

# SÍLVIO CUNHA

## É REELEITO PRESIDENTE DA CDL

O empresário Sílvio Cunha, 37 anos, foi reeleito presidente da CDL de Palmas no dia 22 de janeiro. Agora, ele ficará mais dois anos à frente da entidade, que manteve quase 90% dos seus diretores. A eleição aconteceu por aclamação. Cunha disse que vai priorizar a luta pela aprovação do Super Simples pelo Legislativo Municipal e a ampliação do número de empresas associadas à entidade.

PÁGs 6 e 7



**MORADOR DA 303 NORTE  
FICA COM CARRO DO  
"NATALZÃO CDL"**

PÁG 9

**GOVERNO AUMENTA  
IMPOSTO E PREJUDICA  
RE VENDAS DE AUTOMÓVEIS**

PÁG 10

**COM VOLTA ÀS AULAS,  
PAPELARIAS PROJETAM  
AUMENTO DE VENDAS**

PÁG 05



**SÍLVIO CUNHA**  
PRESIDENTE

**PRETENDEMOS, AINDA, AUMENTAR A REPRESENTATIVIDADE DA CDL JUNTO A POPULAÇÃO. PARA ISSO, VAMOS COLOCAR EM PRÁTICA UM PLANO AUDACIOSO DE AMPLIAR O NÚMERO DE EMPRESAS ASSOCIADAS PARA MIL.**

**EDITORIAL**

**OPINIÃO**

# Mais dois anos de trabalho

**A**clamada a chapa que reelegeu quase 90% da diretoria, a nossa entidade, agora, já tem que pensar no futuro. Para isso, temos muitos planos e projetos que precisam e vão ser concretizados. O fortalecimento das nossas campanhas de incremento às vendas, com a busca de parcerias sólidas, é um dos nossos grandes projetos para 2008.

Pretendemos, ainda, aumentar a representatividade da CDL junto a população. Para isso, vamos colocar em prática um plano audacioso de ampliar o número de empresas associadas para mil. Dentro desse projeto, está a instalação de ponto de atendimento da CDL em Taquaralto.

A luta por melhorias para a classe lojista também não vai parar. Como o associado pode ver nesta edição do "O Lojista", a entidade vai buscar, com outras associações representativas do comércio local, uma forma de tentar baixar o percentual de comprometimento dos salários dos servidores públicos com os empréstimos consignados.

A aprovação da Lei Geral do Super Simples pela Câmara de Vereadores da capital e reivindicação de medidas mais duras para as autoridades combaterem a criminalidade também estão na nossa pauta.

## 2007

O ano passado foi de dificuldades para a nossa classe. Enfrentamos os mais diversos problemas. Talvez o maior

deles seja o crescimento pequeno da economia de Palmas, comparando com o restante do país. Aqui, as vendas no varejo durante o Natal não esteve no mesmo patamar de outras cidades.

No entanto, há fatos positivos para serem destacados. Em 2007, pela primeira vez na história de Palmas, o número de empregos gerados no setor privado superou a oferta de trabalho do poder público. Esse quadro, claro, projeta dias muito melhores na economia palmense.

Sobre a CDL, pode-se destacar, ainda, o sucesso das campanhas do Dia das Mães e de Natal. Ambas superaram as nossas expectativas, com o envolvimento de estabelecimentos comerciais de todas as regiões da capital.

Para obter mais conquistas, é im-

portante, porém, que a classe lojista da capital continue unida. A mobilização dos lojistas da capital é imprescindível para alcançar todas as metas.

## COESA

De resto, só tenho a comemorar pelo apoio recebido dos colaboradores da CDL e dos membros da diretoria. Sinto que nestes próximos dois anos todos os membros da diretoria da entidade estão mais experientes e, assim, mais preparados para comandar a entidade.

Nesta página, no expediente do "O Lojista", o associado pode conferir como ficou a composição completa da diretoria da CDL.

Um bom mês de fevereiro a todos.

## ANIVERSARIANTES DO MÊS



**JOÃO LÚCIO LOPES PERIN,**

**DIA 7**



**SEBASTIÃO GOMES PRIMO**

**DIA 13**



**GRACIELLY LIMA**

**DIA 13**



**AMILSON ÁLVARES**

**DIA 25**

## NOVOS ASSOCIADOS

- UNIMAQ REPRESENTAÇÕES COMERCIAIS
- ARTS COLORIDAS
- PAPELARIA E LIVRARIA SANTA CLARA

## DIRETORIA DA CDL PALMAS - BIÊNIO 2008 / 2009

NOME	CARGO	EMPRESA
Sílvio Portilho da Cunha	Presidente	Pregão Brasil
Cleide Brandão A. Honorato	1º Vice-Presidente	Localiza
José Ribeiro Neto	2º Vice-Presidente	Pontonet
Maria de Fátima de Jesus	1ª Secretária	Quartetto
Ivan Ricardo Naves Inácio	2º Secretário	Ferpam
Maria Moura Guimarães	1ª Tesoureira	Pré-lar
Aleandro Holanda Tavares	2º Tesoureiro	Sport Rodas
Antônio Davi Gouveia	1º Diretor SPC	Dafama
Sílvio Marcos Portilho	2º Diretor SPC	Alô Cartões
Fábio Oliveira Soares	1º Diretor Promoção	Formato Placas
Adailton Noleto Pereira	2º Diretor Promoção	Comercial Eldorado
Jarbas Luis Meurer	1º Diretor Social	JL Meurer
Ricardo da Silva Carreira	2º Diretor Social	Ricanato
Flávio José Hanauer	1º Diretor Patrimônio	Madesul Madeiras
João Lúcio Lopes Perin	2º Diretor Patrimônio	Tuboplas

