



Eleições 2026: guia para votar com segurança

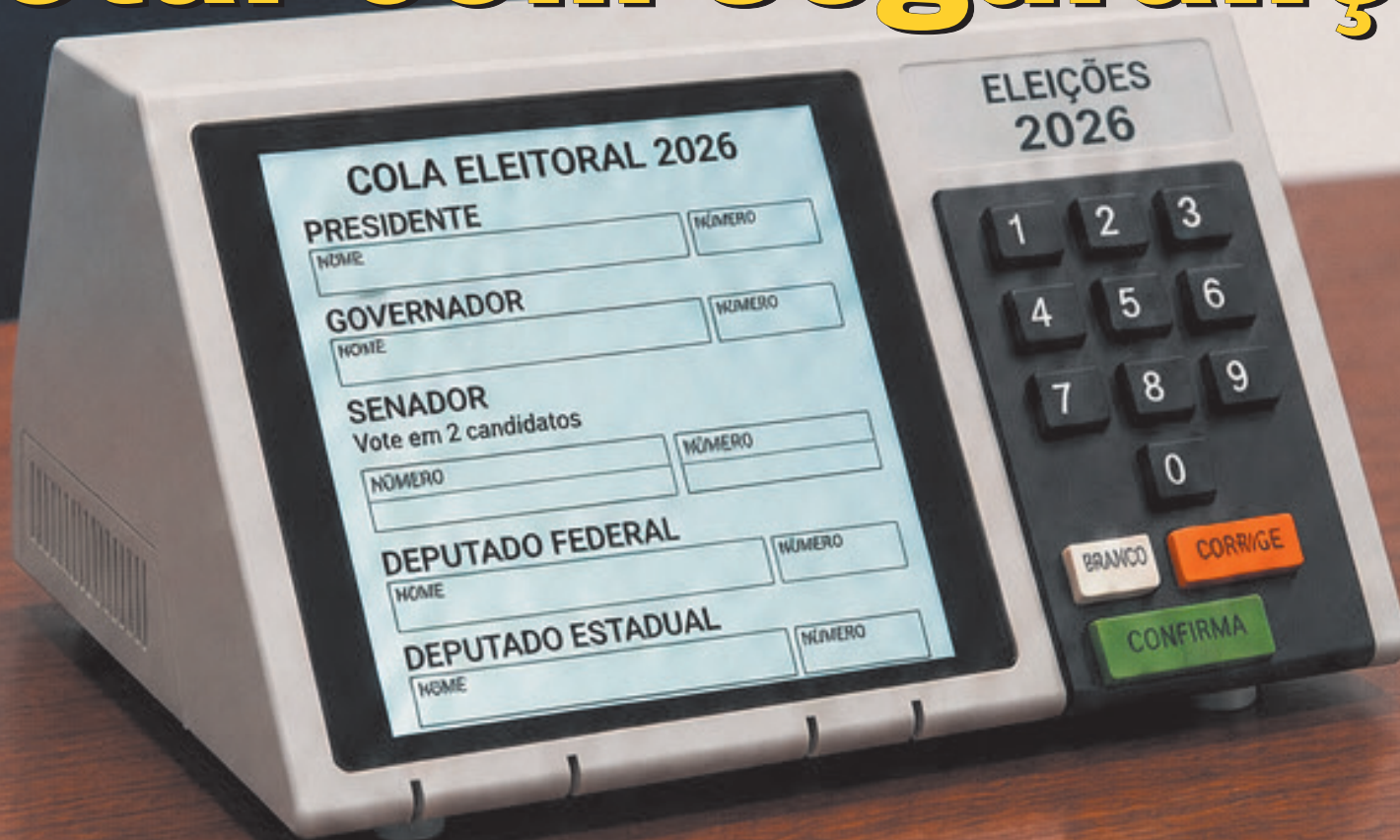


Imagem meramente ilustrativa

**Dia do Cliente:
oportunidade para
vender e fidelizar**



**Fim da escala 6x1: Senado adia
votação para depois das eleições**

**Inscrições abertas para a
Feira do Empreendedor**

**SCPC: informação que ajuda o
comércio a vender com segurança**

**“Farmar aura”: entenda o novo
fenômeno entre os jovens**

**Vila Graciosa completa
30 anos e inaugura nova
unidade no EcoMall**





PASSARINHO GÁS E ÁGUA

☎ (11) 4158-7801

(11) 4158-1974 | (11) 97526-5034

📱 @passarinho.gas 📌 passarinhogaseagua

Rua José Manoel de Oliveira, 281

Jd. Bela Vista – Vargem Grande Paulista – SP

OG
ÓTICA GLASS
 DESDE 2015

☎ 11 4158-1110 ☎ 11 95781-3484

📱 @OTICA.GLASS

📍 AV. PRES. TANCREDO NEVES 868
 VARGEM GRANDE PAULISTA (AO LADO DA PASSARELA)



FILIAL À FACESP
ACE
 ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL
 VARGEM GRANDE PAULISTA

EXPEDIENTE:

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE
 VARGEM GRANDE PAULISTA

Presidente: Wanderlei Domingues da Silva

Vice-Presidente: Telmo Davino

1º Secretário: Natalia de Paula da Silva

2º Secretário: Filomena Clara Tavares Davino

1º Tesoureiro: João Vinicius Monteiro Marques

2º Tesoureiro: Marcos Gonçalves Rios

Diretor de Rel. Públicas, Culturais e Sociais: Leonice de F. R. C. de Oliveira

Conselheiro Deliberativo: Sergio Veiga, Michel Velluto e Claudio Antonio da Silva

JORNAL DA ACE:

Matriculado no Serviço de Registro Civil das Pessoas Jurídicas da
 Comarca de Cotia-SP, sob o nº "057", Livro B-02, folhas 11 verso e 12 - Com
 sede na Rua Francisco Manoel de Oliveira, 261 – Centro – Vargem Grande
 Paulista/SP - Tel.: 4159-1053

www.acevgp.com | comercial@acevgp.com

- Diretora Comercial: Edmara Calazans Cardozo Oliveira

- Jornalista Responsável: Daniela M. Rosetti (Mtb 28.813)

- Tiragem desta edição: 6 mil exemplares

- Impressão: Gráfica Rio Claro

Jornal da ACE não se responsabiliza por ideias e conceitos emitidos em
 artigos ou matérias assinadas, que expressem apenas o pensamento dos
 autores, não representando necessariamente a opinião da direção do
 jornal. A publicação se reserva o direito, por motivos de espaço e clareza,
 de resumir cartas, artigos e ensaios.

