em prol da comunidade.

O legado de Antônio Conceição à frente da ACIARA não se limita à sua gestão. Após seu mandato, fez parte ativa na “campanha” para que Araguaína fosse a capital do iminente estado do Tocantins. Visto que provocou grande comoção entre o empresariado da cidade, a não efetivação da vontade geral levou a fechamento da rodovia, queima de pneus e revolta de parte da população, que havia investido na perspectiva dessa nova realidade.

Antônio Conceição foi ainda articulador de movimentos estratégicos para a cidade, como a criação da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins, da qual foi o primeiro presidente (1992–8), contando com grande apoio de Marcelo Honorato, então presidente da ACIARA. Apoiado por Albano Franco e Antônio Fábio Ribeiro, fundou um Centro Tecnológico em Araguaína, articulado com instituições como Unicamp, Instituto de Pesquisas Tecnológicas e outros parceiros, inclusive internacionais. Infelizmente, não teve continuidade na gestão posterior. Também liderou a implantação da Escola SESI na cidade, promovendo formação técnica e cultural, especialmente com projetos como a escola de música.

Ao olhar para o futuro, Antônio Conceição vislumbra uma Araguaína mais preparada para os desafios do século XXI:

“porque antes era o seguinte: era o que que você tem. Você tem quanto? O que você tem disso? Qual o seu dinheiro? Qual que é? Ninguém perguntava o que você sabe. E hoje, se pensar bem, Araguaína já está mudando pra: ‘O que que você sabe?’ [...] Hoje se tem um nível de qualidade de vida em Araguaína que poucas cidades têm”, pondera Antônio Conceição. Ele associa grande parte desse novo cenário ao avanço estrutural e ao crescente setor educacional, o que consequentemente alavancou ainda mais o comércio na cidade.

Entre os ensinamentos de Antônio Conceição, destaca-se sua percepção aguçada sobre o papel da associação: *“A ACIARA sempre foi exponencial. Ela e o Sindicato Rural, dois pólos que mais conduziam. Eu acho que tem bastante espaço pra crescer ainda”*. Mas ele enfatiza que a associação precisa se adaptar ao mundo, defender os interesses locais e preparar seus associados para um novo tempo: *“nós estamos hoje num mundo diferenciado em que a inteligência artificial está dominando, então eu penso que a ACIARA tem que se adaptar a essa nova mudança e começar a defender interesses também, porque hoje tá tudo online, mercados, etc. etc. Então, é preciso preparar os nossos comerciantes”*. Para ele, a associação não deve apenas representar o comércio, mas também impulsionar a cidade rumo a novas fronteiras tecnológicas e científicas.

Mais que um presidente da ACIARA, Antônio Conceição foi um estrategista que compreendeu o valor do associativismo como ferramenta de transformação social e desenvolvimento

regional. Diante de sua trajetória repleta de experiências vitoriosas, ele deixa um recado aos futuros presidentes da associação:

“É preciso estimular os comerciantes para que tenham uma participação mais efetiva na associação. É importante também direcionar Araguaína para o crescimento. Precisa ter uma área especializada. Principalmente, entrar nas áreas científica, tecnológica, de dados, etc., é um outro passo avançado que poderá colocar a ACIARA num patamar bem destacado.”

Antônio Conceição Cunha Filho



Fernando Abrão Hallum

*De Catalão a Araguaína o destino guiou,
do comércio pequeno um império brotou.
Na ACIARA construiu sede imponente,
com trabalho e união de toda gente.
De setenta sócios a centenas cresceu,
defendendo o comércio, com coragem venceu.
Sua marca é ousadia, visão certa,
ergueu pilares de força verdadeira.
Deixou o conselho, firme e profundo:
“Sem o empresário, ACIARA não é nada no mundo.”*



Fernando Abrão Hallum:

projeção institucional
da ACIARA no estado¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um goiano de Catalão

Natural de Catalão (GO), Fernando Abrão Hallum nasceu em 14 de maio de 1950 e foi criado em Anápolis, onde começou a trabalhar, aos 14 anos, por determinação de seu pai. Trocou, então, os campos de futebol pelas prateleiras da Casa Mundial, empresa atacadista de sua família, onde descobriu sua vocação para o comércio.

Aos 20 anos, partiu rumo ao norte em busca de um novo começo. *"Era tudo estrada de terra, uma dificuldade. O ônibus chegou aqui já era 10 horas da noite e eu pensei: 'Vou dormir em Araguaína mesmo'. Éramos eu e meu pai, eu com 20 e meu pai com 64 anos"*, lembra Fernando Hallum. Sua intenção inicial era seguir para Imperatriz (MA); mas o pernoite em Araguaína mudou seu destino: *"cheguei pra dormir e fiquei em Araguaína"*, diz.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Fernando Abrão Hallum, em 11/4/2025.

“Araguaína era uma cidade de uns 30, 50 mil habitantes. Tinha um movimento muito grande ali na avenida Cônego João Lima. Tinha fazendeiros derrubando o mato, formando pastos, e eu pensei: ‘É aqui o meu lugar!’”. E daquela época para cá começou a se expandir e crescer e não parou mais.”

Em 1972, Fernando Hallum fundou a loja Casa Mundial em Araguaína, trazendo a experiência do atacado goiano para o coração do Tocantins. Com talento e perseverança, expandiu o negócio e, posteriormente, na década de 80 abriu o Supermercado Mundial, que se tornaria referência na região. Foram quatro lojas e 18 anos de dedicação ao varejo. Mais tarde, migrou para o setor agropecuário e de administração de imóveis perdurando até os dias de hoje. Mesmo afastado do comércio, Fernando Hallum nunca deixou de amar Araguaína, cidade que abraçou e onde sua família criou raízes.

O primeiro contato de Fernando Hallum com a ACIARA foi junto com seu pai, Naim Hallum, que a frequentava a convite de José Nogueira, primeiro presidente da associação. *“Ela era ali no Centro, perto do Hotel Barroso, perto da praça da Bandeira, num lugar pequeno, menor que esse”, lembra.*

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E ACIARA (1988-1990)

ACIARA na grande virada estadual

Com incentivo e apoio do então presidente da ACIARA Antônio Conceição Cunha Silva, Fernando Hallum o sucedeu na presidência, para o período 1988-90: momento de virada. A cidade crescia; mas ainda carecia de estrutura, assim como a associação, que, por sua vez, operava em uma salinha modesta, alugada e com poucos associados. Porém, com uma força vinda desde a sua fundação.

“Só tínhamos setenta associados e uma salinha pequena no Centro com um balcão velho.”

O maior legado de Fernando Hallum é concreto: a construção da sede própria da ACIARA. Em um ano e meio, coordenou a obra do edifício atual, com auditório, salas amplas e infraestrutura de ponta para a época. Fez do prédio uma homenagem: *“Paguei toda a mão de obra do meu bolso, em nome do meu pai. Pode ver, o nome do prédio é dele.”*

O envolvimento da classe empresarial também foi decisivo: *“90% do comércio ajudou com doações”, lembra Fernando Hallum, com orgulho. Ele promovia jantares temáticos para arrecadações, brigava por convênios e incentivos, visitava fornecedores e*

articulava doações – como os trezentos sacos de cimento doados pelo Banco Itaú. Ou seja, não poupava energia para consolidar a ACIARA. *“Minha intenção era construir o prédio, subir. O pessoal foi lá e disse: ‘Vamos fazer só o térreo’. Eu falei: vamos é fazer um prédio com vários andares, rapaz! Bora?”*, disse ele. E assim foi feito.

Além da sede da associação, Fernando Hallum lutou por causas estruturantes como a melhoria da segurança nas áreas comerciais e o parcelamento do ICMS no novo estado, então governado por Siqueira Campos. *“Fomos ao Palácio, brigamos. E conseguimos”* garantir condições melhores para os comerciantes, seguindo a vocação da instituição. *“ACIARA é uma entidade que comanda o comércio do estado. Em Araguaína e no estado, ela divulga, ela comanda, ela incentiva o comerciante, ela ajuda em termos de divulgações, de premiações, de promoção, e ela briga no bom sentido com o governo para ajudar com o incentivo. A ACIARA foi fundada para isso, para defender o comerciante e o comerciante respondeu na minha época, de setenta associados passamos para setecentos”*, destaca.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

ACIARA grande no estado; associação e empresariado: vínculos fortes

A passagem de Fernando Hallum pela ACIARA marcou um novo patamar institucional. Sua gestão fez da associação de

infraestrutura “tímida” uma das mais imponentes e respeitadas instituições representativas do estado. Esse foi seu grande desafio; ao mesmo tempo, seu maior legado. A sede própria, a ampliação do número de associados e o fortalecimento da representatividade empresarial, tudo são marcas concretas desse legado. Mais do que presidente, ele se tornou símbolo de uma gestão arrojada e compromissada.

Com uma diretoria enxuta e extremamente competente, a ACIARA sob a liderança de Fernando Hallum era vista como a verdadeira voz do comércio. *“Naquela época, a gente ia brigar por melhores condições, então o empresário tomou confiança na gente. Sabia que nós brigávamos com o governo de estado, com a prefeitura, com tudo. E a ACIARA tinha moral pra isso”*, pontua ele. Mesmo anos depois, é lembrado com carinho por colegas, que o incentivam a retornar. *“Muitos me pedem: ‘Pega a ACIARA de volta, Fernando. Mas meu tempo passou’*”, pondera.

Sobre Araguaína, Fernando Hallum é enfático: *“É a maior capital econômica do estado. Cresceu sozinha. O povo aqui é pujante”*. E completa: *“Desde que cheguei aqui, Araguaína cresceu, com ou sem apoio. É uma cidade que nunca vai parar, ela vai embora sozinha”*. A cidade segue sendo sua paixão: *“Eu aprendi a amar muito Araguaína. Minha família toda, adotou Araguaína como uma segunda casa”*.

Homem de visão e ousadia, Fernando Hallum enxergava a importância da associação e o seu futuro grandioso. E, assim, presenteou-a com uma “casa” digna de sua posição e missão.

Além disso, durante sua presidência, a ACIARA ganhou relevância política, peso institucional e capacidade de mobilização. Para o futuro da associação, ele deixa a seguinte mensagem:

*“Que ela continue no mesmo padrão de ação,
olhando 99% para o empresário. Porque ela, sem
o empresário, não é nada!*

*E que o empresário tenha a ACIARA como um
ponto de apoio. Então é que ela siga nesse ritmo,
brigando pelo empresário, lutando por ele.”*

Fernando Abrão Hallum



Marcelo de Freitas Honorato

*Herdeiro do comércio, fez história ao chegar,
em Araguaína viu futuro a se firmar.
Construiu sindicatos, fortaleceu união,
incubou federações com dedicação.
Na disputa da capital, defendeu com ardor,
mostrou que a cidade tinha força e valor.
Mesmo após perdas, nunca desistiu,
semeou o associativismo e sempre evoluiu.
Seu legado é união, sua lição, clareza:
“O futuro se faz com diálogo e firmeza.”*



Marcelo de Freitas Honorato:

articulação e compromisso
com o associativismo e o
desenvolvimento regional¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um goiano de Goiânia

Marcelo de Freitas Honorato nasceu em 13 de setembro de 1957, na cidade de Goiânia (GO), em uma família de tradição no comércio. Desde cedo, a vivência nos negócios esteve presente em sua formação. Os avós, vindos de Rio Verde, GO, atuavam no ramo de móveis e eletrodomésticos na capital goiana. A vóia empreendedora seguiu com o pai e o irmão, que comandavam uma concessionária Ford em Rio Verde. A experiência nesse ambiente moldou o jovem para os desafios que encontraria anos depois.

Em 1985, recém-casado com Cleide Brandão, Marcelo de Freitas mudou-se para Araguaína, em busca de oportunidades. Ele e sua esposa assumiram a direção da Desbrava, uma concessionária que já estava fechada havia dois anos. Com dedicação, reinventaram a empresa desde o início – refazendo a rede de fornecedores, conquistando a confiança dos clientes e devolvendo à cidade um importante polo de negócios. Mas a escolha por Araguaína, segundo ele, foi estratégica.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Marcelo de Freitas Honorato em 22/1/2025.

“Araguaína era uma cidade de oportunidades. Já naquela época movimentava bastante recursos e havia pessoas interessadas em desenvolver a cidade também, pessoas que nós fomos aos poucos conhecendo e participando desse desenvolvimento, ajudando. Tudo que era possível ajudar, a gente estava junto.”

Além da concessionária, Marcelo de Freitas, ao lado da esposa, empreendeu no setor de locação de veículos, ampliando a atuação da família no setor automotivo. Sua esposa passaria a comandar a Localiza.

O censo de construção coletiva aproximou o empresário da ACIARA desde a sua chegada à cidade. Durante sua presidência, foi artífice de uma nova arquitetura institucional para o setor produtivo do estado, abrindo caminho para as federações e o fortalecimento de sindicatos setoriais. Em 1999, a família se mudou para Palmas, após vender os negócios. Mas, mesmo distante fisicamente, Marcelo de Freitas jamais perdeu o vínculo com Araguaína: *“Tudo que era possível ajudar, a gente estava junto”*.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1991-1993)

ACIARA e sua importância institucional para o novo estado

Marcelo de Freitas teve uma atuação decisiva no fortalecimento institucional da ACIARA. Desde sua chegada à cidade, em 1985, já se envolvia com a associação. Foi vice-presidente na gestão de Fernando Hallum (1988–90) e presidente (1991–3). Seu período à frente da associação foi marcado por transformações profundas que moldaram o futuro do setor produtivo tocantinense.

A ACIARA da época era mais do que uma associação de classe: era um centro de articulação para o desenvolvimento da região. Marcelo de Freitas foi um dos líderes e o responsável direto pela construção da sede própria durante a gestão de Fernando Hallum, um feito coletivo que envolveu comerciantes, empresários e fornecedores locais. *“Um dava isso, outro dava aquilo, e a gente saía no comércio todos os dias, juntando material de construção para construir aquela sede que está lá até hoje”*, lembra com orgulho. No fim do mandato de Hallum, o prédio foi inaugurado; desse modo, Marcelo de Freitas, ao assumir a presidência e “arregaçar as mangas”, estava ciente de que seu trabalho só começava.

“O prédio estava pronto e nós fomos criar outras coisas ao redor da associação comercial.”

Nesse período, Araguaína – a região norte – experimentava um marco histórico: se tornava cidade-potência de um novo estado. Na efervescência do momento, Marcelo de Freitas enxergou uma oportunidade de estruturação além da ACIARA: sob sua liderança, foram criados nove sindicatos da indústria e sete do comércio. Todos incubados dentro da associação. A ação culminou na fundação da Federação das Indústrias do Estado do Tocantins e da Federação do Comércio do Estado do Tocantins. *“Foi tudo criado dentro da ACIARA. Contratamos um advogado de Brasília especialista em sindicatos e ele praticamente morou em Araguaína por um ano para organizar tudo”*, lembra Marcelo de Freitas. Araguaína assumiu, assim, o protagonismo institucional do novo estado. De fato, ambas as federações migrariam futuramente para Palmas; mas seu embrião foi genuinamente araguainense.

Naquele período, Araguaína também havia travado uma das mais emblemáticas disputas políticas de sua história: a candidatura para ser a capital do novo estado. Junto com líderes como César e Fernando Hallum, João Ribeiro, prefeito à época, e outros, a ACIARA elaborou estudos, apresentou propostas e se articulou na mídia nacional, inclusive com reportagens na revista *Veja*. *“A ideia era mostrar que Araguaína tinha tudo para ser a capital, não precisaria gastar recursos com construção de*

uma nova”, afirma Marcelo de Freitas. Em sua visão empresarial, Araguaína já possuía infraestrutura e força econômica; e, ao gastar menos recursos, o poder público poderia investir mais em infraestrutura, pois a região era muito carente nesse aspecto.

Mesmo com os esforços, a capital foi instalada em Miracema, provisoriamente. Depois, foi transferida para Palmas, e Araguaína enfrentou um período de estagnação econômica. O baque na economia local foi imediato. Muitos empresários migraram ou encerraram suas atividades, e a cidade passou por cerca de cinco anos de estagnação. *“Ficamos meio esquecidos, sem recursos, enquanto tudo ia para construir a nova capital”*, afirma. Ainda assim, a pujança da pecuária e a resiliência da classe empresarial araguainense permitiram que a cidade recuperasse gradualmente seu dinamismo.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Manter a ACIARA grande; cultura empresarial articulada; Araguaína como norte

Na ACIARA, Marcelo de Freitas foi um presidente que uniu visão estratégica e ação prática. Seu legado ultrapassa a construção física da sede ou a formalização dos sindicatos. Ele ajudou a moldar uma cultura empresarial mais articulada, participativa e comprometida com o desenvolvimento coletivo.

Ao lado de figuras como Fernando Junqueira, Emílio Bravo, Dr. Massodi e Ronaldo Dimas – que viria a se tornar prefeito de Araguaína e deputado federal –, ele formou um time de líderes que impactaram profundamente na história econômica e política do Tocantins. *“Ronaldo Dimas foi o nosso primeiro presidente do sindicato da construção civil, criado dentro da ACIARA. Fez um trabalho excelente e seguiu em frente”,* lembra Marcelo de Freitas, enfatizando que nunca fez nada sozinho. Tinha uma equipe compromissada e capaz.

Após deixar a presidência da ACIARA, Marcelo de Freitas contribuiu para a criação do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (o Sebrae), que veio a presidir por duas vezes. Mesmo atuando em Palmas, sempre manteve Araguaína como prioridade. *“Tudo o que acontecia, eu olhava com carinho para Araguaína. O Sebrae sempre foi parceiro da ACIARA e das feiras que impulsionam a economia local”,* destaca.

Para Marcelo de Freitas, a ACIARA continua a ser uma das instituições mais importantes do estado, por sua atuação abrangente, sua capacidade de articulação e sua relevância política. *“Tudo que vai acontecer no Tocantins, quem quer investir, quem quer fazer política, tem que ouvir Araguaína. A cidade antecipa a visão empresarial do estado”,* resume.

Como ensinamento, Marcelo de Freitas deixa o exemplo de que os grandes avanços são construídos a muitas mãos, com persistência, diálogo e visão de futuro. Ele acredita que o segredo do desenvolvimento está em ouvir, unir forças e trabalhar com responsabilidade: *“Eu vejo a ACIARA como uma das*

instituições mais importantes que tem no Tocantins, porque ela não fica só ao redor de Araguaína [...] está sempre fazendo coisas que extrapolam a ACIARA e vira um evento regional”, afirma Marcelo com convicção. O legado de Marcelo de Freitas é um exemplo de como o associativismo, quando bem conduzido, se transforma em motor de desenvolvimento. Sua história é marcada pela coerência entre discurso e prática: promover o coletivo, fortalecer as instituições e colocar a cidade sempre em primeiro plano. Sua mensagem final enaltece os frutos de uma trajetória vencedora que ajudou a construir e aponta um desejo:

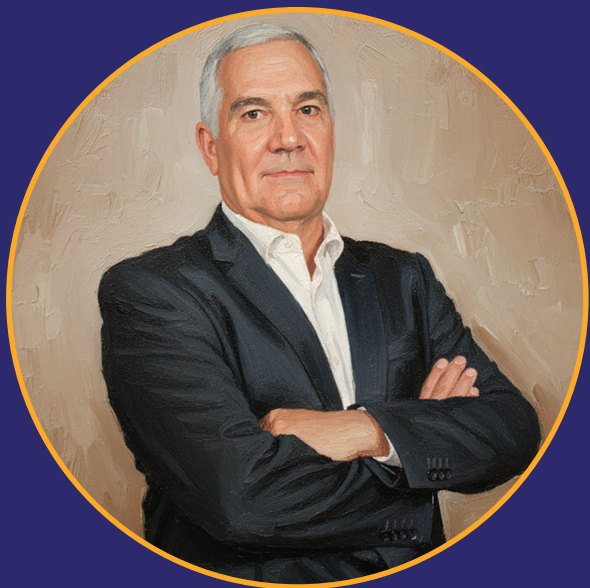
“Todo mundo no Tocantins que vai fazer alguma coisa, politicamente ou economicamente, ouve Araguaína. Porque Araguaína antecipa a visão empresarial do Estado. E isso é fruto de uma ACIARA forte, comprometida e presente, como eu desejo que ela siga sempre.”

Marcelo de Freitas Honorato



Fernando Junqueira de Souza

*Do campo mineiro ao norte se lançou,
em Araguaína sua paixão fincou.
Nos leilões e no comércio deixou tradição,
na ACIARA promoveu união.
“Quem Ama Compra Aqui” fez a cidade vibrar,
sua luta era justa, para todos prosperar.
Mesmo nas provações seguiu destemido,
ensinou que o associativismo é o melhor caminho.
Com fé no coletivo e amor pela terra,
seu legado é esperança que nunca encerra.*



Fernando Junqueira de Souza:

um líder em tempos de transição
e concorrência regional¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um mineiro de Uberlândia

Fernando Junqueira de Souza, nascido em Uberlândia (MG), no dia 28 de agosto de 1961, cresceu cercado por histórias de empreendedorismo e ligações com o campo. Filho e neto de famílias envolvidas na pecuária, herdou dos antepassados o espírito inovador e o desejo de explorar novas fronteiras. Seu pai, seu irmão Manoel e alguns amigos migraram para Araguaína, em 1973, “*quando ainda estava abrindo a Belém-Brasília*”, lembra Fernando Junqueira. Em 1984, recém-formado em Medicina Veterinária, ele chegou a Araguaína para iniciar uma nova fase profissional, ao lado do irmão Manoel. Nesse mesmo ano, mergulhou no cenário econômico local com a fundação da J. M. Agropecuária e, em 1986, da pioneira J. M. Leilões.

“Nós fomos pioneiros aí na região, foi o primeiro leilão que teve empresa de leilão rural no Norte e Nordeste do país.”

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Fernando Junqueira de Souza, em 20/1/2025.

A trajetória empresarial de Fernando Junqueira foi sempre acompanhada de um compromisso com o desenvolvimento coletivo – da fundação de escolas à organização de grandes eventos agropecuários e participações em iniciativas voltadas à melhoria da cidade. A vivência familiar e a formação acadêmica foram fundamentais para moldar seu perfil de liderança. Fundou várias empresas do ramo agropecuário na cidade; também foi um dos proprietários do Supermercado Gigantão. Envolveu-se intensamente no movimento classista movido por uma vocação genuína de promover o crescimento econômico por meio da união dos setores produtivos. Essa inclinação logo o levou à presidência da ACIARA, onde sua atuação se tornaria fundamental para a instituição.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1993-1994)

ACIARA em meio aos desafios de Araguaína no novo estado

A década de 1990 marcou um período desafiador e transformador para Araguaína. Recém-criado, o estado do Tocantins ainda ajustava suas estruturas administrativas e políticas, e a capital, Palmas, cidade planejada, absorvia a maioria dos investimentos públicos. Nesse cenário, Araguaína viu-se privada de recursos e atenção para enfrentar sérias carências

em infraestrutura, saneamento e representatividade política. Fernando Junqueira diz que, *“se não fosse a resiliência dos empresários que estavam aí – a Federação da Indústria, a própria ACIARA, tentar segurar, desenvolver, trazer cursos para profissionalizar essa turma que hoje está aí –, seria muito difícil a gente conseguir contornar isso”*.

Foi nesse contexto que Fernando Junqueira assumiu a presidência da ACIARA (1993–4). Ao mesmo tempo, foi um contexto de efervescência econômica baseada no comércio, na pecuária e na chegada de novos serviços. *“Araguaína andava por si só. Ela tinha um movimento do boi gordo. O boi gordo alimentava a economia local, principalmente das lojas”*, lembra.

“Naquela época, Araguaína estava se tornando um polo comercial, médico e de escolas. Estava começando a vir o pessoal do sul do Maranhão e do leste do Pará, vinham até Araguaína para fazer compras de carro, de peças, de tratores, esses negócios, produtos veterinários e Araguaína tinha um movimento muito grande.”

Entretanto, a cidade carecia de articulação política e coesão institucional. E Fernando Junqueira, com seu espírito empreendedor e sua liderança firme, promoveu ações marcantes que

impactaram profundamente no desenvolvimento local. Uma das mais significativas foi a campanha “Quem Ama Compra Aqui”, idealizada em parceria com a organização Jaime Câmara. A ação buscava valorizar o comércio local, estimulando o consumo interno por meio de sorteios, shows e palestras com nomes de peso, como o empresário Salim Mattar (Localiza) e a jornalista Lilian Witte Fibe. *“E foi muito satisfatório o resultado, porque os hotéis, os restaurantes bombavam, vinha gente de fora e realmente impulsionava a economia”*, lembra Fernando Junqueira.

Além disso, a gestão de Fernando Junqueira na ACIARA esteve à frente de importantes mobilizações populares. Participou de campanhas anticorrupção que levaram à cassação de prefeitos e ajudou a fundar, com apoio do empresariado, a Federação das Indústrias do Estado do Tocantins. Também colaborou para a criação de onze sindicatos durante os catorze anos em que residiu na cidade (foi um movimento audacioso de descentralização e fortalecimento regional frente à hegemonia de Gurupi e Palmas).

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Promover a ACIARA na mídia; articulação de forças; associativismo para transformar realidades

A trajetória de Fernando Junqueira na ACIARA e no associativismo local foi marcada por grandes conquistas, mas também

por duras provações. Sua forte exposição na mídia em decorrência das campanhas promocionais que promoveu à frente da associação, e sua participação em mobilizações de cunho político-social, tudo trouxe retaliações políticas. *“A Receita Federal veio na associação comercial, que na época eu era o presidente, fizeram uma devassa no supermercado que eu era o dono”*, lembra.

As pressões políticas e econômicas levaram Fernando Junqueira a vender seus negócios e a retornar a Uberlândia, em 1999. Mas, apesar das dificuldades, seu legado foi profundo e transformador. Sua gestão consolidou a ACIARA como um verdadeiro centro de articulação das forças produtivas. Foi responsável pela ampliação do número de associados. *“Na época, nós tínhamos 300 e poucos associados que pagavam 50, 100 reais, dependendo do tamanho da empresa, para a gente poder manter a estrutura que tinha lá”*, lembra.

O envolvimento com a presidência começou na gestão anterior, na qual Fernando Junqueira foi vice-presidente; mas foi sua gestão a responsável pela implementação de um Serviço de Proteção ao Crédito (o SPC) como fonte de receita e pela criação do “Fórum de prioridades”, que reunia entidades classistas para propor diretrizes aos gestores públicos. *“A ACIARA sempre vai ser a mola que faz a cidade funcionar. Os grandes anseios da cidade são julgados lá dentro”*, defende ele até hoje.

A fala de Fernando Junqueira é permeada por ensinamentos: *“Sempre acreditei na política classista”*. Diz que nunca teve pretensão política e exalta que, com união e propósito,

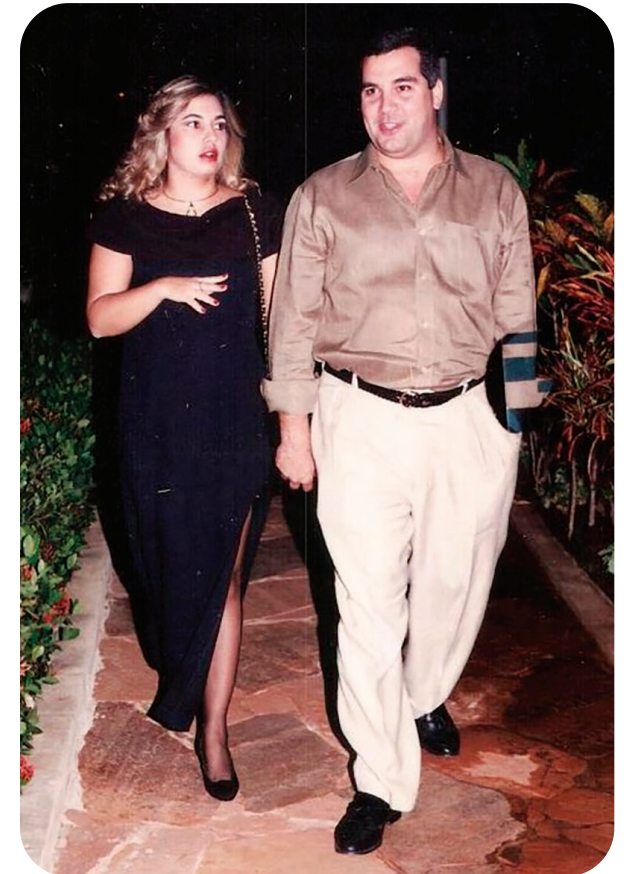
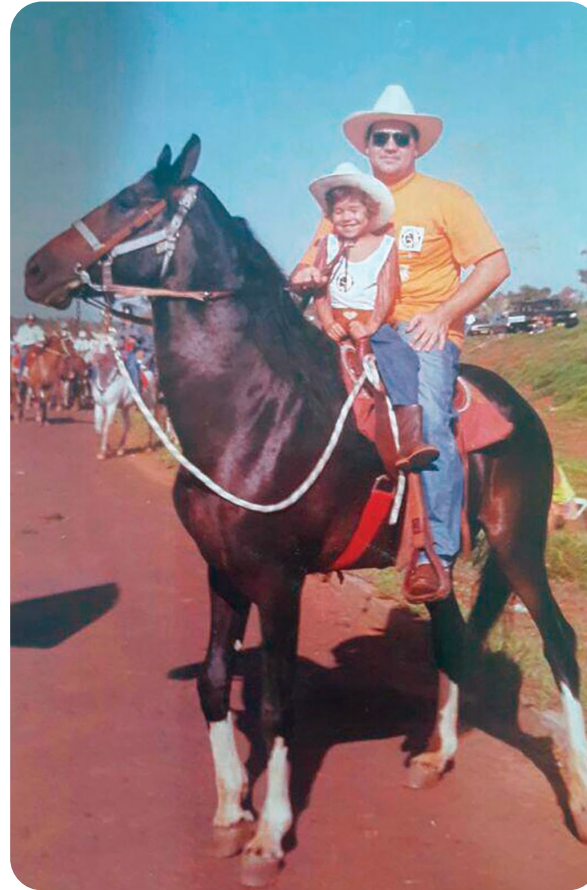
o associativismo transforma realidades. Dentre os movimentos que ajudou a fundar, está a "Cavalgada de Araguaína", que nasceu como confraternização entre patrões e peões e se tornou uma das maiores expressões culturais da cidade.

Hoje, de volta a Uberlândia e atuando no setor de loteamentos, Fernando Junqueira continua participando de associações, como a que gere o Praia Clube, onde é tesoureiro. Mas seu coração permanece em Araguaína. *"Realmente, não foi fácil, não! Nós fizemos uma revolução. Eu sinto orgulho de participar dessa fase que foi a Araguaína, não me arrependo de nada. Até pelo contrário, eu me sinto muito orgulhoso por isso tudo"*, pontua ele.

A concepção que Fernando Junqueira tem da ACIARA não só permanece inabalável, mas ainda expressa uma visão que pode ser lida como sua mensagem para o futuro da instituição e as pessoas que, porventura, venham a ocupar sua presidência:

"A ACIARA, considero ela um aglutinador de ideias, para poder desenvolver setores da economia que estão necessitando de demandas [...] Eu sempre acreditei na política classista, que ela consegue movimentar a economia, ajudar. Nós temos que dar o apoio para o micro, para o pequeno, para o médio, nós temos que apoiar."

Fernando Junqueira de Souza



Hugo de Carvalho

*De Minas trouxe a coragem e a mão,
em Araguaína plantou coração.
Empreendedor nato, sempre a sonhar,
via o futuro dez anos no ar.
Na ACIARA, um conciliador sereno,
defendeu o comércio com gesto pleno.
Criou pontes, ergueu confiança,
fez da integridade sua herança.
Homem gigante, de amor verdadeiro:
viveu com dignidade, inteiro.*



Hugo de Carvalho:

disposição, entusiasmo
e amor por Araguaína¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um mineiro de Irai de Minas

Nascido em 29 de janeiro de 1937, em Irai de Minas (MG), Hugo de Carvalho carregava no sangue o espírito empreendedor e a integridade de quem constrói, com as próprias mãos, um legado duradouro. Filho de uma família mineira, ainda jovem mudou-se com os pais para Patrocínio, onde iniciou sua vida profissional e assumiu responsabilidades familiares. Entretanto, foi em Araguari, durante o período em que cumpria o “tiro de guerra”, que descobriu sua primeira vocação: tornou-se radialista.

Hugo de Carvalho casou-se ainda na juventude com Dora Lúcia de Queiroz Carvalho e viveu por um tempo em Belo Horizonte, onde empreendeu no ramo de panificação – administrou três padarias – e da construção civil. Em 1985, aos 48 anos, já viúvo e com quatro filhos, casou-se com Maria Tereza e, em seguida, embarcou para uma nova etapa de sua vida, em Araguaína.

*“Ele sempre brigou por Araguaína.
Foi amor à primeira vista.”*

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita, em 29/4/2025, com a senhora Maria Tereza Ferreira de Carvalho, esposa do senhor Hugo de Carvalho (falecido em 21/10/2017), e com seus filhos Paulo Henrique Queiroz Carvalho e Felipe Augusto Ferreira de Carvalho. O texto contou também com a colaboração dos amigos e ex-presidentes da ACIARA Fernando Junqueira e Fernando Brandão.

Vieram de caminhonete, em uma viagem de três dias que marcaria o início de uma história profunda de amor pela cidade. Convidado por um ex-cunhado para assumir a participação em uma distribuidora da Brahma, Hugo de Carvalho mergulhou com entusiasmo no novo desafio. *"Ele sempre foi um grande empreendedor. Meu pai enxergava dez anos, vinte anos lá frente"*, conta seu filho Felipe. Em 2004, ao lado dos filhos, inaugurou a distribuidora da Coca-Cola em Araguaína, onde permaneceu até o fim de sua vida.

Além de sua contribuição direta à ACIARA, Hugo de Carvalho teve papel essencial na criação e consolidação de instituições representativas em todo o estado. *"Foi o único presidente da ACIARA, que chegou à presidência da Fecomércio, que é um órgão estadual"*, pontua Felipe. Junto com Ângelo Agnolin, criou os primeiros sindicatos ligados ao setor comercial — como o Sindicato do Comércio Atacadista de Bebidas, do qual foi presidente até seu falecimento. Participou ainda do Serviço Social do Comércio, do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e do Conselho da Confederação Nacional do Comércio.