NOME	CARGO	EMPRESA
Marcelo de Freitas Honorato	1º Diretor de Rel.Públicas	Localiza
Gilmar Couto Vasconcelos	2º Diretor de Rel.Públicas	Lojas Economia-Taq
Gildemar Moreira de Sousa	Conselho Fiscal	Pregão Popular
Newton Martins de S. Junior	Conselho Fiscal	Alinha-Car
José Ribeiro da Silva	Conselho Fiscal	Farmácia Sto Agostinho
Aleni Coelho Veloso	Cons.Fiscal Suplente	Polo Modas
Erivelto Nunes Rosa	Cons.Fiscal Suplente	Autogiro
Cláudio Oliveira Rocha	Cons.Fiscal Suplente	Casa das Malhas
Valter Borges	Conselho Consultivo	Agrigeo
José Maria Rodrigues	Conselho Consultivo	A Fortaleza
Amílson Álvares	Conselho Consultivo	Araguaia Farma
Volnei Luiz Lauxen	Conselho Consultivo	Macopam
Idan Miguel da Cunha	Conselho Consultivo	Mil Móveis
Ernani Soares de Siqueira	Conselho Consultivo	Casa São Paulo

O Lojista é uma publicação da Câmara de Dirigentes Lojistas de Palmas  
www.cdipalmas.com.br - Qd. 301 Norte - Conj. 01 - Lt. 06 Fone: (63) 3221-2000

**Edição/Reportagem**  
Daniel Machado

**Diagramação**  
Diego Gomes (Dóda)

**Tiragem**  
1.500 exemplares

**CERIMÔNIA  
DE POSSE DO  
SUPERINTENDENTE  
DO TRABALHO**

# Superintendente do Trabalho toma posse e promete parceria com a CDL

**S**uperintendência Regional do Trabalho e Emprego no Tocantins (SRTE/TO) está com nova coordenação. O superintendente Alfredo Branchina assumiu o cargo no dia 10 de janeiro. A cerimônia ocorreu no auditório da SRTE/TO, em Palmas, e contou com a presença de representantes de sindicatos de classes, associações de bairros e autoridades locais.

Na ocasião, o superintendente anunciou as mudanças na nomenclatura do órgão, que antes se chamava Delegacia Regional do Trabalho, e apresentou suas propostas e projetos para a gestão. De acordo com Branchina, a SRTE/TO trabalhará em consonância com o MTE (Ministério do Trabalho e Emprego) almejando focar na capacitação profissional.

Ele reforçou que buscará

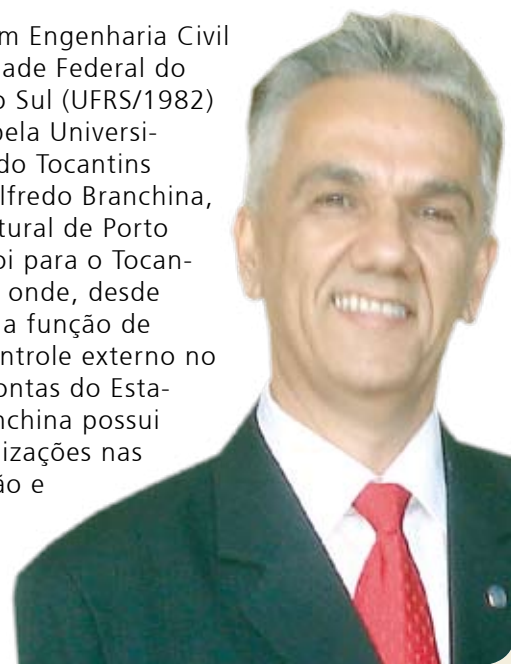
estabelecer parcerias com associações, sindicatos e organizações não-governamentais (ONGs) que atuam em projetos de qualificação, além das parcerias já firmadas com as secretarias estaduais e municipais voltadas para o emprego e renda no Tocantins.

Entre as iniciativas de qualificação, uma das propostas é uma parceria com as entidades da classe empresarial, como a CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) de Palmas

O superintendente ressaltou que o Ministério do Trabalho conta com recursos para a realização desse tipo de ação. A idéia é poder qualificar um contingente importante da população de Palmas que não está tendo oportunidade de trabalho por falta de conhecimento técnico para exercer as funções.

## Perfil do Superintendente

Formado em Engenharia Civil pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS/1982) e em Direito pela Universidade Federal do Tocantins (UFT/2003), Alfredo Branchina, 51 anos, é natural de Porto Alegre (RS), foi para o Tocantins em 1989, onde, desde 1999, exercia a função de analista de controle externo no Tribunal de Contas do Estado (TCE). Branchina possui ainda especializações nas áreas de gestão e auditoria pública e meio ambiente.



**SPORT CENTER**  
*Tudo em caça pesca e esporte*

*Palmas Comércio de Artigos Esportivos Ltda.*

Fone:

**63 - 3215-2225**

104 Sul Rua SE 11 N° 09 - Salas 04/05 - CEP 77.020.026  
Palmas - Tocantins



**DR. AMILSON ÁLVARES**

FARMACÊUTICO, EMPRESÁRIO E EX-PRESIDENTE DA CDL. ESCRIVE SOBRE GESTÃO DE EMPRESAS PARA A REVISTA PHARMACIA BRASILEIRA

# GESTÃO DE COMPRASQUEM COMPRA BEM, VENDE BEM. COMPRAR É A ALMA DE TODO NEGÓCIO

Lembrando alguns refrões do mundo empresarial nesta matéria pretendo dar dicas de como comprar em uma empresa, para que "você" empresário, tenha condições de participar de seu mercado concorrente e possa fazer suas promoções e manter um preço baixo para atrair seus clientes e até mesmo participar de tomadas de preços e ou licitações.

## CONCEITO

COMPRAS no segmento empresarial é a função responsável pela aquisição de produtos e bens/serviços necessários para evitar interrupção na distribuição ou na venda.

Um exemplo comparativo para notar a IMPORTÂNCIA das compras em uma empresa.