ATENÇÃO EMPREGADOR:

anuncie sua vaga no **BALCÃO DE EMPREGOS DA ACE**

**CONTRATA-SE
 OPERADORA DE LOJA**

- Ensino Médio completo
- Experiência com vendas
- Conhecimentos básicos em informática
- Disponibilidade de horário

CacauShow

Deixe seu currículo aqui
 ou envie para o WhatsApp
 (11) 99556-3198

Santa Clara
 Laboratório Médico

VAGA
JOVEM APRENDIZ

📍 Residir em Vargem Grande | 🧑 Responsável | ⚡ Dinâmico

👉 Venha fazer parte do nosso time!

✉ ENVIAR CURRÍCULO
 dora@santaclaralab.com.br



INFORMAÇÕES LIGUE:
(11) 4159-1053

Candidato: acesse o
 QRcode e cadastre
 seu currículo



PRECISANDO DE Certificado Digital?



PULSE
 CERTIFICAÇÃO DIGITAL

Agora você
 pode adquirir:



com comodidade
 e conveniência.

**Descontos especiais
 para Associados!**

Agende seu horário
(11) 99655-1027 (c/ Rafael)
 rafa.ribeiru@gmail.com

OPÇÃO DE ATENDIMENTO A DOMICÍLIO
 PARA MAIOR COMODIDADE

Antes de vender, consulte: SCPC e a inteligência de crédito que protegem o comércio de Vargem Grande Paulista

Por meio da ACE, associados têm acesso a consultas de CPF e CNPJ, e outras ferramentas que reduzem o risco de calote e tornam o crédito uma decisão segura

No comércio, vender a prazo é quase uma regra. O cliente pede o produto, combina o pagamento e a loja confia. Mas confiança, no mundo dos negócios, precisa vir acompanhada de informação. É exatamente aí que entra o SCPC, o Serviço Central de Proteção ao Crédito, um dos mais tradicionais e respeitados instrumentos do varejo brasileiro.

Atualmente é administrado pela Equifax BoaVista, empresa especializada em análise de crédito de pessoas físicas e jurídicas, resultado da união de uma das maiores empresas de dados financeiros do mundo, a norte-americana Equifax, com a Boa Vista, instituição que nasceu do comércio e cresceu ao lado das Associações Comerciais do país, e que a ACE de Vargem Grande Paulista coloca à disposição dos seus associados.

Para o empresário, o benefício é imediato e prático. Antes de aprovar uma venda a prazo, um cadastro ou um fiador, ele pode verificar se o cliente tem restrições, se responde por dívidas em outras praças e se o documento apresentado é confiável.

A Equifax/Boa Vista buscando trazer melhores soluções e o máximo de eficiência para seu negócio, além das consultas de CPF e CNPJ, que revelam pendências, protestos e até a pontuação de crédito de quem está do outro lado do balcão, o serviço oferecido pela ACE inclui proteções importantes.

O cuidado não termina na venda. Quando um cliente deixa de pagar, o associado pode registrar a pendência, comunicando o mercado sobre aquele risco de crédito. Esse registro funciona como um alerta para outras empresas e, na prática, é um dos instrumentos mais eficazes de recuperação de crédito, pois incentiva o devedor a procurar o credor para regularizar a situação. A inadimplência deixa de ser um problema silencioso e se torna um assunto resolvível, com chances reais de recuperação.

Vender com informação não significa vender menos. Significa vender melhor. O empresário que consulta o SCPC antes de aprovar uma venda a prazo reduz a inadimplência, evita fraudes e consegue oferecer crédito com tranquilidade para quem realmente merece. O resultado é um ciclo virtuoso: o comerciante ganha segurança, o cliente com bom histórico é atendido com mais agilidade e a economia local circula com menos prejuízo.

A ACE como parceira do seu negócio

Oferecer e os serviços de proteção ao crédito faz parte da missão da ACE de Vargem Grande Paulista de apoiar o empreendedorismo e fortalecer o associativismo. Mais do que uma associação, a ACE atua como uma central de serviços e informações para quem produz, comer-cializa e presta serviços na cidade.

Para o empresário que ainda não é associado, este é um bom momento para conhecer de perto essas vantagens. Além do acesso ao SCPC, às consultas, os associados contam com uma rede de apoio que inclui capacitações, campanhas de incentivo ao comércio local e serviços pensados para o dia a dia de quem empreende. Informação de qualidade, no mundo dos negócios, não é custo: é investimento. E ela começa com uma consulta.

Quem quiser saber mais sobre o serviço e as condições de associação pode procurar a ACE de Vargem Grande Paulista na Rua Francisco Manuel de Oliveira, 261, no Centro,



pelos telefones (11) 4159-1053 e (11) 4158-2767, ou pelo e-mail contato@acevvp.com. A equipe está pronta para mostrar, na prática, como a proteção ao crédito pode fazer diferença na caixa da sua empresa.