Pai de seis filhos – Valéria, Paulo, Hugo e Thiago, do primeiro casamento; e Felipe e João, do segundo –, Hugo de Carvalho é descrito, pelos familiares, como um ser generoso, espontâneo, carismático e profundamente ético. *"Honestidade"*, *"integridade"* e *"coração"* foram palavras escolhidas pelos filhos e pela esposa para defini-lo. *"Ele era realmente um homem*

do coração gigante. Do tamanho dele", lembra com emoção a esposa, Maria Thereza.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1995-1997)

ACIARA estável em tempos de harmonia com instituições do novo estado

Desde sua chegada a Araguaína, Hugo de Carvalho envolveu-se com o setor produtivo. E assim foi chamado a integrar a diretoria da ACIARA ainda nos anos de construção da sede própria, gestão de Fernando Hallum (1988–90); nessa empreitada, o mineiro foi um articulador fundamental. Ele viu na associação uma forma de retribuição à cidade que o acolheu.

Ao assumir a presidência da ACIARA para a gestão 1995–7, Hugo de Carvalho a encontrou em período de estabilização institucional; era o momento em que Araguaína consolidava sua força econômica após os impactos da escolha de Palmas para ser capital. Aos poucos, recuperava o protagonismo perdido, e a ACIARA desempenharia papel fundamental nessa retomada.

Durante sua gestão, Hugo de Carvalho manteve a ACIARA como um lugar de diálogo e articulação institucional. Fez uma transição cuidadosa e ética para a presidente que o sucedeu, Cleide Brandão. *"Tenho muita admiração por ele, pela trajetória*

dele e por tudo que ele me proporcionou de ensinamentos [...]. Eu tive muito apoio, muita orientação por parte dele. Ele é uma das pessoas que fez com que eu pudesse ser a primeira mulher presidente da ACIARA”, enfatiza sua sucessora.

Seja comercial ou politicamente, Araguaína se afirmava como polo de influência estadual; e Hugo de Carvalho, como um dos líderes que ajudavam a dar forma a esse protagonismo regional com serenidade e respeito. Seu comprometimento e estilo conciliador ajudaram a consolidar o papel da ACIARA como uma das mais influentes instituições representativas do Tocantins. *“Ele deu uma pacificada, e isso foi um fator fundamental para se consolidarem as federações dentro dos estados”, afirma Fernando Junqueira. Isso porque, como pontua Paulo, filho de Hugo de Carvalho, “O que ele [o pai] queria era brigar pelo comércio, fazer o comércio crescer”. Não apenas representava os empresários; ele os escutava e agia com empatia.*

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Renovar o fôlego de Araguaína; preocupação social; pontes institucionais

Apesar das dificuldades, a ACIARA vinha sendo conduzida de maneira efetiva desde a sua fundação. Cada presidente aprimorava uma área de acordo com seu perfil e sua formação,

como afirma Cleide Brandão: *“Cada um tinha uma visão, cada um tinha um foco na época, então eu fiquei com foco na parte de inovação, tecnologia, palestras, etc. Mas tudo foi graças ao amadurecimento da entidade, graças aos gestores anteriores e principalmente Seu Hugo”.*

O legado de Hugo de Carvalho é marcante, pois sua gestão da ACIARA foi de superação de desafios enormes como situá-la no centro da retomada do fôlego comercial local após Palmas ser eleita capital e atrair o grosso dos investimentos e recursos. Foi preciso que ele agisse além das estruturas institucionais da associação.

Em Araguaína, Hugo de Carvalho deixou obras relevantes que beneficiaram tanto o comércio quanto a população de forma geral. Um exemplo é a unidade do Serviço Social do Comércio (o Sesc), cuja construção foi possível graças à sua atuação à frente da Fecomércio, “brigando” no Rio de Janeiro para conseguir recursos, visto que o estado do Tocantins não os tinha. Outro exemplo é o projeto Mesa Brasil, que *“era o xodó dele”,* como afirma sua esposa. Segundo ela, *“Ele sonhou com aquilo ali. Tinha um carinho muito grande por aquela obra. Na inauguração dela, ele já não era mais o presidente? Mas a obra todinha é mérito dele”.*

Hugo de Carvalho acreditava no poder transformador do comércio e no compromisso social do empresariado. Isso é um de seus grandes ensinamentos. Para ele, concorrência não era sinônimo de inimizade: *“Não tinha inimigos. Era querido por todos,*

até pelos concorrentes porque era muito íntegro", indica a esposa. Seu predecessor, Fernando Junqueira, lembra a conduta do amigo: "Hugo tinha um jeito muito tranquilo de tratar e ele tinha as amizades boas que ele conseguia trazer de forma muito tranquila para a turma".

Hugo de Carvalho defendia que a ACIARA fosse uma entidade apartidária, independente e voltada, exclusivamente, aos interesses dos empresários. Nunca aceitou indicações políticas. Recusou repetidamente convites para cargos públicos. Manteve-se fiel ao princípio de que servir à comunidade não precisava, necessariamente, de mandato político. *"Meu pai sempre trabalhou com o coração. [...] Falava o que pensava e nunca foi saudosista, estava sempre olhando para frente",* aponta o filho Felipe.

A atuação de Hugo de Carvalho à frente da Fecomércio e da ACIARA consolidou uma ponte entre Araguaína e os centros de decisão política e econômica do estado e do país. Sua capacidade de intermediar, articular e realizar deixou marcas duradouras – nas pessoas, nas instituições e nos bairros de Araguaína. Foi símbolo de integridade, visão e compromisso coletivo — e um construtor de pontes; o que foi reconhecido em vida pelas diversas comendas que recebeu. O nome Hugo de Carvalho está inscrito na história de Araguaína não apenas pelos cargos que ele ocupou, mas ainda pelo modo como viveu – com espontaneidade e amor pela cidade que adotou como sua. E essa é a mensagem deixada por seus familiares

que indica uma postura a ser seguida pelos próximos presidentes da ACIARA:

"Ele viveu com dignidade. Ele chegou, passou e foi sempre com dignidade em todos os pontos."

Maria Tereza Ferreira de Carvalho

(Esposa de Hugo de Carvalho)

Paulo Henrique Queiroz Carvalho

(Filho de Hugo de Carvalho)

Felipe Augusto Ferreira de Carvalho

(Filho de Hugo de Carvalho)



Cleide Brandão Alvarenga

*Primeira mulher a quebrar tradição,
com garra e visão abriu o portão.
Enfrentou resistências, mostrou competência,
inovou processos, deixou experiência.
Trouxe ideias, palestras e união,
fez da ACIARA um espaço em expansão.
Com coragem plantou futuro fecundo,
deu às mulheres voz em todo o mundo.
Seu legado é ousadia e esperança:
crescer com força, mas com confiança.*



Cleide Brandão Alvarenga:

pioneirismo feminino, competência
e visão de futuro¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Uma goiana de Inhumas

A trajetória de Cleide Brandão Alvarenga é marcada por coragem, empreendedorismo e pioneirismo feminino. Nascida em Inhumas (GO), em 30 de março de 1957, é filha de imigrantes de Minas Gerais e São Paulo. Desde cedo, a vida lhe exigiu autonomia: aos 12 anos de idade, mudou-se para Goiânia, a fim de estudar. Sempre em busca de oportunidades, deu início a uma história de independência, formação e superação.

Formada em Psicologia, Cleide Brandão iniciou sua vida profissional como estagiária em um grupo empresarial mineiro e chegou a ocupar o cargo de diretora administrativa. Também teve uma breve passagem pelo Banco Central, onde se destacou; mas percebeu que o serviço público não era compatível com seu espírito empreendedor. Essa inquietação a levou, em 1985, a Araguaína, onde, ao lado do então marido, Marcelo de Freitas Honorato, reativou a concessão da Ford na cidade – um marco de ousadia em uma época em que empreender era um desafio ainda maior para mulheres.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com a senhora Cleide Brandão Alvarenga, em 21/1/2025.

“Nós tínhamos uma vontade muito grande de crescer. E a gente já tinha estudado sobre Araguaína, o desenvolvimento de Araguaína. Era um local que chamava atenção no estado de Goiás, que estava crescendo muito.”

A chegada a Araguaína foi impactante: o casal viu uma cidade com infraestrutura precária e cultura empresarial rudimentar. *“Tive um momento de choro que me fez refletir que era este o momento para mudar o meu destino, o meu foco e as minhas metas”*, lembra Cleide Brandão. Era uma realidade distante da que havia vivenciado em Goiânia e no exterior. Mas ela persistiu. Instalou-se como empresária em um ambiente majoritariamente masculino, enfrentando o machismo de frente e conquistando respeito pela competência. *“Foi meu conhecimento que me levou pra dentro da ACIARA”*, afirma. Sua bagagem, que incluía experiência administrativa, conhecimento técnico, capacidade de negociação e uma visão cosmopolita adquirida em viagens e moradias no exterior, foi essencial para sua atuação na cidade.

Vinda de uma família de políticos e de dedicação ao voluntariado, além do empreendedorismo, Cleide Brandão sempre cultivou o voluntariado e a atuação coletiva. Desde os 14 anos, já liderava movimentos estudantis. Em Araguaína, envolveu-se em diversas entidades sociais. Seu ingresso na ACIARA se deu,

de início, por meio da oferta gratuita de serviços de psicologia organizacional aos empresários. Com isso, rompeu barreiras e tornou-se a primeira mulher a presidir a associação; e a primeira mulher a liderar uma organização empresarial no Tocantins.

Em sua trajetória Cleide Brandão foi também presidente da Câmara de Dirigentes Lojistas, diretora regional da Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis e vice-presidente da Associação Comercial e Industrial de Palmas. Além disso, foi pioneira como mulher eleita na presidência da Associação Brasileira dos Locadores da Localiza.

Após encerrar sua gestão, em 1998, Cleide Brandão mudou-se para Palmas, onde expandiu seus negócios e seguiu atuando no associativismo. Hoje, dedica-se à mentoria, ao empreendedorismo e à sua família. Mas, mesmo longe, mantém vivo seu afeto pela cidade que ela ajudou a se desenvolver: *“eu tenho gratidão muito grande por Araguaína e pela ACIARA”*.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1997-1998)

ACIARA mais presente na vida pública de Araguaína

A segunda metade da década de 1990 foi um período de grandes desafios e transformações para Araguaína. A cidade

vivia um cenário de urbanização lenta, infraestrutura deficitária e descaso do poder público; o que levou à presença de vários interventores. No cenário comercial, havia forte presença da informalidade nos negócios. Embora a ACIARA já estivesse consolidada e fosse bem administrada (Cleide Brandão o reconhece: *“quando eu peguei, ela foi fruto de várias gestões muito boas”*), ainda carecia de estrutura profissionalizada, recursos financeiros e presença institucional robusta. Foi nesse contexto que ela assumiu a presidência, em 1997.

“Tinham quinhentas pessoas na minha posse. Então, já entrei com muito apoio de entidades, deputado, senador, autoridade [...], estava todo mundo lá. Prefeito e tudo. Então, assim... Foi um marco muito importante – eu acredito – pra ACIARA.”

A gestão inovadora de Cleide Brandão ficou marcada por ações transformadoras e pela ampliação do papel da ACIARA na vida pública. Para isso, ela firmou parcerias fundamentais com instituições como o Sebrae, a Federação das Indústrias do Estado do Tocantins, as secretarias estaduais, a antiga Companhia de Energia Elétrica do Estado do Tocantins, a Unimed e entidades de classe. Com criatividade e articulação,

viabilizou recursos e promoveu ações que marcaram o ambiente empresarial. As festas do Dia das Crianças, realizadas no Parque de Exposições, eventos de capacitação e ações de conscientização econômica são exemplos dessa atuação colaborativa.

Cleide Brandão buscou romper com o modelo de gestão passiva. Enfrentou resistência – inclusive interna. Mas modernizou processos e promoveu um verdadeiro “choque de mentalidade”. Ao lado de parceiras como Ana Maria Tahan e Iara Borges, que se tornaram as primeiras mulheres a comporem a diretoria da ACIARA, ela implementou um estilo de liderança participativo, acolhedor e assertivo.

Com a missão de ampliar a visão do empreendedor, mostrar que era possível crescer com organização, planejamento e inovação, empenhada em fomentar *“novas ideias”*, Cleide Brandão trouxe a Araguaína grandes nomes da gestão e motivação empresarial, tais quais: Roberto Shinyashiki, Glória Kalil, Luiz Marins, João Roberto Gretz e Salim Mattar. As palestras, que começaram com vinte participantes, passaram a reunir até mil pessoas com o passar do tempo, lembra Cleide Brandão. Durante sua gestão, conforme disse, *“Araguaína experimentou um crescimento significativo, e a associação foi fundamental para apoiar esse processo, ajudando a criar um ambiente mais favorável para os negócios. Essas ações contribuíram para a consolidação da ACIARA como uma entidade representativa e influente na região, essencial para o progresso econômico”*.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Superar machismo e precariedades; empoderamento das mulheres no comércio; abertura à mudança

A gestão de Cleide Brandão na ACIARA enfrentou adversidades significativas. O período foi marcado por muitos desafios; também muitas conquistas. O machismo estrutural, a precariedade da infraestrutura da cidade e as limitações financeiras da entidade foram obstáculos enfrentados com coragem e criatividade.

Além disso, havia resistência interna às mudanças; o que Cleide Brandão enfrentou com profissionalismo. Ela ressalta que: *“além de trabalhar com o aumento do ‘mindset’ dos empreendedores, trabalhamos com o dos funcionários também. Cursos, conversas, planejamento estratégico que não existia. Então, assim, eu senti resistência a mudanças. Mas isso é normal em todo o processo de crescimento”*.

Apesar das dificuldades, Cleide Brandão construiu uma das gestões mais inovadoras da história da ACIARA. Criou o primeiro plano estratégico da associação e fortaleceu a parceria com o Serviço de Proteção ao Crédito (SPC/Serasa) – garantindo um contrato de longo prazo dessa importante fonte de receita da instituição; também modernizou toda a estrutura física e operacional, com a aquisição de equipamentos e mobiliário

novos. Como legado simbólico, sua gestão deixou o primeiro carro oficial da ACIARA.

Entre ações de mais impacto, Cleide Brandão fez da ACIARA um canal de comunicação entre os empresários e o poder público, além de promover a cultura do empreendedorismo moderno e, acima de tudo, o fortalecimento do espírito de associativismo. *“Precisamos nos associar, ter uma entidade forte para defender os interesses dos associados. Durante a minha gestão, busquei promover a união entre os empresários, fomentar o desenvolvimento econômico, incentivar a inovação em nosso município”*, salienta.

Em parceria com a prefeitura, a ACIARA sob a gestão de Cleide Brandão promoveu melhorias na mobilidade urbana, incentivando campanhas como o Natal com rua exclusiva para pedestres. Conforme ela disse, *“uma das principais atividades da associação foi a realização de eventos e feiras. Fizemos muitas feiras que visavam fomentar o comércio e a indústria local, além de oferecer capacitação e apoio aos empreendedores”*.

O maior objetivo de Cleide Brandão era mudar o *mindset* do empresariado local. Mostrar que era possível pensar grande, crescer com responsabilidade, e que o associativismo era uma chave para isso. Essa visão também foi transmitida à sua filha, que a acompanhou em diversas atividades e hoje é uma empreendedora de destaque. Cleide Brandão desempenhou papel fundamental na articulação política da ACIARA, mantendo canais abertos com o governo estadual

e o setor produtivo. Durante sua gestão, a associação se fortaleceu ainda mais como referência em diálogo institucional. Era ouvida e respeitada.

Não menos importante, a passagem de Cleide Brandão pela ACIARA abriu caminhos para outras mulheres; nomes como Eunice, Antônia e Héliida, que vieram depois dela, encontraram um ambiente mais receptivo graças à sua gestão. Em suas palavras finais, Cleide Brandão deixa uma mensagem de gratidão e otimismo:

*“Eu abri pra que as mulheres também viessem.
Então, isso pra mim é um fator de gratidão
como mulher, ter sido aceita por uma diretoria.
De ter o apoio de todos, apoio da comunidade.
Eu busquei o que eu acho que era importante
trazer. Mesmo tendo a resistência à mudança, eu
fui muito resiliente [...] Esse período foi marcado
muito por desafios, muitas conquistas.
Eu falo que os desafios foram menores do que as
conquistas. Foram muitas conquistas.”*

Cleide Brandão Alvarenga



Anselmo José Martins da Silva Moraes

*Filho do comércio, herdeiro da luta,
em cada recomeço, a fé absoluta.
Na ACIARA fez o crédito renascer,
deu fôlego ao povo, fez o comércio crescer.
Criou feiras, buscou representatividade,
defendeu na Justiça a coletividade.
Orgulhou-se da força, da união sem igual,
fez da entidade um farol institucional.
Deixou a lição de valor duradouro:
o empresário é quem acende o motor do futuro.*



Anselmo José Martins da Silva Moraes:

espírito associativista, luta por
representatividade e
compromisso com a cidade¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um baiano de Salvador

Anselmo José Martins da Silva Moraes – conhecido como Anselmo Filho, “apelido” que o diferencia do pai –, nasceu em Salvador, BA, em 29 de janeiro de 1971. Filho do economista e empreendedor Anselmo da Silva Moraes, cresceu em meio ao comércio, aprendendo desde cedo os valores do trabalho e da coletividade. “*Meu pai era comerciante até os 30 anos, 32 anos, depois passou a ser comerciante, então eu já nasci dentro de um comércio. Sou o filho mais velho, nós sempre trabalhamos juntos – eu e meu pai*”, lembra Anselmo, sem esconder o orgulho.

*“Sempre tive envolvimento com
o comércio e com o empreendedorismo,
essa ligação é de berço.”*

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Anselmo José Martins da Silva Moraes em 2/5/2025.

Anselmo Filho teve uma infância e juventude marcadas pela mudança de cidade e por desafios familiares. Foi de Salvador a Petrolina; e de lá para Araguaína, onde a família chegou em 1983. Então com 12 anos de idade, Anselmo Filho iniciava sua trajetória moldada por experiências práticas e uma vivência intensa do associativismo, herdada do pai. Este, aliás, foi vice-presidente da ACIARA e um dos fundadores da Fecomércio do Tocantins. O prédio do Serviço Social do Comércio em Araguaína leva hoje o seu nome como uma homenagem.

A formação acadêmica de Anselmo Filho ficou em segundo plano diante das exigências do dia a dia. Até tentou cursar História, na antiga Faculdade de Educação Ciências e Letras de Araguaína; mas a rotina no trabalho falou mais alto. *"Meu dia era no comércio, empreendendo, comprando, vendendo. A noite era aula [...] Não houve compatibilidade"*, explica. Assim, a sua escola maior foi o próprio chão da loja, onde aprendeu a negociar, a liderar e a tomar decisões.

Empreendedor nato, fundou em Araguaína, junto com o pai, as lojas Casa dos Colchões e CredFácil dos Colchões. Mais tarde, atuou como secretário de Administração da prefeitura, por oito anos. A experiência ampliou sua visão sobre gestão pública e lhe deu ainda mais preparo para os desafios da liderança institucional.

Nordestino orgulhoso de suas raízes e com a vivência de quem enfrentou crises, quebrou e recomeçou, Anselmo Filho sintetiza sua relação com a cidade em uma frase que carrega memória e sentimento: *"Aqui eu cheguei, com 12 anos, aqui eu*

me casei, tive filhos, fiquei viúvo, casei de novo, quebrei e recomecei. Araguaína é minha terra", afirma, com o mesmo carinho que tem pelo local de nascimento.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (1999-2001)

ACIARA e Araguaína na virada do milênio

A presidência de Anselmo Filho na ACIARA, entre 1999 e 2001, coincidiu com um período de efervescência econômica, institucional e simbólica em Araguaína. A cidade passava por transformações importantes – mais urbanizada, mais exigente, porém ainda em processo de fortalecimento da representatividade de seu pujante setor comercial, que buscava maior protagonismo e autonomia. A ACIARA, ainda com desafios financeiros, ganhou fôlego com uma gestão arrojada e inovadora.

Associado à entidade desde que se iniciou no setor comercial em Araguaína, no ano de 1986, junto a seu pai, Anselmo Filho chegou à presidência após trajetória progressiva dentro da ACIARA. Foi secretário na gestão de Fernando Junqueira e vice-presidente na gestão de Cleide Honorato. *"Nós tínhamos essa coisa de preparar quem estava na diretoria para assumir a entidade. Foi assim comigo e foi assim com o Nilson, meu vice, que virou meu sucessor"*, lembra Anselmo, evidenciando um processo importante de formação interna de líderes.

Desde o início de seu mandato, Anselmo Filho encontrou uma ACIARA com dificuldades financeiras; por isso, buscou reorganizar as contas e retomar o prestígio institucional. Uma de suas primeiras e mais marcantes iniciativas foi a campanha “Dê Sinal Verde ao Seu Crédito”, estratégia inovadora para renegociação de dívidas em massa. As empresas eram incentivadas pela associação a oferecer descontos ou facilidades nos seus créditos para receber de seu devedor.

“As empresas encamparam a ideia. Foi um sucesso. Muita gente se restabeleceu em termos de crédito, e o comércio recebeu o que lhe era devido.”

Outro marco da gestão Anselmo Filho foi a criação da Feira de Agronegócio, Indústria e Agroindústria de Araguaína, evento que reuniu governo, bancos e empresários em torno de uma proposta de dinamização econômica e crédito real. *“A ideia surgiu no Sindicato Rural, e nós acolhemos. Fizemos junto com a Fieto [Federação das Indústrias do Estado do Tocantins] e o governo do estado. Foi um movimento grande, gerando visibilidade e resultados”,* lembra Anselmo Filho, que ainda pontua que essa iniciativa foi uma espécie de “embrião” da atual e renomada feira EPOCA.

À frente da ACIARA, Anselmo Filho também liderou duas ações judiciais emblemáticas contra medidas da prefeitura: a cobrança duplicada do alvará de localização dos comerciantes e a proibição de estacionar em um dos lados da avenida Cônego João Lima. Após acolher as demandas dos associados, de início ele tentou, pessoalmente, o diálogo com o Poder Executivo municipal; mas não foi atendido. *“Tentamos administrativamente, mas não houve acordo. Entramos na Justiça e ganhamos as duas”,* lembra. A classe comercial se sentiu respeitada, valorizada, e assim a associação cumpriu novamente sua missão, emplacando mais uma vitória que mostrou o poder da representatividade e a força do coletivo.

Defensor do associativismo, Anselmo Filho participou da formação e fundação da Fecomércio, que, segundo ele, *“nasceu dentro da ACIARA”*. A associação sempre desempenhou o importante papel de fomentar o surgimento de outras entidades (como também a Fieto): *“A Associação Comercial é um polo de onde nasceu um embrião de várias outras entidades [...] era o local de reuniões para que outras instituições pudessem nascer. E parte do empresariado esteve envolvida nesse processo de discussões para que elas fossem fundadas”,* destaca Anselmo Filho.

Durante a gestão de Anselmo Filho, a ACIARA comemorou 25 anos de existência. A valorização da identidade associativa se espalhou pela cidade: *“Nós criamos um adesivo de carro com os 25 anos da ACIARA. Os comerciantes iam lá buscar e usavam com orgulho”,* lembra ele.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Restabelecer finanças; valorização da cidade; reconhecimento do empresariado sempre

Anselmo Filho acredita que o principal papel de um presidente da ACIARA é defender a coletividade com firmeza e respeito. Em meio a desafios desencadeados principalmente pela situação financeira da associação, sua gestão foi marcada pela articulação institucional, inovação, mobilização jurídica e valorização da imagem da associação.

Um dos maiores orgulhos de Anselmo Filho é ter feito da ACIARA um lugar de representatividade institucional real. *"Recebi a ACIARA com 265 associados. Entreguei com quase 700. Isso é força. Isso é representatividade"*. Ele a destaca com esta analogia: *"É como hoje essa história de influenciadores. O influenciador pode não valer nada, mas, se ele tiver um grande número de seguidores, ele é fantástico [...] A ACIARA é uma entidade, mas analogicamente é a mesma coisa. A entidade precisa ter representatividade. E para ter representatividade, tem que ter associados"*.

Além dos resultados numéricos e jurídicos, o legado de Anselmo Filho na ACIARA inclui o plantio da semente da valorização da cidade. Para ele, Araguaína deixou de ser apenas um *"hotel para empresários"* e passou a ser terra de pertencimento. *"Se você falar mal hoje de Araguaína perto de qualquer araguanense, põe o risco de ser maltratado. Ninguém aceita. A gente*

pode debater sobre os problemas de Araguaína, falar o que for, mas não aceita que ninguém fale mal". Ao referir o futuro da cidade, ele acredita que ela não alcançou todo o seu potencial. Mesmo com sua vocação estabelecida para o comércio e o constante crescimento na agropecuária, ainda precisa desenvolver mais sua cultura industrial. Mas ele indica que Araguaína está no caminho certo, com capacidade de ser referência regional ainda maior.

Como ensinamento, Anselmo Filho reforça a importância de se reconhecer o papel do empresário: *"O empresário é o que liga a ignição. É ele quem começa. É ele quem faz acontecer"*, reflete. Para os futuros dirigentes da ACIARA, ele enfatiza que a instituição deve sempre se manter isenta de partidarismos e com foco na representação da classe, deixando a seguinte mensagem:

"Priorize a imagem da entidade [...]. A entidade vem antes de você. Você vai passar por lá dois anos, a diretoria. Então, durante esses dois anos, procure construir, procure deixar legados, procure deixar marcas positivas, não grandes obras. Para fazer com que a entidade se torne cada vez mais forte [...] e devolva para Araguaína um pouco do que ela lhe deu."

Anselmo José Martins da Silva Moraes



Informativo ACIARA 19 junho/1999 Página 02

DIRETORIA ACIARA 1999/2001

ORGÃO EXECUTIVO

Presidente: *Anselmo José M. da Silva Moraes*
 Vice-Presidente: *Wilson Vilela Dantas*
 1º Tesoureiro: *Felipe Martins Carneiro*
 2º Tesoureiro: *Maria de Fátima S. de Araújo*
 1º Secretário: *João Roberto Rodrigues Santana*
 2º Secretário: *Fabiano Francisco de Sousa*

DIRETORIAS

DIRETORIA DE APOIO À SAÚDE
 1º Diretor: *Dr. Vitor Maria Moraes Sabon*
 2º Diretor: *Dr. Allison Maria Aguiar*

DIRETORIA DE ASSUNTOS JURÍDICOS
 Diretor: *Dr. Dearsley Kuhn*

DIRETORIA DE COM. / IMPRENSA
 1º Diretor: *Cy Farney José G. Carneiro*
 2º Diretor: *José Francisco N. de Carvalho*

DIRETORIA DE COMÉRCIO
 1º Diretor: *Mário Renato Barros Mello*
 2º Diretor: *Alexandre Barros Moura*
 3º Diretor: *Gilson Osório Bento*

DIRETORIA DE INDÚSTRIA
 1º Diretor: *Rauldy Francisco Nogueira Ribeiro*
 2º Diretor: *Ademar Teodoro da Silva*

DIRETORIA DE DESENV. DE PARCEIRAS
 1º Diretor: *Cleide Brandão A. Honorato*
 2º Diretor: *Marcelo de Freitas Honorato*

DIRETORIA DE EVENTOS/PROMOÇÃO
 1º Diretor: *William Ricardo de Lencas*
 2º Diretor: *Paulo Cesar de Almeida Trevis*
 3º Diretor: *Elton Costa de Sousa*

DIRETORIA DE SFC
 Diretor: *Antônio Nélson Silva Rego*

CONSELHO FISCAL
 Hugo de Carvalho
 Anselmo da Silva Moraes
 Henrique Dias Parente

SUPLENTE
 Mauro Sérgio Martins
 Elza Ferreira Rezende
 Nélson Henna Helton

EDITORIAL

Amigos, no mês de maio foi realizada palestra sobre "Criatividade nos Negócios" com o Dr. Daniel Godri. A palestra, que como sempre obteve sucesso, faz parte do projeto "Empresário 2000" do Sebrae que, em Araguaína, conta com a parceria contínua da ACIARA. Na oportunidade, esteve conosco Pío Cortizo Vidal, Coordenador de Negócios do Sebrae/TO. Uma nova palestra está prevista para agosto. A ACIARA realizou também, em parceria com a secretaria da fazenda, palestras sobre o Emissor de Cupom Fiscal-ECF, assunto de bastante importância para nós empresários. Em relação ao estacionamento do lado esquerdo da Av. Cônego João Lima, levamos, até a Prefeitura Municipal, reivindicação de todos os comerciantes da avenida, pedindo a liberação em toda a sua extensão.

Acreditamos que já no início da 2ª quinzena de junho o estacionamento do lado esquerdo estará totalmente liberado. Há cerca de seis anos, este procedimento era proibido.

Neste trabalho pela liberação do estacionamento, queremos ressaltar a participação de toda a diretoria da ACIARA, em especial os diretores: Dearsley Kuhn, Elton Costa de Sousa, Antônio Neiva Silva Rego, Cy Farney José Gonçalves Caetano e Nílson Vilela Dantas.

Anselmo Filho - Presidente

A ACIARA DÁ BOAS VINDAS AOS SEUS NOVOS ASSOCIADOS:

Centrocópias	Ponto Eletro
Compshop	Posto São José
Churrascaria	Procamp
Boiadeiro	Rensoftware
Escola Peq. Príncipe	Só colchões
Green Shop	Real Imóveis
Jaques Baterias	Só Colchões
Lojas Dupé	Supermercado Avenida
Móvel	Supermercado Apolo
Nay e Nyl	SS Distribuidora
Pinguim Equip.p/ Frios	Vest - Bem.

Veículo de Comunicação da Associação Comercial e Industrial de Araguaína ACIARA.

TIRAGEM 1000 EXEMPLARES

Editoração: José Alberto de Luna

Colaboração: Bruna Aires

Endereço para correspondências:
 Av. Filadélfia, nº 1.355, Setor Tecnorte - Araguaína - TO
 CEP - 77.813-410
 Telef. (063) 814-1121
 e-mail: aciara@brazil-online.com.br

* Os artigos assinados não representam necessariamente a opinião do jornal.



Nilson Vilela Dantas

*Da infância no balcão ao sonho maior,
aprendeu no comércio o caminho melhor.
Na ACIARA trouxe gestão e clareza,
planejou com método, guiou com firmeza.
Fez campanhas, feiras, deu nova visão,
reformou a sede, fortaleceu união.
Liderou no respeito, no exemplo, na ação,
mostrou que o voluntário é força e paixão.
Seu legado é modernidade e aprendizado:
associativismo vivo, firme e renovado.*



Nilson Vilela Dantas:

renovação, preparo administrativo
e profissionalização¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Outro mineiro de Uberlândia

Nilson Vilela Dantas nasceu em 22 de abril de 1968, em Uberlândia, MG. Em 1971, aos 3 anos de idade, veio para Araguaína com a família, onde cresceu vendo o pai – o senhor Tibúrcio – transformar-se em uma referência do comércio local com a Tecidos Araguaína. *“Papai era sábio no sentido de ensinar a gente a trabalhar. A gente ali, com 8, 10 anos de idade, era estudar e, dentro da loja, a gente ficava no caixa, fazendo recebimento, no balcão de crediário, recebendo parcela, empacotando as compras, cortando tecido. Então, a gente foi aprendendo a fazer tudo, fazer cobrança, propaganda no carro de som”*, conta Nilson Vilela, que adorava “brincar de trabalhar”.

*“Nós começamos ali na loja,
inicialmente brincando de aprender.”*

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Nilson Vilela Dantas, em 5/2/2025.

A experiência precoce moldou a formação de Nilson Vilela, pois foi criado numa cultura de trabalho, de comunicação direta com o cliente e de participação da família nos negócios. *"Meu pai era muito visionário. Criava eventos e fazia a cidade se movimentar"*, diz ele. Tibúrcio foi pioneiro em diversas iniciativas de comunicação, marketing e dinamização comercial – como as promoções natalinas com direito à chegada do Papai Noel de helicóptero.

Com o passar do tempo, Nilson Vilela foi abraçando responsabilidades maiores na Tecidos Araguaína. Ainda jovem, assumiu o comando da loja quando o irmão mais velho foi para a Loja Dantas, outro negócio montado por seu pai para administração do primogênito. Sua formação acadêmica veio mais tarde, com cursos superiores em Gestão e Marketing e de pós-graduação em Gestão de Projetos; o que reflete seu compromisso contínuo com o aprimoramento pessoal e profissional.

Nilson Vilela é diretor de administração, tecnologia e *fintech* da Top Fama, empresa com mais de setenta lojas em três estados. A experiência empresarial e associativista o acompanha, e ele segue em constante aprendizado, como exemplo de liderança que nasce da vivência prática, mas que floresce com estratégia, coragem e um profundo senso de coletividade. Ao olhar para trás, ele reconhece o quanto a experiência na ACIARA o preparou para os desafios da grande gestão.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2001-2003)

ACIARA: renovação e profissionalização para o desenvolvimento de Araguaína no novo milênio

Nilson Vilela sempre esteve próximo da ACIARA, principalmente por influência de seu pai (este, além de sempre ter sido associado, foi um dos seus fundadores e gestores). Ele integrou a diretoria pela primeira vez em meados dos anos 1990, quando Fernando Junqueira e Marcelo Honorato (então na gestão da associação) apostaram na renovação do quadro diretivo com a inserção de jovens empresários. *"Então, eles que foram atrás da gente para convidar, 'Ó, vocês são jovens, estão no comércio, estão se destacando, vem pra cá! Participe aqui! Queremos o olhar de vocês'"*, conta Nilson. Ele lembra que, na época, entrou para o quadro de diretores junto com Anselmo Filho, também futuro presidente.

Depois de atuar por dois mandatos como diretor da ACIARA a fim de aprender sobre a gestão e sobre como contribuir para a associação, Nilson Vilela tornou-se vice-presidente de Anselmo Filho (1999-2001) e herdou a liderança; primeiramente, por causa do afastamento do presidente para candidatar-se a vereador, depois de maneira oficial, assumindo a presidência (2001-2003). Sua gestão destacou-se pelo

planejamento, pela estruturação administrativa e pela profissionalização da entidade.