Um aumento de 20% na receita de vendas (não considerados os custos com propaganda) resulta em aumento no lucro de 40%, enquanto que a redução de apenas 3% no custeio das compras equivale a um aumento no lucro de 42%.

## OBJETIVOS DA FUNÇÃO DE AQUISIÇÃO OU COMPRAS

1. Proporcionar um fluxo contínuo de produtos/serviços e informações que atenda às necessidades gerais do empreendimento empresarial de modo a reduzir custos e aumentar os lucros.
2. Adquirir produtos em quantidades econômicas, nem mais nem menos.
3. Considerar as limitações financeiras e a capacidade de estocagem da loja.
4. Conhecer e procurar a minimização do custo de aquisição.
5. Pesquisar permanentemente o mercado em busca de novas e alternativas condições de fornecimento.
6. Desenvolver relações com fornecedores em nível de cooperação, lealdade e respeito.
7. Pesquisar com frequência os novos produtos oferecidos pelo mercado fornecedor.

## CONSELHOS DE ÉTICA NAS COMPRAS

1. Considerar primeiramente os interesses do dono do negócio, conhecer e aplicar suas políticas.
2. Ser receptivo a conselhos competentes.
3. Comprar sem prevenções, tentando a máxima vantagem com o mínimo de desembolso.
4. Empenhar-se na obtenção de conhecimentos sobre produtos, formas de apresentação e embalagem;
5. Diligenciar para que haja honestidade nos negócios, não aceitar suborno e outras insinuações.
6. Dar pronta e cortês recepção a fornecedores e/ou vendedores.
8. Evitar práticas arriscadas que possam desestabilizar a situação econômico-financeira da empresa.

## RESPONSABILIDADES DO COMPRADOR

1. Manter-se a par da disponibilidade interna de produtos (obsoletos, com prazos vencidos, inservíveis, danificados) e, incluí-los nas transações comerciais (negociar para dar um destino a estes itens, ou por permuta, ou por venda, ou por doação).
2. Medir a eficiência das compras, com a utilização de índices.
3. Conhecer o custo de aquisição e procurar minimizá-lo
4. Desenvolver a sua capacidade de comprador profissional (frequentando cursos, seminários, congressos, simpósios, etc.) e adquirir habilidade em informática (trabalhar com computador, navegar na internet, possuir um endereço eletrônico de e-mail).
5. Conhecer e tirar proveito das aquisições virtuais (via computador/Internet).
6. Pesquisar e avaliar o melhor momento para negociar a aquisição de produtos, cuja produção, comercialização ou demanda seja cíclica ou sazonal.

7. Conhecer, tanto quanto possível, os produtos que compra.

8. Conduzir negociações a fim de obter condições de fornecimento vantajosas;

9. Adotar um comportamento profissional de acordo com as exigências da boa ética.

10. Procurar integração com as funções administrativas do negócio (financeira, estoques).

## ALGUNS EXEMPLOS DE POLÍTICA DE COMPRAS.

- As aquisições devem ser feitas, preferencialmente, através de Cotações.
- As aquisições de produtos comuns e de pequeno valor devem ser feitas com a utilização de procedimentos simplificados, preferencialmente em fornecedores cadastrados e tradicionais.
- Os produtos de estoque devem, sempre que possível, ter as suas aquisições programadas.
- As aquisições devem ser realizadas, sempre que possível, no mercado local (excepcionalmente em mercados externos) e na seguinte ordem de prioridade:
  - 1) fabricantes
  - 2) distribuidores/atacadistas.
- Independentemente da cotação, deve ser realizada negociação, visando obter melhores condições comerciais.
- Na análise e julgamento das propostas resultantes de cotação devem ser levados em conta, os seguintes fatores: qualidade, preço, entregas confiáveis, prazo de entrega; a ordenação destes fatores pode variar em função de circunstâncias específicas.
- As aquisições de produtos estratégicos e os de grande valor devem ser efetuados, preferencialmente, com fornecedores PARCEIROS.

## SELEÇÃO DE FONTES DE FORNECIMENTO

A pesquisa de fontes de fornecimento é uma atividade típica de compras que deve ter uma constante atenção do comprador. Ela pode ser executada por intermédio dos seguintes meios:

- cadastro de fornecedores próprio;
- catálogos de produtos de fabricantes: atualmente, estes catálogos podem ser apresentados sob a forma de arquivo magnético
- publicações especializadas, tais como revistas, jornais, tablóides, etc.

## O CADASTRO DE FORNECEDORES

É a principal fonte de seleção de prováveis fornecedores, pois grande parte dos produtos normalmente adquiridos é solicitada repetidamente. Este fato nos permite, ao longo do tempo, organizar um cadastro de fornecedores tradicionais que poderá atender, em condições normais, a mais de 80% das necessidades da empresa.

Hoje em dia, com o desenvolvimento da informática, é possível se obter informações a respeito de fornecedores de produtos ou serviços, através da INTERNET, inclusive com obtenção de dados que caracterizam a empresa no mercado, avaliando o fornecedor sob o aspecto de tradição comercial, capacidade tecnológica, desempenho nas entregas, etc.

**Caros leitores do informativo da CDL para se especializar em gestão de compras precisaríamos de mais espaço, mas me coloco a disposição de vocês caso queiram se aprofundar no assunto posso enviar via e-mail material complementar sobre compras.**

**Meu e-mail é amilsonalvares@yahoo.com.br e vicepresidencia@cff.org.br.**



**EMPRESA DE DESENVOLVIMENTO DE PROGRAMAS E SISTEMAS FINANCEIROS**

**92269239**

**AV. TOCANTINS S/N - TAQUARALTO - PALMAS-TO**

# Papelarias investem no parcelamento durante o período volta às aulas

**T**empo de voltar às aulas para milhares de estudantes. O período é o mais importante para as papelarias e livrarias na capital tocantinense no que se refere a venda e faturamento para o setor.