Santa Clara
Laboratório Médico

Unidade Vargem Grande Paulista
Unidade Caucaia

(11) 4158-2509 tel.
(11) 4158-3910 Whats.

PROTOCOLO AVANÇADO

RECOMPOSIÇÃO CORPORAL

EMAGRECIMENTO

Após o emagrecimento, o corpo precisa de suporte estratégico para preservar e ganhar massa muscular, melhorar performance, aumentar o metabolismo ativo e sustentar os resultados a longo prazo.

GANHO DE MASSA MUSCULAR • PERFORMANCE
RECUPERAÇÃO • QUALIDADE CORPORAL



Dra. Lilia Marques
BIOMÉDICA ORTOMOLECULAR

NOSSOS OBJETIVOS COM A RECOMPOSIÇÃO CORPORAL



Preservar e aumentar massa muscular



Melhorar composição corporal



Otimizar recuperação muscular



Melhorar energia e performance



Sustentar emagrecimento sem efeito rebote

O que a juventude busca ao “farmar aura”?

Por: Aídee Rodrigues Marchi*

Quem passa pelas praças nos fins de semana pode se deparar com uma cena curiosa: grupos de adolescentes aplaudindo poses dramáticas, passos de dança e olhares cheios de autoconfiança. Para muitos adultos, esse comportamento pode parecer estranho ou apenas mais um reflexo do excesso de tempo diante das telas. Mas o fenômeno conhecido como “farmar aura” revela algo mais profundo sobre a juventude e sua necessidade de pertencimento.

Para entender a expressão, é preciso decifrar seu vocabulário. “Farmar” vem do universo dos videogames e significa acumular pontos ou recompensas por meio do esforço. Já “aura” representa energia, estilo ou o carisma que uma pessoa transmite. Na prática, “farmar aura” significa realizar atitudes descoladas, divertidas ou gentis para conquistar pontos invisíveis de respeito e admiração entre os amigos.

A essência desse comportamento é antiga. Nos anos 2000, muitos adultos de hoje usavam calças coloridas, franjas jogadas sobre os olhos, ensaiavam passinhos de bandas, axé, techno e dance music, tiravam fotos em ângulos dramáticos e marcavam encontros em praças de alimentação para exibir seu estilo. Naquela época, os pais consideravam aquilo



Imagem ilustrativa criada por IA

ridículo. Hoje, mudaram as roupas, as músicas e o vocabulário, mas a necessidade de pertencer continua a mesma.

A adolescência é uma fase fundamental para a construção da identidade. O jovem começa a descobrir quem é para além da família e encontra nos amigos um importante espelho para se reconhecer. Compartilhar códigos, roupas, gírias e brincadeiras fortalecem a sensação essencial ao desenvolvimento: a de fazer parte de um grupo.

Há ainda um aspecto positivo nesse fenômeno: ele pode representar justamente o movimento contrário ao isolamento que tanto preocupa quando falamos sobre adolescentes e tecnologia. Ao “farmar aura”, eles saem de casa, ocupam as praças, conversam olho no olho e compartilham momentos de diversão.

Criticar os comportamentos da juventude é um hábito antigo. Nosso papel, porém, não precisa ser o julgamento, mas a compreensão. Por trás de cada pose ensaiada existe um jovem experimentando formas de se expressar, construir sua identidade e encontrar seu lugar no mundo.

Talvez, antes de julgar, valha fazer um exercício de memória: quando você era adolescente, o que fazia que todos criticavam ou julgavam, mas que, para você, era extremamente importante? No fim, talvez a brincadeira só tenha mudado de nome. O desejo de pertencer, se expressar e se conectar continua o mesmo.



**Aídee Rodrigues Marchi*

Psicóloga | CRP: 06/125891
Palestrante, especialista em Dependência Emocional, com atuação voltada à Saúde Mental e à Inteligência Emocional

INGLÊS FISK
VOCÊ LIVRE PARA FALAR COM O MUNDO

QUER FAZER ACONTECER?
FAÇA FISK.

- ✓ **Experiência Digital Completa**
Plataforma Cyber Fisk, games, apps, QR codes, e-books, materiais digitais e muito mais
- ✓ **Do Jeito que Você Gosta de Aprender**
Turmas regulares ou personalizadas
- ✓ **Inglês em 18 Meses**
Curso intensivo - Speed
- ✓ **Área de Turismo**
Curso prático e objetivo - May I Help You?
- ✓ **Imersão e Entretenimento**
Intercâmbios, viagens e acampamentos
- ✓ **Certificações Internacionais**
Qualificação e reconhecimento no mercado

MATRICULE-SE JÁ!
AULAS PRESENCIAIS OU ON-LINE

TÃO ON, TÃO NA FISK

INGLÊS **ESPAÑHOL** **INFORMÁTICA** **PROFISSIONALIZANTE**

FISK.COM.BR **FISKCENTRODEENSINO** **FISKOFICIAL** **(11) 98857-7463**

Mesa posta de domingo: café da manhã vira programa em família

A semana começa cedo e corrida. O fim de semana, não. Foi pensando nesse tempo livre que restaurantes e padarias de Vargem Grande Paulista passaram a investir num ritual que até pouco tempo atrás ficava restrito à cozinha de casa: o café da manhã fora de casa. Do buffet a preço único ao café estilo colonial servido dentro de um haras, comércios da cidade mostraram a própria experiência, e todas têm mesa posta, confira:

Natgusto: buffet completo e variado

No Restaurante Natgusto, localizado no bairro Jardim Europa, a aposta é o buffet de café da manhã completo, com itens variados que mudam os sabores a cada semana. Cafés, sucos, frutas, frios, pães, bolos e estações de tapioca e ovos — frito ou omelete — preparados na hora. Tudo por R\$ 39 por pessoa, à vontade. "A ideia é trazer algo diferente e acessível para Vargem Grande Paulista, onde todos possam ter oportunidades de consumir e conhecer com a mesma qualidade e variedade que um café que tenha um valor mais elevado", explica a empreendedora Natalia. ▶ **Sábados e domingos, das 7h30 às 12h30, na Avenida José Manoel de Almeida, 105. Reservas pelo (11) 98431-4319.**



Fields: café colonial dentro do haras

No Fields, o cenário é outro. O café colonial é servido dentro do Haras Jahu, em meio à natureza, com mais de 40 opções — pães artesanais, bolos e tortas, doces e salgados, bebidas especiais e frutas — preparadas em parceria com a Confeitaria Lumière. A ideia, conta o empresário Ronaldo Brito, nasceu do lugar: "Sempre pensei em um café colonial, porque o lugar sempre foi propício, mas não tinha a habilidade necessária. Daí veio a Confeitaria Lumière, que tem um grande conhecimento no segmento, e a parceria deu muito certo." Deu tão certo que os domingos já reúnem mais de 120 pessoas.

O café colonial acontece aos domingos, das 8h às 12h30, por R\$ 69,90 por adulto, com gratuidade para as crianças pequenas e valor especial para as demais. **Rodovia Bunjiro Nakao, 777, km 46,5.**



Café da Roça Colonial: o gostinho da roça

Especializado em café da manhã e brunch, o Café da Roça Colonial aposta no estilo colonial autêntico, que remete à simplicidade e ao carinho da vida no campo, sem abrir mão do cuidado nos detalhes. Cada item servido carrega aquele "gostinho da roça", despertando memórias afetivas e proporcionando uma experiência acolhedora desde o primeiro momento. O ambiente foi cuidadosamente pensado pelo casal Elis e Rodrigo, com a proposta de transportar os visitantes para o campo: decoração que remete às antigas fazendas e aquele clima de tranquilidade de casa da vó. São mais de 70 itens para degustar, por R\$ 59,90 por pessoa — crianças de até 5 anos não pagam e as de 6 a 11 anos pagam meia entrada.

O espaço funciona aos finais de semana e feriados, das 8h às 12h30, na Estrada Thifanny Lina Kokubun Shigio, 983 (antiga Estrada do Posto).



Espiga Dourada: tradição e história

Enquanto os restaurantes inovam, a Padaria Espiga Dourada segue firme no papel de clássico da cidade. Referência na Mariápolis, o espaço mantém o pão fresquinho saindo do forno o dia todo, acompanhado de um bom café — além de pão de queijo, salgados e uma vitrine generosa de tortas, pães artesanais, doces e bolos. Aos finais de semana, funciona das 7h30 às 16h30 — tempo de sobra para começar o dia com calma.

Rua Pauline Gogler, 61, Mariápolis (Rod. Bunjiro Nakao, km 47). Telefone (11) 4158-2667.



O que uma criança realmente leva na mochila quando volta da escola?

Todos os dias, crianças saem de casa com suas mochilas carregadas de livros, cadernos e materiais. Na volta, porém, levam muito mais do que aquilo que conseguimos enxergar. Uma nova palavra aprendida. Uma pergunta que surgiu durante uma experiência. A coragem de tentar algo sozinho. Uma conversa com um amigo. O contato com outro idioma. A curiosidade diante de uma nova descoberta.

O conhecimento acadêmico é uma base fundamental da educação, mas a maneira como a criança se relaciona com esse conhecimento também importa. Quando é incentivada a perguntar, investigar, experimentar e buscar soluções, ela passa a participar ativamente da própria aprendizagem.

Afinal, o que queremos que uma criança leve da escola?

Naturalmente, queremos que ele aprenda a ler, escrever, interpretar, calcular e desenvolva uma formação acadêmica consistente. Mas esperamos outras coisas também: que saiba fazer perguntas. Que tenha curiosidade. Que aprenda a conviver. Que desenvolva responsabilidade. Que tenha confiança para tentar. Que consiga se comunicar. Que descubra suas capacidades e, pouco a pouco, conquiste autonomia.

Colégio Innovare - Educar para um futuro que já começou.



**COLÉGIO
INNOVARE**



Eleições 2026: guia prático para votar com segurança e confiança



No dia 4 de outubro, milhões de brasileiros vão às urnas para escolher presidente, governador, senadores, deputados federais e deputados estaduais. A votação acontece das 8h às 17h, no horário de Brasília, em todo o país. Para quem não acompanha política de perto, a quantidade de cargos e de números pode assustar. Mas votar é mais simples do que parece: basta saber o que cada cargo representa, levar os números anotados e seguir a ordem que a própria urna mostra. Este guia explica tudo isso, passo a passo.

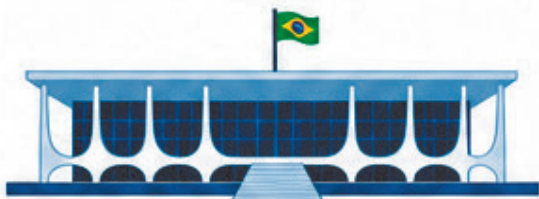
Entender como funciona a votação é o primeiro passo para fortalecer a democracia. Este guia reúne, de forma clara e objetiva, as principais informações sobre os cargos em disputa, a quantidade de números na urna e dicas essenciais para você votar com tranquilidade.

QUAIS CARGOS ESTÃO EM DISPUTA

Nas Eleições 2026, você vai escolher seus representantes nos seguintes cargos:

Presidente da República

2 DÍGITOS



É o chefe de Estado e de Governo do país. Responsável por administrar o Brasil, definir políticas públicas e representar a nação no cenário internacional.