“Chamei consultores externos, e fizemos um planejamento do que a gente faria nesse período de dois anos em que eu estaria à frente.”

Em parceria com o Sebrae, a ACIARA sob Nilson Vilela promoveu eventos empresariais de grande porte, com destaque para palestras com nomes nacionais. Também realizou campanhas promocionais que aqueceram o comércio em datas estratégicas e reforçou a imagem da associação na sociedade. Foi durante seu mandato que a Feniagro se consolidou como uma feira voltada para negócios e inovação, numa tentativa de posicionar Araguaína como polo regional de influência econômica. Desenvolvida numa parceria entre a ACIARA, a Federação das Indústrias do Estado do Tocantins e o Sindicato Rural, a feira era um evento com estrutura e abrangência voltadas para Araguaína e seu entorno, num território de aproximadamente 1,7 milhão de pessoas conhecido, na época, como “área de influência de Araguaína”. *“Era um evento fantástico que dava muito trabalho pelo tamanho e estrutura, mas que trazia muitos resultados”*, pontua Nilson.

Nilson Vilela enfrentou momentos difíceis com a greve da polícia, que ameaçou a estabilidade da cidade. *“Foi muito tenso,*

a gente se reunia praticamente todo dia pra falar desse tema, porque o comércio estava sofrendo muito”, lembra. Essa situação exigiu a participação firme da ACIARA em negociações sensíveis. *“Houve risco real à integridade dos representantes. Foram dias tensos e decisivos”*.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Liderar voluntários; a visibilidade institucional; visão interna e externa

Nilson enfrentou alguns desafios durante a sua presidência; e, com o olhar de gestor, identificou que o maior era liderar pessoas que não estavam na sua folha de pagamento. *“Isso é, assim, muito diferente, porque eu, na empresa, já liderava pessoas, mas são pessoas que estavam na minha folha de pagamento. E, na ACIARA, não. São todos voluntários, ninguém recebe. Então, você tem que liderar empresários, pessoas que estão à frente de negócios, com o mesmo poder de liderança”*, pontua Nilson Vilela, com a sabedoria de que a solução é liderar na base da inspiração e do respeito.

O legado de Nilson Vilela à frente da ACIARA se expressa em ações tangíveis e em processos estruturantes. Sua gestão reformou a sede, deixando-a com a *“cara que ela tem hoje”*; implementou novos serviços como consultoria jurídica e o atendimento odontológico para associados. Conforme afirma ele,

"Queríamos que o empresário sentisse orgulho de estar na ACIARA, que visse valor concreto na associação, em ser associado". Ele lembra, que para viabilizar tais iniciativas, primeiramente fortaleceu o vínculo com parceiros estratégicos como o Sebrae, a prefeitura, a Fieto e outras associações.

A equipe gestora de Nilson Vilela aumentou o número de associados, fortaleceu as finanças e requalificou a imagem institucional da ACIARA, promovendo grandes palestras e encabeçando campanhas para o Dia das Mães e o Natal que movimentaram o comércio. Mas isso – ele o reconhece – somente foi possível graças ao trabalho de seus antecessores: *"Acho que foram diretorias fantásticas, que vieram com uma sequência de trabalho. Então, nem tudo que a gente fez foi algo que a gestão do Nilson fez sozinha. Muita gente já vinha planejando fazer e aconteceu durante minha gestão, um dando sequência ao trabalho do outro"*. Ele cita Marcelo Honorato, Fernando Junqueira, Cleide Brandão e Anselmo Filho nessa trajetória contínua de sucesso.

Outro marco relevante na presidência de Nilson Vilela foi a criação de rituais de gestão com reuniões executivas semanais, diretoria mensal e despachos presenciais diários da presidência. Além disso, implementou a prestação de contas regular com o devido acompanhamento, trazendo mais profissionalismo à gestão da entidade. Destaca-se o cuidado com a comunicação ativa com a imprensa local e a presença constante em eventos, aproveitando o marketing orgânico para reforçar

a imagem pública da ACIARA. *"Eu estava na TV toda semana, dando entrevista, mostrando resultado"*, lembra ele. Com isso, mostra que entendeu o valioso ensinamento de que a visibilidade fortalece a voz da associação, que precisava ser vista e ouvida para a manutenção de sua força.

Além das iniciativas institucionais, Nilson Vilela foi responsável por iniciativas culturais e sociais como a Copa Society da ACIARA – que tinha por objetivo proporcionar lazer e integrar os associados – e a realização do carnaval em parceria com a prefeitura – evento que movimentou o comércio e reafirmou o papel da associação como agente mobilizador. Nilson Vilela afirma que *"A prefeitura não ia conseguir. E a gente tinha interesse que fizesse, porque esse movimento é o comércio. O comércio precisa de festa, porque, quando tem festa, a população consome"*.

À frente da ACIARA, Nilson Vilela também se destacou pela capacidade de articulação. Viagens técnicas, visitas a associações no Mato Grosso, missões internacionais em Portugal e parcerias com o Sebrae, tudo ajudou a inserir a instituição em um novo patamar de atuação. *"Queríamos entender o que funcionava fora daqui e trazer pra Araguaína"*, diz ele.

Sobre o que pensa da ACIARA, Nilson Vilela é enfático: *"É uma das entidades mais fortes do Tocantins. Sempre teve coragem de se posicionar, com sabedoria, em defesa da cidade e do empresariado"*. Sobre o futuro de Araguaína e da associação, ele é otimista: *"Araguaína é uma das cidades mais promissoras da região. A ACIARA segue relevante, mas precisa ser mais visível."*

Que ela continue forte e protagonista!". Nilson Vilela Dantas é um exemplo de como o espírito associativo, quando guiado pela dedicação, pode transformar. Aos futuros dirigentes, deixa a seguinte mensagem:

“No setor comercial, ou você está subindo, ou está descendo. Não existe estabilidade. Então, se atualize! Busque um olhar de fora! Não fique aqui só no seu mundinho!”

Nilson Vilela Dantas



10

Araguaína-TO, 5 a 20 de novembro de 2001

AGORA

Comércio foi vital para o desenvolvimento

O comércio foi a primeira atividade econômica da área urbana de Araguaína. Tudo começou com o comerciante Cassimiro Ferreira Soares, que também foi o primeiro administrador da localidade. Com o passar do tempo, o comércio foi se consolidando como principal gerador de riquezas, ao lado do setor pecuário. Em 25 de novembro de 1975 foi criada a Associação Comercial e Industrial de Araguaína (Acicara). Ao todo, são quase dois mil estabelecimentos comerciais, divididos em microempresas e empresas de pequeno, médio e grande porte, que, juntas, geram cerca de cinco mil empregos e mais de R\$ 11 milhões em ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços) ao ano para o Estado.

O atual presidente da Acicara, Nilson Vilela Dantas, afirma que a participação do comércio tem sido fundamental para o desenvolvimento de Araguaína. "Eu estou aqui há 33 anos, e a gente vê que nós tivemos várias fases de crescimento e, às vezes, de uma certa estagnação. Mas precisamos, sempre, saber conduzir isso da melhor maneira possível, pois o comércio é o primeiro que sente com mais rapidez todas essas transformações, todos esses momentos".

Dantas diz ainda que nas épocas favoráveis de crescimento o comércio vai muito além de uma indicação de que ele depende muito do dia-a-dia da cidade, e vice-versa. "O comércio está envolvido diretamente no dia-a-dia de todo mundo. Nós sentimos o reflexo direto de quando as cidades vão tudo bem, e se isso não acontece vêm as fases de paralisação, de estagnação, que comprometem muito a estrutura do comércio. E nesses momentos que se vê a grande força do comércio, do comerciante, porque ele que tem que usar a criatividade, ele que tem que buscar o seu diferencial, investimento, justamente na expectativa de não deixar o comércio para e assim não deixar a cidade para também", destaca Dantas.

Segundo o presidente, o comércio viveu momentos bastante difíceis nos últimos meses. "Há cerca de três, quatro anos atrás, tivemos um rebaixamento dos investimentos para Palmas. Mas, hoje, com a grande força que nós temos na área de saúde e facilidades, como o ITPAC, um número expressivo de pessoas de outros centros está sendo atraído para cá, e aquelas pessoas que saíram daqui, filhos de comerciantes, de fazendeiros que em outros tempos estavam em outras cidades, continuam aqui. Então, nós acreditamos que dos últimos dois anos para cá

Araguaína tem crescido e melhorado muito", enfatiza Dantas, acrescentando que "o momento para Araguaína hoje é bom, é satisfatório, de crescimento".

Em Araguaína, já se tornara latente a máxima de que o comércio sempre carregou a cidade nas costas. O presidente diz que esse "dão popular" surgiu devido às muitas fases difíceis da administração pública municipal, principalmente com as intervenções. "O comércio teve sempre de estar driblando essas situações, mas com criatividade e dinamismo conseguimos superar todos os momentos difíceis", Dantas lembra que, por isso mesmo, o comércio "vem desempenhando um papel fundamental na história de Araguaína".

"Do meu ponto de vista, o melhor possível, já sendo o presidente da Acicara, "18" anos percebendo o crescimento de Araguaína", encerra.

Expectativas para o futuro

Se depender do entusiasmo da classe, o futuro do comércio araguaíense será o melhor possível, já sendo o presidente da Acicara, "18" anos percebendo o crescimento de Araguaína, encerra.

Se depender do entusiasmo da classe, o futuro do comércio araguaíense será o melhor possível, já sendo o presidente da Acicara, "18" anos percebendo o crescimento de Araguaína, encerra.

Nilson Dantas, presidente da Acicara

João Francisco Nogueira de Carvalho

*Entre gráficas e sonhos construiu raiz,
em Araguaína encontrou seu país.
Assumiu a ACIARA com dívidas pesadas,
entregou a casa com contas quitadas.
Fez da parceria um grande instrumento,
fortaleceu feiras, abriu cada evento.
Homem de diálogo, firme na ação,
guardou da cidade sincero bairrismo e paixão.
Deixou a lição em tom verdadeiro:
“Lutem sempre pelo comércio araguainense inteiro.”*



João Francisco Nogueira de Carvalho:

tino para os negócios, segurança e
dedicação ao coletivo¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um goiano de São Luís de Montes Belos

Nascido em 3 de dezembro de 1957, em São Luís de Montes Belos, GO, João Francisco Nogueira de Carvalho tem sua história entrelaçada à da própria Araguaína. Filho de Custódio e Rita, cresceu em uma família numerosa — nove filhos — e marcada pela migração em busca de condições para ter uma vida mais digna e confortável. Aos 9 anos de idade, ele chegou ao norte de Goiás, já com o olhar atento e curioso que o acompanharia ao longo da vida.

Foi o pai quem desbravou os caminhos, motivado pela fertilidade das terras de Aragominas. *“Meu pai foi fazer roça em Aragominas. E nós crianças, eu e meus irmãos mais novos, ficamos na cidade para estudar junto com minha mãe”*, lembra João Francisco, com orgulho dos primeiros passos da família na região. Conta ele que, quando seu irmão mais velho quis conhecer Araguaína, por indicação de um colega cujo pai comprou algumas terras na região, sua mãe — firme como o solo que os acolheu — determinou: *“Não! Então seu pai que vai. Ele vai conhecer, se gostar, nós vamos todo mundo”*. E assim foi.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor João Francisco Nogueira de Carvalho, em 11/2/2025.

“Meu pai veio, olhou e viu que as terras eram apropriadas pra agricultura, que era o que ele fazia. Plantava arroz, milho, e aqui as terras eram muito férteis, terra nova, foi isso que despertou o interesse dele para vir pra cá, foram as terras.”

Foi ainda na adolescência que João Francisco descobriu sua vocação: o serviço gráfico. O irmão mais velho, Alberto, já atuava na área e, numa dessas voltas do destino, seu patrão viu no mais jovem um novo aprendiz. *“Comecei a aprender. Com dois, três dias, eu já estava ajudando, já estava produzindo”*, conta João Francisco, com o brilho nos olhos de quem sabe que nasceu para o ofício. Aos 15 anos, ele já conciliava os estudos com o trabalho na Gráfica São Geraldo.

Pouco tempo depois, a família acabou assumindo a Gráfica São Geraldo. A decisão veio quando o dono decidiu retornar a Goiânia. *“Ó, é o seguinte, quero vender a gráfica. E a pessoa mais indicada para comprar essa gráfica hoje, seu Custódio, é o senhor. Por quê? O senhor tem três filhos lá dentro”*, disse o patrão ao pai de João Francisco. Mesmo sem recursos, seu pai, impulsionado pela visão de futuro e pela coragem da esposa, Rita, vendeu a terra e o gado e investiu no negócio dos filhos, comprando a gráfica. A nova empresa ganhou o nome de Gráfica Santo Antônio, em homenagem ao filho falecido pouco antes de sua inauguração. *“Foi uma homenagem ao meu irmão”*, relata João Francisco, com emoção.

Daquele momento em diante, João Francisco assumiu responsabilidades cada vez maiores. Em 1980, passou a administrar a gráfica, com um senso precoce de liderança, comprometimento e competência. *“Aí, ficavam trabalhando, os três juntos, eu, meu pai e meu irmão na gráfica, e eu administrava”*, lembra. Em 1982, adquiriu uma firma concorrente; em 1986, uma terceira; e até em outros municípios como Imperatriz (MA) ele abriu filiais, sob responsabilidade dos irmãos. Mais tarde, com os filhos crescidos, diversificou os negócios: comprou terras, investiu na agropecuária e, recentemente, passou a atuar com eventos, ao lado da esposa e da sogra.

Hoje, com mais de cinquenta anos de dedicação à cidade, João Francisco se orgulha de ver seus três filhos trilhando caminhos próprios e da contribuição que deixou não só aos negócios, mas também ao fortalecimento das instituições. Seu percurso pessoal confunde-se com a história do desenvolvimento urbano e comercial de Araguaína. *“A gente viu essa cidade crescer, e fizemos parte disso”*, lembra ele.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2003-2005)

ACIARA na transição de Araguaína para os anos 2000

No início dos anos 2000, Araguaína vivia um período de transição. A cidade, que por anos sofreu as consequências de não ter

sido escolhida como capital do Tocantins, reencontrava-se com seu ritmo de crescimento. A criação da universidade, no final dos anos 1990, e a retomada de grandes eventos eram sinais de uma nova fase. *“Araguaina passou uns dez anos estagnada. Voltou a crescer, vamos dizer assim, com a criação do ITPAC [Instituto Tocantinense Presidente Antônio Carlos]”,* lembra.

Foi nesse contexto que João Francisco assumiu a presidência da ACIARA, entre 2003 e 2005. Sua chegada à diretoria havia sido gradual: de início, nos anos 1990, ele se tornou associado, por insistência de José Pereira Nogueira, primeiro presidente da associação; depois, ele participou da diretoria de Anselmo Filho (1999–2001) e de Nilson Vilela Dantas (2001–3). Mas se tornou presidente impulsionado pela atuação no comércio e pela admiração dos colegas.

“Eu estava lá, na minha gráfica, quando chegaram três diretores: ‘Viemos te convidar pra ser presidente da ACIARA’. Eu falei: ‘Vocês tão [é] doidos.’”

A escolha, no entanto, refletia o respeito que João Francisco já inspirava. *“Todos que a gente falava tinham rejeição. E o seu nome não tinha”,* explicaram os colegas. Diante da iminência de uma liderança que desagradava à maioria, ele aceitou o desa-

fio. *“Então eu aceito. Pode colocar meu nome”,* contou. Mais uma vez, assumiu a responsabilidade com coragem.

A ACIARA sob João Francisco foi marcada pela continuidade do trabalho de Nilson Vilela Dantas e pelo rigor administrativo. Ele herdou uma instituição recém-reformada, mas endividada. *“O prédio estava um pouco ruim, então o Nilsinho mandou dar uma reforma no prédio... na época, por causa disso, ficou devendo, e eu fui trabalhar pra pagar essas dívidas”,* lembra ele. Ao final, entregou a associação não só sem débitos, mas ainda com dinheiro em caixa.

João Francisco manteve e fortaleceu as parcerias institucionais da ACIARA. Sob sua liderança, a associação teve papel ativo nas feiras agrocomerciais da cidade, especialmente a Feniagro, realizada em parceria com o Sindicato Rural e a Fieto. *“Foi um tempo muito bom. Eu era conselheiro da Fieto [Federação das Indústrias do Estado do Tocantins] e estava vinculado ao Sindicato Rural. As portas estavam abertas”,* conta. Essa articulação permitiu que a ACIARA ocupasse um lugar de protagonismo, mesmo quando os parceiros tinham maior visibilidade institucional.

Participar do associativismo parecia estar no sangue de João Francisco. Além da ACIARA, ele foi presidente do Sindicato da Indústria Gráfica do Estado do Tocantins e membro do conselho municipal de desenvolvimento de Araguaína. *“A gente decidia tudo. Às vezes eu dizia: ‘Estamos fazendo o trabalho dos vereadores’”,* diz, em tom brincadeira, ao se referir ao conselho consultivo da prefeitura, composto por líderes da sociedade civil.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Saldar dívidas/fazer caixa; valor das parcerias; associativismo para o desenvolvimento

A gestão de João Francisco à frente da ACIARA foi, antes de tudo, um exercício de responsabilidade e compromisso coletivo. Seu maior desafio foi colocar a casa em ordem. *“Não dava nem pra investir. Primeiro tinha que pagar as contas”*, explica. Mesmo assim, conseguiu deixar um legado de equilíbrio financeiro e respeito institucional.

Outro traço marcante foi a capacidade de diálogo. Por já transitar, com desenvoltura, entre diferentes instituições, João Francisco deixou clara a importância de a ACIARA fazer parcerias e abrir espaços para que atuasse com mais protagonismo em feiras, eventos e decisões políticas locais. Seu legado vai além das ações de sua gestão: está na visão de futuro que cultivou, na defesa do comércio local e na valorização da identidade araguaíense. *“Eu sou meio bairrista”*, confessa, com orgulho. *“Fico feliz quando ando em outros estados e digo que sou de Araguaína e as pessoas elogiam. Pra mim, é o maior orgulho que eu tenho”*.

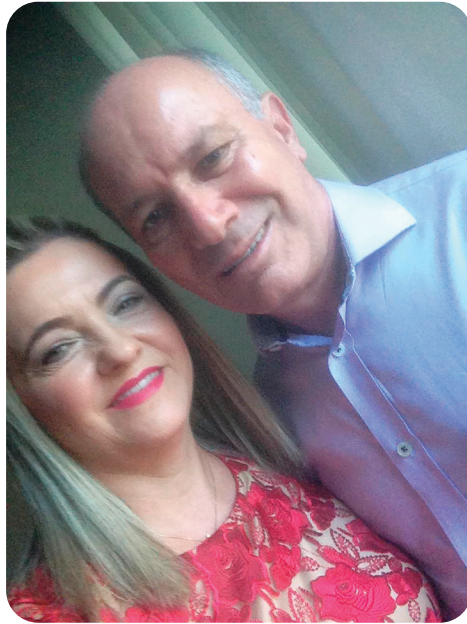
Para João Francisco, o associativismo é um pilar essencial do desenvolvimento da cidade: *“Tínhamos cadeira no conselho da prefeitura. Discutíamos projetos importantes da cidade. Tudo*

de forma voluntária”, lembra. Ele vê o associativismo, também, como ferramenta poderosa de mudança e representação: *“A ACIARA sempre lutou para o bem da coletividade. Ela representa os comerciantes. Tem que continuar brigando pelos interesses do comércio local”*, ensina João Francisco.

Hoje, mesmo sem ocupar cargos formais, João Francisco mantém sua atuação empresarial, dividindo-se entre os negócios, a fazenda e o apoio à família. Observa, com atenção, o crescimento da cidade e cobra, com veemência, soluções para gargalos ainda não superados. Igualmente a outros ex-presidentes da ACIARA, ele fala com indignação: *“Essa questão do aeroporto me incomoda demais. Araguaína precisa resolver isso pra dar o salto que merece”*. Ao olhar para o futuro, deixa um recado direto às novas gerações:

“A mensagem que eu deixo é que continuem conduzindo os destinos da associação da melhor maneira possível, brigando pelo comércio local, que sempre foi a intenção da ACIARA. Que façam da ACIARA dos próximos cinquenta anos o que nós fizemos no passado.”

João Francisco Nogueira de Carvalho



Paulo César Almeida Trovo

*Do campo ao comércio, herança e missão,
a família fez da coragem seu chão.
No Gigantão aprendeu a lutar,
na ACIARA, buscou dialogar.
Neutro e firme, em tempos de disputa,
defendeu o comércio, com voz absoluta.
Mesmo em crises, deixou lição forte:
planejar juntos é o caminho do norte.
“Servir ao coletivo é ser presidente,
a cidade cresce com o povo presente.”*



Paulo César Almeida Trovo:

entre o legado familiar e o compromisso
com o coletivo¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um paulista de Barretos

Natural de Barretos (SP), onde nasceu, em 10 de fevereiro de 1976, Paulo César Almeida Trovo carrega no nome a história de uma família marcada pelo empreendedorismo. Seu pai, comerciante e fazendeiro, iniciou, nos anos 1970, a aquisição de propriedades rurais no então norte goiano. Até o início dos anos 1990, a família dividia-se entre Barretos e o Tocantins. Em 1993, com a dissolução da sociedade familiar, mudaram-se de vez para Araguaína. Foi em meio às atividades do campo e do comércio que Paulo César cresceu e se formou.

*“Sempre gostei mais da parte comercial,
nunca gostei muito dessa parte de fazenda.”*

De início, a família Trovo se estabeleceu em Wanderlândia, onde plantou arroz, criou gado e montou uma ce-realista. Além disso, adquiriu e manteve propriedades em Babaçulândia, Darcinópolis e Piraquê, com foco em pecuária e lavoura. Porém, foi o comércio que deu sustentação ao crescimento dos negócios. Em 1995, adquiriram

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor César Almeida Trovo, em 28/1/2025.

o tradicional Supermercado Gigantão, para consolidar a presença empresarial da família em Araguaína.

Paulo César atuou ao lado do pai e dos irmãos na gestão do supermercado até 2001, quando decidiu montar seu próprio negócio: uma distribuidora de alimentos e bebidas. Depois de um breve retorno ao estado de origem, voltou a Araguaína e manteve sua trajetória empreendedora. Hoje, atua como consultor empresarial e gestor, além de apoiar o comércio local por meio da experiência acumulada ao longo das décadas. O olhar sobre o futuro é pragmático e visionário, como quem compreende que o sucesso de uma cidade depende, também, da capacidade de seus cidadãos de construí-la coletivamente. *“Eu acredito que toda pessoa pode contribuir com algo. O que falta às vezes é a gente se reunir mais, discutir mais, planejar juntos”,* pondera.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2005-2007)

ACIARA: interlocutora na reordenação comercial em Araguaína

Associado à ACIARA desde 1995, Paulo César ingressou mais diretamente em sua administração em 1999, como suplente na diretoria de Anselmo Filho (1999-2001). Desde então, participou ativamente de três gestões seguidas, como vice-presidente

de Nilson Vilela Dantas (2001-3) e João Francisco Nogueira (2003-5). Em 2005, foi eleito presidente, em uma disputa que marcou a história da entidade. *“Não tenho certeza, mas acredito que foi a primeira vez que houve uma disputa de chapa dentro da ACIARA”,* lembra.

O mandato ocorreu em um período de intensas transformações econômicas e urbanas. A cidade passava por um reordenamento do centro comercial, e a ACIARA se posicionava como interlocutora entre o poder público, os comerciantes e a sociedade.

“Foi um momento de muitas pautas e articulações, especialmente com a prefeitura e com as outras entidades.”

A feira agroindustrial realizada em parceria com o Sindicato Rural e a Federação das Indústrias do Estado do Tocantins – iniciada em gestões anteriores e consolidada ainda mais na presidência de Paulo César – foi um dos marcos da época. *“Ela ajudava a movimentar o comércio, gerava visibilidade para os produtores locais e fortalecia a imagem da cidade”,* lembra.

A gestão de Paulo César buscou manter a neutralidade institucional da ACIARA, evitando alinhamentos partidários e privilegiando o diálogo com todos os setores. *“A ACIARA toda vida*

procurou ter um bom relacionamento. Sempre que havia uma pauta, buscávamos o que era melhor para os associados”, diz.

Apesar de dificuldades pessoais e empresariais que Paulo César enfrentou em 2007, culminando em seu afastamento antes do fim do mandato, sua contribuição à entidade é reconhecida por ter mantido viva a dinâmica de participação e abertura ao debate.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Conciliar obrigações; fortalecimento de relações; o papel social da representação

Dentre os desafios que Paulo César enfrentou em sua gestão da ACIARA, ele destaca a sua presença na instituição, afetada por uma crise em sua empresa, em 2007, que lhe consumiu muito tempo e atenção. Mesmo assim, seu mandato deixou contribuições significativas no fortalecimento das relações institucionais e na organização de eventos conjuntos.

Mais do que gestão administrativa, Paulo César se notabilizou por sua visão crítica ao papel das instituições de representação. *“Quando a gente senta numa presidência, tem que entender que a cadeira não é nossa. A gente está ali para servir, para representar o coletivo”, pondera.* Ele acredita que o associativismo precisa

se reinventar constantemente e que o futuro da ACIARA passa por uma maior integração a outras entidades e à sociedade. *“Falta uma mesa permanente entre entidades, para poder planejar Araguaína também, não somente deixar na mão do município ou do Estado [...] Todo mundo faz muito evento junto. Mas e o resto do ano? Onde está o planejamento coletivo?”.*

Para Paulo César, é necessário um novo pacto de cooperação entre todas as forças econômicas e institucionais. *“Nós precisamos sentar e planejar a cidade juntos. Olhar para o futuro e pensar o que é melhor para o comércio, para os nossos filhos, para as próximas gerações”, diz.*

Paulo César se sente como parte da história da ACIARA. Nessa posição, reconhece que muito foi feito, mas que o momento exige reflexão e ação. Sua mensagem final é direta e aponta os caminhos para o presente e para os próximos cinquenta anos da ACIARA.

“A gente precisa fortalecer o que já é bom e buscar novas formas de competir. O mercado mudou. E a ACIARA precisa mudar junto com ele.”

Paulo César Almeida Trovo



Hélio José de Castro

*Filho de Hosana, exemplo de ousadia,
cresceu em Araguaína, trazendo alegria.
Da informática à perfumaria,
fez do comércio sua nova poesia.
Na ACIARA, a EPOCA criou,
um palco de sonhos que o povo abraçou.
Modernizou campanhas, trouxe inovação,
e fez do associado o centro da ação.
Com visão de futuro e coragem sem fim,
ensinou que liderar é cuidar do jardim.*



Hélio José de Castro:

modernização, compromisso
e visão de futuro¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um paulistano do Butantã

Hélio José de Castro nasceu em 22 de fevereiro de 1964, no bairro do Butantã, São Paulo (SP). Filho único de uma mulher empreendedora, cresceu entre os desafios e sonhos que marcaram a trajetória de sua mãe, Hosana Veiga. Foi por causa dela – e de uma reviravolta econômica nas décadas de 1960 e 1970 – que seu destino seria ligado à cidade de Araguaína.

Na capital, em meio às obras do então recém-construído Minhocão, a mãe e o padrasto de Hélio José viram desaparecer o fluxo de clientes da perfumaria atacadista que tinham arrendado. Mas um deles, José Vaz, comerciante de Araguaína, sugeriu ao casal ir trabalhar no então norte de Goiás. Em 1971, Hosana Veiga aceitou o desafio e se mudou para Araguaína. Três anos depois, foi a vez do filho, aos 10 anos de idade.

“Eu perguntava muito pra minha mãe como é que ela veio parar aqui tão longe.”

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Hélio José de Castro em 10/2/2025.

Hélio José aponta que o espírito aventureiro e a capacidade de adaptação da mãe foram fundamentais para a nova vida no Tocantins. Com o tempo, ela empreendeu em diversos ramos até encontrar, nos anos 1980, uma aposta certa: a venda dos produtos da marca O Boticário. De início revendidos de forma modesta, os cosméticos ganharam destaque nas vitrines da loja Cravo e Canela, situada na avenida Cônego João Lima. O formato de franquia se consolidaria anos depois, já na década de 1990, e exigiria uma gestão cada vez mais profissionalizada.

Foi nesse momento que Hélio José começou a se envolver mais diretamente no negócio familiar. Formado em informática e com carreira construída em Curitiba e São Paulo – onde trabalhou como analista de sistemas no Banco do Brasil –, ele passou a realizar consultorias para a loja. Entre 2000 e 2001, viajava mensalmente a Araguaína, para ajudar a mãe a lidar com as novas exigências da marca. Em 2001, decidiu fincar raízes na cidade. Eis como ele se lembra da mãe naquele momento: *“Ela gostava bastante da loja, dos produtos, dos clientes, mas não da parte da gestão. E aí eu comecei a vir pra cá”*. Desde então, assumiu a liderança da empresa e expandiu a atuação para outras cidades.

Hélio José iniciou seu contato com a ACIARA como associado e deu sugestões por intermédio de sua mãe. *“Naquela época, minha mãe fazia parte da diretoria como responsável pelos eventos, e eu já estava à frente da nossa empresa familiar. Sempre que surgia alguma campanha promovida pela ACIARA, ela vinha até mim para sugerir que participássemos”*, conta ele.

Com sua atitude de transparência, Hosana Veiga levava as observações do filho para as reuniões da diretoria. Em tom bem-humorado, dizia: *“Meu filho achou isso, não gostou daquilo [...]”*. Logo o olhar crítico e colaborativo de Hélio José levaria ao convite para ele compor a gestão da ACIARA.

E foi assim que Paulo Trovo, então presidente e montando sua chapa para a diretoria da ACIARA, entrou em contato com Hélio José, dizendo: *“Estou organizando a equipe para a próxima gestão, e sua mãe sempre fala muito bem das suas ideias. Gostaria de contar com você no nosso time”*, relata Hélio José, que aceitou o convite. Assim, em 2005, ele assumiu a diretoria de comércio, iniciando uma colaboração de sucesso.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2007-2009)

ACIARA e as grandes redes varejistas em Araguaína

Como diretor de comércio da ACIARA, Hélio José permaneceu de 2005 a 2007, período em que pôde colocar em prática muitas das ideias que, antes, apenas comentava à margem. Ao fim da gestão, recebeu um novo convite, agora ainda mais desafiador: *“Paulo Trovo me indicou para a presidência da ACIARA”*, lembra. Assim, assumiu o cargo de presidente entre os anos de 2007 e 2009, quando deu continuidade

a esse envolvimento que começou, curiosamente, com uma boa dose de críticas construtivas.

Hélio José chegou à presidência da ACIARA em um momento de transformações importantes para Araguaína. O comércio local amadurecia diante da chegada de grandes redes, o perfil dos consumidores se tornava mais exigente e as entidades de classe eram cada vez mais cobradas por resultados. Nesse cenário, ele assumiu o desafio de conduzir a associação com foco em campanhas mais atrativas, na valorização do comércio local e no fortalecimento do vínculo com os associados.

Logo no início da gestão, Hélio José teve de lidar com um impasse delicado: a revogação judicial de um antigo entendimento que isentava os associados da ACIARA do pagamento de alvarás. Com a decisão, comerciantes passaram a ser cobrados retroativamente pela prefeitura. *“Foi o primeiro grande desafio. Tivemos que reunir os associados, explicar a situação e buscar uma saída conjunta”,* conta. Graças ao diálogo com a Secretaria da Receita Municipal. *“Na época, eu dei muita sorte que o secretário da Receita Municipal era o Piva, que era uma pessoa bem esclarecida, de fácil diálogo, e a gente conseguiu entrar em um acordo”,* lembra. Assim, foi possível negociar uma nova lei e garantir uma solução satisfatória para todos.

Outro marco importante da gestão de Hélio José foi a criação da Exposição do Polo Comercial de Araguaína – a feira EPOCA –, voltada ao comércio e à prestação de serviços. Até então, a ACIARA participava da Feniagro, evento

de perfil mais agropecuário, em que os comerciantes locais tinham pouca visibilidade.

*“A Feniagro parecia uma Expoara menor.
A ACIARA ficava num cantinho.
A EPOCA veio para valorizar o comércio,
trazer palestras, formação e mostrar
o que a cidade tinha de melhor.”*

A nova feira trouxe estandes mais atrativos, programação com foco em capacitação e promoveu um reposicionamento da ACIARA em meio ao empresariado local. *“A EPOCA nasceu com a proposta de mostrar a cara da ACIARA. Queríamos algo que não fosse só show e festa, mas que oferecesse formação, conhecimento e visibilidade para o comércio”,* conta Hélio José.

Com olhar crítico e inovador sobre as campanhas promocionais, Hélio José levou a ACIARA a desenvolver ações mais criativas e engajadoras para datas comemorativas como Dia das Mães, Dia dos Namorados, Páscoa e Natal. Para ele, essas iniciativas não só movimentavam o comércio, mas ainda fortaleciam o sentimento de pertencimento dos empresários à ACIARA.

No entanto, o maior orgulho de Hélio José não está em um evento específico, e sim no fortalecimento do relacionamento

com os associados: *"O que eu briguei bastante foi para trazer o associado pra perto. Eles cobravam, mas não participavam. Nosso maior feito foi essa aproximação"*, diz.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Gerir a competitividade; feira EPOCA; coragem ante os desafios

A gestão de Hélio Castro na ACIARA foi marcada pela mediação, pelo planejamento estratégico e por uma escuta ativa das demandas do setor empresarial. Com uma linguagem direta e uma postura de liderança próxima, ele buscou mobilizar a classe empresarial em torno de causas comuns e iniciativas relevantes para o fortalecimento do comércio local.

Dentre os principais desafios da gestão de Hélio José, destaca-se a crescente competitividade do mercado, com a chegada de grandes franquias e o aumento das exigências do consumidor araguainense. Ao mesmo tempo, havia a necessidade de renovar o modelo de atuação da ACIARA: torná-la mais dinâmica, propositiva e adaptada às novas realidades do setor. *"Araguaina sempre foi um polo comercial forte. Mas, chegou uma época em que o comércio começou a se modernizar, começaram a vir empresas de fora, e quem não se modernizou mentalmente desapareceu"*, afirma, em referência aos antigos empresários que perderam espaço com o avanço de novas práticas de gestão e marketing.