Este ano, pelo levantamento realizado pela equipe do "O Lojista", a grande aposta das lojas do ramo será a oferta de produtos com preços promocionais e, principalmente, a facilidade na forma de pagamento.

Com prazos generosos, a estratégia dos comerciantes do setor será estender o pagamento para, desta forma, motivar o cliente a realizar grandes compras.

Irmão do gerente da Palmas Papelaria, Adilson de Paula, destacou que as perspectivas para o setor são otimistas. Ele salientou que a loja espera vender de 10% a 15% a mais na comparação com o mesmo período de 2007.

Para isso, a Palmas Papelaria



**MATERIAL ESCOLAR PODE SER COMPRADO EM ATÉ DEZ VEZES**

tem dois grandes trunfos. Descontos que chegam a 20% nas compras a vista de lançamentos e até de 40% de produtos do ano passado, como cadernos de marcas lançados em 2007.

No entanto, a grande vantagem do consumidor fica mesmo por conta do parcelamento. A Palmas

Papelaria, situada na 104 sul, avenida LO 01, lote 25, está parcelando as vendas em dez vezes no cartão e até seis vezes no cheque. Para suprir a demanda e atender melhor os clientes, a loja está com 12 funcionários fixos e mais oito temporários. Destes, a loja vai ficar com os dois que mais se destacarem.

Por sua vez, a Papelaria do Estudante, também localizada na 104 sul, LO 01, mas lote 12, projeta uma ampliação nas vendas de 10% por causa do período de volta às aulas.

Embora o proprietário da loja, João José Veloso, não destaque nenhum item especial, ele ressalta que a papelaria está com a linha escolar bastante reforçada, com vários produtos a serem oferecidos.

Enquanto em outros períodos do ano, o parcelamento disponibilizado à população é de no máximo três vezes, a papelaria vem trabalhando agora com parcelamentos em cinco vezes sem juros, tanto no cheque, quanto no cartão de crédito.

Contando com os funcionários temporários, a loja possui 14 colaboradores. Destes, 11 são efetivos. Veloso salienta que, dependendo do movimento, poderá, sim, acabar contratando um dos seus trabalhadores temporários.

## Com apoio da CDL, Acipa promove Feirão de Ponta de Estoque

A Acipa (Associação Comercial e Industrial de Palmas) realiza, nos dias 16 e 17 de fevereiro, a 3ª Edição do Feirão Ponta de Estoque, nas dependências do Colégio Marista. O evento conta com o apoio da CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) de Palmas.

O projeto, iniciado em 2006, é considerado "inovador" pelos organizadores. Os dois principais objetivos são proporcionar ao lojista a renovação de seus estoques e dar ao público consumidor a oportunidade de adquirir produtos de qualidade, com preços bem

acessíveis e descontos impraticáveis ao longo do restante do ano.

Conforme a Acipa, a primeira edição foi "realizada com enorme sucesso". O local que sediou o evento pioneiro também foi o Colégio marista. Por isso, a instituição particular de ensino acabou sendo escolhida novamente para a feira.

Neste ano, o Feirão de Ponta de Estoque abre oficialmente o calendário de Eventos da Associação Comercial e Industrial.

Para esta terceira edição, segundo

o presidente da Acipa, Wilson Charles Souza de Seixas, novos segmentos de comércio devem se incorporar à feira. A medida atende a uma reivindicação do público visitante nas pesquisas realizadas após os eventos anteriores.

"Isso deve agregar maior qualidade e diversificação nos produtos oferecidos, gerando um incremento nos negócios e maior satisfação aos consumidores que em grande número estarão visitando a Feira", ressalta o presidente da Acipa.

Ainda segundo o presidente Wilson Charles, está em formatação um projeto

que viabiliza a realização de duas outras feiras anuais, no mesmo formato e porte da Feira de Ponta de Estoque, mas que seriam realizadas de forma alternada, nos principais bairros de capital.

"A idéia também é incrementar e motivar o comércio destas regiões, oferecendo as diversas camadas da população maior acesso não só ao comércio local, mas também a produtos e serviços de outros setores de nossa cidade, gerando maiores oportunidades de negócio, tanto para lojistas como para os consumidores", frisa o dirigente.

**CARTUCHOS ORIGINAIS  
CARTUCHOS REMANUFATURADOS  
MANUTENÇÃO EM IMPRESSORAS**

**6 ANOS IMPRIMINDO QUALIDADE!**

**104 NORTE R. NE 05 - LT. 03 - SL. 04 - CENTRO - PALMAS-TO  
AV. CÔNEGO JOÃO LIMA Nº 1151 - CENTRO - ARAGUAÍNA-TO**

**PALMAS  
print**

Palmas  
**3215 4045**  
Araguaína  
**3415 1095**

**C**omerciante há 14 anos em Palmas, o recém-casado Sílvio Portilho Cunha, 37, foi reeleito, no dia 22 de janeiro, para presidir, pelos próximos dois anos, a CDL (Câmara de Dirigentes Lojistas) de Palmas.

Proprietário do Pregão Brasil, Cunha participa da diretoria da entidade desde 1998 e é presidente da CDL desde 2006. Natural de Ceres

(Goiás), antes da presidência, Cunha ocupava o cargo de diretor do SPC (Serviço de Proteção ao Crédito). Desde os primórdios da entidade, o SPC é o principal produto da CDL.

Para esse primeiro ano da nova gestão, a CDL tem duas propostas básicas. Aumentar o número de empresas filiadas de 750 para mil e obter a aprovação da Lei Geral do Super Simples na Câmara de Vereadores de Palmas.

# REEL

**Sílvio Cunha presta contas e apre**  
**DIRETORIA DA CDL FOI ACLAMADA M**  
**EMPRESAS FILIADAS E APROVAÇÃO D**

## Trabalho

O líder empresarial destacou acreditar que, nesse próximo biênio, terá uma gestão muito melhor que a primeira. Para sustentar essa afirmação, ele citou dois pontos básicos. O primeiro é a maior experiência no cargo. "Agora, ações que

nós ficávamos com receio de realizar no início, poderemos implementar com muito mais facilidade", frisa.