Governador

2 DÍGITOS



Administra o estado, implementa políticas públicas, gerencia áreas como saúde, educação e segurança, e promove o desenvolvimento regional.

Senador

3 DÍGITOS (2 VOTOS)



Representa o estado no Senado Federal. Cada eleitor escolhe dois candidatos. Os senadores participam da criação das leis e fiscalizam o Governo Federal.

Deputado Federal

4 DÍGITOS



Representa o povo na Câmara dos Deputados. Os deputados federais elaboram leis, aprovam o orçamento da União e fiscalizam o Presidente da República.

Deputado Estadual

5 DÍGITOS



Representa o povo na Assembleia Legislativa do estado. Os deputados estaduais criam leis estaduais, aprovam o orçamento do estado e fiscalizam o Governo Estadual.



PASSO A PASSO PARA VOTAR

ROTEIRO DA VOTAÇÃO

- 1**  **Confira o local de votação**
Consulte seu local de votação com antecedência no site do TSE ou no app e-Título.
- 2**  **Prepare a colinha**
Anote os números dos seus candidatos para agilizar a votação e evitar dúvidas na hora.
- 3**  **Separe documento com foto**
Leve um documento oficial com foto, como RG, CNH ou passaporte. O e-Título com foto também é válido.
- 4**  **Vá votar entre 8h e 17h**
A votação acontece das 8h às 17h, no horário de Brasília. Chegue cedo e evite filas.
- 5**  **Siga a ordem da urna**
Primeiro deputado federal, depois deputado estadual, senador, governador e, por último, presidente.
- 6**  **Confira e confirme**
Confira os números na tela, aperte CONFIRMA e aguarde o comprovante na urna.

DÚVIDAS COMUNS DO ELEITOR

1. O voto é obrigatório?

Sim. Para maiores de 18 e menores de 70 anos, o voto é obrigatório. Para jovens de 16 e 17 anos e maiores de 70, o voto é facultativo.

2. Posso justificar o voto?

Sim. Se não puder votar, justifique pelo e-Título, no site do TSE ou em um cartório eleitoral, até 60 dias após cada turno.

3. Preciso levar o título de eleitor?

Não. É suficiente apresentar um documento oficial com foto ou o e-Título com foto.

4. O que acontece se eu não votar nem justificar?

Você pode pagar multa e ficar impedido de tirar passaporte, obter empréstimos em bancos públicos, se matricular em instituições públicas, entre outras restrições.

5. Posso votar em trânsito?

Sim, se você solicitou a transferência temporária no prazo estabelecido pelo TSE.

6. O celular pode no dia da votação?

Pode levar, mas o uso é proibido na cabine de votação. Deixe-o guardado.

7. Como saber se minha justificativa foi aceita?

Acompanhe pelo e-Título ou pelo site do TSE na opção "Consultar justificativa eleitoral".

Fonte: Tribunal Superior Eleitoral (TSE)



Votar é mais do que um direito: é um compromisso com o futuro do Brasil. Cada voto fortalece a democracia e ajuda a construir um país mais justo, solidário e próspero para todos. Participe!

Feira do Empreendedor do Sebrae abre inscrições gratuitas

Quem empreende ou sonha em abrir o próprio negócio em Vargem Grande Paulista tem um compromisso marcado em outubro. A Feira do Empreendedor 2026 (FE26), promovida pelo Sebrae-SP, está com inscrições abertas e gratuitas para visitantes. O evento será realizado de 19 a 22 de outubro, das 10h às 20h, no São Paulo Expo, na capital paulista.

Com o conceito "FE26 – É mais negócio", a feira ocupará 60 mil metros quadrados, com cerca de 900 expositores e mais de 20 arenas do Sebrae, onde o público encontra tendências, inovações, palestras e rodadas de negócios. A expectativa é receber mais de 100 mil pessoas ao longo dos quatro dias.



A programação foi pensada para quem está em qualquer fase da jornada empreendedora. A edição será dividida em seis eixos temáticos: Comece seu Negócio, Amplie seu Negócio, Melhore sua Gestão, Comportamento Empreendedor, ESG (impacto social e ambiental) e Cidade Empreendedora.

"Tanto quem já tem um negócio quanto as pessoas que têm planos de empreender vão encontrar soluções, parceiros e ferramentas importantes. A FE26 é uma plataforma estratégica de mercado e geração de negócios", afirma Alexandre Robazza, gerente de Relacionamento do Sebrae-SP.

Para o empresariado local, a feira é uma chance de ver de perto o que o Sebrae oferece em capacitação e conexão. Em Vargem Grande Paulista, o Sebrae Aqui funciona como posto de atendimento presencial gratuito na cidade, apoiando empreendedores e quem pretende formalizar um negócio.

O histórico do evento também anima: na edição de 2025, a feira reuniu 962 expositores, movimentou R\$ 59,5 milhões em negócios e registrou satisfação média de 8,9, com 370 painéis, palestras, oficinas e talk shows.

As inscrições são gratuitas e podem ser feitas pelo site <https://fe26.sebraesp.com.br>. A feira acontece no São Paulo Expo, na Rodovia dos Imigrantes, km 1,5, Vila Água Funda, em São Paulo.

Setembro Amarelo



Perceber como você está, dar espaço ao que sente e falar sobre isso são atitudes importantes para a saúde mental.

Comece hoje mesmo a colocar esse cuidado em prática.

Assista ao vídeo



Não se deixe para depois.