Das muitas contribuições de Hélio José à frente da ACIARA, sem dúvidas seu maior legado foi a criação da feira EPOCA, que se tornou um dos maiores eventos de negócios do estado, fomentando a economia do município e da macrorregião, fortalecendo os setores do comércio, da indústria, do agro e de serviços e garantindo à população um espaço de conhecimento, inovação, cultura, esporte e lazer. A feira se fortalece a cada edição anual e permanece como sucesso absoluto.

Ao refletir sobre o papel da ACIARA, Hélio José enfatiza a importância da entidade como agente articulador de desenvolvimento: *"A ACIARA sempre teve um peso muito grande. Quando fui presidente, fiquei surpreso com a visibilidade que a gente tinha até no governo estadual"*. Hoje, mesmo afastado da diretoria por conta das demandas da franquia, Hélio José acompanha e colabora com a associação. Tem admiração pelos presidentes que o sucederam e torce para que o atual presidente, Fábio, tenha uma gestão bem-sucedida: *"É uma pessoa muito preparada. Eu desejo muita sorte e muito sucesso pra ele e essa diretoria. Que a ACIARA continue colaborando bastante para o desenvolvimento do nosso comércio!"*.

Hélio José segue, também, contribuindo para o comércio local e acompanhando os rumos da cidade. Considera que Araguaina deu um salto qualitativo nos últimos anos: *"Hoje temos shopping, parques, vias bem cuidadas, franquias consolidadas, lojas bonitas. Crescemos em estética, infraestrutura e em exigência do consumidor. Isso obriga o comerciante a se qualificar mais. E isso é bom"*.

A trajetória de Hélio José reflete um ciclo iniciado por sua mãe com coragem e criatividade, e que ele segue com planejamento, modernização e visão de longo prazo. Sua gestão deixa exemplo de compromisso, inovação e coragem para enfrentar desafios. Para os novos líderes, sua mensagem é clara e inspiradora:

*“A ACIARA abre portas. Tem voz.
Tem respeito. Mas isso precisa ser usado
com responsabilidade.*

*Que a diretoria atual saiba usar esse peso para
desenvolver ainda mais o nosso comércio!”*

Hélio José de Castro



Eunice Ferreira de Sousa Kühn

*Caçula valente, filha da migração,
fez da coragem sua inspiração.
Na ACIARA, encontrou desafios,
mas os transformou em novos caminhos.
Reformou, organizou, deu nova energia,
fez da gestão sua maior poesia.
Com campanhas e feiras, mostrou solução,
fortaleceu a entidade com firme mão.
“Modernizar sempre, olhar para frente,
a cidade cresce com gente consciente.”*



Eunice Ferreira de Sousa Kühn:

liderança transformadora e compromisso
com Araguaína¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Uma baiana de Correntina

A história de Eunice Ferreira de Sousa Kühn é marcada por coragem, empreendedorismo e vocação para o coletivo. Nascida em 1º de setembro de 1964, é filha de pais baianos — retirantes de Correntina que cruzaram a pé o sertão em busca de dias melhores em Goiás. Caçula de doze irmãos, cresceu sob a força inspiradora dos pais trabalhadores e empreendedores.

Segundo Eunice Ferreira, seu pai, quando trabalhava na roça, dizia: “*Eu não quero esse futuro para os meus filhos*”. Essa aspiração virou realidade. Desde cedo, ela foi incentivada a estudar e a trabalhar. Aos 11 anos de idade, mudou-se para Goiânia, onde, aos 12, já trabalhava na loja de tecidos da família.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com a senhora Eunice Ferreira de Sousa Kühn, em 17/1/2025.

“Comecei a trabalhar na loja e lá a gente começava na limpeza, organização e depois ia para a venda. E eu acho que foi a melhor escola que meus pais nos deram. Porque eu acho que quem aprende a vender, ele entra em qualquer lugar e sai em qualquer lugar. Eu sempre falei isso para os meus filhos e falo para todo mundo. E aí nós começamos, eu comecei a trabalhar na loja, estudava pela manhã e trabalhava à tarde.”

Aos 17, Eunice Ferreira se emancipou, para assumir a gerência e viajar sozinha, a São Paulo e Rio de Janeiro, a fim de fazer compras. Mesmo com forte atuação no comércio, seguiu outro chamado, apontado por sua mãe: o direito. Iniciou o curso sem saber que realizava um sonho silencioso do pai. Na faculdade, conheceu Dearley Kühn, seu esposo e parceiro de todas as jornadas, com quem ela não só formou família, mas ainda fundou um escritório.

Em 1991, o casal se mudou para Araguaína, em meio a dificuldades (Eunice Ferreira grávida e com filho pequeno), mas com a certeza de que era preciso recomeçar. *“A gente não tinha opção. Tinha que dar certo”*, diz. Sobrinho do então prefeito João Ribeiro, o esposo dela foi convidado para trabalhar como

advogado da prefeitura; depois, também a esposa. Assim, tornaram-se referência regional em direito público, trabalhando para prefeituras na região.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2009-2011)

ACIARA e o crescimento acelerado de Araguaína

Quando Eunice Ferreira assumiu a presidência da ACIARA, entre 2009 e 2011, Araguaína vivia um momento de crescimento acelerado. O comércio se diversificava, o setor de serviços se expandia, e a cidade se firmava como importante polo educacional, médico e empresarial do Tocantins. A cidade estava em pleno crescimento. Eunice Ferreira considera que, desde que chegou à cidade, *“fez tudo para que a cidade desenvolvesse”*. Por isso, também esteve envolvida na gestão da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) e Rotary, além de ações de filantropia.

“Acho que Araguaína nunca parou. Ela nunca estagnou. É uma cidade que, assim, você a vê crescer todo dia.”

Contudo, a ACIARA enfrentava sérias dificuldades internas: sede deteriorada, alto índice de inadimplência e estrutura administrativa pesada. *"Fiquei 30 dias dentro da ACIARA, eu ia cedo e saía de lá de noite. E aí eu fui observando setor por setor, conversando com o pessoal"*, lembra Eunice Ferreira. Ela eliminou horas extras abusivas, implantou controles administrativos, revitalizou e modernizou a estrutura física do prédio e os sistemas de comunicação da ACIARA. Seu estilo direto e pragmático gerou resistência inicial, mas ela entregou resultados sólidos e duradouros.

A ACIARA sob Eunice Ferreira organizou três edições da feira EPOCA – uma delas no estacionamento do Mirandão e duas na sede do Serviço Social da Indústria. Em 2010, liderou as comemorações dos 35 anos da entidade com um evento marcante no Glamour do Norte, patrocinado integralmente por empresários parceiros. *"A ACIARA não gastou um centavo"*, ressalta. Ela também realizou a campanha "Quem Ama Araguaína Compra Aqui", com o sorteio de um carro zero-quilômetro; e o único custo para o empresário foi pagar, à gráfica, a quantidade de cupons que iria utilizar na campanha! Ao final do mandato de Eunice Ferreira – que durou dois anos e nove meses –, a associação estava mais enxuta, funcional e valorizada pelos associados.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Cortar custos e reformar; modernização institucional; renovação como princípio

Na ACIARA, Eunice Ferreira enfrentou numerosos desafios envolvendo deterioração da estrutura física e problemas financeiros e administrativos. Mas, mesmo diante desse cenário, deixou um legado de profissionalização administrativa e afirmação institucional. Ela defende que a associação é, até hoje, a instituição de representação mais relevante de Araguaína: *"ela é mais forte do que a associação comercial de Palmas"*, afirma.

A gestão de Eunice Ferreira ficou marcada pela coragem de cortar excessos, investir em infraestrutura e buscar o diálogo com outras entidades e órgãos públicos. Em seu primeiro ato como presidente, reuniu representantes de todas as instituições locais — justiça, segurança, entidades de classe e outros – para tratar da questão do aeroporto da cidade, *"Porque é interesse de todo mundo, de toda a sociedade"*, diz. O encontro aconteceu no Maresias, com tudo organizado de forma voluntária. Na semana seguinte, o então governador Marcelo Miranda desembarcou na cidade para ouvir as demandas.

Com experiência adquirida na advocacia – em entidades como OAB e Rotary Club – e com espírito de gestão firme,

Eunice Ferreira deixou, como legado, uma verdadeira reestruturação da ACIARA, aprimorando a gestão de pessoal e financeira. *“Quando assumi a ACIARA, tinha 72.000,00 em caixa e 65.000,00 em contas para pagar. Deixei todas as contas pagas, inclusive salários de dezembro e 135.000,00 em caixa”.*

Para Eunice Ferreira, o segredo do êxito está no comprometimento genuíno com a cidade e em manter o espírito colaborativo vivo. *“Os associados que existem na ACIARA são muito, assim, muito cúmplices da causa. Aqui, se alguém falar assim: ‘Vamos fazer um manifesto dos empresários’, e a ACIARA chamar, vai praticamente todo mundo, entendeu? Porque é uma entidade que transmite credibilidade”.*

Mesmo após sua presidência, Eunice Ferreira continuou atuante na ACIARA: integrou a diretoria em diversas funções e hoje faz parte do conselho de ex-presidentes. Também ajudou a consolidar a sede da OAB em Araguaína, viajou a Brasília para garantir recursos, doou carros pessoais para aquisição de imóvel da subseção e participou ativamente da vida social da cidade: Rotary, Colmeia da Amizade, Cantinho do Vovô, Sindicato Rural e mais.

Com orgulho e serenidade, Eunice Ferreira finaliza com a mensagem:

*“Eu acho a cidade muito empreendedora.
É uma cidade que só tem a crescer. Cresceu*

*demais na área da saúde, na área da educação.
E com isso [vem] o volume de empresas hoje que
nós temos, praticamente todas as franquias [...] E o que eu sempre bato na tecla lá na ACIARA
é que a gente tem que estar sempre tentando
modernizar o associado. Modernizar em quê?
Modernizar fachada, de empresas, modernizar
os colaboradores. Quando eu falo modernizar,
é modernizar em tudo, em tudo! Na aparência,
no tratamento com o cliente, na forma de
atendimento, tudo!”*

Eunice Ferreira de Sousa Kühn



Antônia Lopes Gonçalves

*Filha do sertão, de coragem herdada,
na contabilidade construiu sua estrada.
Com luta e ousadia chegou à direção,
para defender o comércio com firme paixão.
Reduziu burocracias, lutou sem temer,
fez do associativismo razão de viver.
Feiras, projetos e diálogo constante,
sua gestão foi exemplo marcante.
“Contribuir é o que importa de fato,
crescer junto é o maior legado.”*



Antônia Lopes Gonçalves:

estudo, associativismo e compromisso
com Araguaína¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Uma araguainense

Nascida em 13 de junho de 1962, em Araguaína, Antônia Lopes Gonçalves carrega em sua história a força de uma família migrante que ajudou a construir a cidade desde seus primeiros passos. Filha de um pernambucano de Exu e de uma maranhense de Nova Iorque, viu seus pais enfrentarem as agruras da migração e do sertão em busca de água, terra e dignidade. Com os irmãos (é a penúltima de doze), ela cresceu em meio a valores de trabalho, religiosidade e coragem, herdados especialmente de sua mãe, mulher empreendedora que equilibrava a criação dos filhos com a gestão de comércios pequenos.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com a senhora Antônia Lopes Gonçalves, em 24/1/2025.

Foi na convivência com as freiras da Igreja Católica que Antônia Lopes despertou seu gosto pela leitura, pela atuação comunitária e pelo desejo de servir. Participante ativa de grupos de jovens e ações sociais, seguiu o caminho da educação e da formação técnica, passando por cursos de administração e patologia clínica, até se encontrar na contabilidade, com incentivo do marido, Alberto. No início dos anos 1990, fundaram juntos o Escritório Acácio Contabilidade, iniciativa pioneira movida por coragem e autodidatismo. *“Eu não tinha nem uma máquina de escrever, catei uma emprestada de um primo, pinteí o ponto comercial de preto e botei uma letra vermelha. Era isso, uma prateleira que meu irmão me deu e uma mesa da minha mãe. Comecei assim”,* lembra. Corajosa e estudiosa, fez do aprendizado constante sua base.

“Eu me debrucei em cima daquelas revistas da IOB, livros, manuais, e eu estudei, estudei, e o que eu não sabia eu fui atrás.”

Essa ousadia foi recompensada com o reconhecimento da clientela e a consolidação de um negócio familiar que atravessou as décadas. O negócio cresceu com base na qualidade dos serviços prestados, recomendados de cliente a cliente. Sempre ligada a entidades como o Rotary, grupos religiosos e cooperativas, Antônia Lopes transformou seu negócio em ponto

de apoio para iniciativas de impacto, como a implantação da cooperativa Sicredi em Araguaína. Seu espírito associativista logo a levou às fileiras do Rotary, da Igreja, do cooperativismo e, mais tarde, da ACIARA.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2011-2013)

ACIARA e a expansão urbana de Araguaína

A entrada de Antônia Lopes na ACIARA veio de um convite do então presidente Paulo Trovo. Começou no conselho fiscal, foi secretária e tesoureira, até ser escolhida, por unanimidade, para assumir a presidência. Relutante no início, ela refletiu e decidiu aceitar. *“Se eu posso representar a classe empresarial, se eu posso ajudar a minha classe, eu vou lutar pra isso”,* disse. Sua presidência, de 2011 a 2013, coincidiu com um período de mudanças e dinamismo na cidade. Araguaína experimentava mais um ciclo de expansão urbana, aumento populacional e crescimento do setor empresarial.

A gestão de Antônia Lopes ficou marcada por três eixos principais: a defesa intransigente da classe empresarial, a redução da carga tributária e o enfrentamento da burocracia. *“Eu conheço a dor do empresário, porque eu sou contadora. A burocracia custa caro, e isso precisava mudar”,* afirma. Foi a partir dessa

visão que enfrentou o governador Siqueira Campos, em uma reunião pública, recusando propostas que considerava insuficientes. O posicionamento gerou repercussão estadual e lhe rendeu críticas, inclusive midiáticas, mas também reconhecimento.

“Eu entrei com essa bandeira de redução dos impostos e das burocracias dos órgãos públicos, porque eu, como contadora, eu conheço a necessidade da classe empresarial. Então eu falei, ‘É aí que eu vou entrar’. E eu lutei muito.”

Entre as conquistas da gestão de Antônia Lopes, estão a reabertura do aeroporto de Araguaína, a realização de duas edições da feira EPOCA, a criação do projeto ambiental Praia Limpa, Praia Viva, e a implantação do programa Destrava Araguaína, que reduziu de onze para três as exigências para abertura de empresas. Também negociou a flexibilização do horário do comércio aos sábados, alterando o código de postura da cidade. Entretanto, essa flexibilização foi feita com cuidado e consciência. *“Eu negociei demais com o sindicato, para não fechar o comércio no feriado. Eu tive um bom relacionamento com a presidente do sindicato, a gente fez uma parceria. Nunca quis prejudicar o comércio, mas a gente queria dar oportunidade para o comércio abrir e o funcionário ganhar negociando hora extra, de acordo com o horário trabalhado”,* lembra.

Não menos importante, a ACIARA sob Antônia Lopes trouxe para Araguaína a certificação digital, promoveu cursos sobre programas geradores, validadores e visualizadores do Sistema Público de Escrituração Digital, e-social, e promoveu campanhas de responsabilidade social, como a “Limpe seu nome”, voltada à negociação de dívidas – juros e multa.

Também sob a gestão de Antônia Lopes, a ACIARA liderou um manifesto empresarial por mais segurança e menos impostos, instalando faixas na avenida Cônego João Lima e mobilizando a sociedade. Articulada com os entes públicos, a presidenta soube usar sua experiência técnica para negociar com sindicatos, prefeitura e governo estadual.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Mostrar o lugar da mulher; aproximação associação–associado; ousadia e foco em resultados

A passagem de Antônia Lopes pela presidência da ACIARA foi marcada por uma liderança feminina firme, inovadora e engajada. Ela não apenas geriu uma entidade; ela a transformou em palco de defesa efetiva do empresariado. Sua atuação enfrentou grandes desafios e resistências, mas deixou marcas institucionais duradouras. É exemplo de como a coragem e o compromisso com a coletividade podem transformar realidades.

“Quando eu quero fazer uma coisa, eu vou até o fim, porque eu acredito! É uma ideia que eu defendo. Se você pode sonhar, você pode realizar”, diz. Sua fala sintetiza não só sua trajetória, mas ainda o tipo de legado que deixa para futuras lideranças empresariais de Araguaína.

A presidência de Antônia Lopes representou uma inflexão na história da ACIARA: com firmeza, sensibilidade e principalmente conhecimento técnico, ela aproximou a associação da realidade do empresariado, transformando-a. Não tinha grandes verbas, porém, com carisma e liderança, ela mobilizou imprensa, empresários e poder público para tirar ideias do papel, revertendo críticas com resultados. Não se tratava apenas de discursos, mas das numerosas ações concretas que realizou. *“Nós também trabalhamos e aumentamos muito o número de associados na associação”, lembra ela. Essa iniciativa vem de seu entendimento da verdadeira missão e dimensão da entidade: “A ACIARA é a casa do empresário. É a única entidade que realmente defende o associado. E ela defende não só Araguaína, a ACIARA hoje defende o Estado!”.* A implantação do memorial histórico da ACIARA, por exemplo, é uma expressão de sua consciência sobre a importância da associação e de sua trajetória.

O legado de Antônia Lopes continua a inspirar gerações de mulheres e homens que acreditam na força do associativismo e no papel transformador das lideranças comunitárias. Em cada projeto realizado, em cada enfrentamento, deixou evidente que, para ela, sua atuação voluntária à frente da ACIARA

lhe rendeu mais do que ganhos financeiros: *“Eu ganhei conhecimento e amizade. E isso é o mais valioso”.*

Inspirada pela mãe empreendedora e pelos desafios enfrentados pela família, Antônia Lopes construiu sua trajetória com base no servir. Sua gestão foi marcada pela ousadia e pelo foco em resultados. Hoje, segue como referência em cooperativismo, contabilidade e gestão empresarial, inspirando novas gerações a acreditarem que é possível transformar a realidade com coragem e compromisso coletivo. Não por acaso, sua mensagem final entoa a essência de sua gestão à frente da ACIARA:

*“O importante é você passar por uma entidade e sentir que você pôde contribuir com ela.
E que a ela cresceu na sua gestão.”*

Antônia Lopes Gonçalves



Manoel de Assis Silva

*Do agreste pernambucano à cidade do norte,
trouxe experiência, coragem e sorte.
Na ACIARA, uniu vozes em ação,
segurança e comércio andaram de mãos.
Enfrentou governos, não recuou,
com ética e firmeza sempre lutou.
Planejamento e coragem foi seu legado,
um líder humano, justo e ousado.
“A entidade é maior que o presidente,
serve à cidade, ao comércio, à gente.”*



Manoel de Assis Silva:

compromisso e transformação
a serviço da cidade¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um pernambucano de Correntes

Natural de Correntes, no agreste pernambucano, Manoel de Assis Silva nasceu em 19 de novembro de 1969, em uma família de origens simples. Foi ainda cedo que sua trajetória começou a tomar contornos de coragem e aspiração: na adolescência, já trabalhava como “menor auxiliar” no Banco do Brasil. Aos 17 anos de idade, deixou sua terra natal e seguiu para São Paulo, em busca de mais formação e mais oportunidades profissionais.

Na capital paulista, cursou Economia, na Universidade Presbiteriana Mackenzie, e iniciou sua ascensão profissional em uma construtora de grande porte. Entrou como auxiliar de contabilidade e chegou ao cargo de diretor financeiro. Mas, então veio um momento de reflexão: *“Eu casei e queria ter filhos. Mas eu não gostaria de ter filhos lá em São Paulo, porque lá é muito corrido e normalmente as pessoas, mesmo que tenham, uma boa situação financeira, veem seus filhos mais ou menos no fim de semana, porque você sai de manhã para trabalhar e retorna já à noite”*,

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Manoel de Assis Silva, em 26/2/2025.

pontua Manoel. Com esse pensamento, ele decidiu trocar a estabilidade de uma metrópole pela tranquilidade de Araguaína, em 2005, onde já residia sua irmã.

“Eu mudei totalmente, abri mão de uma vida de estabilidade financeira que nós tínhamos lá, pra vir aqui estabelecer uma nova vida, contar uma nova história das nossas vidas.”

A mudança se consolidou, de vez, em 2006, pois tudo foi um recomeço. Manoel de Assis se tornou sócio de seu cunhado em uma confecção; depois, em 2010, 2011, fundou a loja Luminária e Iluminação, onde aplicou a experiência e a visão empresariais adquiridas em São Paulo.

Com formação em Economia, Administração e Contabilidade, além de pós-graduações, Manoel de Assis carrega um forte espírito associativista e humanitário. Desde jovem, dedica-se a causas sociais e ao terceiro setor, apoiando entidades como: Grupo de Apoio ao Adolescente e à Criança com Câncer, Instituto Brasileiro de Controle do Câncer e Associação de Assistência à Criança Deficiente. Em Araguaína, esse mesmo comprometimento o levou à ACIARA, onde iniciou sua atuação em 2008, convidado por Hélio de Castro. A partir dali, trilhou um caminho de participação ativa e liderança, compondo a diretoria da gestão de Eunice Kühn (2009–11) e assumindo a tesouraria

na gestão de Antônio Gonçalves (2011–3), até assumir a presidência da entidade para o biênio 2014–5.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2014-2015)

ACIARA e o desenvolvimento urbano, do agronegócio e do ensino superior em Araguaína

Durante sua gestão à frente da ACIARA, Manoel de Assis encontrou uma Araguaína em efervescência econômica marcada pelo crescimento do agronegócio e pela expansão urbana. A presença de instituições de ensino superior como o Centro Universitário Tocantinense Presidente Antônio Carlos ajudava a consolidar a cidade como polo regional ao impulsionar o mercado imobiliário e o setor de serviços. *“Eu conheci Araguaína antes do ITPAC [Instituto Tocantinense Presidente Antônio Carlos] e conheci Araguaína depois do ITPAC”* [instalado em 1998] [...] *acho que foi um grande divisor de águas para a cidade, falando principalmente no aspecto econômico*”, afirma.

Diante desse cenário, a ACIARA não podia se limitar ao fortalecimento do comércio. Para Manoel de Assis, era imprescindível integrar a associação aos grandes temas urbanos. Com essa visão, liderou uma série de mobilizações históricas na área da segurança pública, em parceria com Sindicato Rural,

Ordem dos Advogados do Brasil, entidades religiosas, universidades (federal e católica), centros universitários, e sociedade civil. *"Nós juntamos todas essas entidades e fizemos um grande trabalho, um grande movimento"*, lembra Manoel de Assis. Ele coordenou protestos que levaram milhares às ruas de Araguaína, para pressionarem o governo do estado por maior efetivo policial. Mesmo não sendo uma deliberação estatutária da ACIARA e pressionado pelo poder público, que temia a repercussão, Manoel de Assis não recuou: *"Fizemos, e deu resultado"*.

"Se você não faz um trabalho como esse, não se coloca à disposição da sociedade, como que essa sociedade acuada, com medo, vai frequentar os nossos comércios? Que é a nossa grande deliberação estatutária 'fortalecer o nosso comércio'.

[Em] Nosso comércio estava caindo o movimento, as pessoas estavam com medo de sair."

Toda essa mobilização social resultou em anos de certa tranquilidade. *"No Natal de 2014 e 2015, o pessoal estava mais tranquilo no comércio"*, lembra Manoel de Assis. Ele destaca que essa integração de interesses mútuos resultou *"no bem-estar*

da sociedade para que ela se sentisse bem e pudesse frequentar e consumir adequadamente no nosso comércio".

Outro ponto alto da gestão de Manoel de Assis foi a atuação contra o aumento da carga tributária. A ACIARA promoveu uma paralisação do comércio local em protesto contra medidas estaduais como o aumento do IPVA (imposto sobre a propriedade de veículos automotores). Esse movimento teve ressonância em todo o estado. A gestão se destacou, ainda, pelo foco em qualificação e planejamento: *"foram dois anos ricos de conhecimento para o empresariado e para os colaboradores"*, destaca. Realizou *workshops* e palestras com presença de nomes como Walério Ludwig e Roberto Shinyashiki; criou o primeiro Fórum EPOCA, um espaço para oportunidades efetivas de negócios; e trouxe a Araguaína o maestro João Carlos Martins, em evento que celebrou os quarenta anos da ACIARA. Foi uma comemoração inesquecível para a associação. Enfim, a gestão de Manoel de Assis recebeu uma consultoria, por meio do grupo Votorantim, para implementar um planejamento estratégico que foi essencial ao sucesso da ACIARA durante sua presidência.

Gestor experiente e incansável que colocou seu conhecimento em prol da ACIARA e da cidade de Araguaína e região, Manoel de Assis foi um presidente capaz de fazer leituras do cenário econômico de sua época e de compreender pontos essenciais que precisavam ser fomentados no comércio local. Sua gestão foi técnica e eficiente, ajudando a consolidar a instituição como uma das mais organizadas e atuantes associações comerciais do norte do Brasil.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Sustentar a firmeza; gestão planejada, transparente e integrada; a cidade como horizonte

Com diversos desafios transpostos durante sua presidência, Manoel de Assis enfrentou pressões, tentativas de difamação e até fiscalização estadual como retaliação por sua postura firme. Ainda assim, manteve a coragem e a integridade. Ao fim de sua gestão, entregou a ACIARA com o caixa positivo e sem débitos pendentes. *"Peguei um caixa zerado e deixei com superávit. E fiz muitos eventos, mas as campanhas que a gente fazia, como as de Natal, davam resultado, geravam valor"*, lembra.

Também é importante destacar as parcerias com as instituições de ensino superior envolvendo tanto alunos quanto professores como uma marca de sua gestão (UNITPAC, Universidade Federal do Norte do Tocantins, Faculdade de Ciências do Tocantins e Faculdade Católica Dom Orione). A academia se beneficiava da prática real de mercado. Docentes e discentes eram preparados para a sociedade, e a ACIARA recebia suporte em projetos, público, pesquisas e se aproximava da comunidade e dos futuros profissionais; ou seja, a instituição ia além do fortalecimento do comércio, pois atuava de forma ampla.

O legado de Manoel de Assis vai além dos números: ele deixou um modelo de gestão profissional, baseado em planejamento,

transparência e integração institucional. Sua visão para o futuro da ACIARA é clara: é preciso coragem e planejamento de longo prazo. *"Se entrar o João, o Pedro ou a Maria na presidência, eles não podem quebrar aqueles pilares que norteiam a essência do que é a ACIARA"*, pois a associação é maior do que qualquer pessoa: *"Porque a gente sai, mas a ACIARA fica"*, ressalta Manoel de Assis.

Sonhador e, acima de tudo, um realizador, Manoel de Assis deixa como ensinamento um exemplo de gestão firme, transparente e conectada às necessidades reais da cidade. Ele enxergou a associação não apenas como entidade empresarial, mas ainda como instrumento de transformação social. Como diz, *"A ACIARA é uma entidade que tem um papel que é mais do que representar os empresários de Araguaína, é representar, também, a nossa sociedade. Ela assumiu esse papel e não tem como fugir mais disso"*. Portanto, *"tem que ter um crescimento contínuo e consistente, estruturado num viés de ética, de transparência e de profissionalismo"*.

Outro ensinamento de Manoel de Assis vem da sua conduta de trabalhar sempre de forma integrada, unindo forças e desenvolvendo trabalhos relevantes em parceria com outras instituições (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, Fecomércio e Federação das Indústrias do Estado do Tocantins). Eis o que ele diz sobre a integração: *"Enxergo que, ao trabalhar de forma integrada, nós temos muito mais forças do que simplesmente se tomar frente de algo"*. Hoje, mesmo

afastado da diretoria, ele segue atento aos rumos da ACIARA e deixa a sua mensagem para os próximos presidentes:

“Eu deixo uma mensagem de que a ACIARA seja forte. Embora ela seja uma instituição, ela tem uma vida [...] que ela seja resiliente, porque ela é importante, não só para o comércio de Araguaína, como ainda para a sociedade de Araguaína. Ela tem um nome, e esse nome tem que ser tratado com muito zelo. Para isso, as pessoas que ocuparem o cargo precisam trabalhar com planejamento e coragem, porque você está representando uma entidade; e atrás dessa entidade tem lá cerca de 600 associados.”

Manoel de Assis Silva



Marcio Alessandro Milfont Parente

*Filho de migrantes, herdeiro de coragem,
fez do comércio sua maior viagem.
Das prateleiras simples ao som da canção,
transformou trabalho em realização.
Na ACIARA, guiou com firmeza e clareza,
mesmo sem verbas, plantou grandeza.
Feiras, debates e união constante,
incluiu com respeito cada comerciante.
Deixou a lição: liderança é servir,
pensar no coletivo, lutar e construir.*



Marcio Alessandro Milfont Parente:

iniciativa, visão empresarial e
compromisso com o coletivo¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Outro araguainense

Nascido em Araguaína, no dia 7 de julho de 1975, Marcio Alessandro Milfont Parente cresceu em meio à construção dos primeiros pilares sociais e econômicos da cidade. Carrega no nome e na história familiar as marcas de uma linhagem de empreendedores migrantes que ajudaram a construir a Araguaína atual. Filho de Miranda Parente e Milfont Parente, naturais de Exu, PE, ele cresceu sob a influência de uma família que deixou o Nordeste sertanejo em busca de uma nova vida no interior goiano. Representa uma geração moldada pela migração em busca de oportunidades e integrada a uma comunidade marcada por famílias que construíram o tecido comercial. A família Parente é conhecida por negócios como a Loja do Parente e o Universo dos Ferros.

Aos 7 anos de idade, Marcio Alessandro perdeu o pai, caminhoneiro; e coube à sua mãe, professora reconhecida em Araguaína, sustentar a família trabalhando em três turnos. A perda fez com que ele iniciasse sua vida profissional aos 13 anos, quando começou a trabalhar em loja de material de construção. Pouco depois, foi aprovado em concurso do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Marcio Alessandro Milfont Parente, em 20/2/2025.

(IBGE), onde trabalhou com demandas dos meios urbano e rural. *“O IBGE foi um grande ponto de partida, assim, com algo melhor na minha vida”, afirma.*

*“Eu tinha um objetivo de ser alguém e ter conquistas na minha vida e não ser mais um a deixar o tempo levar.
Sempre acreditei que o dia, as 24 horas, você as aproveita se quiser.
Eu fiz a escolha de fazer, de vencer.
Então eu tinha que aproveitar aquelas 24 horas todos os dias.”*

Marcio Alessandro atuou, também, no ramo de consórcios e, determinado, não tardou a empreender por conta própria. Além disso, em 1996, fundou a Casa Milfont, um mercadinho de secos e molhados. Com o tempo, descobriu na música uma paixão e uma oportunidade de negócio. Ao iniciar a revenda de instrumentos musicais, firmou parceria com a franquia nacional Songs, fundando, em 1999, a loja que o tornaria conhecido na cidade. Nesse mesmo ano casou-se com Adriana Coutinho Ferrari Parente. Ao lado da esposa, também comerciante e proprietária do Mundo Infantil, consolidou-se como empreendedor de múltiplas frentes. Expandiu os negócios para o setor agropecuário e, em 2011, adquiriu a Ferrari Motos, concessionária da Yamaha, que chegou a ter filiais em diversas cidades do Tocantins.

Paralelamente aos negócios, Marcio Parente e esposa fundaram, ainda nos anos 2000, uma creche no Setor Palmas. *“Se você quer transformar o futuro, comece pelas crianças. Trabalhar com quem ainda está se formando é mais transformador do que tentar mudar adultos prontos”, reflete.* Mais de 1.500 crianças passaram pela instituição.

A experiência de Marcio Alessandro é, também, a de um homem que nasceu em Araguaína e com ela cresceu. Ao mesmo tempo, viu a cidade se transformar e ajudou a construí-la com trabalho e visão de futuro. Assim, a consciência social e o espírito empreendedor prepararam o caminho para sua entrada no associativismo.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2016-2017)

ACIARA na nova perspectiva administrativa de Araguaína

O período em que Marcio Alessandro presidiu a ACIARA (2016 a 2017) coincidiu com um momento crucial para Araguaína: a consolidação de uma nova fase administrativa na prefeitura, com a gestão de Ronaldo Dimas. Segundo ele, foi um momento de *“virada de chave”* para a cidade, que passou a ser vista como território promissor em infraestrutura, investimentos e planejamento urbano de longo prazo. Fortalecido por essas

transformações, o comércio tornou-se ainda mais articulado com os poderes públicos e a sociedade civil organizada.

A trajetória de Marcio Alessandro dentro da ACIARA teve início em 2005, como associado, e cresceu nas atividades da entidade, sobretudo a partir das gestões de Eunice Kühn e Antônia Alvarenga. De início como participante, depois como apoiador das feiras EPOCA, organizadas pela associação, ele se aproximou mais efetivamente do associativismo, contribuindo com equipamentos de som e serviços de sua loja. *“A Eunice foi fazer a feira no Mirandão e ela precisava de ajuda com equipamento de som. Então, como a gente tinha o conhecimento e ela sabia que eu sempre estava disposto a contribuir, ela veio falar comigo”*, lembra. Com essas interações, ele ficava mais próximo da instituição.

Posteriormente, Marcio Alessandro integrou a diretoria da presidenta Antônia Lopes (2011–3); ocupou a vice-presidência na gestão de Manoel de Assis (2014–5); enfim, assumiu a presidência, ciente de suas responsabilidades e com o compromisso de fortalecer o comércio local e a própria estrutura da entidade.

“Cada mandato que passa, a ACIARA tem feito o papel que tem que ser feito. Que é cuidar e fortalecer o comércio, tentando ajudar o máximo possível a prefeitura, como tem feito todos os anos, com feiras, com eventos como o Dia das Mães, dos Pais.”