Já o segundo ponto, é o tempo livre. Cunha ressalta que, ao contrário de quando assumiu a presidência pela primeira vez, tem um perío-

do muito maior para poder comandar as atividades da CDL. "Tenho mais tempo e estou mais bem preparado", ressalta o dirigente.

Além disso, Cunha fala da satisfação que teve com a atual diretoria da CDL. Quase 90% dos integrantes estão

sendo mantidos. As poucas mudanças que ocorreram foram por falta de tempo dos diretores que saíram.

A chapa foi aclamada na manhã do dia 22 de janeiro, em eleição festiva com coquetel. Como acontece historicamente na CDL, não houve disputa.

## Avanços

Ao avaliar a sua gestão, Cunha começou falando do sistema de informatização de consultas. Antes, menos da metade dos associados podiam fazer a consulta do SPC via internet. Agora, um percentual de 90% a 92% trabalha dessa forma.

Cunha também destacou os diversos cursos e palestras oferecidas aos empresários da capital. Outro ponto enfatizado pelo presidente foi o bom relacionamento com os

órgãos públicos. Nesse aspecto, ele falou das parcerias com a Prefeitura e com o governo do Estado e também com as entidades responsáveis pela fiscalização dos comerciantes, como o Procon. "Não que o Procon vá passar a mão na cabeça do comerciante infrator, mas criamos um relacionamento que, antes de uma punição ao lojista, todas as partes tentam chegar a um acordo para não prejudicar ninguém", salientou.

O presidente citou, ainda, a instalação da Escola de Informática da CDL no centro da capital, com posto de atendimento da entidade no local. O objetivo, agora, é também abrir um posto de atendimento da entidade em Taquaralto. A exemplo do que acontece no centro, o local também vai fazer consultas ao SPC.



Buffet  
*Belladatta*

- Auditórios (06 salas)
- Salão de festas (400 pessoas)
- Buffet
- Cerimonial
- Decoração
- Bolos e doces finos



# DEITO

enta propostas para novo biênio

IO DIA 22; AMPLIAÇÃO DO NÚMERO DE  
O SUPER SIMPLES SÃO AS PRIORIDADES



## Auditório

Uma das grandes obras da CDL é o auditório da entidade. Com capacidade para até 350 pessoas, o espaço, que está sendo construído na sede da CDL, é uma obra viabilizada com recursos próprios da entidade. Com uma formatação moderna, o auditório terá condições de sediar dois eventos simultâneos. A idéia é que o auditório, quando pronto, seja disponibilizado para os associados promoverem reuniões e outros tipos de eventos. O tamanho é de 550 metros quadrados.

Cunha promete que, após ser inaugurado, o auditório vai começar a sediar circuitos permanentes de palestras e cursos preparatórios semanais. A conclusão da obra do auditório está prevista para o mês de março.

## Principais metas

Para obter o aumento de filiados, a CDL está buscando parcerias para melhorar as campanhas de incremento de vendas promovidas pela entidade (Natal e Dia das Mães) e também para oferecer mais pro-

ditos aos associados. Cunha prometeu, ainda, reformular o departamento comercial da entidade, com possível aumento de pessoal, além de fazer algumas mudanças administrativas de pessoal.

## Problemas

O presidente da CDL não deixou de comentar os problemas que os lojistas vêm sofrendo. Cunha voltou a criticar o excesso de bancos e financeiras da capital que concedem empréstimos consignados aos servidores públicos.

Esses financiamentos foram responsáveis, de acordo com a CDL, pela piora nas vendas do Natal em 2007 e pelo fraco crescimento do comércio varejista no ano passado em relação a média nacional. Cunha lembrou que os empréstimos consignados atingem todo o país, porém Palmas é mais prejudicada que as outras cidades pela grande dependência da economia local do setor público.

Como medida para amenizar os efeitos destes empréstimos, que tiram o dinheiro de circulação da cidade, Cunha salientou que vai procurar as outras entidades representativas do comércio, como Fecomércio (Federação do Comércio do

Tocantins) e Acipa (Associação Comercial e Industrial de Palmas), para, juntos, apresentarem uma proposta ao governo estadual que reduza o percentual de salário que pode ser comprometido com os financiamentos. Hoje, o percentual está em 30%. A idéia da CDL é fazer que esse número caia pela metade. O governo estadual tem cerca de 30 mil servidores que trabalham na capital.

Outro problema apontado pela CDL é o número de assaltos e roubos às lojas da capital. Cunha afirmou que, embora o policiamento tenha crescido, os crimes continuam acontecendo e, sobretudo, ficam impunes. O presidente lojista afirmou que não vê ações da polícia prendendo os bandidos e nem da Justiça abrindo processos. "Cito o exemplo do assalto ao Posto Tarumã, em julho de 2007, que até agora não teve respostas das autoridades, mesmo com a descoberta dos prováveis suspeitos", ponderou.

## Agradecimentos

Por fim, Cunha deixou um agradecimento a todos os diretores e funcionários da CDL. Ele ressaltou que sem os colaboradores da entidade a Câmara de Dirigentes Lojistas não conseguiria trabalhar. "Eles que fazem tudo acontecer. Eu só tenho que agradecer", ressaltou.





SORTEIO DO NATALZÃO CDL

# Região norte leva sete prêmios do "Natalzão CDL"

Depois de mais de dois meses de campanha, o "Natalzão CDL" teve seu ponto alto na noite de quarta-feira, em Taquaralto, com os sorteios dos prêmios. O evento foi festivo, com distribuição de vários brindes e a presença de um bom contingente de pessoas no pátio da revendedora de automóveis Baratão.Com.