Unimed
São Roque

Vila Graciosa celebra 30 anos de história e inaugura primeira filial no coração de Vargem Grande Paulista

Do sonho de um casal apaixonado por boa mesa, o restaurante atravessou gerações, superou crises econômicas e abre agora um novo capítulo no EcoMall, com café, empório e coworking

Neste mês de setembro, o restaurante Vila Graciosa completou 30 anos de história celebrando, ao mesmo tempo, uma importante expansão da sua trajetória: a inauguração da primeira filial, no EcoMall, um dos pontos estratégicos de Vargem Grande Paulista. É esse tipo de história, de um negócio familiar que cresceu junto com a cidade e segue investindo nela, que a Associação Comercial e Empresarial (ACE VGP) escolheu destacar nesta edição.

A história do Vila Graciosa começa em 1996, mas nasce de uma memória afetiva mais antiga: o casal Ignez Cazao e Cassio Antônio Bogossian sonhava com o próprio negócio. Quando o sonho virou realidade, o nome veio natural: Graciosa, da Serra da Graciosa no Paraná, região pela qual o casal tinha carinho especial.

Foi assim que, em 1996, o casal se mudou para a região e inaugurou o então Graciosa Restaurante. Com um jeito acolhedor de receber, foram conquistando clientes, criando amizades e virando referência. O que começou como uma casa simples cresceu, ganhou novos espaços e passou a se chamar Vila Graciosa. Mas manteve o que os fundadores plantaram: um negócio familiar, construído a partir do prazer de receber bem e de servir boa comida.

Depois do falecimento dos fundadores, a filha Andréa Cazao Aparicio e o genro Julio César Clarissimo, que já eram empreendedores, mudaram-se para a região e assumiram o restaurante. "Fizemos questão de preservar o ambiente e as tradições e, principalmente, as receitas originais que já fazem parte da identidade do Graciosa, ao mesmo tempo em que fomos trazendo novidades e realizando melhorias ao longo dos anos", explica o casal em entrevista ao Jornal da ACE.

O aprendizado acumulado nas crises econômicas vividas pelo país ensinou o valor da adaptação. Na pandemia, o jardim ganhou mesas como solução temporária e virou um dos ambientes mais procurados da casa, atraindo inclusive clientes de outras cidades. O segredo da fidelidade não muda de década: qualidade dos pratos, atendimento pessoal e ambiente aconchegante. A casa tratou de evoluir sem perder a alma. Virou pet friendly quando os pets passaram a fazer parte do lazer das famílias, ampliou o Espaço Kids para que os pais almoçassem com tranquilidade e abriu espaço no cardápio para opções vegetarianas e veganas. "Hoje é muito especial vermos clientes que frequentavam o Graciosa anos atrás retornando com seus filhos e até com seus netos", contam os sócios. A recompensa está na mesa: gerações que cresceram comendo ali e agora levam as suas próprias.

Um novo capítulo no EcoMall

Em setembro, o mês dos 30 anos, a Vila Graciosa deu o passo mais ousado da sua trajetória: a inauguração da primeira filial, no EcoMall, ponto estratégico de Vargem Grande Paulista. A expansão



O casal Ignez Cazao e Cassio Antônio Bogossian fundadores da Vila Graciosa



A nova Vila Graciosa no EcoMall: restaurante, café, empório e coworking em um só espaço

À esquerda os sócios Julio e Andréa, que deram continuidade ao legado. E, à direita, com a nova sócia, Adriane, no novo endereço, que chega para escrever o próximo capítulo

também renovou a composição do negócio, que agora conta com uma nova sócia. Adriane Dionísio Portugal, amiga da família há muitos anos e que conheceu os fundadores, chega para a sociedade após

uma sintonia que já existia antes dos contratos. "A chegada da Adriane representa mais do que uma parceria empresarial. É alguém que já conhecia a história da família e da Vila Graciosa e que agora passa a fazer parte da construção de um novo capítulo dessa trajetória", afirmam os sócios. O projeto nasceu de um convite da equipe do novo empreendimento e foi pensado para um público específico: quem trabalha, circula e vive a rotina do centro da cidade. "Esta nova unidade não tem a intenção de reproduzir exatamente a unidade original, mas de levar a tradição e a qualidade construídas ao longo desses 30 anos para um novo formato, mais urbano e adequado à rotina do centro", explicam os sócios. A nova casa reúne restaurante, café e empório, além de uma área de coworking com sofás e poltronas, onde é possível trabalhar, fazer reuniões e ser atendido à mesa. O cardápio foi selecionado para o novo perfil: as parmegianas, uma das grandes referências da casa, os pratos executivos e as massas, além de cafés especiais, cappuccinos, cafés gelados, doces e tortas. O planejamento levou quase um ano, coordenado pelo empresário Julio César, com a preocupação de adaptar a estrutura do espaço às exigências de uma operação de restaurante. Os primeiros dias de funcionamento deram o recado: no dia de estreia, o restaurante abriu praticamente cheio e o movimento se manteve forte ao longo de toda a primeira semana. "Tem sido muito gratificante receber pessoas que trabalham nos comércios e empresas ao redor e que agora encontram uma opção próxima para o almoço", comemoram. A expectativa, garantem, é conduzir o crescimento do mesmo jeito que fizeram nas últimas três décadas: com calma, ouvindo o cliente e sem abrir mão da qualidade.



MATRIZ: Rod. Bunjiro Nakao 49,5 | 2ª a 6ª feira - 11h às 15h30 | Sábado e Domingo - 11h às 16h45
UNIDADE ECOMALL: Av. Elias Alves da Costa, 1291 - 2ª a Sábado | das 9h às 19h



Por: Cezar Sena

MESTRE em Educação – PUC/SP; Especialista em Gestão da Escola – USP; MBA em Gestão Empreendedora – UFF; Neuropsicopedagogo; Psicopedagogo e Pedagogo. Diretor da EE Valêncio Soares Rodrigues; Professor universitário; Escritor; Palestrante, Host do PODSENA, Coach e Influencer digital. Instagram: @cezar.sena

AS PESSOAS SÃO EGOCÊNTRICAS E ISSO PODE TE LIBERTAR

A maioria dos líderes adoece ao tentar desempenhar o papel de “salvador” de equipes que, no fundo, estão focadas apenas nas próprias demandas, medos e conveniências. Aceitar que o ser humano é, por natureza, egocêntrico não é um ato de cinismo: é um despertar estratégico fundamental para a sobrevivência do líder.