Mesmo diante da escassez de recursos financeiros, a gestão de Marcio Alessandro enfrentou o desafio de realizar a feira Araguaína Tem, em 2017 – uma alternativa à paralisação da tradicional feira EPOCA, interrompida por quatro anos por falta de verba. Com apoio do governo do estado, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas e dos próprios comerciantes, a feira foi um marco de retomada da visibilidade dos empreendimentos.

Além da feira, a ACIARA sob Marcio Alessandro foi marcada por uma série de ações formativas. Logo no início do mandato, ele promoveu uma extensa programação de palestras e capacitações voltadas a colaboradores de empresas associadas. Reuniu mais de 1.500 profissionais. Essa ênfase na qualificação foi uma das formas encontradas a fim de preparar o comércio local para os novos desafios do mercado.

Outro destaque foi a reforma da sede da ACIARA, com melhorias na fachada e a construção de rampa de acessibilidade. Para Marcio Alessandro, mais que obras físicas, tratava-se de um símbolo de modernização, acolhimento e compromisso com a inclusão. Durante sua gestão, também promoveu debates entre os candidatos a prefeito, aproximando os empresários da esfera política sem comprometer a independência da instituição. Assim, manteve o papel da ACIARA como articuladora da vida pública e econômica da cidade.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Representar o coletivo; o senso de continuidade; o comércio como partido da ACIARA

Marcio Alessandro assumiu a presidência da ACIARA com um senso claro de responsabilidade: representar o coletivo. *“Quando você é presidente, você não é mais você. Você é o representante do comércio da sua cidade. Você tem que parar de pensar em quem eu sou e pensar no que é melhor pra nós”*, resume. Orientou sua gestão a seriedade na busca de parcerias e no fortalecimento institucional. Um de seus legados é a postura de continuidade: em vez de rupturas, buscou consolidar iniciativas das gestões anteriores e preparar terreno para as futuras.

Os desafios enfrentados foram muitos: falta de recursos para eventos de grande porte, articulações com o poder público, manutenção da neutralidade política da entidade, dentre outros. Mas o legado que deixou é robusto. Com coragem e senso de responsabilidade, conseguiu fortalecer a imagem da ACIARA como instituição estratégica para o desenvolvimento de Araguaína.

Entre os aprendizados que compartilha com os que hoje trilham os caminhos da associação, Marcio Alessandro destaca a importância de manter a ACIARA como apartidária e voltada, exclusivamente, ao fortalecimento do comércio e da cidade. *“A ACIARA nunca foi parcial a um político. Ela sempre foi apolítica. E isso é o que faz ela ser a mais forte do estado”*, afirma. Para ele, esse posicionamento ético é a base para que

a instituição continue a ser respeitada por governos, empresários e pela população.

Marcio Alessandro reconhece o papel da ACIARA como parceira da gestão pública, especialmente no período em que ajudou a articular demandas da prefeitura no governo federal. Segundo ele, essa colaboração foi essencial para destravar investimentos e consolidar a credibilidade da administração municipal em meio a instâncias superiores.

Ao deixar a presidência, Marcio Alessandro reiterou a importância de saber o momento certo de contribuir e o momento de passar o bastão. *“Cada um tem o seu tempo ali dentro. O meu tempo passou. Hoje a gente tem que contribuir com os que vêm e contribuir para a ACIARA. Porque a ACIARA, eu sempre disse que é a associação comercial mais forte do estado”*, declara. E essa contribuição, para ele, se traduz em presença, apoio e fé no coletivo. Sua mensagem aos próximos cinquenta anos da ACIARA é clara:

“O que eu gostaria é que a ACIARA continue sendo o que foi feita para ser: uma entidade imparcial e comprometida com o comércio de Araguaína e que ela possa trazer o máximo de benefícios junto com o poder público para o aumento e o fortalecimento do nosso comércio.”

Marcio Alessandro Milfont Parente



Dearley Kühn

*Advogado da vida, da ética e da lei,
em Araguaína um novo lar encontrei.
Na ACIARA, décadas de dedicação,
sempre ao lado da classe em cada ação.
Com diálogo firme e espírito público,
ergueu pontes no cenário político.
Manteve a entidade imparcial e forte,
respeitada no Sul, no Centro e no Norte.
Seu legado ensina com clareza e razão:
associativismo é união, nunca partição.*



Dearley Kühn:

aposta em Araguaína, mediação
institucional e associativismo empresarial



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um goiano de Morrinhos

Dearley Kühn nasceu em 3 de novembro de 1966, na cidade de Morrinhos, GO. Ainda na infância, sua vida foi marcada por mudanças decisivas. Aos 3 anos de idade, acompanhou a família na mudança para Goiânia, onde seu pai, recém-ingresso na Polícia Rodoviária Federal, se estabeleceu profissionalmente. A capital goiana tornou-se seu espaço de formação, tanto nos estudos em escolas públicas quanto na construção de seus primeiros vínculos profissionais e afetivos.

Estudante dedicado, Dearley Kühn ingressou na faculdade de Direito, aos 16 anos, para ser o primeiro de sua família a obter um diploma universitário. Foi na universidade que conheceu sua esposa, a também advogada Eunice Ferreira de Sousa Kühn. Casaram-se logo após a formatura e iniciaram uma parceria de vida e profissão que perdura até hoje. *“Nós sempre combinamos muito, inclusive na advocacia”*, lembra ele. Eunice seguiu carreira nas áreas de família e trabalhista, enquanto Dearley se dedicou ao direito civil e criminal.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Dearley Kühn, em 18/2/2025

A vinda do casal para Araguaína, em 1991, foi fruto de uma visita casual à cidade nas comemorações de aniversário do município; a visita foi casual, porém motivada: foi a convite do então prefeito João Ribeiro, casado com Idê, tia de Dearley Kühn. Araguaína vivia os primeiros anos de consolidação do estado do Tocantins, criado em 1989, e carecia de profissionais na assessoria jurídica. Ciente dessa carência, o prefeito convidou o casal de advogados para integrar a equipe de sua gestão, um desafio enorme para profissionais em início de carreira. Paralelamente ao trabalho no município, o casal montou um escritório e começou a advogar para clientes de Araguaína e região. A decisão revelou-se acertada: a cidade os acolheu e, desde então, tornaram-se parte indissociável de sua história.

“Eu vim para o lugar certo no momento certo [...]. Acho que nunca teve um dia ‘mais ruim’ que o outro, não! Sempre um dia melhor que o outro! E assim nós seguimos, trabalhando muito.”

Estabelecido como advogado e empresário, Dearley Kühn também construiu uma sólida trajetória familiar em Araguaína, exemplificada pelo casal de filhos, Roger e Raissa. Igualmente formados em Direito, são referência na advocacia: o filho atua ao lado do pai no escritório; a filha é juíza do trabalho na cidade. *“Eles têm orgulho de ter estudado no Colégio Santa Cruz. Meus*

filhos sempre foram muito dedicados e nós participávamos de tudo, nunca faltamos a uma reunião de pais”, conta Kühn, com orgulho dos filhos pelo mérito da dedicação, que marcou sua vida familiar.

Em 1994, Dearley Kühn foi convidado pela presidente da ACIARA Cleide Brandão (1997–8) para assumir a diretoria jurídica da instituição. A partir de então, sua ligação com a associação se tornou constante. A seu turno, sua esposa presidiria a ACIARA no período 2009–11, deixando importantes contribuições à instituição. Evidentemente, ela contou sempre com a colaboração do marido, que seguiu ativo e participe em diversas gestões ao longo de mais de duas décadas, até chegar à presidência, em 2018.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2018–2019)

ACIARA na consolidação de Araguaína como polo econômico

Dearley Kühn assumiu a presidência da ACIARA em um momento de crescimento expressivo de Araguaína. Com população de 180 mil habitantes, a cidade se firmava como polo econômico do norte tocantinense e com influência forte sobre cidades e municípios vizinhos. *“Aqui nós temos o privilégio de atender a três regiões importantes do Brasil: sul do Pará, sul do Maranhão e norte do Tocantins”*, explica ele.

A localização estratégica e a autonomia comercial frente à capital, Palmas, tornavam Araguaína em uma cidade singular em desenvolvimento regional. Houve investimento crescente em infraestrutura urbana, fortalecimento da base empresarial e modernização dos serviços públicos. Conforme observa Dearley Kühn, *“Araguaína é diferente, tem vida própria. É uma cidade com desenvolvimento espontâneo, de gente trabalhadora e que pensa pra frente”*.

Em paralelo ao dinamismo econômico da cidade, a ACIARA consolidava-se com relevância no cenário estadual. Sua força ficou evidente quando, ainda no primeiro ano de gestão, Dearley Kühn foi convidado, em nome da associação, a assumir a Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, que abrangia a indústria e comércio, comunicação, turismo e cultura.

“Assumi a ACIARA em janeiro de 2018. Quando foi em abril de 2018, em decorrência da importância da associação no contexto estadual, a ACIARA foi convidada para indicar o secretário de Indústria e Comércio da época.”

O convite partiu diretamente do então governador Mauro Carlesse. Conforme frisa Dearley Kühn, *“O convite foi para a ACIARA, e não para mim”*. Em todo caso, o gesto mostrava o tamanho e o respeito que a associação havia conquistado.

Durante os oito meses em que permaneceu no cargo, ele levou a voz dos empresários de Araguaína ao governo estadual e articulou parcerias que beneficiaram diretamente o comércio local – como o patrocínio à Expoara e a realização de cursos de capacitação.

No plano local, sua gestão foi marcada por iniciativas de fomento ao comércio, com campanhas como “Meus Dois Amores” – unindo as datas do Dia das Mães e dos Namorados – e a grande campanha de Natal, que sorteou um automóvel entre os consumidores. *“Com baixo custo para os associados e muita parceria, conseguimos alavancar as vendas e movimentar o comércio”*, lembra. As ações buscavam dinamizar o comércio e fortalecer o vínculo entre lojistas e comunidade, mesmo em tempos de instabilidade econômica nacional. Também foram promovidas palestras e capacitações para lojistas e colaboradores, muitas vezes com apoio do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), da prefeitura e do governo estadual, com foco na qualificação e no fortalecimento do setor.

Dearley Kühn deu continuidade às ações das gestões anteriores, mantendo a ACIARA como um lugar de diálogo plural, com forte presença institucional. Também promoveu encontros com candidatos a cargos públicos, sempre com vistas ao equilíbrio e à neutralidade. Sua gestão reafirmou o papel da instituição como espaço de construção de consensos e promoção do desenvolvimento local.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Assegurar o apartidarismo; diálogo com o poder público; continuidade da gestão bem-sucedida

A presidência da ACIARA sob Dearley Kühn foi marcada por uma visão madura do papel associativo. Sua trajetória de mais de trinta anos na associação lhe permitiu fazer uma leitura apurada dos desafios e das potencialidades. Entre os desafios, destaca a necessidade de assegurar a independência política da instituição; durante sua gestão, fez questão de mantê-la como apartidária, mesmo diante da intensa aproximação de líderes políticos em períodos eleitorais. Para ele, essa é uma condição indispensável para se preservar a credibilidade institucional: *“A ACIARA não pode ter rabo preso. Precisa manter a imparcialidade para continuar sendo respeitada, não importa quem ganhe as eleições. Ela não pode se tornar uma entidade política. Ela faz política, é diferente”*. Essa advertência deixa um grande ensinamento para os futuros presidentes da associação.

Entretanto, Dearley Kühn enxerga – e exalta – o papel da ACIARA como ponte entre os empresários e o poder público. Por isso, ao longo de sua atuação, a instituição sempre teve acesso direto a prefeitos, vereadores, deputados e governadores, não para fazer política partidária, mas para construir soluções voltadas ao comércio, à indústria e aos serviços. *“A ACIARA*

faz política classista. Ela tem que estar pronta para atuar em qualquer cenário, defendendo sempre os interesses dos empresários”, afirma.

Entre suas principais contribuições como presidente, Dearley Kühn destaca, justamente, a elevação da ACIARA a um novo patamar político por meio da indicação de seu nome à Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado. *“Foi a primeira vez que a ACIARA indicou esse cargo. Eu não fui convidado por ser o Dearley, não! Eu fui convidado porque eu era o presidente da ACIARA! Então, a ACIARA é que fez o cargo. Isso mostra o quanto a entidade é respeitada no Tocantins”*, avalia.

Outro desafio enfrentado foi a condução das campanhas promocionais e das capacitações com poucos recursos disponíveis. Para Dearley Kühn, o segredo esteve nas parcerias: com o Sebrae, o governo do estado, a prefeitura e empresários locais. *“Sozinho ninguém faz. A força da ACIARA está na sua união. Cada diretor, cada colaborador, cada associado têm um papel importante”*, reflete. Além do legado de ações e campanhas, ele se orgulha de ter deixado uma diretoria coesa e atuante ao fim de seu mandato. *“Não basta fazer uma boa gestão. É preciso garantir que a próxima também seja forte. E eu tive a satisfação de entregar a ACIARA para um grupo de pessoas comprometidas”*, ressalta.

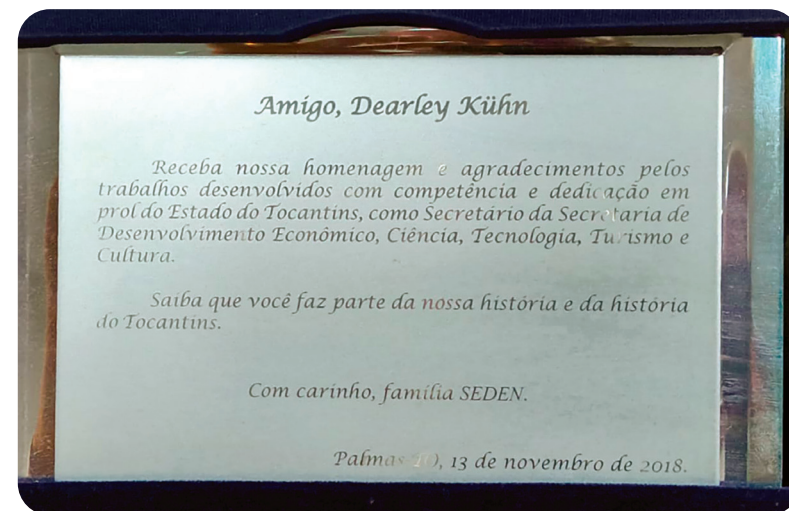
Sobre a cidade que ajudou construir ao longo dos anos, Dearley Kühn afirma: *“Araguaina antes era chamada de ‘Capital do Boi Gordo’, mas isso mudou. Hoje é também conhecida como*

a capital econômica do Tocantins. Temos a agricultura que está cada dia mais forte, e principalmente o setor comercial mais pujante do estado". Nesse cenário, a ACIARA surge como representante desse grandioso polo comercial

Ao refletir sobre sua história, Dearley Kühn destaca que sua maior satisfação é ver a ACIARA consolidada como indispensável ao desenvolvimento de Araguaína. *"Ela cresceu muito nesses trinta anos. Hoje, uma atuação da ACIARA pode influenciar diretamente as decisões da cidade. Ela precisa seguir evoluindo, com bons diretores, boas causas e relevância crescente",* pondera. Para os próximos cinquenta anos, sua mensagem é clara:

"Temos que nos espelhar no passado, nos bons exemplos, para fortalecer o futuro. A ACIARA é como uma família pra mim. E eu estarei sempre à disposição para colaborar com essa entidade que tanto contribuiu para Araguaína e para minha própria trajetória."

Dearley Kühn



Hélida Dantas

*De infância marcada por luta e mudança,
fez da resiliência sua esperança.
Empreendedora de alma e coração,
construiu negócios com superação.
Na pandemia, voz conciliadora,
defendeu empresários, firme e acolhedora.
Reorganizou finanças, criou educação,
deu à ACIARA nova inspiração.
Deixou a lição, simples e verdadeira:
unidos somos fortes, varas na mesma fileira.*



Héliida Dantas:

coragem, resiliência, liderança e espírito associativista em tempos difíceis



TRAJETÓRIA PESSOAL

Mineira de nascimento, goiana de vivência

Embora nascida em Uberlândia (MG), em 25 de agosto de 1966, Héliida Dantas viveria até os 4 anos de idade em Bom Jesus de Goiás, onde moravam seus pais, comerciantes. Em 1971, seu pai foi eleito vereador, mas sofreu ameaças de morte por causa de rivalidades políticas; então a família teve de fugir às pressas. O destino final seria Araguaína.

Movido pela coragem e intuição empreendedora, o pai montou uma loja de tecidos. A mãe se destacou como costureira e empreendedora criativa, montando um ateliê de vestidos de noiva que se tornaria referência. Ficou conhecida como “a casamenteira de Araguaína”, de tanto ajudar a produzir os sonhos de muitas noivas da região, sempre com carinho e talento.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com a senhora Héliida Dantas, em 14/3/2025.

Foi nesse ambiente de comércio, trabalho duro e criatividade de que Héliida Dantas se desenvolveu. Aos 14 anos, precisou sair de Araguaína para estudar, na cidade natal. Ela viveu por cinco anos em Uberlândia, onde ingressou no curso de Direito; mas, um esgotamento emocional a fez retornar à terra que a acolheu desde a infância. Pouco depois, foi aprovada em concurso para trabalhar no Banco do Brasil, onde atuou por oito anos. *“Ali, aprendi a olhar para o dinheiro de cima pra baixo, e não ser controlada por ele”*, lembra, destacando que o banco lhe foi uma escola de disciplina e educação financeira.

“Eu vi muitas dores, muitas lágrimas, muita gente que acreditava muito no negócio e botava tudo lá dentro e depois não dava certo. Então, trabalhar no banco foi um verdadeiro laboratório para formação da minha gestão financeira.”

Com o tempo, a vida impôs recomeços a Héliida Dantas. Após o casamento, ela se mudou para Goiânia, mas aí passou por uma série de dificuldades financeiras. Com o apoio dos pais, ela retornou a Araguaína, em 1991. Enquanto trabalhava no banco, fundou, com o então marido William Rezende, a Lojas Fama. Começava ali uma longa jornada empreendedora, marcada por dificuldades, crises econômicas e reestruturações; também por conquistas impressionantes.

O início não foi fácil. Héliida Dantas passou por endividamento, cobranças agressivas, escassez de recursos e crises familiares. Mas, com determinação e espírito de sobrevivência, assumiu, de vez, a gestão do negócio. Deixou o emprego estável no banco para mergulhar no mundo do empreendedorismo e enfrentar uma década de trabalho intenso, sem domingos ou férias. Era preciso reestruturar a empresa até torná-la saudável financeiramente.

Após sucessivas provações (endividamentos, separação e recomeços solitários), Héliida Dantas reergueu seu negócio com coragem e racionalidade. Em 2010, já tinha dezessete lojas e saúde financeira. Isso após uma separação empresarial e conjugal resolvida de forma inédita: por meio de sorteio! Ela lembra como fez: *“Primeiro dividimos as lojas em duas regiões: uma ficou com sete lojas, outra com dez lojas. Mas foi uma divisão com que nós dois concordamos, e depois sorteamos”*.

Héliida Dantas ficou com as sete lojas correspondentes à região de Araguaína. Quinze anos depois, esse número se transformaria em oitenta unidades, espalhadas por várias cidades. Reconstruiu sua vida pessoal, conheceu um novo amor, viu seus filhos se tornarem adultos preparados e seus netos crescerem em um ambiente de afeto e respeito. *“A princípio, achei que minha família tinha acabado. Depois, entendi: eu tenho uma família, ela só se reorganizou”*, reflete.

A aproximação entre Héliida Dantas e ACIARA não foi planejada. Foi construída, aos poucos, a partir de experiências práticas

e da percepção da força do associativismo. De início, seu contato com a entidade veio por necessidade: buscava apoio para resolver um impasse com o poder público relacionado com o uso de carros de som no comércio. Foi então acolhida por Antônio Lopes, presidenta da época (2011–3), que lhe mostrou, com atenção e eficácia, o papel fundamental da associação na defesa dos interesses da classe empresarial. *“Eu pensei: ‘É bom mesmo a gente ter uma associação, porque você, sozinho, você não tem voz diante do poder público’. Então, eu comecei a enxergar a força que tem uma associação perante o poder público”*, conta

Sensibilizada com essa experiência, Hélida Dantas passou a integrar a diretoria da ACIARA, ainda de forma discreta. Posteriormente, aceitou o convite para ser vice-presidente na gestão de Dearley Kühn (2018–9), apesar de, à época, não ter intenção de assumir protagonismo. No entanto, a inesperada nomeação dele para a Secretaria de Indústria e Comércio do Estado a colocou, de forma interina, à frente da associação. A partir desse primeiro contato direto com a dinâmica da ACIARA, ela compreendeu a relevância e a potência daquela instituição. Quando se aproximava uma nova eleição, e diante da cultura interna da associação de continuidade entre vice-presidência e presidência, Hélida Dantas foi novamente procurada. Resistiu, ponderou sua disponibilidade; mas acabou convencida pela importância de contribuir ativamente com a classe empresarial. Assim, assumiu a presidência da ACIARA para o biênio 2020–21, movida por um profundo senso de dever coletivo.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2020–2021)

ACIARA em tempos de pandemia

Em 2020, quando Hélida Dantas assumiu oficialmente a presidência da ACIARA, o mundo – e Araguaína – estava prestes a viver um de seus maiores desafios: a pandemia de covid-19. Assim, sua gestão, que começava com planos de continuidade associativa, campanhas promocionais e apoio empresarial de rotina, logo foi atropelada por uma crise sanitária, econômica e social sem precedentes.

Cidade construída pela força de seus empreendedores, Araguaína se viu diante do impensável: o fechamento do comércio, a paralisação de atividades, a incerteza. *“Quando caiu a pandemia no meu colo, caiu também na minha empresa”*, lembra Hélida Dantas. À frente da ACIARA, ela teve que abandonar temporariamente sua própria empresa para dedicar-se integralmente à missão de representar uma classe aflita e desesperançada. Durante meses, viveu sob pressão constante: comerciantes desesperados ligavam em busca de orientação; o poder público exigia posicionamento; e o Ministério Público ameaçava judicializações.

“Meu telefone não parava. Comerciantes ligavam a cada minuto. Era uma panela de pressão, com o Ministério Público de um lado, o poder público de outro, os empresários e os colaboradores no meio [...] Era um misto de desespero com incerteza.”

O papel de Héli da Dantas foi o de mediadora, conciliadora e, sobretudo, articuladora. Levantou dados, organizou pesquisas com associados, participou de numerosas reuniões e entrevistas, tornando-se referência para outras cidades do Tocantins e estados vizinhos (cidades como Redenção, Marabá e Parauapebas olhavam para Araguaína antes de tomar decisões). Ela entendeu, como poucos, que aquele não era um momento de autopromoção, mas sim de associativismo real. Como exemplo de liderança, mediou conflitos, enfrentou pressões e ameaças, defendeu com firmeza o direito à sobrevivência das empresas, sempre com responsabilidade sanitária.

Além disso, a gestão de Héli da Dantas enfrentou e resolveu desafios internos da ACIARA: reestruturação de contratos, reforma administrativa, modernização do estatuto da associação e, principalmente, reorganização financeira. *“Recebi a ACIARA com o caixa zerado e entreguei com o caixa gordo”*, afirma, sem vaidade, mas com senso de dever cumprido. Outro marco de sua gestão foi a criação do programa ACIARA Educacional,

voltado à formação gratuita de empresários e seus colaboradores. Para ela, uma associação precisa gerar valor. *“Eu acredito muito que as associações têm que gerar valor para o associado. Não se trata apenas de representar, mas de capacitar, de preparar o empreendedor para os desafios do mercado”*, reflete

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Parar/não parar o comércio; gestão de crises; importância do recomeço

A gestão de Héli da Dantas à frente da ACIARA é lembrada como um dos períodos mais desafiadores e emblemáticos da história da associação; mas foi ali que a força dessa instituição se destacou. Com uma liderança firme e sensível, a dirigente reforçou o papel da instituição como voz da classe empresarial. Conquistou espaço de diálogo com os órgãos públicos, fortaleceu os laços internos da associação e ajudou a consolidar Araguaína como referência regional em gestão de crise.

À frente da ACIARA, Héli da Dantas enfrentou uma pandemia, reorganizou finanças, modernizou processos e, sobretudo, resgatou a autoestima do comerciante araguainense. *“A ACIARA voltou a ser motivo de orgulho. O associado sentiu que pertencia a algo relevante, representativo, de verdade”*, diz ela. Isso seria o seu maior legado à frente da associação. Não menos importante, outra benfeitoria de sua gestão foi devolver autonomia

financeira à entidade. Com austeridade e eficiência, entregou uma associação solvente, com recursos em caixa e capacidade de investimento. *“Cortei tudo: capa de revista, festa cara, contrato sem retorno. O caixa da ACIARA passou a ser soberano”,* lembra. Para Héliida Dantas, o caixa da ACIARA representa mais do que recurso: representa liberdade. *“Associação sem renda própria é refém do poder público. Quando você tem autonomia financeira, pode fazer e pensar o que quiser, sem interferência”,* pondera.

Com olhar voltado para o futuro, Héliida Dantas reforça a importância de eventos como feiras, congressos e encontros empresariais que movimentam a economia local e geram oportunidades. Ela destaca o posicionamento geográfico da cidade como estratégico para o país, pois liga as regiões Norte, Sul e Centro-Oeste; ou seja, vislumbra Araguaína como polo logístico e centro de eventos de negócios. *“Araguaína tem vocação para o business. Aqui, tudo que é de negócio prospera”,* diz, com a convicção de quem viu a cidade crescer, tropeçar e se reerguer – tal como ela própria. Para os próximos anos, Héliida Dantas deixa uma mensagem sobre a força coletiva:

“Na ACIARA, eu aprendi a força do associativismo. Juntos, somos fortes. Desunidos, somos impotentes. Como o feixe de varas: quando a gente junta o feixe de varas, ele se torna forte.

Mas, uma varinha sozinha, ela é frágil. Então, a mensagem final minha é essa, que a gente experimente o associativismo e que aprenda a magia do feixe de varas.”

Héliida Dantas



Denilson Silva

*Do Paraná trouxe a força da união,
cresceu entre muitos, aprendeu a partição.
No comércio e no banco, construiu visão,
liderança guiada pela colaboração.
Na ACIARA, retomou a grande feira,
com brilho e força, vital parceira.
Expandiu associados, fortaleceu laços,
deu ao comércio novos abraços.
Com humildade e fé no coletivo,
ensinou: servir é o caminho mais vivo.*



Denilson Silva:
gestão de impacto,
diálogo e expansão¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Uma paranaense de Indianópolis

Caçula de uma família de dez irmãos, Denilson Silva nasceu em 2 de setembro de 1968, em Indianópolis, PR. Desde cedo, a convivência numerosa e o senso de coletividade moldaram sua compreensão do mundo e despertaram seu espírito associativista. Dividir, respeitar, escutar e aprender com o outro era parte da rotina.

“Acho que, desde que eu nasci, eu participo desse associativismo. Primeiro, minha mãe e meu pai. Quando eu nasci, eu estava lá dentro do mesmo quarto com eles o tempo todo, e quando eu mudei de quarto eu fui para um quarto de cinco irmãos, nós éramos dez [...] imagina um quartinho pequeno, cinco pessoas, vários anos convivendo juntos. Então, eu acho que o associativismo está dentro de mim desde criança mesmo.”

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Denilson Silva, em 18/12/2024.

De família humilde, Denilson Silva teve sua formação para o trabalho iniciada na roça desde pequeno, como ajudante de seu pai, que durante anos trabalhou de “meeiro”. Com a transição da família para a cidade, ajudou no pequeno negócio da família, uma lanchonete, e trabalhou em um despachante até que alcançou a sonhada vaga em um banco. Dada sua dedicação, teve uma rápida ascensão até a chefia de seção.

Em 1989, Denilson Silva iniciou sua trajetória no Norte, ao ser transferido pelo Banco Bamerindus para Marabá (PA). Naquela tarde, ao conhecer a agência, foi apresentado à sua primeira colega de trabalho – e também à primeira mulher que conheceu na cidade. *“Lembro desse dia como se fosse hoje, lembro da roupa que ela estava usando. No mesmo dia fomos tomar um suco e, meses depois, começamos a namorar. Logo nos casamos e tivemos duas filhas, Denise e Giulia. Para mim, foi amor à primeira vista”*, diz com emoção.

Durante dez anos em Marabá, Denilson Silva passou por várias funções: chefe de seção, tesoureiro, gerente de serviços, subgerente e, finalmente, gerente geral. Depois, aceitou um grande desafio: transferiu-se para Laranjal do Jari (PA), na divisa com o Amapá, lugar que muitos recusavam pelas dificuldades. Ele, porém, viu ali uma chance de aprendizado e crescimento. Após dois anos, recebeu outra oportunidade, agora por meio de uma transferência para Araguaína, *“cidade que me acolhe até hoje”*, pontua Denilson.

Mais tarde, já em Araguaína, a esposa de Denilson Silva, já com curso superior, fez uma pergunta que o marcou: *“E a sua*

formação? Quando vai começar a estudar?”. Antes dos 30 anos, ele decidiu investir em si mesmo e iniciou a faculdade de Ciências Contábeis na cidade.

A trajetória de Denilson Silva no comércio começou em 2004. Mas, nos primeiros anos, a esposa é que conduziu praticamente tudo sozinha. Tiveram um sócio, mas logo compraram sua parte e seguiram apenas os dois. Vindo do setor bancário e do escritório de contabilidade, Denilson Silva contribuiu especialmente na área financeira, visto que ainda estava no banco. A decisão de deixar a carreira bancária aconteceu após outra pergunta marcante, agora de suas filhas: *“Papai, por que nós temos que trocar de amigos de novo? Já perdemos tantos amigos, não queremos mais mudar daqui”*. Naquele momento, ele percebeu que manter a estabilidade familiar era mais importante. Recusou a transferência para Palmas e decidiu empreender em Araguaína. *“Dois amigos muito especiais, João Roberto Barbosa e Alberto Souza Brito, literalmente me abraçaram e me deram todo apoio para construir minha história em Araguaína. Gratidão sempre a esses dois amigos”*, lembra. Hoje, a família possui três lojas: uma de utilidades e decoração, a loja Ten Tem, com vinte anos de história e mais de dez mil itens no estoque; outra é especializada em móveis rústicos; e há uma focada em móveis finos e para área externa, pensados para o clima e estilo de vida da região.

A caminhada de Denilson Silva no empreendedorismo ensinou-lhe que o apoio mútuo, a troca de experiências e a força do coletivo são fundamentais para o sucesso. É com convicção

que defende que *"Nenhum empresário cresce sozinho"*. A experiência bancária, a formação familiar e a vivência no comércio moldaram um perfil de liderança atenta às pessoas, com visão estratégica e capacidade de articulação – marcas que o acompanham em sua caminhada associativista e o conduziram até a presidência da ACIARA.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2022–2023)

ACIARA na retomada da vida cotidiana pós-covid 19

Assumir a presidência da ACIARA em 2022 foi um desafio estratégico para Denilson Silva: tratava-se do momento pós-pandemia, quando empresários buscavam caminhos para retomar fôlego, inovar e reencontrar o público. Ele encarou o desafio com foco em três frentes: fortalecimento institucional, relacionamento com os poderes e expansão da base associativa.

O período da gestão foi marcado por uma reestruturação interna que envolveu reformas no regimento, fortalecimento da governança e a criação do Conselho de Ex-presidentes, além de maior integração com a prefeitura, Ordem dos Advogados do Brasil, Sindicato Rural, Sistema S, Fecomércio e Federação das Associações Comerciais e Empresariais do Tocantins (Faciet).

“A diretoria conseguiu transitar muito bem em todos os poderes, porque não é fácil, não é fácil mesmo! [...] mas tivemos uma gestão de muito respeito.”

Um dos marcos da gestão de Denilson Silva foi a retomada da feira EPOCA, que estava há dez anos sem acontecer. Sob nova concepção e metodologia, o evento cresceu exponencialmente: mais de 160 expositores, público superior a quarenta mil pessoas e um modelo voltado não apenas à exposição de marcas, mas também à geração efetiva de negócios. Houve palestras com nomes nacionais como Natália Beauty, Felipe Titto, Camila Farani e João Kepler. *“Todo mundo fala, feira EPOCA antes de Denilson e depois de Denilson. [...] 93% dos expositores disseram que gostaram e que participariam novamente”*, pontua Denilson Silva, que ressalta a importância de parcerias com outras esferas para o sucesso de suas ações à frente da associação. Faz questão de deixar clara sua gratidão: *“Agradeço especialmente à prefeitura de Araguaína, na pessoa do prefeito Wagner Rodrigues, e ao governo do estado, representado pelo governador Wanderlei Barbosa, pelo apoio durante a minha gestão”*.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Reanimar o comércio; ampliação da base de associados; diálogo com a política

Ao assumir a presidência da ACIARA em um momento de "retomada" do comércio pós-pandemia de covid-19, Denilson Silva se viu em uma gestão que enfrentaria inúmeros desafios ante o cenário de incertezas. *"Eu recebia muitas ligações dos empresários, todos desesperados, preocupados com o futuro, achando que realmente não teria uma saída"*, lembra. Mas, seu olhar voltado aos associados lidou com as adversidades e os liderou nesse recomeço. *"Eu cuidei de papel a vida inteira, em banco, na minha empresa. Na ACIARA, foi a única coisa que eu não quis cuidar, eu fui cuidar do quê? Eu fui cuidar do associado!"*, afirma, sintetizando sua abordagem direta e conectada às pessoas.

Assim, Denilson Silva deixou marcas concretas e simbólicas: uma entidade financeiramente estruturada, mais participativa, influente e conectada com os anseios do empresariado local. Ele enfatiza que um dos maiores orgulhos e legados de seu mandato foi o crescimento de 48% na base de associados ativos da ACIARA, em grande parte resultado da campanha "Eu + 1", em que cada diretor e associado foi incentivado a indicar novos membros.

Outro ponto alto foi a conquista de um valor recorde em caixa para a ACIARA, lembra Denilson Silva. Valor este fruto de recursos oriundos principalmente da mensalidade dos associados e do sistema de Serviço de Proteção ao Crédito (SPC). Além disso, ele articulou diretamente com o governo do estado melhorias na infraestrutura do Distrito Agroindustrial de Araguaína, incluindo a revitalização da rodovia TO-422. Por esse motivo, teve seu nome inscrito na placa inaugural da obra – gesto que ele recebeu com surpresa e humildade, mas que simboliza o reconhecimento pelo seu empenho em políticas públicas voltadas ao empresariado.