A região norte de Palmas acabou sendo o grande destaque da noite. Dos 13 prêmios, os moradores das antigas Arnos

capitalizaram sete, portanto, mais da metade. Inclusive, o ganhador do automóvel zero quilômetro, Jonas Rodrigues Nepubeceno, 24 anos, mora na região -303 norte.

Ao todo, a campanha envolveu mais de 250 lojas e teve 400 mil cupons disputando a premiação. Para carregar todas as urnas, a CDL precisou de um caminhão. A participação, tanto popular, quanto de lojas, superou a expectativa da entidade.

O objetivo da campanha, cla-

ro, era incrementar as vendas do comércio da capital no final do ano. Durante o evento festivo, o presidente da CDL, Sílvio Cunha, agradeceu todos os apoiadores.

Além do Pálio zero quilômetro, a promoção distribuiu duas motos, seis televisores, dois aparelhos de DVD e dois MP3s. Uma das motos ficou com o responsável pela venda do cupom que concedeu o automóvel.

A felizarda foi Deusivânia Mota Nascimento, funcionária da Trycom Informática. Antes

do sorteio, a CDL promoveu uma pequena carreta que levou os prêmios até Taquaralto. Caminhões da Mil Móveis e do Armazém Paraíba reforçaram a carreta, que deixou a disposição do público para apreciação o carro e as duas motos.

Para participar da promoção, o cliente tinha que efetuar qualquer compra acima de R\$ 40,00 em uma das lojas participantes. A cada R\$ 40,00 gastos, o comprador tinha direito a um cupom, sendo o máximo de dez.

## CONFIRA, ABAIXO, OS PREMIADOS:

PRÊMIO	NOME	ENDEREÇO	LOCAL DA COMPRA
Carro Pálio Zero KM	Jonas Rodrigues Nepubeceno	303 norte	Trycom Informática
Motocicleta Pop	Deusivânia Mota nascimento	Setor Bela Vista, Taquaralto	Vendedora sorteada
Motocicleta Pop	Eliane Feijão carneiro	Aureny III	Lojas Economia
TV 29 polegadas	Gabriela R. Pontes Santana	305 norte	Samom
TV 29 polegadas	Francisco Guerreiro	108 norte	Autovia
TV 20 polegadas	Cácito Bruno Sousa Silva	210 sul	Lojas Economia
TV 20 polegadas	Ateon Siqueira	106 norte	Sport Center
TV 14 polegadas	Elemária R. Ferreira Araújo	307 norte	Lojas Economia
TV 14 polegadas	Maria Laura A. Vasconcelos	506 norte	Lojas Economia
DVD	Alexandre Conceição Silva	Aurneny III	Armazém Paraíba
DVD	Neli Fernandes de Sousa	Aureny I	Papelaria Cristal
MP 3	Consuelo Ximena V. Batista	208 sul	Samom
MP3	Rita Ribeiro da Silva	307 norte	Real Modas



**gráfica CARRARO**  
Uma ótima imagem

212 Norte • QI 07, Al. 05, Lt. 11 - CEP 77.006-310 - Palmas-TO  
Fax: (63) 3225.2118 • E-mail: graficacarraro@gmail.com

Revistas / Informativos •  
Folder's •  
Encadernação •  
Sacolas e caixas •  
personalizadas  
Notas Fiscais •  
Cartões •  
Panfletos •  
Blocos •

(63) 3213.2601

# O ganhador do carro do sorteio “Natalzão CDL”

**G**anhador do automóvel Pálio zero quilômetro, Jonas Rodrigues Nepubuceno tem 24 anos, é casado e funcionário público concursado da Assembléia Legislativa. Há seis meses, Jonas, com dificuldades financeiras, morava em um kit net e ganhava cerca de R\$ 500 por mês. Ele conta que, durante o período em que cursou a faculdade na UFT (Universidade Federal do Tocantins) precisava de auxílio dos pais para viver na capital tocantinense.

No entanto, tudo mudou nesse último período. Logo após concluir a faculdade com notas altas na monografia, Jonas foi chamado para trabalhar na Assembléia. Ele tinha passado no concurso público no ano de 2005 e, coincidentemente, acabou sendo convocado poucos dias depois de concluir o curso superior. A renda salarial, então, saltou para cerca de R\$ 2 mil.

Além disso, em dezembro, Jonas casou com Izana Sousa Torres, 20 anos. Agora, em janeiro, ganhou um carro zero quilometro. Jonas comprou um modem para o seu computador na Trycom. A compra só foi feita porque o equipamento adquirido em outra loja precisou ser devolvido.

Jonas conta que, estava com pressa e não queria preencher os cupons. No entanto, a vendedora Deusivânia o ajudou a preencher e depositá-los na urna. Aqueles foram os únicos quatro cupons que Jonas colocou no sorteio.

Evangélico da Assembléia de Deus, Ministério Seta, Jonas diz acreditar que teve a ajuda de Deus para ganhar o automóvel. Ele também agradece ao professor de redes de computadores da UFT Gentil Veloso, que o ajudou muito na sua estada em Palmas.

Jonas diz que vai vender o carro para seus pais e, com o dinheiro, adquirir parte de uma casa própria em Palmas.



JONAS RODRIGUES MUDOU A VIDA NOS ÚLTIMOS SEIS MESES

**Camisetas, Uniformes, Bonés, Brindes e Serigrafia em Geral**

**Fone: (63) 3217-1112**

**CASAS BAIANA**  
MÓVEIS E ELETRODOMÉSTICOS

**(63) 3571.5171**  
**3571.5024**

E-mail: [casabaiana@yahoo.com.br](mailto:casabaiana@yahoo.com.br)

AV. I QD. 124 LT. 15 - Aurenny III - Palmas-TO

**TryCom**  
INFORMÁTICA

AUTORIZADO

**(63) 3215-7842**



## Janeiro de 2008 registra menos pessoas no SPC

Na comparação com o mesmo período do ano passado, os primeiros 24 dias do ano foi de queda de registros no SPC (Sistema de Proteção ao Crédito). Em 2008 foram 3.089 inclusões no cadastro de inadimplentes, contra 3.465 do ano passado. A variação negativa acabou sendo de 10,9%.