Quando você para de esperar gratidão ou compaixão, para de se frustrar com o óbvio. O egocêntrico tende a transformar o limite alheio em uma mesa de barganha. Quem invade o seu tempo raramente faz por maldade; faz por necessidade e urgência próprias. No entanto, se você cede espaço para justificar repetidamente o óbvio, apenas valida a perigosa ideia de que o seu limite pessoal e profissional é negociável.

Provoco você a refletir: quantas vezes você tomou a mangueira da mão de alguém para apagar um incêndio que não era seu? Uma mensagem chega em tom de crise, carregada de uma tensão que não lhe pertence. O colaborador, em chamadas por dentro, tenta transferir o fogo para o seu colo. Treinado para ser o herói solícito, você oferece conselhos, desenha caminhos e resolve o problema. Por alguns minutos, sente o alívio entorpecente de ter sido útil.

Até que o roteiro se repete e o velho golpe é aplicado: a pessoa ignora as estratégias combinadas e dispara a frase que desmonta qualquer boa intenção: “Eu só estou assim porque você não me ajudou do jeito que eu precisava naquele dia.” A maturidade do líder exige uma demarcação clara: a responsabilidade do problema pertence a quem o vive. Se uma questão interpessoal ou de um setor é um desafio, o dono desse desafio é quem a vivencia.

Dizer “não vou fazer isso” ou “eu te apoio, mas não assumo a sua tarefa” não é falta de empatia. É um filtro vital de saúde organizacional e emocional. Lembre-se sempre:

- As críticas dizem mais sobre as frustrações de quem critica do que sobre a sua competência;
- As demandas excessivas não são maldade, são apenas pessoas tentando resolver os problemas delas usando o seu tempo;
- Quem se ofende com o seu limite é, exatamente, quem mais precisava dele.

Ao aceitar o egocentrismo como um dado da realidade, você conquista a liberdade necessária para focar no que realmente importa: resultados consistentes, processos eficientes e a saúde do seu negócio. Pare de tentar agradar a todos. Assuma o controle, estabeleça limites claros e torne-se, de uma vez por todas, o Arquiteto de Processos que a sua instituição precisa.



EMPREGO

Senado adia votação da PEC que propõe o fim da escala 6x1

O Senado Federal adiou para depois das eleições de outubro a votação, em plenário, da Proposta de Emenda à Constituição (PEC) que prevê o fim da escala 6x1. O anúncio foi feito pelo presidente da Casa, Davi Alcolumbre, em atendimento a um pedido defendido pela Rede de Associações Comerciais.



A proposta estabelece uma jornada de até 40 horas semanais, distribuídas em cinco dias, sem redução salarial, em substituição ao modelo atual, que prevê seis dias de trabalho para um de descanso. O texto já foi aprovado pela Comissão de Constituição e Justiça (CCJ) do Senado. Para a aprovação definitiva, ainda serão necessários dois turnos de votação no plenário. A previsão anunciada é que a matéria seja analisada após o primeiro turno das eleições, marcado para 4 de outubro.

Entidades do setor produtivo, entre elas a Confederação das Associações Comerciais do Brasil (CACB), solicitaram mais tempo para avaliar os efeitos da mudança. Em nota pública encaminhada aos parlamentares, a entidade defendeu um período de transição mais longo, mecanismos de proteção aos micro e pequenos negócios, fortalecimento da negociação coletiva e previsão de compensações fiscais e trabalhistas. A posição também foi reforçada por Alfredo Cotait Neto, presidente da CACB e da Federação das Associações Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp), que destacou a importância do diálogo e da análise dos impactos da proposta para as empresas responsáveis pela geração de empregos e renda no país.

Fonte: Facesp



Villa's
CERVEJARIA ARTESANAL

Villa's Chopp Artesanal:

O Sabor da Celebração no seu

EVENTO OU NEGÓCIO.

CONSUTE DISPONIBILIDADE
RESERVA DE BARRIL PARA SUA FESTA
(COM CHOPEIRA A GELO INCLUSA).
PARA SUA EMPRESA
OU AONDE ACHAR MELHOR!

(11) 99512-6269

R. Ayl Bandeira, 2000,
Parque belbancy, VGP

MDC Consultoria
Marketing Digital e Comunicação

Dia do Cliente: a data de fidelizar

Celebrado em 15 de setembro, o Dia do Cliente nasceu para aquecer as vendas num mês tradicionalmente fraco. Para o comércio local, é a chance de transformar uma simples compra em relação duradoura

Todo mundo conhece o Dia das Mães, o Dia dos Namorados e a Black Friday. Mas há uma data, criada no Brasil, que pode ser tão importante quanto elas para quem vive do balcão: o Dia do Cliente, comemorado em 15 de setembro. A data surgiu em 2003, no Rio Grande do Sul, idealizada pelo empresário e especialista em marketing João Carlos Rego, com um objetivo claro: movimentar o comércio num período do ano sem grandes atrativos de venda, entre o Dia dos Pais e o Natal. Este ano, ela cai numa terça-feira, e a chamada Semana do Cliente se estende de 13 a 19 de setembro, dando ao lojista quase uma semana inteira de oportunidades.