Como ensinamento, Denilson Silva considera que a ACIARA não pode se afastar do ambiente político, "dos outros poderes". Eis o que pensa: *"Nós precisamos, sim, da política, não partidaricamente, mas a própria entidade precisa se envolver mais, na minha opinião"*. Especialmente diante da dificuldade de engajamento das novas gerações, ele vê com preocupação o futuro do associativismo e da sucessão empresarial. *"As pessoas não querem seguir os passos dos pais"*, pontua. Com isso se enfraquece a cultura empreendedora e coletiva. Para Denilson Silva, o associativismo é um valor que precisa ser exaltado e permanentemente cultivado.

Além da ACIARA, Denilson Silva atua em outras entidades, como o Rotary Club, do qual é membro desde 2003, e da Faciet, onde exerce atualmente o papel de conselheiro. É com orgulho que ele fala dessa federação: *"A Faciet é muito mais do*

que uma entidade representativa; ela é a ponte que conecta as associações locais às esferas estadual e nacional, defendendo os interesses do empresariado, promovendo desenvolvimento, capacitação e políticas públicas voltadas para o crescimento econômico sustentável. O trabalho da Faciet inspira e reforça a importância de estarmos organizados e unidos. Ela potencializa nossas vozes, articula soluções conjuntas, oferece suporte e promove a integração entre as diversas associações do estado".

Com o mesmo orgulho por atuar em ambas as instituições, Denilson Silva destaca que estar vinculado à ACIARA não significa apenas fazer parte de uma associação local, mas ainda integrar uma rede muito maior de empresários que, assim como ele, acreditam que o associativismo é a chave para se transformarem não apenas negócios, mas também comunidades e cidades inteiras. *"Estar associado é muito mais vantajoso do que atuar isoladamente. Unidos por objetivos comuns, ampliamos as chances de sucesso e fortalecemos o ecossistema empresarial. A associação existe para ouvir, entender necessidades e buscar soluções para todos",* reflete.

Sempre atuante, Denilson Silva deixa um convite: *"Se você ainda não é associado ou se sente à margem, convido-o a refletir: juntos somos mais fortes".* E deixa sua mensagem final: *"Meu sincero desejo é que cada palavra compartilhada aqui sirva como um farol para sua jornada. Encontre em cada relato uma inspiração prática, uma lição valiosa. Permita que esta leitura seja o ponto de partida para um crescimento significativo e contínuo em sua vida pessoal e profissional".*

Resgatando o lema rotariano que leva consigo, ele finaliza:

"Nunca se esqueça: mais se beneficia quem melhor serve."

Denilson Silva



CENARIUN
O Tocantins em Revista

EXCLUSIVA
ACIARA
A Associação Comercial e Industrial de Araguaína completa 48 anos fortalecendo empresas, gerando negócios e incentivando o empreendedorismo da cidade.

RANCHO DO BIA
Primeira steakhouse de Araguaína inaugura seu espaço físico.

COLÉGIO SANTA CRUZ
Instituição educacional Orionita comemora 60 anos de fundação.

PERFIL PROFISSIONAL
MÉDICO - COM DANILO CASTRO
Em destaque, o primeiro cirurgião plástico natural do Tocantins, membro eleito da Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica e referência em cirurgia plástica pós-geracional.

PERFIL PROFISSIONAL
ARQUITETA E URBANISTA COM SYNARA FERRARI
Conheça a trajetória da arquiteta e empresária, especialista em móveis e ambientes planejados, que realiza o sonho dos clientes, através da transformação de espaços.

48 anos ACIARA



Fábio Lopes de Almeida

*Do Maranhão ao Tocantins, história de fé,
formado na luta, no lar e no que é.
Professor, corretor, líder comunitário,
empreendedor atento, sempre solidário.
Na ACIARA, guardião do cinquentenário,
uniu tradição ao olhar visionário.
Fez da gestão um modelo exemplar,
planejar, executar, sempre inovar.
Deixa a lição para o tempo futuro:
cuidar da história é sonhar no seguro.*



Fábio Lopes de Almeida:

modelo de gestão no
cinquentenário da ACIARA¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um maranhense de Riachão

Fábio Lopes de Almeida nasceu em 20 de janeiro de 1978, em Riachão (MA). Filho de José Pereira de Almeida, carpinteiro, e Maria Luísa Lopes de Almeida, dona de casa, é o caçula de seis irmãos criados sob os princípios da honestidade, do trabalho e da fé. Ainda em 1980, a família se mudou para Araguaína, cidade que se tornou palco de toda a trajetória pessoal e profissional de Fábio Lopes. “Não tinha mais série para os meus irmãos estudarem. E Araguaína era famosa. Minha mãe e meu pai contam que era como se fosse o Eldorado, a grande cidade dos sonhos”, lembra ele. A decisão dos pais de deixar a vida rural para investir na educação dos filhos foi determinante; é um fato de que Fábio Lopes se lembra com gratidão.

“Era uma visão de dois agricultores, de que a educação seria capaz de mudar o destino daquelas crianças. E isso é um ponto forte de agradecimento aos meus pais”

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Fábio Lopes de Almeida, em 17/7/2025.

Os anos iniciais em Araguaína foram marcados pela simplicidade e pela formação de memórias que revelam tanto as dificuldades quanto a criatividade da família em superar desafios. A preocupação inicial era ter um lar nesse lugar ainda desconhecido. Com a venda de terras, a família adquiriu uma casa na rua Falcão Coelho. A lembrança de Fábio Lopes é afetiva: *"Imagine uma casa feita toda em mogno. Pintada de azul e cor-de-rosa, era a cor da casinha. E meus pais compraram essa casa, que é o mesmo local em que a gente está lá hoje. A casa não existe mais, a gente fez uma de tijolos, mas era uma casa de madeira muito bonitinha, muito bem feita. Tinha conforto nessa casa"*.

Além de segurança, o novo lar representava um novo começo e a esperança de dias melhores. Nessa localização, conhecida como *"Areias"*, a família viveu anos de simplicidade e conquistas. O pai sustentava a família construindo casas e currais em fazendas, do Tocantins e do sul do Maranhão. Com isso, passava meses fora a trabalho; os recursos ele mandava para a esposa, Maria Luísa, que, dedicada ao lar, administrava as finanças e cuidava da educação dos filhos.

Desde cedo, Fábio Lopes viveu experiências que moldaram seu caráter. Ele se lembra, com nitidez, de seus primeiros dias na Escola Presbiteriana de Araguaína, quando, aos 5 anos, relutou em se separar da mãe, agarrando-se ao vestido dela. O episódio transformou-se em um marco, pois, meses depois, foi ele próprio quem pediu para voltar a estudar. Esse despertar precoce para o conhecimento viria a acompanhá-lo por toda

a vida. *"Minha mãe nunca mais teve problema comigo quando veio aquele desejo meu de ir para escola e aquele desejo de querer saber, de querer conhecer"*, resume. Excelente aluno, posteriormente ingressou no Colégio Guilherme Dourado, onde desenvolveu seu gosto pelos estudos. Outro momento marcante ocorreu quando, ainda criança, não pôde ingressar no renomado Colégio Santa Cruz por falta de vaga, mesmo que seu irmão se dispusesse a pagar a mensalidade. *"Foi um trauma muito grande. Eu queria muito estudar lá, mas não consegui. Anos depois, Deus me mostrou o porquê"*, conta.

Fábio Lopes descreve a infância como um tempo de dificuldades, mas também de aprendizados que o moldaram. *"Eu não tinha como levar a lancheira para a escola, porque não tinha lanche. Mas tinha uma criança que dividia o lanche comigo. A gente se tornou amigo e até hoje a gente é amigo"*, conta, com emoção. Os pais – sobretudo a figura materna – foram decisivos para a formação dele. Dona Maria Luísa, firme em princípios éticos, ensinou-lhe os caminhos norteadores de um cidadão: *"As minhas bases existenciais de caráter, de conduta que eu quero levar pro túmulo vêm dos meus pais e, depois, da Igreja"*. Do pai, carpinteiro respeitado, herdou a disciplina do trabalho e a humildade.

As memórias de Fábio Lopes se misturam ao crescimento de Araguaína. A infância foi vivida nas ruas de terra do bairro São João, entre brincadeiras com vizinhos e o encanto de ver a cidade se transformar. Um dos episódios que guarda, com

carinho, foi quando, ainda menino, apareceu na televisão local; ele foi filmado brincando nas montanhas de areia deixadas pelas obras de pavimentação em pedras da rua onde morava. *“Eu fiquei na propaganda da prefeitura. Foi marcante”*, lembra, enfatizando a importância de presenciar o início das obras que possibilitaram o avanço do comércio na região.

Aos 13 anos, Fábio Lopes ingressou na Comunidade Católica Nova Aliança, onde permaneceu por quase três décadas. A vivência comunitária e religiosa desenvolveu nele habilidades de liderança, oratória e compromisso social. Paralelamente, começou a trabalhar cedo: vendeu geladinhos na rua, ajudou em frutarias e, ainda adolescente, atuou na cantina do Colégio Santa Cruz. O trabalho, que inicialmente lembrava uma decepção por não ser aceito anteriormente para estudar na escola, acabou se tornando uma oportunidade de aprendizado e resiliência. Em 1994, aos 15 anos, foi aprovado em concurso público para trabalhar na prefeitura de Araguaína. Era sua primeira conquista.

“Com 16 anos, tomei posse e fui diretamente para um departamento chamado Secretaria de Desenvolvimento Urbano de Araguaína, trabalhar no cadastro imobiliário com cobrança de IPTU.”

Foi o início de uma longa jornada de aprendizados no serviço público, em um mundo totalmente desconhecido de mapas, dados e documentação. Ali, Fábio Lopes se destacou pela organização, herdada de sua mãe, pela busca incessante de conhecimento e, principalmente, pela capacidade de liderança, mesmo ainda tão jovem. Esse período inicial simboliza não apenas um desafio pessoal, mas também um momento de aprendizado institucional, em que ele começou a construir competências técnicas que o tornariam referência no campo administrativo e imobiliário em Araguaína.

A experiência vivida por Fábio Lopes entre 1996 e 1998 evidencia a confluência entre valores pessoais e formação profissional. Ao enfrentar o desemprego depois de pedir exoneração, logo após um período de oração em que pediu apenas resiliência para aceitar os desígnios divinos, ele demonstrou um traço de maturidade que marcaria sua trajetória. A atuação temporária no cartório, lidando diretamente com escrituras e documentação imobiliária, agregou ainda mais experiência prática em um ramo que, mais tarde, seria central em sua vida profissional.

Fábio Lopes retornou à prefeitura em 1998, como chefe do setor de IPTU. A volta representa um marco de consolidação profissional. Com apenas 20 anos, assumiu uma função de grande responsabilidade em meio a um cenário de instabilidade administrativa, caracterizado por denúncias de irregularidades nas gestões anteriores e necessidade urgente de reorganização interna. Sua gestão destacou-se pela aplicação

de critérios técnicos, pelo rigor organizacional e pela integridade ética, atributos que lhe conferiram credibilidade na sociedade e no corpo funcional. Esse período não apenas permitiu sua inserção definitiva no serviço público, mas ainda reforçou a importância de líderes jovens e tecnicamente qualificadas para a modernização das estruturas administrativas municipais.

Fábio Lopes desejava cursar Medicina. Mas não quis contrariar sua mãe, que não queria vê-lo longe da família. Assim, no início dos anos 2000, formou-se em História, pela Universidade Estadual do Tocantins, em um período em que também participou ativamente da mobilização estudantil, que resultou na criação da Universidade Federal do Tocantins (UFT). Aprovado no concorrido concurso do estado para professor de História em Araguaína, tomou posse em 2002. *“Eu dava aula até as 19h30, depois descia para a prefeitura. E voltava para cumprir a carga à noite. Fiquei nessa loucura, trabalhando de manhã, tarde e noite por causa das vinte horas”*, lembra.

Mais tarde, já servidor experiente, com estabilidade profissional pelo estado e pensando no futuro, Fábio Lopes fez um curso de corretor e decidiu empreender, abrindo sua própria imobiliária, em 2009. Com *know-how* de liderança e de gestão no setor imobiliário público, havia um longo caminho a ser trilhado no setor privado. Concomitantemente, ainda lecionava no estado e cursava Gestão em Turismo na UFT. O início de sua nova empreitada foi em um pequeno escritório: *“Éramos eu, a secretária e um corretor parceiro. Só nós três. E os dois eram*

meus funcionários. E não foi fácil. Você montar uma carteira de clientes, você saber que você tem contas fixas nesse período todo”, lembra.

A decisão de Fábio Lopes representou uma guinada de vida, marcada por desafios, superações e consolidação de seu nome no setor empresarial, principalmente por sua credibilidade conquistada e pelo zelo ao lidar com a realização de sonhos. *“É qual que é o sonho de todo ser humano? É ter uma casa. Eu trabalho com sonhos, as pessoas querem ter uma casa. O mercado é movido por isso”*, reflete. Com esse cuidado, ele foi formando e aumentando sua carteira de clientes. A *Tocantins Imóveis*, que nasceu pequena (instalada na casa de sua mãe), cresceu com Araguaína, de modo que, em 2012, Fábio Lopes deu um grande passo: mudou a imobiliária para o prédio na rua Rodoviária, onde permanece.

A Araguaína que Fábio Lopes viu crescer desde 1980 experimentou transformações significativas ao longo das décadas. Ele aponta a importância de um bom planejamento e uma gestão eficiente para que a cidade atraia e fomenta o investimento. *“Quando você tem uma cidade com boa infraestrutura, bem cuidada, o investimento vem”*. A ascensão do mercado imobiliário em Araguaína foi impulsionada por políticas públicas como o Estatuto das Cidades – que levou a planos diretores mais modernos e participativos e permitiu o surgimento de novos tipos de empreendimentos imobiliários; por programas federais como o Minha Casa Minha Vida; e por uma infraestrutura urbana em

constante evolução resultante de boas gestões municipais. Tudo coincidiu com a jornada empreendedora de Fábio Lopes. Hoje consolidada, a *Tocantins Imóveis* gera empregos e presta serviços essenciais ao mercado imobiliário da região.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA E DA ACIARA (2024-2025)

ACIARA entre ajustar o associativismo à transformação digital e representar o empresariado

Quando assumiu a presidência da ACIARA, em 2024, Fábio Lopes já trazia consigo uma sólida trajetória de participação institucional e comunitária. É associado desde a fundação de sua imobiliária, em 2009. *“Poxa, se é associação comercial, como é que eu não vou ter vínculo? Nada mais importante do que eu fazer parte da associação e fui lá e me filiei”*, reflete ele. Até então, havia acompanhado de fora o trabalho da associação; tudo mudou quando foi convidado e tornou-se diretor no período da gestão de Héli da Dantas (2020–21). Ele conheceu por dentro o mundo e os desafios do associativismo: *“E eu vi o poder de gestão da Héli da. Aquela mulher com o pulso forte, negociando com outro pulso forte, que era o governo, à frente de algo que não estava nos manuais. Como se comportar numa pandemia, num mundo empresarial, isso não existia! A Héli da deu conta desse*

recado. E eu ajudando na diretoria dela”. Fábio Lopes seguiu aprofundando sua atuação nos anos seguintes; na gestão de Denilson Silva (2022–3), colaborou e aprendeu ainda mais sobre o poder da representatividade.

“Lá dentro, você vai aprendendo, vai estudando e vê algo muito diferenciado no mundo do associativismo: a preocupação com a representatividade de uma pessoa jurídica! Você vê os mais antigos que estão na casa, alguns que já foram até presidentes, o cuidado, o zelo com aquele nome, com aquele nome que tem peso, que é o nome da ACIARA.”

A eleição para a gestão 2024–25 da ACIARA evidenciou a importância da unidade empresarial em uma cidade marcada por fortes vínculos pessoais e comerciais. O risco de rachas internos, capazes de comprometer relacionamentos entre empresários e gerarem impactos no ambiente de negócios, levou à articulação que uniu duas chapas em torno de um consenso: a vice-presidência ocupada por Fábio Lopes. A escolha não se deu ao acaso, mas pela credibilidade já construída em sua trajetória como diretor em dois mandatos e pela capacidade de articulação, reconhecida publicamente. A experiência anterior como

líder em ambientes comunitários e religiosos, como membro atuante do Rotary Club e como empresário de sucesso, somada ao perfil de orador respeitado, consolidou a posição de Fábio Lopes como figura de confiança.

Nesse processo, a ACIARA reafirmou um princípio fundamental de sua história: buscar a renovação de quadros da diretoria executiva, valorizar propostas em detrimento de compromissos pessoais e fortalecer a visão de que ela pertence ao conjunto de associados e que, por isso mesmo, deve se orientar pelo interesse coletivo.

Entretanto, com a inesperada renúncia do então presidente William Rezende, em agosto de 2024, Fábio Lopes assumiu a presidência, em um contexto de transição delicada que exigiu firmeza institucional e clareza de propósitos. Seu discurso de posse foi marcado pela ênfase em três verbos norteadores: acreditar, planejar e executar. Conforme disse, *“Acreditar nas pessoas e nas potencialidades dos diretores. Planejar todas as ações com transparência e ética e executar tudo que for planejado nos próximos dias e meses restantes do meu mandato”*. Essas palavras traduzem uma concepção moderna de gestão aplicada ao associativismo.

Mais que dar continuidade administrativa, Fábio Lopes imprimiu um caráter estratégico à sua atuação que tinha por objetivo trazer profissionalismo à gestão da ACIARA, reforçando a necessidade de transparência, reestruturação organizacional e estrutural e foco no associado como razão de ser da instituição.

“A minha grande preocupação era deixar claro que eu não estava assumindo a presidência para cuidar de diretor, e sim do associado. Porque, primeiro, você é associado, depois, você é diretor. A existência da instituição se dá pelo associativismo, pelos associados.”

Fábio Lopes assumiu o desafio: *“Saí da cadeira do lado e sento na cadeira da frente, onde você se coloca à disposição para ser bombardeado”*, disse. Ele elaborou um planejamento do que poderia ser executado, fez diagnósticos ao conversar com colaboradores, viu e ouviu demandas, dores, mazelas e trouxe mais gestão para a ACIARA. Sua liderança buscou profissionalizar os processos internos, sanar pendências administrativas e fiscais, bem como estabelecer um padrão de governança.

Seu mandato coincide com um período de transformações significativas no município e no cenário nacional. Quando Fábio assumiu a presidência da ACIARA, em 2024, Araguaína vivia um período de forte expansão urbana e comercial, marcada pela consolidação de grandes empreendimentos imobiliários, pelo crescimento do setor de serviços e pela chegada de novas universidades e empresas. Mas, ainda enfrentava desafios de infraestrutura, logística e organização do espaço urbano.

Assim, na retomada pós-pandemia, ou seja, recente, a cidade de Araguaína – polo regional em saúde, educação e comércio –

atraía novos investimentos e ampliava sua importância estratégica no Tocantins; ao mesmo tempo, o setor produtivo enfrenta desafios impostos pelas mudanças econômicas, pela transição de consumo para as plataformas digitais e pelas novas exigências de competitividade. A ACIARA, que desde 1975 acompanha e defende os interesses do comércio e da indústria local, encontra-se então em um momento estratégico: de um lado, há a necessidade de se fortalecer o associativismo em meio à transformação digital; de outro, há a missão de representar com firmeza os empresários diante de políticas públicas municipais e estaduais.

O ano de 2024 foi marcante, pois Araguaína completava 66 anos de emancipação como maior polo econômico do norte tocantinense, com sua forte vocação comercial, sua expansão imobiliária e seu pujante setor de serviços. A ACIARA, por sua vez, logo chegaria ao seu cinquentenário com o peso de uma história de credibilidade e união empresarial. Fábio Lopes a assume carregando a responsabilidade de honrar esse meio século de conquistas e lidar com o desafio de mantê-la moderna, atuante e livre de pressões externas: *“A ACIARA representa até quem não é associado. É respeitada de norte a sul do Tocantins. Nosso dever é manter essa força, participando da política, mas mantendo-a longe de interesses políticos”*, afirma.

O simbolismo de presidir a associação em seu cinquentenário deu a Fábio Lopes uma dimensão ainda mais profunda de sua responsabilidade. Sua fala sempre retoma a ideia de

missão: *“O presidente não é dono da ACIARA. Ele é apenas guardião de uma história maior que todos nós”*, diz.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Continuar e inovar; comunicação digital; gestão para o coletivo e o futuro

A gestão de Fábio Lopes na ACIARA é permeada por desafios, a começar da “inesperada” presidência. Como ele mesmo define: *“Dormi vice e acordei presidente”*, para dar início a uma gestão que testaria sua capacidade de conciliação, resiliência e visão institucional. Não lhe faltou disposição para encarar o desafio. Assumiu a presidência com um olhar atento às demandas da instituição e do empresariado; mas enfrentou resistência no início, ao implementar uma cultura de planejamento baseada nos questionamentos norteadores: *“O que queremos? Como vamos fazer? Quanto custa? Onde?”*.

Obstinado, Fábio Lopes não esmoreceu e liderou a equipe de colaboradores e gestores. *“Dou muita importância à executiva. Tenho homens e mulheres que estão lá, dedicados e com o mesmo objetivo do Fábio, que é fazer o melhor para o associado”*, afirma. Ele os conduziu a ações que resultaram em valiosos legados para a associação e toda a comunidade araguanense. Seu período na presidência se projeta pelo equilíbrio entre a

preservação de iniciativas consolidadas por gestões anteriores e novos projetos que trouxeram inovação, tecnologia e maior aproximação com os associados de todos os portes.

Dentre as ações mantidas, destaca-se o programa “ACIARA Educacional”, criado na época da presidência de Héli da Dantas (2020–21) e que continuou com grande êxito. Oferece encontros formativos a cada quinze dias, reunindo associados em palestras e debates voltados à capacitação e ao fortalecimento do empreendedorismo local. Outra ação de continuidade foi o “Café com Empresários”, ocasião de integração e *networking* em que empresários visitam suas empresas mutuamente, ampliando a troca de experiências e a aproximação do setor produtivo. Também permaneceu como carro-chefe o tradicional serviço de proteção ao crédito, oferecido há décadas e que segue sendo fundamental no dia a dia dos associados.

As campanhas promocionais que fomentam o comércio local, igualmente herdadas de gestões anteriores, foram não apenas mantidas, mas ainda modernizadas, com uso de tecnologia. Se antes a participação era feita em papel, hoje tudo é automatizado com QR Code e sistemas digitais, acompanhados de investimento em mídias televisivas, rádio, mídias sociais e carro de som. Essa evolução não só amplia o alcance; também conecta lojistas, vendedores e consumidores em torno de uma experiência mais dinâmica.

Outro projeto de longa tradição que Fábio Lopes fez questão de manter foi o “Praia Limpa, Praia Viva”, campanha

socioambiental que ganhou ainda mais força em sua gestão, envolvendo municípios parceiros como Araguaína, Xambioá, Araganã e Babaçulândia, além de empresas e órgãos como BRK, Energisa, Polícia Militar, Polícia Ambiental e Corpo de Bombeiros. A ação atua na conscientização de ribeirinhos, baraqueiros, barqueiros, estudantes e turistas, destacando o papel da ACIARA no cuidado coletivo com o meio ambiente.

Se por um lado Fábio Lopes cuidou de dar continuidade a iniciativas históricas, por outro inovou ao implantar ações inéditas em sua gestão. Um dos maiores destaques foi a realização do Fórum Empresarial de 2025, voltado exclusivamente para empresários e tendo como grande bandeira a discussão sobre inteligência artificial no mundo dos negócios. Outro marco foi a criação do “Podcast da ACIARA”, lançado em 2025 e que traz debates temáticos e diversificados para empresários e a comunidade em geral; ou seja, amplia a comunicação da associação, reforçando sua presença no meio digital.

Além disso, a gestão de Fábio Lopes buscou incluir, de maneira mais efetiva, os pequenos comerciantes de bairros mais afastados, levando campanhas e calendários diretamente às mãos de empreendedores populares. Esse movimento deu visibilidade a segmentos que antes não se sentiam tão representados, fortalecendo o senso de pertencimento. Foram criados eventos como a “Corrida ACIARA 50 anos”, que uniu esporte, celebração e integração comunitária. Outro ponto de destaque foi o redesign da identidade visual da ACIARA, com

o lançamento de um novo logotipo, acompanhado do registro histórico do anterior, para que essa evolução ficasse documentada e preservada nos anais da instituição. A iniciativa foi pensada não apenas como modernização estética, mas ainda como forma de projetar a associação nas próximas décadas, valorizando sua memória.

Fábio Lopes à frente da ACIARA destacou-se na defesa de pautas coletivas de grande relevância. A neutralidade política sempre foi bandeira de sua gestão, mas isso não o impediu de lutar por conquistas que beneficiam toda a sociedade. Defendeu a redução do ICMS em produtos essenciais, a retomada de voos regulares para Araguaína e a melhoria do atendimento do INSS na cidade, buscando maior oferta de perícias médicas. Da mesma forma, garantiu que a associação estivesse inserida nos debates sobre desenvolvimento econômico e turístico do município, sempre com foco no bem comum.

Assim, a presidência de Fábio Lopes combinou tradição e inovação. Ao mesmo tempo em que valorizou ações históricas e queridas dos associados, trouxe novos projetos, aproximou a ACIARA de diferentes segmentos e a modernizou. Sua gestão – em curso e concomitante à escrita e produção deste livro – é marcada pelo fortalecimento do diálogo com o poder público, pela busca de maior profissionalização da associação e pela ênfase na representatividade coletiva. Para Fábio Lopes, a ACIARA deveria ser não apenas um espaço de defesa dos interesses dos empresários, mas também uma instituição

promotora de desenvolvimento social e econômico. *“A ACIARA tem um peso muito grande. Ela não é só uma associação. Ela representa a força de toda uma classe e carrega a responsabilidade de dialogar com a sociedade e com o poder público”*, destaca.

Com uma gestão de dezessete meses, Fábio Lopes deixa, como importante legado, uma grande e necessária reforma estrutural e administrativa, tanto na área de projetos quanto de procedimentos. Conforme disse, *“A minha luta para conseguir ganhar um terreno, construir uma nova sede, não deu. Eu estou reformando, deixando a ACIARA com padrão do Sistema S de qualidade, com desenho de procedimentos, com planejamento estratégico”*. Outro legado relevante foi a criação de um calendário: *“Era meu grande sonho, ter um calendário com data, com tudo. Para que os associados soubessem o que vai acontecer hoje na ACIARA e o que está acontecendo na cidade”*, conta, com orgulho e ênfase na dificuldade para realizar tal ação e com o desejo de que ela seja mantida.

Além do calendário, a gestão de Fábio Lopes inovou ao reorganizar as datas das campanhas. *“A maior inovação não foi tecnológica, foi lançar a campanha no tempo certo. Porque ficava-se aguardando prêmios vindo do estado, que chegava no dia 15 de dezembro. Como é que você faz campanha de Natal na véspera do Natal? No ano passado, lançamos a campanha de Natal no dia 1º de outubro. Fez muita diferença para o comerciante”*, conta. Todas as campanhas, assim como outros eventos importantes, constam no calendário, o que possibilita o planejamento prévio da ACIARA e de seus associados.

Vale pontuar que durante sua gestão coube a Fábio Lopes uma difícil decisão: o cancelamento da aguardada feira EPOCA 2025. *“Foi por falta de apoio do estado, que no planejamento feito com a devida antecedência prometeu um valor, mas, na entrega, informou que seria metade. Eu não iria arriscar o caixa da instituição para pagar o prejuízo”*, argumenta. Com o não cumprimento do acordado, ele compreendeu que seria melhor recuar e não fazer a feira. *“Não tive vaidade nenhuma. Porque esse é o ano histórico, é o ano jubilar, é 50 anos, essa seria a feira dos 50 anos. Eu falei: ‘Deixa o meu nome no legado, o presidente que teve a coragem de cancelar a feira’”*, afirma, com a convicção e certeza de quem contou com o apoio da associação e da comunidade araguainense em tal decisão.

Como ensinamento, Fábio Lopes deixa esta reflexão: *“presidir a ACIARA significa cuidar de uma história coletiva”*. Um exemplo disso é justamente a produção desta obra comemorativa dos cinquenta anos da ACIARA, que tem como objetivo registrar, para a posteridade, a trajetória da associação por meio da memória dos caminhos percorridos, dos desafios e das realizações de seus ex-presidentes. Como bom historiador que é, ele ainda pretende entregar dois espaços de memória: uma sala-arquivo para organização e preservação de documentos da associação; e um espaço de memória – aberto à visitação – com imagens, objetos, relatos e documentos organizados em uma exposição dedicada a disseminar a história da instituição.

Fábio Lopes acredita que cada gestão que ainda virá deve colocar o seu “título” nessa trajetória, preservando o legado

dos que vieram antes e preparando o terreno para os que virão depois. Ele lembra que a associação precisa estar sempre em movimento, adaptando-se às mudanças, inovando e mantendo sua essência de representatividade, organização e transparência. Mais que administrar, é preciso zelar: da instituição, dos associados e do bem comum da sociedade. *“A ACIARA é uma jovem senhora de 50 anos. É preciso preservar essa história, mas também cuidar, adubar essa plantinha que já deu bons frutos, e que assim dará muitos mais”*, reflete.

Portanto, a lição mais profunda de Fábio Lopes está em sua visão de futuro. Ele não enxerga a ACIARA apenas no presente, mas projeta seus sonhos para as próximas décadas, pensando em como a instituição será lembrada dentro de cem anos. Ao refletir sobre isso, deixa uma mensagem que resume seu espírito de liderança e o propósito de sua gestão:

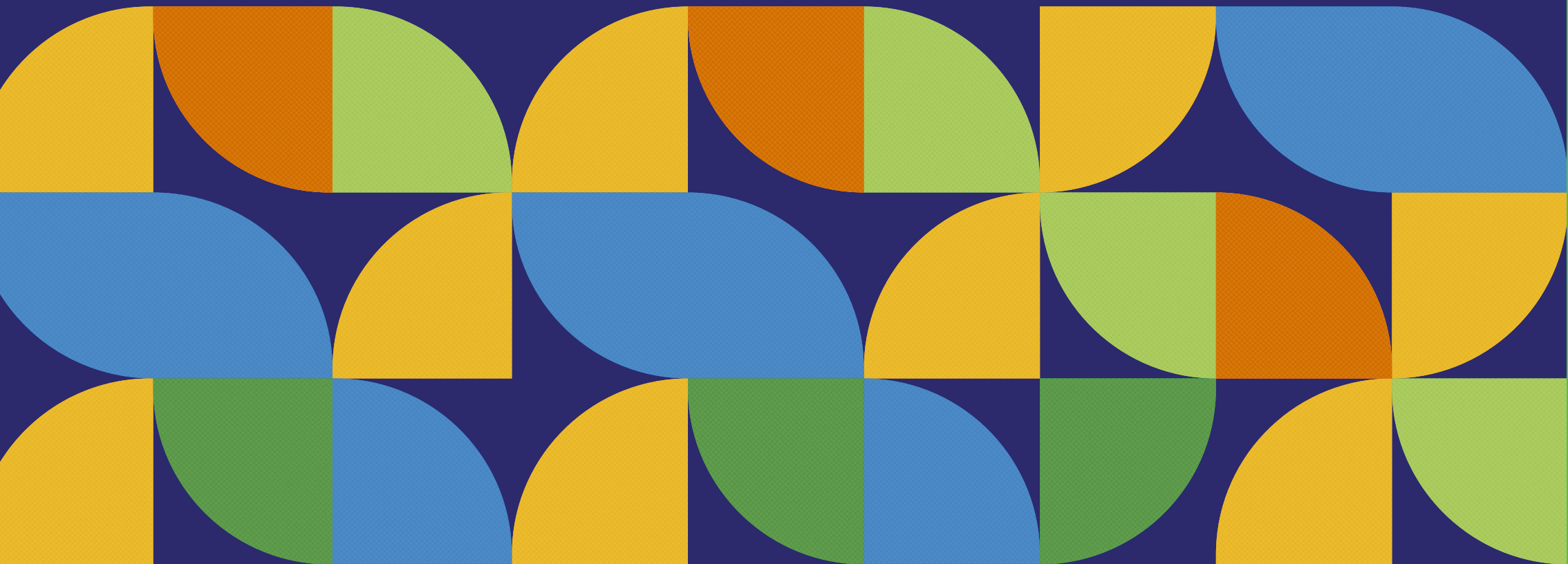
*“Eu quero que as pessoas olhem
para a minha gestão como modelo.
Modelo de organização,
de transparência, de beleza.
Que as pessoas sintam esse momento
histórico e daqui a 50 anos possam dizer:
Valeu a pena!”*

Fábio Lopes de Almeida





COM A PALAVRA: **os comerciantes**



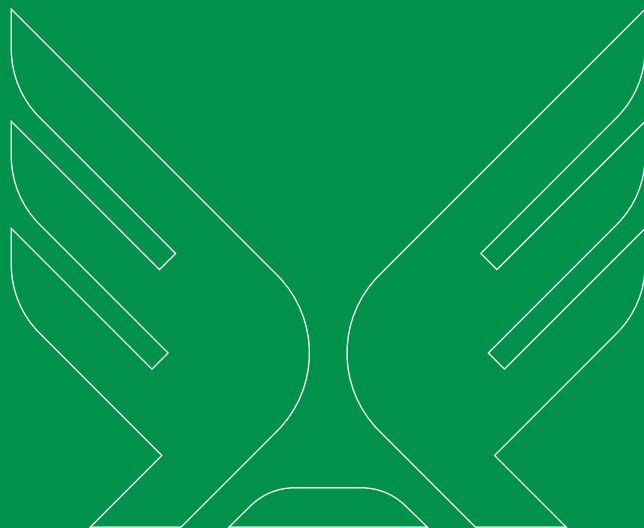
Carlos Carmo de Almeida – “Seu Carlito”

*No facão abriu trilhas, na palavra, confiança,
da roça ao balcão, viveu fé e esperança.
Com a Casa Sertaneja fez história pulsar,
um “tem de tudo” que fez a cidade prosperar.
Na memória, a Souza Porto em festa e poeira,
no caderninho, a confiança verdadeira.
Sobreviveu a crises, guardou tradição,
foi comércio, foi história, foi coração.
Seu legado ensina com voz destemida:
pioneirismo é coragem, é memória viva.*



Carlos Carmo de Almeida:

pioneiro e testemunha ocular
da ascensão (do comércio) de Araguaína¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Um maranhense de Riachão

Carlos Carmo de Almeida, conhecido carinhosamente como Seu Carlito, nasceu no dia 8 de janeiro de 1942, no município de Riachão (MA). Criado no meio rural, entre plantações, gado curraleiro crescido e brocas abertas com facão, viveu uma infância dura marcada pelo trabalho precoce e pela educação feita em casa, com professores contratados por seu pai para ensinarem os doze filhos e os vizinhos. Foi na cidade de Balsas que cursou os primeiros anos da vida escolar e dali partiu para Araguaína, convidado por seu irmão Santólio, que aí havia aberto uma loja de tecidos. Chegou à cidade em 1960, para trabalhar como balconista. Em pouco tempo, já demonstrava vocação para o comércio.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Carlos Carmo de Almeida, em 18/5/2025.