Ao mesmo tempo, também aconteceram quedas no número de consultas e no total de pessoas que deixaram o nome limpo. Em relação a consultas no sistema, a queda foi de 10,5%. As consultas de 2006 somaram 16.693, enquanto agora foram 14.947.

Por sua vez, também reduziu o percentual de pessoas que limpou o nome. A variação, no entanto, foi bem menor -2,5%. Em 2007, haviam saído do cadastro do SPC 1.745 pessoas, enquanto em 2008 foram 1.701.

No entanto, na comparação com o mês anterior os números são negativos. Isso porque, mesmo com a redução de 35,6% no total de consultas, o percentual de queda de registros no SPC ficou em 18,6%. Já os cancelamentos no sistema, caíram 45, %.

No mês de Natal, foram realizadas 23.215 consultas, inseridos 3.794 pessoas no cadastro de inadimplentes e retirados do sistema 3.126 nomes.

# Concessionárias prevêm redução de vendas em 2008

**A** elevação do IOF (Imposto sobre Operações Financeiras) em 0,38% vai ter efeitos diretos e rápidos em Palmas. A medida faz parte de um pacote do governo federal anunciado no dia 2 de janeiro para suprir o fim da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira), enterrada no Plenário do Senado em dezembro do ano passado.

Como o IOF incide, principalmente, nas operações de crédito, a venda de veículos será afetada de maneira frontal. Segundo cálculos extra-oficiais, em um veículo financiado que tenha o valor de R\$ 20 mil, uma quantia de mais de R\$ 700 é paga em impostos. Antes, o valor do tributo ficava em cerca de R\$ 350.

O gerente-geral da Disbrava Veículos, Regivan Marinho, explicou que existem duas formas básicas de

comprar o veículo com financiamento: Uma é por meio do CDC e outra do Leasing. Ele salientou que o CDC será afetado diretamente.

Marinho projetou que as vendas de veículos caíam pelo menos 5%. Em média, a Disbrava vende 1.100 veículos por ano. Com 5% a menos, seriam 55 automóveis a menos a serem vendidos.

O leasing, que não é atingido pelo aumento IOF, impõem mais restrições a quitação do veículo de forma antecipada.

Marinho criticou a opção do governo em aumentar o imposto para compensar parte dos prejuízos causados pelo fim da CPMF (Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira).

Segundo o empresário, o governo federal não tinha motivos para ampliar a carga tributária. Ele lembrou que o aumento do imposto

ocorre no mesmo momento em que a indústria automobilística está em pleno crescimento. Marinho salientou que, agora, a tendência é uma redução do setor.

A Disbrava tem cerca de 80 funcionários

Por sua vez, a gerente comercial da Autovia, Simy Guedes, destacou que ainda não possui uma projeção definida de qualquer será o impacto nas vendas. Porém, ela ressaltou que a medida do governo provocará reflexos negativos. Simy ressaltou que o IOF é utilizado como base de cálculo nas operações de crédito.

Um dos conselhos da vendedora é pra que, dentro do possível, o cliente faça um planejamento e consiga comprar o carro a vista. Desta forma, ele evita o pagamento do imposto.

A Autovia tem 70 funcionários em Palmas.

E-MAIL: [palmascor.corretor@uol.com.br](mailto:palmascor.corretor@uol.com.br)



**24 HORAS**

**3216.2095**

**9978-2550**

**Consulte Seguros**

- Veículos;
- Residencial;
- Empresarial;
- Previdência;
- Financiamos veículos;
- Fiança Locatícia

104 SUL, RUA SE 05 - CONJ. 03, LT. 19 SL. 8 - PALMAS-TO FONE (63) 3215-2576/3212-1232

**FÁBIO SOARES E  
MARIO ALBERTO  
LUZZA, SÓCIOS-  
PROPRIETÁRIOS  
DA FORMATO  
PLACAS**



# Formato Placas, uma empresa mais que consolidada em Palmas

**C**riada em 1989, a empresa era conhecida por Fortins Placas. Nasceu com a finalidade de oferecer ao recém criado estado do Tocantins um serviço de qualidade, evitando assim que as empresas precisassem buscar recursos em outras regiões.

Adquirida dez anos depois pelo engenheiro Mario Alberto Luzzi, hoje com 39 anos, e pelo administrador Fábio Soares, 36 anos, passou então a se chamar Max Visão. Desde então, a empresa continuou investindo em tecnologia e equipamento de ponta além de treinamento para seus profissionais. O nome

Formato Placas, surge como o ponto alto de várias mudanças que estão sendo implementadas na empresa, a qual passou desde 2005 a pertencer ao grupo Formato, que atua também no ramo de mídia exterior e no segmento do plástico.

Atualmente, a Formato Placas conta com 33 funcionários e mais de 5 mil clientes cadastrados. Além do mercado de Palmas, a empresa presta serviços no interior do Tocantins, no Pará e no Maranhão. As empresas privadas e o poder público são os maiores clientes da Formato, que tem uma forte característica de mudanças, desde a tecnologia empregada

na execução dos serviços até nas maneiras de trabalho e comportamento do pessoal.

Sobre as dificuldades, os empresários citam o fato de existirem poucos profissionais com conhecimento suficiente para a elaboração de um arquivo com todos os requisitos para que se possa extrair de uma impressora solvente o seu melhor desempenho.

“Trabalhamos para que nosso cliente sinta na nossa equipe segurança e confiança em tudo que prometemos e fazemos, este é nosso diferencial. Temos uma equipe com 12 anos de experiência, nosso portfólio conta

com os maiores e melhores serviços realizados na região. Palmas é uma cidade planejada e muito bonita, sua comunicação visual também não fica atrás, e sabemos o quanto o grupo da Formato Placas contribuir para isso”, frisou Soares.