Para o comerciante de Vargem Grande Paulista, a data é mais do que um pretexto para promoção. É um convite para olhar para quem já compra na loja e investir no que os especialistas chamam de fidelização. A lógica é simples: conquistar um cliente novo custa caro, entre anúncios, divulgação e tempo de atendimento. Manter um cliente satisfeito, que volta, indica a loja para amigos e defende a marca, é o caminho mais barato e mais seguro para um negócio crescer. Estudos de mercado apontam que a experiência de compra, o atendimento e o reconhecimento pesam tanto quanto o preço na hora de o consumidor decidir onde voltar.

O que fazer na prática

De acordo com o publicitário Danilo Silva de Almeida não é preciso um grande orçamento para marcar a data. “No comércio local, a marca não está falando com uma multidão anônima. Ela está falando com pessoas que fazem parte da mesma comunidade. E quando a comunicação consegue reconhecer isso, o cliente deixa de ser apenas consumidor e passa a se sentir parte da marca.” Segundo ele, as ações mais eficazes são as mais simples e próximas do cliente:

- Brindes e mimos. Um café, um chocolate, uma sacola personalizada ou um pequeno item de cortesia fazem o cliente se sentir lembrado. O custo é baixo, mas o impacto na memória afetiva é grande.
- Descontos e condições especiais. Um desconto exclusivo para quem é cliente antigo, um parcelamento facilitado ou uma condição especial para compras no dia mostra reconhecimento e estimula a venda.
- Atendimento especial. Receber o cliente pelo nome, dedicar um tempo maior, oferecer um café enquanto ele espera ou um agendamento exclusivo transforma uma compra comum em uma



experiência.

- Programas de fidelidade. Um cartão de pontos, um cadastro de aniversariantes ou um cupom de volta para a próxima compra criam o hábito de voltar. O cliente passa a ter um motivo concreto para escolher a sua loja de novo.
- Sorteios e ações de relacionamento. Sorteios entre clientes cadastrados, mensagens de agradecimento pelo WhatsApp e posts nas redes sociais valorizando quem compra na loja aproximam o negócio do público e geram divulgação espontânea.

O resultado dessas ações aparece nos números. Na Semana do Cliente de 2025, as pequenas e médias empresas do varejo online faturaram R\$ 136 milhões, um crescimento de 31% em relação ao ano anterior, segundo levantamento da Nuvemshop, com mais de 510 mil pedidos no período. Ou seja: quem se prepara para a data colhe resultado, tanto em venda imediata quanto em relacionamento de longo prazo.

Vale lembrar que o Dia do Cliente não é o Dia do Consumidor, comemorado em 15 de março e ligado à proteção do consumidor. A data de setembro tem outra vocação: celebrar o relacionamento. E é exatamente aí que mora o seu valor para o comércio local. Segundo o presidente da Associação Comercial e Empresarial (ACE VGP), Wanderlei Domingues da Silva, uma cidade como Vargem Grande Paulista, com forte presença de comércio de bairro, tem no atendimento próximo sua maior vantagem competitiva. “A loja que conhece o cliente, lembra do que ele comprou e se preocupa com a sua satisfação cria um vínculo que nenhuma grande rede consegue replicar. Por isso, o atendimento de qualidade é a base de tudo”, destaca.

Experiente na área, Wanderlei também alerta para que a equipe esteja preparada para receber bem, resolver problemas e tratar cada cliente como único. “Antes de pensar em brindes e descontos, é preciso treinar o seu time. Um cliente bem atendido não volta sozinho: ele traz a família, indica para os amigos e se torna o melhor anúncio que o negócio pode ter, sem custo nenhum.”

Mais do que uma campanha de um dia, o Dia do Cliente pode ser o ponto de partida para uma nova cultura dentro do negócio: a de tratar o cliente como um parceiro de longo prazo, e não como uma venda de passagem. Quem aproveita a data para ouvir o consumidor, agradecer pela preferência e melhorar o atendimento sai dela com algo mais valioso do que um caixa cheio: sai com uma base de clientes fiéis, pronta para sustentar o comércio nos meses seguintes, até a reta final do ano.

“Quem se planejar, mesmo com ações simples, estará um passo à frente. E quem fizer disso um hábito, não apenas uma data, estará construindo o futuro do próprio negócio”, afirma o presidente da ACE.



PROJETOS & CONSTRUÇÕES

NOSSA MISSÃO:

PROPORCIONAR E OFERECER ATRAVÉS DA NOSSA EXPERIÊNCIA A EXECUÇÃO DO SEU PLANEJAMENTO COM **ORGANIZAÇÃO E MÉTODOS (O&M)** CONSTRUTIVOS DE ACORDO COM AS NORMAS TÉCNICAS SEMPRE RESPEITANDO OS INTERESSES DA SOCIEDADE E MEIO AMBIENTE.



11 99629-0920



ROD. BUNJIRO NAKAO, 46199
 NOVO CENTRO - VARGEM GRANDE PAULISTA



ESPAÇO PARA EVENTOS **DISPONÍVEL** PARA LOCAÇÃO

Local moderno, amplo e sofisticado
Perfeito para casamentos,
aniversários, formaturas
e eventos corporativos.




CAPACIDADE PARA ATÉ
300
PESSOAS

ESTRUTURA COMPLETA:

- ✓ Capacidade para até **300** pessoas
- ✓ Ambiente climatizado e bem iluminado
- ✓ Espaço elegante e versátil
- ✓ Área interna ampla com excelente acabamento
- ✓ Ideal para eventos diurnos e noturnos



TELEFONE:

4159-1053



WHATSAPP:

11 99421-7380



**LOCALIZAÇÃO
ESTRATÉGICA:**

Apenas **10 minutos**
do centro da cidade

FILIADA À FACESP

FACE

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL VARGEM GRANDE PAULISTA

*Transforme seu evento em uma
experiência inesquecível!*