O pai, ao visitar a cidade para o casamento de Santólio, viu o potencial da região e prometeu ajudar Carlito a montar seu próprio negócio.

*“Meu pai viu a evolução da cidade,
e eu já tinha aprendido a mexer com
o comércio, já estava no dentro...
E aí ele prometeu um dinheirinho
pra eu começar um negócio.”*

Entretanto, com a morte repentina do pai, a promessa quase se perdeu, não fosse a mãe de Carlito, que lhe doou a parte dela na herança. Com esse dinheiro e apoio de amigos comerciantes, o jovem conseguiu montar seu primeiro armazém de secos e molhados, em 1968. Surgia, assim, a primeira versão da loja que ficaria conhecida como Casa Sertaneja (de início se chamava Casa Mineira).

Carlito se casou com Magnólia, em 1974, e tiveram quatro filhos. A relação – como ele mesmo define – não estava nos planos imediatos: *“eu estava começando a minha vida, assim, com o comércio”*; mas a responsabilidade e o amor consolidaram a família. A esposa não apenas partilhou da vida afetiva, como ainda esteve à frente do comércio nos anos em que Carlito se dedicou à pecuária.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA

A Casa Sertaneja e a necessidade de atender às demandas do desenvolvimento

Em 1960, Araguaína era ainda só um núcleo urbano em efervescência com a chegada da rodovia Belém–Brasília. O movimento da estrada impulsionou o comércio local, atraindo gente de vários lugares e fortalecendo o espírito empreendedor, como lembra Carlito: *“Quando eu cheguei, logo ela [a rodovia] foi chegando também. E aí era um movimento danado, a cidade estava crescendo, e a gente via o movimento do povo da companhia na cidade”*. Segundo ele, o comércio se concentrava, sobretudo, na rua Souza Porto.

A Casa Sertaneja, localizada na região central, logo se tornou referência. Descrita como *“a casa do tem-tudo”*, vendia desde ferramentas até cereais, alumínio, miudezas e artigos para o povo do campo. Carlito, atento aos movimentos da cidade e às necessidades dos clientes, sabia montar rancho e administrar prazos apenas com base na palavra e na caderneta.

*“Era no caderninho mesmo,
mas todo mundo pagava.
Era só na palavra.”*

Apesar de não ter participado ativamente da fundação da ACIARA, criada em 1975, Carlito acompanhou de perto o desenvolvimento da entidade e reconhecia sua importância. Não chegou a ser sócio formal, mas teve contato frequente com comerciantes envolvidos e compreendia o valor do associativismo. Sua atuação, mesmo que à margem da institucionalidade, fazia parte da base viva do comércio.

Durante o período de funcionamento da Casa Sertaneja (1968–1995), Araguaína atravessou momentos importantes: a consolidação como polo regional, a transferência da capital do Tocantins para Palmas e as mudanças nos hábitos de consumo. Carlito viu tudo isso da porta de sua loja. Presenciou o surgimento de novos mercados, o crescimento urbano, as festas tradicionais e os impactos da economia nacional sobre o comércio local.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Transições econômicas; aposta no comércio; coragem de mudar

Manter um comércio por quase três décadas em uma cidade em transição exige visão, resistência e inteligência emocional. Carlito enfrentou inflações, crises econômicas, concorrências desleais e o surgimento das lojas que vendiam tudo a R\$ 1,99, o que modificou um pouco o perfil de consumo na

cidade. *“O povo ia pro Paraguai, montava loja aqui, sem imposto, e a gente não conseguia competir”*, lembra a esposa, Magnólia.

Em 1995, veio a decisão de encerrar as atividades do comércio; mas não foi um fim: foi uma mudança de rota. Já envolvido com a atividade rural, Carlito passou a se dedicar integralmente à pecuária em fazendas adquiridas no Maranhão e no Pará. Mesmo distante do balcão, manteve vivo o espírito de negociação, trabalho e responsabilidade, valores que fez questão de transmitir às gerações que o sucederem.

A memória de Carlito é também a memória de uma cidade. Ele lembra o tempo em que a atual região central era tomada por mato, em que o curral de vacas ficava onde hoje está a Loja Fama e em que a feira livre era montada ao redor da atual praça Central. Vivenciou a modernização e, ao mesmo tempo, viu se manter firme a essência do povo araguainense: solidário, trabalhador e acolhedor.

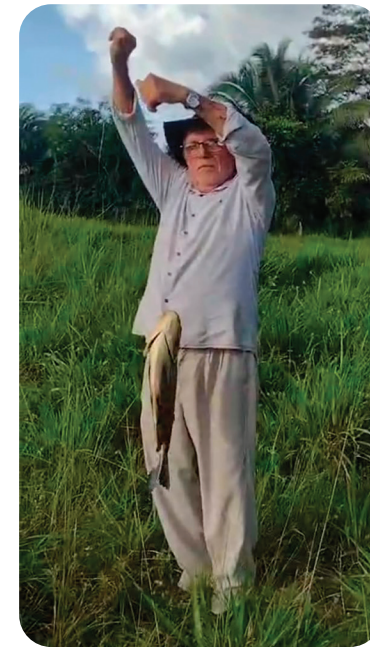
Entre as tantas histórias que compõem a vida de Carlito, uma se destaca como símbolo de sobrevivência: ele foi um dos sobreviventes do primeiro acidente de avião registrado em Araguaína. A bordo de uma aeronave pequena que caiu nos arredores de Babaçulândia, escapou com vida ao lado de outros três passageiros. *“Foi Deus mesmo que ajudou”*, pondera.

Carlito representa uma geração de comerciantes que ajudaram a transformar Araguaína em uma cidade empreendedora. Sua história, feita de simplicidade e coragem, é também

a história de tantos que apostaram nessa terra, enfrentaram desafios com dignidade e deixaram um legado para as novas gerações. Sua mensagem final é saudosa de um passado otimista que felizmente se concretizou no presente.

*“A Araguaína cresceu sozinha, em pouco tempo.
A gente via a cidade se movimentando, se
enchendo de gente e de esperança. Era uma
correria boa, de quem acreditava no futuro.”*

Carlos Carmo de Almeida



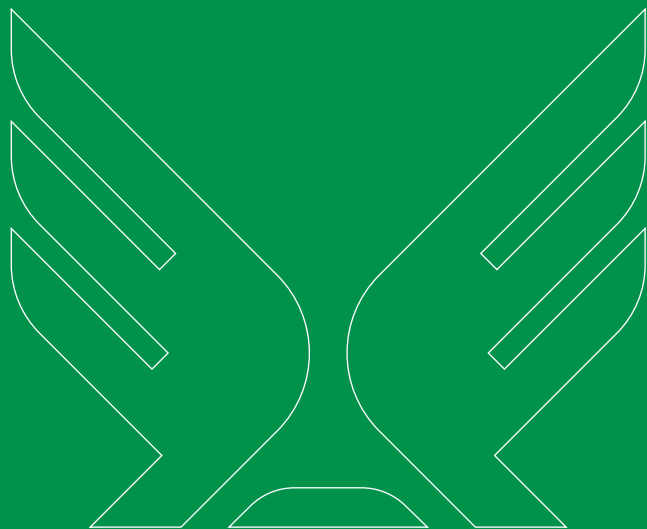
Elza Ferreira de Rezende

*Menina mineira que na dor se fez forte,
professora e comerciante, guiada pela sorte.
Com Francisco sonhou, mas a vida impôs,
na perda encontrou sua força depois.
Na Simone Calçados, coragem no olhar,
com clientes e amigos aprendeu a lutar.
Na ACIARA, sempre uniu e ensinou:
que crescer junto é o que fortaleceu e marcou.
Seu legado é exemplo, coragem e paixão:
trabalho e cuidado como vocação.*



Elza Ferreira de Rezende:

o protagonismo da mulher no
desenvolvimento do comércio



TRAJETÓRIA PESSOAL

A mineira de Patos de Minas

No coração de Minas Gerais, na cidade de Patos de Minas, nasceu Elza Ferreira de Rezende, em 2 de junho de 1949, para se tornar um dos nomes mais destacados do comércio de Araguaína. Filha de Sebastião Gonçalves Ferreira e Dorvalina Antônia Ferreira, veio à luz na fazenda da avó e passou a infância na fazenda dos pais, cercada pelo trabalho na roça e pelo cheiro de terra molhada. Era um mundo simples, mas repleto de aprendizados. Ainda pequena, descobriu o poder das letras quando aprendeu a ler com sua mãe.

“Achei a coisa mais esplendorosa do mundo quando eu aprendi a ler. Achei o máximo aprender, saber ler. Então, quando eu entrei pra escola, no primeiro aninho, eu sabia mais que os outros meninos, porque eu tinha sido alfabetizada.”

Aos 7 anos, Elza Ferreira se mudou com a família para a cidade, a fim de que ela pudesse estudar. Cerca de onze anos depois, aos 16, ela passaria por um acontecimento doloroso: a perda da mãe em um acidente de carro. Com a dor, veio a responsabilidade de cuidar dos cinco irmãos menores; e de seguir em frente.

Elza Ferreira estudou magistério, tornou-se professora e encontrou, na educação, não apenas uma profissão, mas ainda uma forma de manter viva a paixão pelos livros, que sempre a acompanharam. A disciplina, o cuidado com as coisas e a valorização da palavra dada, tudo veio dessa infância de raízes fortes.

Logo depois que se formou, Elza Ferreira conheceu seu futuro esposo: Francisco Antônio de Rezende. Aos 26 anos, em março de 1976, casou-se com ele e, em seguida, mudou-se para Araguaína. Francisco enfrentava dificuldades financeiras, mas carregava no peito a obstinação de recomeçar. Foi ele quem a trouxe para um lugar ainda pouco conhecido: Araguaína, no então norte de Goiás, cidade que ele conheceu em suas viagens como representante comercial. *"Quando ele falou em casar e morar em Araguaína, eu pensei: 'Meu Deus, onde é Araguaína?'. Fui procurar no mapa e nem encontrei"*, relembra Elza, entre risos. Quando chegou, a paisagem *"era só poeira"*, diz ela.

Foi o início de uma parceria de vida e trabalho. Ela, professora dedicada; ele, comerciante inquieto. No fim daquele mesmo ano, assumiram a direção de uma loja de calçados, já existente com o nome de Simone Calçados, escolhido pelo

antigo proprietário e mantido pelo casal. *"Era uma lojinha pequeninha, mas era o nosso sonho ali começando"*, lembra Elza Ferreira.

Nos primeiros tempos, não havia equipe. João atendia no balcão e Elza cuidava da retaguarda, trabalhando como professora e preparando o almoço, que levava, a pé, até a loja para o esposo. *"Não tinha mototáxi... a gente ia de coletivo. E quando precisava, eu ia a pé mesmo, com a marmita na mão"*, lembra.

A rotina era intensa; mas cada esforço significava um passo a mais para construir algo sólido. Em 1983, porém, a vida lhe impôs mais uma prova dolorosa: a perda repentina do marido. Com coragem, Elza assumiu a direção do negócio, dividindo-se entre o trabalho diurno na loja e um emprego noturno para garantir o sustento da família. *"Foi difícil, mas eu sabia que não podia parar. A loja era também a nossa história"*.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA

Simone Calçados e o impacto econômico da BR-153

A década de 1970 foi de transformações para Araguaína. A BR-153 se firmava como artéria econômica, facilitando o transporte e atraindo novos moradores. O comércio crescia, ganhando vitalidade com a chegada de empreendedores de

várias regiões do país. Elza Ferreira chegou a Araguaína quando ainda era um núcleo urbano em crescimento, marcado pela poeira vermelha, pela estrada Belém-Brasília, recém-aberta, e pela esperança de quem buscava prosperar no comércio e na vida.

Em 1976, quando o casal adquiriu a loja Simone Calçados, ela estava situada em frente ao Foto Souza, na época chamada Foto Havaí. A loja começou pequena, mas logo conquistou espaço. Pouco tempo depois, mudou-se para outro prédio do mesmo quarteirão, onde o espaço físico era maior.

“Pra mim, a maior dificuldade foi me sentir assim, sozinha, sem ter ninguém pra pedir ajuda. Aí, depois você começa a entender que você não está tão sozinha assim. Você tem que procurar alguém pra te auxiliar.”

A década de 1980 seria um período de desafios e descobertas. Ao mesmo tempo em que trabalhava como professora no Colégio Polivalente, Elza Ferreira se reinventava como comerciante, aprendendo a negociar, a lidar com fornecedores e a ouvir os clientes. *“A gente ganha dinheiro é na compra. Se comprar mal, pronto... perde. Com o tempo, aprendi a ouvir as pessoas, principalmente as meninas que estavam na linha de frente com os clientes”*, diz a ex-docente.

A mudança mais significativa veio em 14 de agosto de 1989, quando a loja se instalou na rua Cônego João Lima, n. 2074, endereço que se tornaria definitivo, consolidando a marca como referência de tradição e qualidade no comércio. Ali, Elza Ferreira acompanhou o crescimento do centro comercial e testemunhou a chegada de novos concorrentes, a modernização das vitrines e o fortalecimento do comércio de rua.

A Simone Calçados nasceu em um tempo em que o comércio de calçados na cidade ainda era restrito a poucas opções; mas com Elza Ferreira a loja inovou ao oferecer variedade de modelos, preços acessíveis e um atendimento personalizado que se tornaria sua marca registrada. Assim como outros negócios fundados naquele período, viveu momentos de prosperidade e crises econômicas. Sobreviveu à inflação dos anos 1980, à abertura econômica dos anos 1990, a oscilações no perfil de consumo e à concorrência das grandes redes nos anos 2000. Em cada fase, a capacidade de adaptação e a atenção às necessidades dos clientes garantiram a sobrevivência e o sucesso do negócio.

O relacionamento com a ACIARA foi uma consequência lógica do espírito empreendedor de Elza Ferreira. Desde cedo, ela compreendeu que o associativismo fortalecia os empreendedores, unia forças para reivindicarem melhorias e ampliava as oportunidades de negócios. *“A ACIARA é uma entidade que tem respeito estadual... é o espaço do comerciante. Unidos e reunidos, somos cada vez mais fortes”*, pontua Elza. Reconhecendo

o papel da entidade na defesa dos interesses do comércio e na união dos empresários, ela participou de reuniões, feiras e eventos, quando compartilhou experiências e apoiou projetos que visavam ao crescimento coletivo do comércio. *“As campanhas divulgam muito, ajudam a fomentar, a melhorar o comércio. Eu participo de todas as campanhas. Lançou a campanha, já começo a divulgar!”*, diz Elza Ferreira

O fortalecimento do comércio local, para Elza Ferreira, caminhou lado a lado com o papel da ACIARA. Associada desde o início da década de 1990, ela reconhece na entidade uma parceira fundamental. Em suas palavras: *“Para o comerciante, não tem nada igual. As campanhas ajudam a divulgar, os cursos formam nossos colaboradores, e a ACIARA Educacional é um exemplo disso. É muito importante para o crescimento do comércio”*. Mais do que participar, Elza Ferreira fez questão de se engajar. Atuou como tesoureira na gestão de Paulo Trovo (2005–2007), participou ativamente das campanhas e sempre reforçou que a ACIARA é *“a casa do empresário”*. Porém, expressa uma preocupação: *“muita gente pensa que a ACIARA é uma instituição fechada, que não pode vir procurar ajuda. Então a gente tem que fazer com que os comerciantes entendam que ela é aberta, que eles podem frequentar o dia que eles quiserem e precisarem. É o espaço deles”*, afirma Elza Ferreira.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Fazer o negócio sobreviver; o lugar da mulher no comércio; o cliente como norte

O caminho até consolidar a Simone Calçados foi pavimentado com trabalho árduo, superações e escolhas firmes. O primeiro grande desafio de Elza Ferreira foi manter a loja, conciliando responsabilidades para garantir a sobrevivência do negócio. Depois, vieram as exigências lógicas do crescimento: ampliação do espaço, adaptação a novas formas de pagamento, modernização das vitrines e gestão em um mercado cada vez mais competitivo. Cada decisão era tomada com cautela, sempre com os pés no chão.

Um momento especialmente marcante foi enfrentar a pandemia de covid-19. A crise sanitária obrigou Elza Ferreira a fechar temporariamente as portas da loja e a (re)pensar em estratégias. Foi preciso negociar prazos com fornecedores, reduzir custos e, principalmente, honrar compromissos e manter o vínculo com os clientes, que sempre foram tratados como parte da família. Com resiliência, consolidou o negócio, manteve funcionários, que haviam se tornado quase família, e fez da empresa um espaço de acolhimento e confiança. *“Uma das coisas que mais me inspiram é ajudar as pessoas. Tenho funcionários que estão comigo há décadas. Vestem a camisa da empresa, cuidam*

de mim. A gente passa a ter esse carinho e pensa: 'Eu estou sendo útil aqui'".

O legado de Elza Ferreira vai muito além das prateleiras e vitrines. É o exemplo de uma empresária que, vinda de origem simples, construiu uma trajetória sólida baseada em valores como honestidade, perseverança e respeito. Sua história é também a história de muitas mulheres que transformaram trabalho em independência e negócios em fonte de sustento para gerações. Elza Ferreira é parte viva da memória comercial de Araguaína. Sua trajetória se confunde com a da cidade e da ACIARA, como exemplo de que o verdadeiro sucesso se constrói dia a dia, com trabalho, coragem e coração. Seu legado também ultrapassa o comércio. Participante ativa da Igreja e engajada em movimentos sociais, Elza sempre acreditou que a missão de cada pessoa é deixar o mundo um pouco melhor. *"Você está aqui de passagem, mas está aqui para contribuir, para fazer o lugar onde você mora melhor",* afirma.

A presença de Elza Ferreira na história de Araguaína e da ACIARA reforça a importância do protagonismo feminino no comércio e no desenvolvimento econômico local. Sua trajetória prova que determinação, adaptabilidade e união de forças são ingredientes indispensáveis para se transformar sonho em

realizações duradouras. É a história de uma mulher que acreditou no próprio potencial e construiu um negócio sólido. Sobre Araguaína, o sentimento é de pertencimento e gratidão. *"Embora não sendo araguanense, meu coração bate muito mais forte por Araguaína do que pela minha terra natal. Me sinto realizada aqui, tanto profissionalmente quanto pelas amizades que encontrei",* diz Elza Ferreira. Às novas gerações de empreendedores, ela deixa este conselho: *"Comece pequeno, mas comece certo. E nunca perca o cuidado com o cliente, porque é ele quem decide se a sua loja vai continuar".*

Para o futuro, Elza Ferreira deseja que a ACIARA continue sendo a ponte entre empresários, comunidade e poder público, ajudando a construir uma Araguaína cada vez mais próspera e justa. Como resume em suas próprias palavras:

*"Quando a gente trabalha junto,
a cidade cresce.
E quando a cidade cresce,
todos crescem junto com ela."*

Elza Ferreira de Rezende



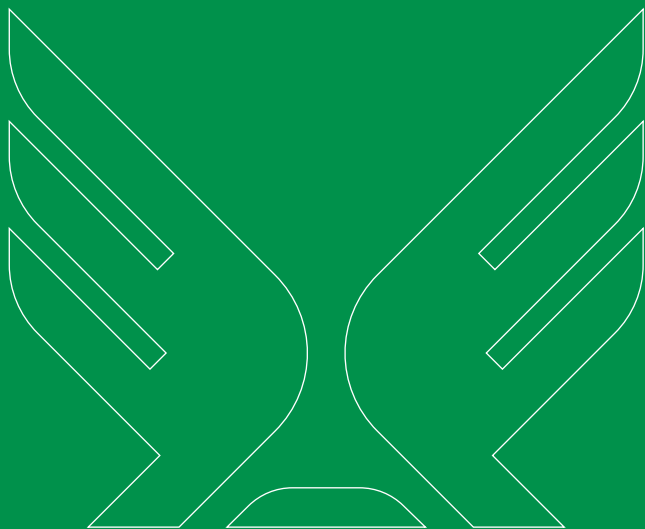
Antonio Neiva Silva Rego

*Do rádio às vitrines, a voz se espalhou,
na Globo Esportes um sonho germinou.
Com sacrifício e fé, construiu seu lugar,
mesmo nas crises não deixou de lutar.
Na ACIARA encontrou missão e valor,
defendeu a classe com coragem e ardor.
Do esporte ao comércio, lições de verdade:
associativismo é força da comunidade.
E seu legado ecoa em toda geração:
recomeçar sempre, com fé e união.*



Antonio Neiva Silva Rego:

o comércio como futuro e independência¹



TRAJETÓRIA PESSOAL

Do campo ao comércio

Na paisagem fértil do interior de Riachão, MA, às margens do rio Cocal, nasceu Antônio Neiva Silva Rego, em 28 de fevereiro de 1962, para se tornar referência no comércio esportivo de Araguaína. Até os 9 anos de idade, foi criado por seu avô, lavrador dedicado; e cresceu em meio a plantações de cana-de-açúcar, à produção de rapadura e cachaça, às frutas frescas e à criação de animais. A vida no campo ensinou-lhe, desde cedo, o valor do trabalho manual e da inventividade – *“quando não havia brinquedos, as próprias crianças os fabricavam”*, lembra ele.

Aos 9 anos, Antonio Neiva passou a viver também com a mãe, que havia se mudado para a cidade em busca de escolas para os filhos. Mesmo criança, ele se virava a fim de contribuir para o sustento da casa: vendia geladinhos na porta do circo, fazia pirulitos artesanais, lavava peças de carro, engraxava veículos e até produzia tijolos de adobe para construir a casa da família.

¹ Transcrição elaborada a partir de entrevista feita com o senhor Antonio Neiva Silva Rego, em 16/6/2025.

Em 1979, a família se mudou de novo, agora para Araguaína. Então com 16 anos, Antonio Neiva acompanhou a mãe e os dois irmãos. A decisão foi motivada, outra vez, pela busca de mais oportunidades de estudo, pois em Riachão não havia mais como avançar na formação escolar. O pai permaneceu no Maranhão; após a separação, a mãe, costureira habilidosa, foi quem teve de sustentar a família, com coragem e determinação.

Em Araguaína, Antonio Neiva matriculou-se no Colégio Santa Cruz e, logo depois, iniciou a trajetória profissional. Seu primeiro emprego foi no Armazém Paraíba, como vendedor de confecções. *“Eu era quem trabalhava mais pra ajudar minha mãe, pois era o mais velho da família”*, lembra ele. Seguiram-se experiências na loja Bons Produtos e, depois, um estágio na rádio Araguaia AM, onde começou como programador musical, em 1980. Foi ali que, por acaso e insistência dos colegas, falou ao microfone pela primeira vez — e sua voz grave chamou atenção da direção. A oportunidade que surgiu de forma inesperada o transformou em locutor de programas noturnos, enquanto estudava de dia.

Tanto a secretária quanto o operador me convenceram a ligar o microfone e falar. E tinha alguém ouvindo lá do transmissor, era um diretor da Jaime Câmara, que disse:

*“– Uai, quem que tá falando lá na rádio?”
[...] Uns dias depois demitiram o principal locutor da rádio.
E aí, quando eu cheguei lá pra fazer a programação, tinha um recado:
‘A partir de hoje você vai fazer o programa à noite!’.”*

Foram anos de muito esforço: caminhadas longas até o trabalho, noites esperando em bancos para escapar das chuvas e até um acidente ao cair em um bueiro aberto. Mas essas dificuldades moldaram a resiliência que marcaria toda a sua vida. Por mais de uma década, trabalhou na comunicação; mas com um sonho guardado: ter um negócio próprio que garantisse renda e independência.

A chance surgiu em 1988, quando uniu forças com o amigo Joseli Pereira Furtado para abrir a loja Globo Esportes. Antonio Neiva lembra como tudo começou: *“A sociedade da Pioneira [que vendia materiais esportivos e ativos de pesca] se desfez, e a loja ficou pra um pessoal. Mas o gerente, que era muito amigo meu, disse que não queria ir embora daqui nem queria continuar lá. E aí, eu fiz a proposta pra ele. Eu falei: ‘O que você acha? Bora montar uma loja nós dois?’”*. Para investir, Antonio Neiva vendeu a casa, o carro, parte dos móveis e foi morar em imóvel simples alugado no bairro Centro. Era o início de uma nova história.

MOMENTO HISTÓRICO DE ARAGUAÍNA

Globo Esportes e estado do Tocantins: no lugar certo e na hora certa da efervescência econômico-comercial

O ano de 1988 foi marcante não apenas para Antonio Neiva, mas ainda para toda a região: poucos dias após a fundação da Globo Esportes, o estado do Tocantins foi criado. Araguaína, já então um polo comercial em crescimento, vivia um momento de efervescência econômica, com novas empresas se instalando e o comércio local se fortalecendo.

A Globo Esportes nasceu em um pequeno espaço em frente à Embale, aproveitando a experiência de Joseli no setor e o tino comunicativo e de marketing de Antonio Neiva. Rapidamente, tornou-se referência não só para a população, mas também para clubes, escolas e prefeituras da região, fornecendo materiais esportivos com qualidade e atendimento próximo.

“A Globo Esportes foi a primeira loja exclusivamente de material esportivo na cidade.”

Em 1991, após a morte precoce do sócio, Antonio Neiva assumiu sozinho o negócio, ou seja, o compromisso com o esporte que caracterizava seu sócio. Para manter a loja viva e

honrar dívidas, passou a buscar produtos no Paraguai, mediante viagens extenuantes e de riscos. A partir de então, a Globo Esportes firmou-se como a principal fornecedora de materiais esportivos da região norte do Tocantins, atendendo escolas, clubes e municípios. Esse protagonismo se manteve por décadas, com a loja instalada na rua Cônego João Lima no mesmo ponto por 32 anos, atravessando crises econômicas, mudanças de mercado e transformações no consumo.

Foi nesse cenário que Antonio Neiva se aproximou da ACIARA. Ainda nos anos 1980, já ouvia falar da instituição e não muito tempo após fundar a Globo Esportes tornou-se membro associado. É um dos associados mais antigos, somando quase quatro décadas de parceria. O convite formal para fazer parte da diretoria veio da presidente Cleide Honorato (1997–1998): *“Eu quero você na ACIARA, na diretoria da ACIARA. Você é uma pessoa importante pra nossa cidade e a sua loja é uma referência e a gente tá querendo colocar pessoas novas, pessoas de pensamento diferente”*. Já desconfiado de associações empresariais – talvez por influência de uma visão popular equivocada –, ele respondeu sem papas na língua: *“Deus me livre de fazer parte dessa máfia!”*. Mas acabou aceitando o convite e descobriu, por dentro, a importância do associativismo: *“Eu tive que viver isso por dentro pra entender o que era realmente a ACIARA. Então, as pessoas que falam isso, elas não têm conhecimento de associativismo, não têm conhecimento de como funciona. Muita gente acha que nós ganhamos um salário muito bom pra estar lá. E nós somos todos voluntários”*, pondera.

Como diretor, vivenciou um período em que a ACIARA enfrentava dificuldades para atrair líderes. Participou ativamente de treinamentos, eventos e projetos, como a Rede Agente de Comércio Exterior, que capacitou empresas locais para exportação. Antonio Neiva viu a entidade evoluir de uma estrutura modesta para uma organização moderna, com sede reformada, projetos educacionais e reconhecimento como uma das mais importantes do Tocantins.

A relação entre trajetória empresarial de Antonio Neiva e a história da ACIARA é inseparável: ambas cresceram impulsionadas pela perseverança e pela força do empreendedor local, enfrentando desafios e adaptando-se a novos tempos.

DESAFIOS; LEGADOS; ENSINAMENTOS

Escassez de mão de obra; crença no associativismo; aposta no futuro de Araguaína

A jornada de Antonio Neiva à frente da Globo Esportes foi marcada por superações. Enfrentou crises econômicas, oscilações no mercado e, mais recentemente, os impactos severos da pandemia de covid-19. Pouco depois de mudar a loja para um ponto mais visível, numa esquina da rua Cônego João Lima, precisou fechá-la em razão das restrições sanitárias. Custos altos, aluguel elevado e a necessidade de recorrer a linhas de

crédito para sobreviver, tudo isso tornou o período especialmente difícil.

Além da crise financeira, Antonio Neiva identifica hoje um desafio ainda mais grave: a escassez de mão de obra qualificada e comprometida no comércio. *“Essa carência de mão de obra que nós vemos hoje, ela não é de hoje. Ela vem avisando há muito tempo que vai chegar a esse ponto. E eu acho que as pessoas e entidades que deveriam cuidar disso não fizeram”*. Para ele, esse problema é fruto de anos de falta de investimento sério na formação profissional, especialmente de ações voltadas ao pequeno comerciante que requer ações conjuntas entre entidades como a ACIARA, o Sebrae, federações e o próprio poder público.

Dentre suas falas mais marcantes, destaca-se o alerta para que o comércio de rua se modernize e busque a digitalização, sob pena de perder espaço para o e-commerce: *“Se não houver alguma coisa muito séria e muito rápida a ser feita, eu acho que o comércio de rua está fadado a fechar. Alguns segmentos vão se extinguir. Nós que viemos de outra época não dominamos a questão da digitalização, mas aí, ao mesmo tempo você não consegue gente preparada pra isso, que queira trabalhar com isso. E essa é uma dificuldade, pois, quando se consegue, é inviável pra nós pequenos comerciantes, porque o custo é muito alto”*. Ao mesmo tempo, Antonio Neiva defende que o estado priorize a geração de empregos, e não apenas a arrecadação de impostos, sob risco de enfraquecer os empresários pequenos e médios.

O legado de Antonio Neiva é o exemplo de coragem para recomeçar sempre que necessário. A história da Globo Esportes demonstra que, com persistência, é possível construir uma marca sólida e reconhecida. No associativismo, ele deixa a contribuição de quem defendeu a independência da ACIARA frente a interesses políticos, preservando sua missão de representar e fortalecer os empresários.

Para o futuro, Antonio Neiva acredita no potencial ilimitado de Araguaína: *“Esta cidade não tem volta. O patamar que atingiu é daqui para frente”*, afirma; e complementa: *“Se os gestores, tanto em nível de município quanto do estado, começarem a incentivar a criação de indústrias, melhorar a questão energética, junto com essas empresas que têm vindo pra cá e com a coragem dos empreendedores que já estão aqui, ninguém segura. Araguaína ainda é o futuro desse estado, não tenho a menor dúvida”*.

Assim como construiu sua vida em Araguaína, Antonio Neiva sabe que a ACIARA, unindo tradição e inovação, continuará a apoiar empreendedores que, como ele, transformam desafios em conquistas e sonhos em realidade. Ele reconhece a importância da instituição, tanto quanto das parceiras: Federação das Indústrias do Estado do Tocantins e Sindicato Rural, que existem para esclarecer dúvidas, fornecer informações, fomentar negócios por meio de feiras e campanhas, promover capacitação com cursos, palestras etc. Mas esclarece que cabe, às gerações vindouras, manter o nível, o cuidado e o zelo, bem como seguir sempre olhando para frente, para o futuro. *“E eu acredito*

muito no futuro e acredito muito que a ACIARA ainda vai dar muitos bons frutos pra esse empresariado que acredita nela”, reflete.

Antonio Neiva enfatiza seu agradecimento a Araguaína: *“a participação na ACIARA é uma forma de devolver um pouco do que essa cidade me deu. Meus filhos nasceram aqui, se formaram aqui, a minha vida foi construída aqui”*. Com a voz da experiência e de quem acredita em seus ideais, ele deixa uma mensagem que sintetiza seu espírito colaborativo e empreendedor:

“Acreditem mais. Busquem conhecimento, aproveitem as oportunidades, não tenham medo de recomeçar.