Outro aspecto que nos diferencia a Formato dos concorrentes é a reunião de todas as ferramentas no mesmo local: criação, impressão digital ink e out, serigrafia, serralheria, marcenaria, pintura e instalações externas.

A Formato Placas fica na quadra 112 sul, rua SR-09, n. 16. O telefone da loja é 3223-4000.



**MINASCOM**  
SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

[WWW.MINASCOM.COM.BR](http://WWW.MINASCOM.COM.BR)

**FONE/FAX: (63) 3221-2800**

**Soluções em Tecnologia  
da informação**

**Microcomputadores, Impressoras  
e Assistência Técnica**



**ANNA CAROLLYNY ARTESANATO**  
 Coisas da nossa gente  
 ANKART  
 CONFECÇÕES, ARTESANATOS, REDES EM GERAL

\*ARTIGOS: Cama, Mesa e Banho, Roupas Íntimas, Roupas Maternas e Femininas  
 \*ARTIGOS EM COURO: Sapatos, Cintos e Bolsas  
 \*VAREZEDAS: Acessórios para Bóia, Consertos de Bóias, Ranzais de 800g, Moscos do 800g, Tapetes, Pianos de prato, Chapéus e Bonés e etc.

Fone: (63) 3571-7585  
 Cel.: (63) 9997-0324

Av. Brasil, QSW-01, Lote 11 - Jd. Aurenly I - Palmas - TO

**AUTO ESCOLA TOCANTINS**

(63) 3224-6890 - 3224-2924

MATRIZ: Av. Teotônio Segurado 401 - Qd. 02 - Lt. 02 (próximo ao Defensor)

**COPIADORA EXATA**

REVELAÇÃO DE FOTO DIGITAL R\$ 0,75

Endereço: Taboas do Centro de Manutenção, Vila do CO-ROD-028, Vila Nova e DVD

**DESAFIOS PAPELARIA**

Materiais Escolares, Escritório e Informática

Desafiando os preços altos

(63) 3212-1133

E-mail: desafios@brturbo.com.br

404 Norte (ACME) Conj. LT 11, Sala 2 - Palmas-TO - Cep: 77.506-916

**FERRAÇO**

Corte e dobra de Chapas, Telhas e Telas, Tubos e Vergalhões.

E-mail: ferroaco@turbo.com  
 Fone: (63) 3571-3191

Av. Palmas, Qd. 29, Lotes 29 e 30, s/n Sta Bárbara - Palmas / TO

**Auto Escola STATUS**

Fone: (63) 3215.2357

Escritório

Cel.: (63) 9978-7110 / 8406-0157 / 8404-4944

Teomar

**HOME GIVE**

O melhor de cinema você encontra aqui.

A maior estrutura, o melhor atendimento e o maior acervo de DVD's do Tocantins

Palmas: 504 Sul - Fone: 3214-7710 - Av. N - Fone: 3213-3277  
 Aracaju: Rua das Palmeiras, nº 280 - Fone: 3415-4338

**GRANISUL GRANITOS**

Pias - Piso - Granito, Ardósia - Balcões, Revestimentos, etc...

Nacionais e Importados

José Maria Claudenir (63) 3571-5249

PO 050 Qd. 40A Chácara 273 - Taquaralto - Palmas - TO

**CASA DO CONSTRUTOR**

MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

(63) 3571 - 5498

AURENY I - PALMAS - TO

"TUDO POSSO NAQUELE QUE ME FORTALECE"

**EMMANUEL CONFECÇÕES**

CONFECÇÕES E CALÇADOS MASCULINOS E FEMENINOS, INFANTIL E RECÉM NASCIDO

(63) 3224-2233

Qd. 307 Norte, Al.25, Lt.01, QI-27 Plano Diretor Norte - Palmas/TO

**Peças em Geral**

**RODOCAR**

Fone: (63) 3571-1212 - Fone/Fax: (63) 3571-2793

Av. Tocantins - Qd. 04 - Lt. 12 - Taquaralto - Palmas-TO

**A Fortaleza**

PRODUTOS AGROPECUÁRIOS

REVENDEDOR: Adubos - Sais Minerais - Rações, Arames - Sementes - etc.

Fone: (63) 3215-1989

Qd. 104 Sul, Av. LO-01, Lote 05, Salas 03 e 04 Plano Diretor Sul - Palmas / TO

**Gelo Cristalino**

(63) 3217-1976

CRISTALINO IND. E COM. PROD. ALIM. LTDA

912 Sul Al. 07 - Lt. 19 - Distrito Eco Ind. Palmas - TO  
 C.N.P.J.: 26.959.718/0001-01 - Insc. 29.038.407-9

**AUTO ESCOLA BRASIL**

Toda documentação para veículos "Cristo Nosso Guia"

Júnior, Jânio e Ivoneide Alendres

Fone: (63) 3215-1475 / 3215-3580 / Fax: 3215-5455

104 Norte, R. NE11, Lt. 08, Centro - CEP: 77.006-030 - Palmas-TO

**AUTO ELÉTRICA FLAMBOYANT**

Serviços de Motores, de Bombas, Alternadores e Instalação em 1992

Modelos: GRCV, Chevrolet, Mercedes

Fone: 3214-7122

21 Bique

Próximo ao Jockey Club - Palmas - Tocantins

**ESTAÇÃO DO SAPATO**

103 Sul - Conj. 04 Lt. 41 - Sl. 03

(63) 3215-4357

Palmas-Tocantins

**Livre comunicação visual**

- Impressão digital
- Banner's
- Adesivos
- Painéis
- Tótems
- Caracterização de Veículos

(63) 3215.7510 104 Norte, Av. L0 2, Lote 33, Sala 01 livre.to@brturbo.com.br

**MINERAÇÃO CEZAR**

63 3028 2323

www.mineracaocezar.com.br  
 vgcezar@yahoo.com.br