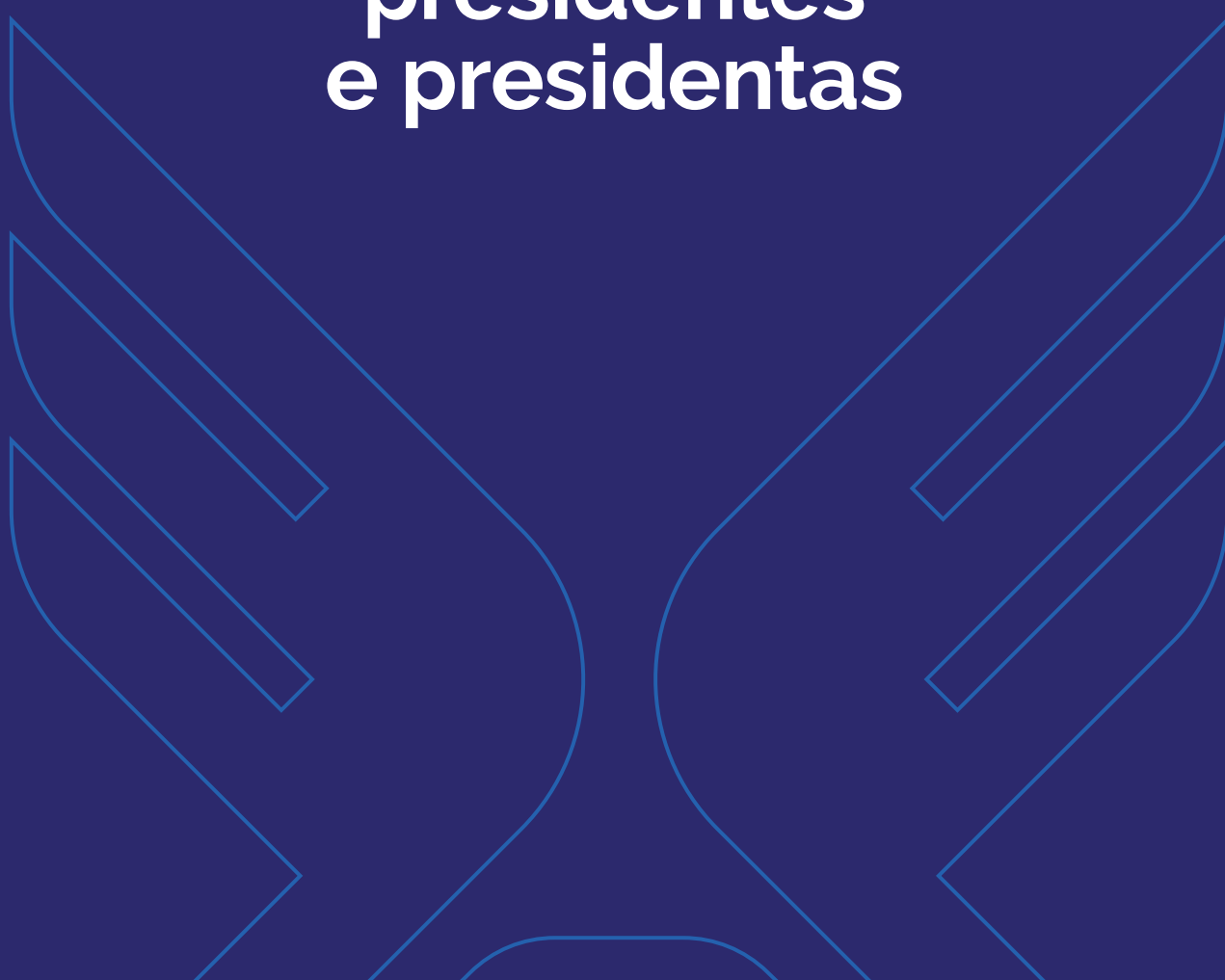
O associativismo é fundamental. Cabe a cada geração manter o zelo por esta cidade e por suas instituições, como a ACIARA, para que continuem sendo alicerces do desenvolvimento.”

Antonio Neiva Silva Rego



II. GALERIA

presidentes e presidentas





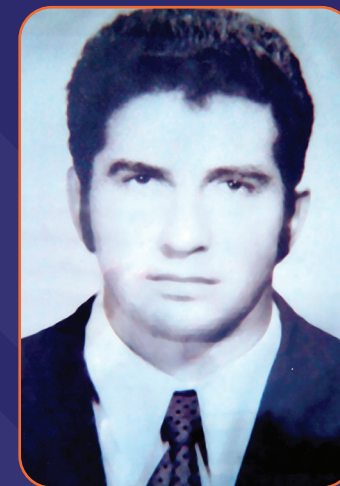
1975 a 1976

José Pereira Nogueira



1977 a 1978

Francisco Onildo Moreira



1978 a 1979

Fernando de Azevedo Fortes



1980 a 1981

Bertoldo Nogueira Paranaguá



1981 a 1982

Tarcísio Augusto Gonçalves

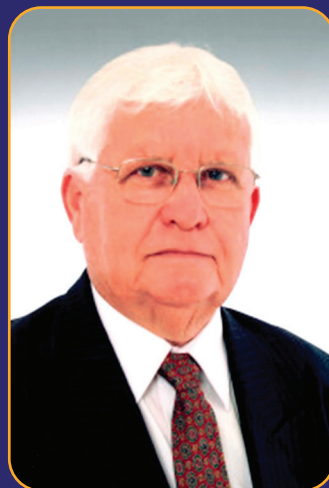


1982 a 1983

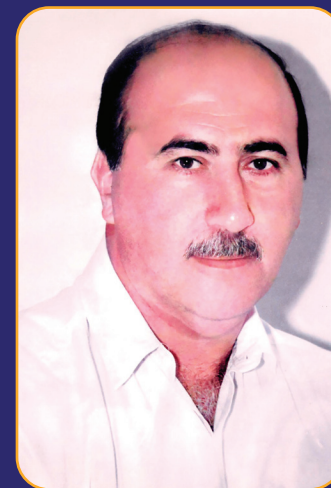
José Raimundo Neto



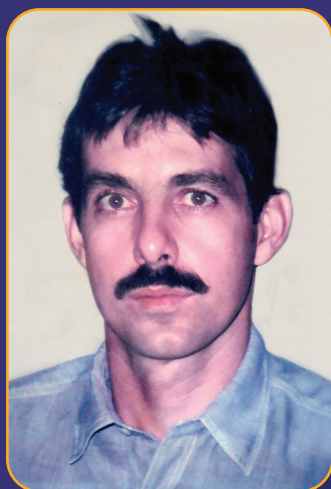
1984 a 1985
Geraldo Bezerra



1986 a 1987
**Antônio Conceição
Cunha Filho**



1988 a 1990
Fernando Abrão Hallum



1991 a 1993
Marcelo de Freitas Honorato



1993 a 1994
Fernando Junqueira de Souza



1995 a 1997
Hugo de Carvalho



1997 a 1998

Cleide Brandão Alvarenga



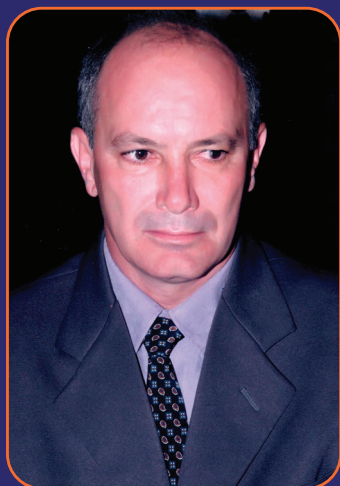
1999 a 2001

**Anselmo José Martins
da Silva Moraes**



2001 a 2003

Nilson Vilela Dantas



2003 a 2005

**João Francisco
Nogueira de Carvalho**



2005 a 2007

Paulo César Almeida Trovo



2007 a 2009

Hélio José de Castro



2009 a 2011

**Eunice Ferreira
de Sousa Kühn**



2011 a 2013

Antônia Lopes Gonçalves



2014 a 2015

Manoel de Assis Silva



2016 a 2017

**Marcio Alessandro
Milfont Parente**



2018 a 2019

Dearley Kühn



2020 a 2021

Héli da Dantas



2022 a 2023
Denilson Silva



2024
William Rezende



2024 a 2025
Fábio Lopes de Almeida



ACIARA[®]

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL &
INDUSTRIAL DE ARAGUAÍNA

III. LINHA **do tempo**



1925

Fundação do povoado Lontra

1958

Emancipação de Araguaína

1974

Finalização da BR-153

1975

Criada a Associação Comercial e Industrial de Araguaína (ACIARA), em 25 de novembro de 1975 durante encontro de empresários liderado pelo empresário e senador Benedito Ferreira, no salão nobre do Colégio Santa Cruz

1976

Comissão da ACIARA esteve em Goiânia a fim de buscar apoio da associação comercial para a criação de seu estatuto

1977

Presidente da ACIARA, com apoio da prefeitura, fecha o comércio aos sábados à tarde

1988

ACIARA celebra a criação do estado do Tocantins pela Constituição Federal



1989

Miracema do Norte tornou-se capital provisória e no mesmo ano foi criada a capital Palmas

2005

Pela primeira vez, a eleição para a nova diretoria contou com duas chapas concorrentes; Paulo Trovo foi eleito com 70%

2008

Criada a 1ª Feira EPOCA – Exposição do Polo Comercial de Araguaína

2009

Feira EPOCA amplia número de expositores

2010

ACIARA participa de debate sobre desenvolvimento econômico do Tocantins e da região de Araguaína

2011

Passaredo Linhas Áreas suspendeu os voos em Araguaína por causa da reforma do aeroporto

2012

Governador Siqueira Campos se reuniu com representantes da ACIARA para anunciar redução de impostos para micro e pequenos empresários optantes pelo Simples Nacional.

2012

Criado o projeto "Praia Limpa Praia Viva"

2013

A pedido da ACIARA, o comércio de Araguaína passa a abrir aos sábados no período da tarde

2013

Manifestação de empresários e colaboradores no centro comercial por segurança e menos impostos

2014

Iniciada a campanha "Quem ama Araguaína compra aqui"

2016

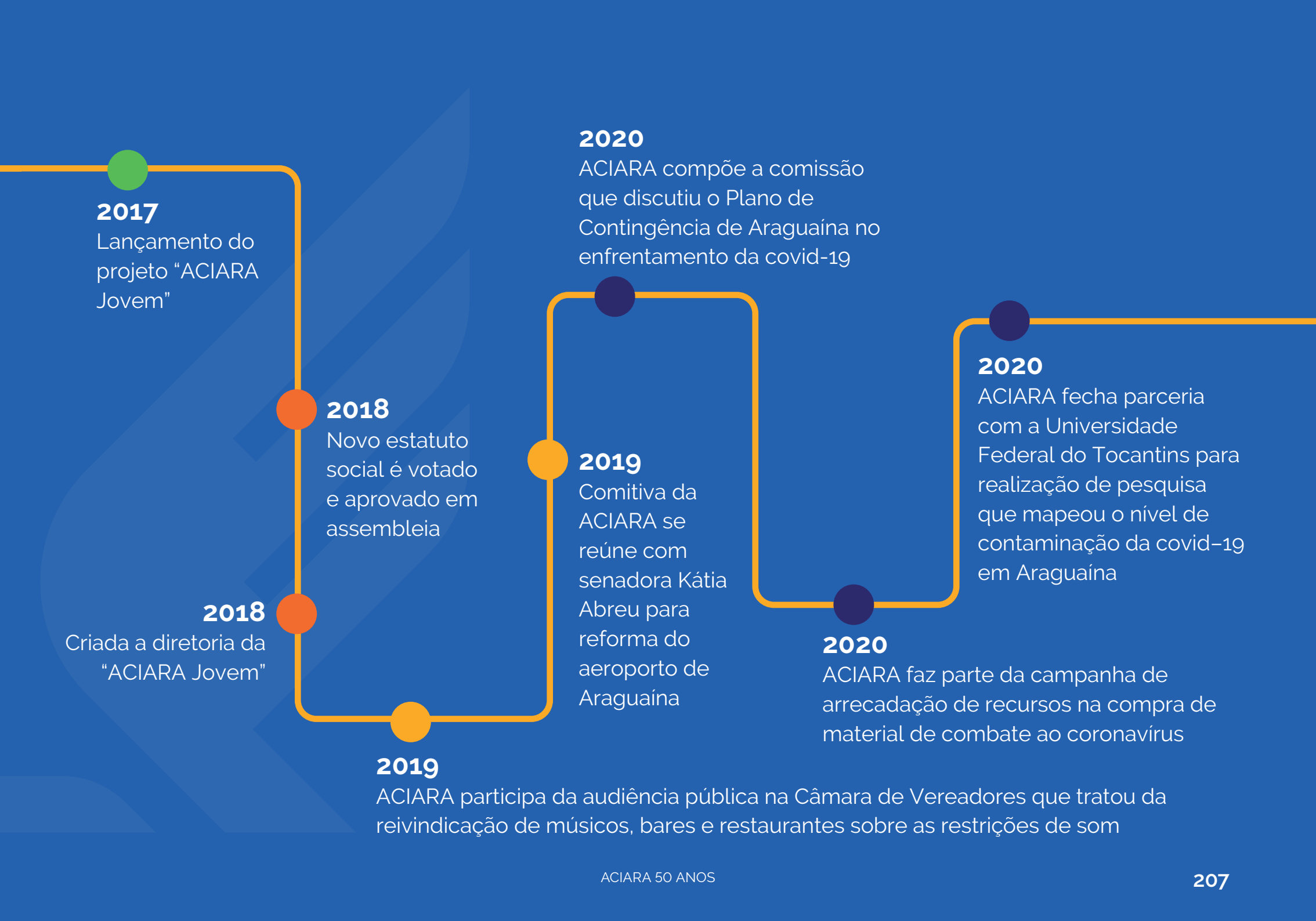
1ª Corrida da Mulher e 1º Feirão do Automóvel ACIARA

2016

Realização de sabatina com os candidatos à prefeitura de Araguaína

2016

Campanha da ACIARA para captação de recursos para UTI Pediátrica



2017

Lançamento do projeto "ACIARA Jovem"

2018

Novo estatuto social é votado e aprovado em assembleia

2018

Criada a diretoria da "ACIARA Jovem"

2019

ACIARA participa da audiência pública na Câmara de Vereadores que tratou da reivindicação de músicos, bares e restaurantes sobre as restrições de som

2020

ACIARA compõe a comissão que discutiu o Plano de Contingência de Araguaína no enfrentamento da covid-19

2019

Comitiva da ACIARA se reúne com senadora Kátia Abreu para reforma do aeroporto de Araguaína

2020

ACIARA fecha parceria com a Universidade Federal do Tocantins para realização de pesquisa que mapeou o nível de contaminação da covid-19 em Araguaína

2020

ACIARA faz parte da campanha de arrecadação de recursos na compra de material de combate ao coronavírus

2021

ACIARA se manifesta contrária ao lockdown como estratégia de combate à covid-19

2022

Reunião com o governador Vanderlei Barbosa e o secretário Carlos Humberto para cobrar redução de alíquota e pavimentação do Distrito Agroindustrial de Araguaína - Daiara

2022

Adesão à campanha do Ministério Público do Tocantins para incentivar empresários a destinarem parte do IR para o Fundo da Infância e Adolescente

2023

Araguaína torna-se oficialmente a capital econômica do Tocantins

2023

Governo do estado reconstrói a TO-422, que dá acesso ao Distrito Agroindustrial de Araguaína, e reconhece a luta da associação para a pavimentação em placa inaugurada

2023

Depois de 10 anos, ACIARA retoma a realização da feira EPOCA com recorde de público

2024

ACIARA possibilita cerca de 100 milhões em negócios na feira EPOCA 2024

2024

ACIARA realiza sorteio itinerante na campanha "Meus Amores"

2024

Com a campanha "Araguaína precisa voar", a associação cobrou a retomada das companhias áreas de Araguaína

2025

ACIARA cancela realização da feira EPOCA após corte de recurso pelo governo do estado do Tocantins

2025

Apresentação do planejamento anual e da nova identidade visual da ACIARA com a modernização do logotipo

2025

Projeto "Praia Limpa Praia Viva" produz vídeo das praias de Araguaína, Babaçulândia, Xambioá e Araguanã

2025

Realização do Fórum de Empreendedorismo e da Corrida ACIARA para celebrar os 50 anos da instituição

2025

Prédio da ACIARA ganha reforma e recebe estrutura mais moderna e funcional

IV. IMAGENS QUE **guardam história**



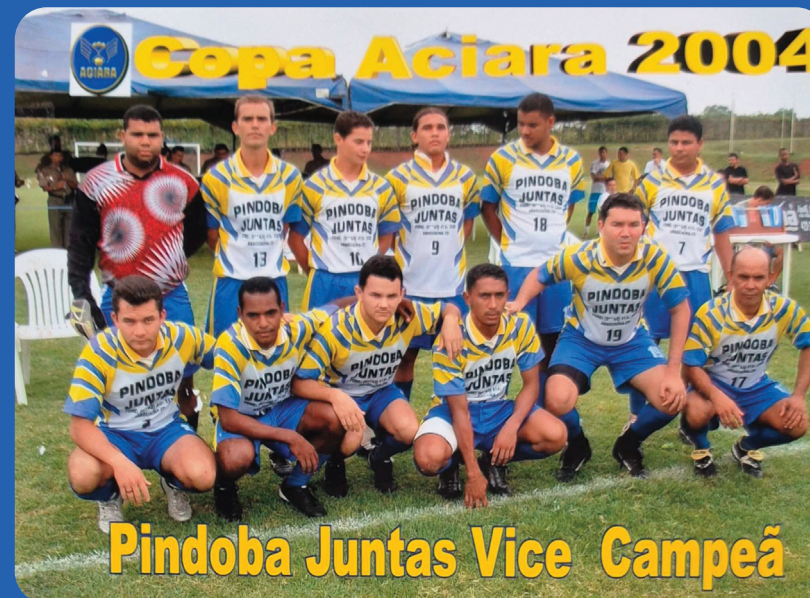
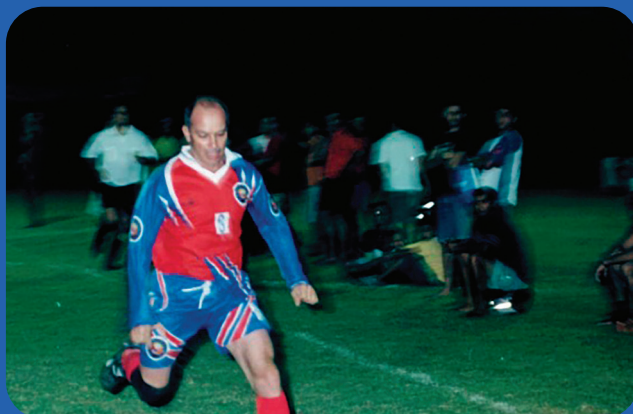




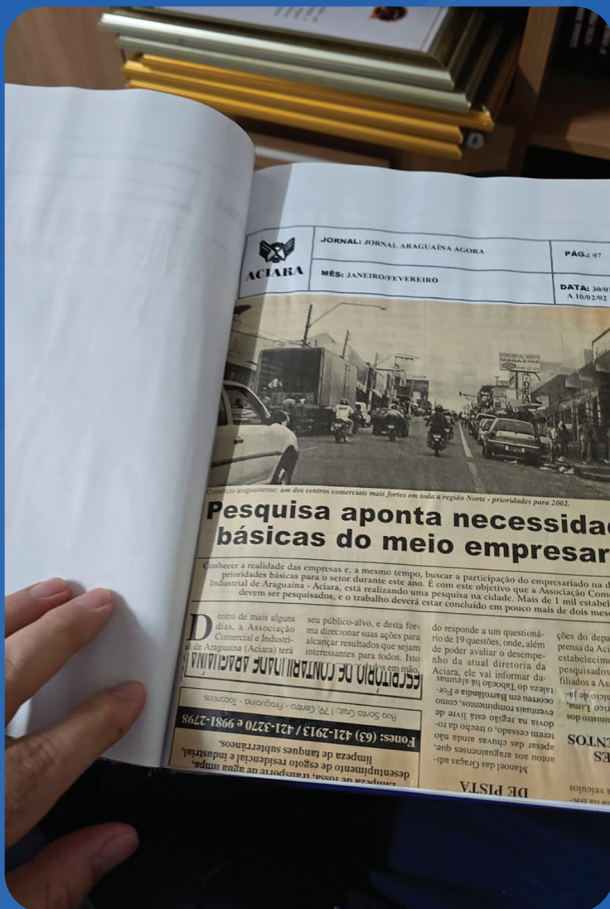




















Praias de Xambioá



Praias de Xambioá



Praias de Xambioá



Praias de Araguaã



Praias de Araguaã



Praias de Xambioá









CELEBRAR O
DIA DOS AVÓS
É HONRAR
QUEM SEMPRE
CUIDOU COM O
CORAÇÃO.

UMA CAMPANHA OFICIAL ACIARA

**meus
amores**

ACIARA



 **ACIARA**
EDUCACIONAL

Palestrante:
Ana Karolina

**O lado oculto
da negociação**

📍 12/Março às 19h
📅 Auditório ACIARA

Reservas:
63 99233-9036
63 3411-3800

Obs.: Exclusivo para associados.





INSCRIÇÕES ABERTAS

CORRIDA ACIARA®
50 ANOS

PASSOS QUE CONSTROEM

24/Ago
Araguaína-TO

7,3km
Corrida

06h30
Concentração

Momê (Via Lago)
Local

Realização:  **ACIARA®** Patrocínio: **MO MÊ**

Acesse: @aciaraOficial | @circuitovidasaudavel

Treinamento APRENDENDO COM ELAS

Etienne Acácio

Reforma Tributária: Impactos e Oportunidades para Mulheres Empresárias

📅 27/02

🕒 19h

📍 Auditório da ACIARA

Evento Gratuito
Faça sua inscrição!

Realização:



Conselho
da Mulher
Empreendedora
e da Cultura





FÓRUM DO EMPREENDEDORISMO ACIARA 2025



Rafael Medeiros

| Gestão do Tempo e Produtividade
★ CEO da RM Consultoria



Taciana Pita

| Cliente fiel no bolso
★ LIDERE - Performance e Liderança



Leandro Silva

| Como a experiência do cliente pode se tornar a sua maior vantagem competitiva
★ LIDERE - Performance e Liderança



Ronaldo Ferreira

| O custo escondido
★ LIDERE - Performance e Liderança



Pedro Santana

| Inteligência Artificial nos Negócios
★ Instrutor de TI no Senac TO e Instrutor AWS



Rogério Boniek

| O poder da sucessão
★ Grupo RB

Conhecimento
para negócios.

21-22 ➤
AGOSTO

Realização: 
ACIARA

Parceria: 
SEBRAE

Apoio: **UNITPAC** 
ARAGUAINHA - TO

V. ACIARA: UMA
marca em movimento



Identidade visual

O antigo logotipo da ACIARA foi criado na gestão de Cleide Brandão, em 1997. Segundo a ex-presidente, a marca buscou enfatizar a união da classe por meio do associativismo e da luta do empresário que precisa enfrentar desafios para desenvolver seu negócio. As asas simbolizam as etapas que o empreendedor precisa enfrentar para fazer seu negócio ter sucesso. A engrenagem representa o associativismo, que é responsável por manter o comércio fortalecido. O círculo é a união entre os associados.

O novo logotipo manteve as asas, embora com traços mais modernos e a cor azul característica; mas ganhou uma nova paleta de cores, que traz dinamismo e fortalece a identidade visual. Criada pelo fundador e estrategista de marca do Estúdio Incognitum & CO, Márcio Nascimento, a identidade visual e o rebranding da ACIARA nasceram do respeito: não apagar pegadas, abrir caminhos. Nas palavras de Nascimento, “nós preservamos o que a cidade reconhece e organizamos o que o presente exige: clareza, ritmo, digital – sem perder a mão estendida a quem empreende em Araguaína, a associação mais forte do estado”.

Antes | 1997



Depois | 2025



Família de Submarcas e Campanhas Anuais ACIARA



A paleta fala a língua da cidade: azuis que sustentam e respiram futuro; verdes de crescimento que não é só número, é gente; laranja e amarelo que lembram calor de porta aberta e otimismo de quem começa de novo. Tudo pensado para inspirar confiança, dinamismo e proximidade. No símbolo, asas/mãos seguem como promessa de acolhimento e progresso. A engrenagem se despede para dar lugar a formas essenciais – menos ruído, mais aplicação – e, no chão do desenho, a contraforma do “A” aponta direção. É um gesto de continuidade e coragem: tradição na base, futuro à vista. A tipografia sem serifa, alta e limpa, sustenta voz clara e contemporânea, funcionando do impresso ao digital sem perder presença. Porque marca boa é a que se lê de longe e conversa de perto.

Assim, a ACIARA reafirma o que sempre foi e declara o que quer ser: ponte de união e impulso, Casa do Empresário, lugar onde tradição e inovação trabalham juntas para os próximos cinquenta anos.



VI. ACIARA **em números**



A Associação Comercial e Industrial de Araguaína (ACIARA) é composta da Diretoria Executiva, formada por:

1

presidente

2

vice-presidentes

2

secretárias

2

tesoureiros/
tesoureiras

A diretoria geral é composta por

50

diretores

representando

15

diretorias

O conselho de ex-presidentes é formado por:

7

integrantes

E a Diretoria de Conselho Fiscal tem:

6

integrantes

Ao todo, são

78

empreendedores que cuidam da administração da entidade.

A estrutura organizacional atual é composta por:

7
colaboradores

1
gerente

1
supervisor comercial

1
auxiliar de vendas

1
supervisor/
supervisora financeira

2
assistentes
administrativos

1
auxiliar de
serviços gerais

A ACIARA tem mais de

530

associados ativos.

Em 50 anos, já passaram

27

presidentes pela instituição.

Ela realiza o maior evento de negócios do norte do estado: a **Exposição do Polo Comercial de Araguaína** (a feira EPOCA)

As duas maiores campanhas promocionais, **"Meus Amores"** e **"Natal"**, sorteiam em média 60 prêmios por ano, para clientes, vendedores e empresários.

VII. POR TRÁS DAS PALAVRAS, AS IMAGENS!

Bastidores das entrevistas































Agradecimentos

Celebrar meio século da Associação Comercial e Industrial de Araguaína (ACIARA) é, antes de tudo, um gesto de gratidão. Este livro, concebido como memória viva desses 50 anos, não seria possível sem a generosa colaboração de numerosas pessoas que, com suas histórias e lembranças, construíram as páginas que seguem.

Nosso agradecimento especial vai aos ex-presidentes da ACIARA: Anselmo José Marins da Silva Moraes, Antônia Lopes Gonçalves, Antônio Conceição Cunha Filho, Cleide Brandão Alvarenga, Dearley Kühn, Denilson da Silva, Eunice de Sousa Kühn, Fábio Lopes de Almeida, Fernando Abrão Hallum, Fernando Junqueira de Souza, Francisco Onildo Moreira, Héliida Dantas, Hélio José de Castro, João Francisco Nogueira de Carvalho, José Pereira Nogueira, Manoel de Assis Silva, Marcelo de Freitas Honorato, Marcio Alessandro Milfont Parente, Nilson Vilela Dantas e Paulo César Almeida Trovo, que aceitaram compartilhar suas trajetórias pessoais, seus momentos à frente da associação, seus desafios, suas conquistas e seus legados. A partir das entrevistas realizadas, foi possível compor uma narrativa que é, ao mesmo tempo, individual e coletiva, marcada pela dedicação e pelo espírito associativo que moldaram o desenvolvimento de Araguaína e da própria instituição.

Aos familiares dos ex-presidentes que já partiram, nossa mais profunda gratidão. Os filhos do senhor Bertoldo Paranaguá – André Gusmão Paranaguá e Heleuza Paranaguá; o filho do senhor Fernando de Azevedo Fortes – Fernando Antônio Couto

Fortes; a filha do senhor Geraldo Bezerra – Ludmilla Martins Bezerra; os familiares do senhor Hugo de Carvalho – sua esposa na época, a senhora Maria Tereza Ferreira de Carvalho, e o filhos Felipe Augusto Ferreira de Carvalho e Paulo Henrique Queiroz Carvalho; e o filho do senhor José Raimundo Neto – Márcio Denis Alves Costa. Todos abriram as portas da memória afetiva, oferecendo detalhes preciosos, imagens, documentos e palavras que mantêm viva a presença daqueles que ajudaram a erguer a ACIARA. Sem esse gesto de confiança e partilha, muitos capítulos importantes desta história não poderiam ter sido escritos.

Agradecemos aos associados e à comunidade empresarial de Araguaína, que continuam sendo a razão de existência da ACIARA, através dos empresários Antonio Neiva Silva Rego, da Globo Esportes, Carlos Carmo Almeida, da Casa Sertaneja, e Elza Ferreira de Rezende, da Simone Calçados. A todos que contribuíram com fotografias, arquivos, relatos e sugestões; à equipe de pesquisa, entrevistas, transcrição, transcrição, formada por Ana Paula Rosa Rodrigues, Miriam Mendes Costa, Dernival Ramos e Valdemar Sobral Junior; edição e produção gráfica; e aos que apoiaram institucional e financeiramente este projeto – nosso muito obrigado.

Este livro é fruto de uma construção coletiva, e cada relato aqui presente é um testemunho da força de homens e mulheres que acreditaram no potencial da união para transformar realidades. Que essas páginas possam inspirar as futuras gerações a continuarem escrevendo, com ética e comprometimento, os próximos capítulos desta bela história.

Muito obrigado!

Nota especial de agradecimento

Patrocínio – Pães Aliança

A ACIARA registra seu agradecimento especial à Pães Aliança, parceira da ACIARA, nesta publicação e exemplo inspirador de resiliência e visão empreendedora.

A história da empresa confunde-se com a própria trajetória de Araguaína. Tudo começou no final da década de 1960, quando Pedro Simão Vaz, mineiro de Patos de Minas, chegou à cidade trazendo na bagagem talento culinário e coragem. Em 1970, fundou a Panificadora Aliança, iniciando um empreendimento que se tornaria símbolo de perseverança e fé no crescimento local. Foi neste momento que ele conheceu Angelina Araújo Vaz, sua companheira de vida e de trabalho.

Até os anos 1980, a panificadora dedicava-se à produção e venda de pães e bolos, atendendo a cidade e seus arredores em Kombis. Nesse período, ampliaram o negócio com a instalação de um supermercado – experiência interrompida na década seguinte em razão do impacto do Plano Collor, que os levou a concentrar novamente as forças na panificação. A crise mudou o destino e Pedro e Angelina, levando-os a se desfazerem dos bens que tinham na época. As instalações da padaria foram resumidas a um corredor, no entanto, perseverantes eles mantiveram as entregas diárias feitas em um Escort vermelho da família.

Em 1996, a gestão passou ao filho Tomaz Araújo Vaz, que assumiu com o apoio dos pais e do irmão Natal Pedro Araújo Vaz. A fase exigia sacrifício e criatividade: comprava-se um saco de farinha por dia, pago com as vendas da véspera. Quando Pedro Simão afastou-se por motivo de saúde, em 2003, Tomaz assumiu definitivamente a liderança. Naquele momento, conciliava o trabalho com o curso de Matemática na Universidade Federal do Tocantins (UFT), cujos aprendizados ajudaram a fortalecer sua visão administrativa e a reestruturação da empresa.

Em 2009, a irmã Márcia Araújo Vaz integrou-se à equipe, contribuindo para a expansão da empresa. Sob a gestão e liderança de Tomaz vieram então novos mercados – a revenda de pães a supermercados e o abastecimento de escolas municipais. A padaria, agora sob o nome Pães Aliança, retomava o atendimento direto ao público e ampliava sua estrutura e a partir dessa guinada, a linha de produção foi incrementada através da criação da indústria de pães que contava com maquinário moderno, logística própria e cerca de 60 colaboradores.

Um momento marcante da história da empresa ocorreu em 2018: o falecimento de Pedro Simão Vaz.

Em 2020, com a pandemia e as consequentes restrições no atendimento ao público, o negócio enfrentou mais um grande desafio, agora sob a gestão e responsabilidade integral de Tomaz que passou a ser também proprietário da empresa. Durante a Pandemia, A padaria fechou temporariamente as portas, mas a indústria manteve-se ativa, atendendo redes varejistas e outras panificadoras terceirizadas. Neste momento de dificuldades, também ocorreu a aproximação com a ACIARA, através do convite feito pela presidenta Hélida Dantas. A proposta era

entender melhor o momento que o mundo vivia, buscar saídas, fazer networking e conhecer outros empresários, o que ampliou a rede de relacionamentos e fortaleceu o sentimento de pertencimento à classe empresarial.

Em 2021, Aylle Cristyna Pereira Ribeiro Vaz, esposa de Tomaz, passou a compor a gestão, somando novos conhecimentos e sensibilidade à condução do negócio. A parceria resultou em modernização da identidade visual, ampliação de maquinários, qualificação de equipes e atenção ainda mais cuidadosa ao cliente.

Hoje, após anos de persistência e trabalho, a Pães Aliança é uma das maiores indústrias de panificação do Norte do Brasil. A empresa conta com 200 colaboradores, produz mais de 22 mil quilos de pães por dia e atende cerca de 120 cidades nos estados do Tocantins, Maranhão, Pará e Piauí, com frota própria de 18 caminhões. Em Araguaína, mantém duas lojas de fábrica que oferecem mais de 80 itens ao público, entre produtos de consumo e de revenda.

Mais que números, a trajetória da Pães Aliança é um testemunho de fé e trabalho coletivo. Nascida do esforço de uma família e moldada pelos desafios de seu tempo, a empresa segue fiel ao propósito de “abençoar, alimentar e enriquecer famílias e territórios”. Em seus 55 anos de história, cresceu junto com Araguaína — e hoje simboliza o melhor daquilo que a ACIARA celebra neste cinquentenário: a força de empreender, transformar e servir com generosidade.

Mas há algo que a distingue de modo especial neste livro: a escolha generosa de investir na memória coletiva. A Pães Aliança não apenas acreditou no projeto — ela abraçou a ideia, patrocinando a

produção editorial desta obra e tornando possível que a história da ACIARA fosse registrada com a qualidade e o cuidado que ela merece.

Ao apoiar este livro, a empresa reafirma seu compromisso não apenas com o desenvolvimento econômico, mas também com o fortalecimento da cultura empresarial, com a preservação da memória de Araguaína e com o valor simbólico do associativismo. Sua parceria ativa representa mais do que um gesto de patrocínio: é um ato de reconhecimento da importância de contar e preservar histórias que inspiram.

Assim como o pão que alimenta diariamente tantas famílias, a contribuição da Pães Aliança alimenta agora a história — nutrimo a cultura, fortalecendo laços e eternizando, nas páginas deste livro a importância da memória e da união para um futuro melhor.



Com amor e confiança



Quando a união se torna história

Há cinquenta anos, a ACIARA se fez voz do comércio e da indústria de Araguaína. Nascida em 1975, acompanhou cada passo da transformação da cidade: do tempo das estradas recém-abertas ao presente de uma capital econômica pujante. Este livro, mais do que uma comemoração é uma memória construída a muitas vozes. Ele reúne memórias e imagens que contam a história de homens e mulheres que acreditaram no poder da união. São narrativas de coragem e visão de futuro, que fizeram da ACIARA muito mais que uma entidade representativa – fizeram dela um símbolo de pertencimento, diálogo e desenvolvimento coletivo. Ao folhear estas páginas, o leitor encontrará não apenas a história de uma associação, mas a história de uma cidade inteira, que cresceu de mãos dadas com o associativismo.

ACIARA: 50 anos de protagonismo.
Uma memória escrita para permanecer.

Realização:



Patrocinador:

