



**TEMOS
VAGAS**

OPORTUNIDADE x QUALIFICAÇÃO

Falta de mão de obra qualificada desafia o comércio local, confira as dicas na pág.5

Álbum e figurinhas da
Copa: fenômeno sazonal
que já aquece o comércio



Amor que liberta:
confira o que realmente
toda Mãe deseja

Panda Enxovais reinaugura
espaço maior e celebra
nova fase



PEDIU? 
CHEGOU!

PASSARINHO GÁS E ÁGUA



RUA JOSÉ MANOEL DE OLIVEIRA, 281
JD. BELA VISTA - V.G.P

(11) 4158-7801
(11) 4158-1974

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)



FILIADA 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.

TEMOS
VAGAS!

CONSULTE AS OPORTUNIDADES

Supermercado JP
A escolha certa para você!

VAGA ABERTA
REPOSITOR DE HORTIFRUTI

Vargem Grande Paulista
Horário: 07:30 às 16:30
Escala: 6x1 (Domingo 2x1)
Benefício: Cesta Básica
Vale Assiduidade
Ser proativo
Enviar currículo para Whats (11) 99616-6653

- VAGA DE EMPREGO -

BALCONISTA DE PADARIA

Requisitos:
✓ Pró-ativo
✓ Responsabilidade
✓ Disponibilidade de Horário
✓ Residir preferencialmente na região
Benefício: Cesta Básica
Horário: 12:00 às 21:00
Escala 6x1 Domingos: 2x1
Envie seu currículo:
(11) 99616-6653
Venha fazer parte da nossa equipe!

Candidato: acesse o QRcode e cadastre seu currículo

INFORMAÇÕES LIGUE: (11) 4159-1053



ATENÇÃO EMPREGADOR: anuncie sua vaga no

BALCÃO DE EMPREGOS DA ACE



Estamos contratando!

ATENDENTE DE VENDAS

Envie seu currículo para nosso WhatsApp:
(11) 95581-3031



Estamos contratando!

Assistente de Departamento Pessoal

Superior em RH, Administração ou Contábeis
Experiência na função

essencial contábil

Envie o seu currículo para:
marcos@essencialcontabil.com.br

Estamos contratando!

Assistente Contábil

Superior em Ciências Contábeis
Experiência na função

essencial contábil

Envie o seu currículo para:
marcos@essencialcontabil.com.br

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

Confira as DATAS SAZONAIS que movimentam o comércio e abrem oportunidades para empreendedores

Os meses de maio, junho e julho representam um dos períodos mais estratégicos do ano para o comércio brasileiro. Datas comemorativas, festas tradicionais e eventos esportivos movimentam bilhões de reais na economia e abrem espaço para que pequenos e médios negócios aumentem vendas, fortaleçam marcas e atraiam novos clientes.

Especialistas apontam que o segredo está no planejamento, criatividade e capacidade de aproveitar tendências de consumo. O Dia das Mães, segunda data mais importante do varejo brasileiro, atrás apenas do Natal, voltou a aquecer o comércio em 2026 e trouxe resultados positivos para diversos setores. Agora, o pós-venda também ganha destaque nesse cenário. Empresários que mantêm contato com os clientes após a compra, investem em atendimento de qualidade e criam experiências positivas tendem a aumentar a fidelização e gerar novas oportunidades de negócio ao longo do ano.

Mesmo após a data, o bom desempenho do comércio reforça a importância do planejamento e da preparação antecipada para os próximos períodos sazonais, como Dia dos Namorados, Festas Juninas e Copa do Mundo.

DIA DOS NAMORADOS

Passado o Dia das Mães, o comércio já volta suas atenções para outra importante data sazonal: o Dia dos Namorados. A expectativa é de aumento nas vendas principalmente nos setores de vestuário, perfumaria, gastronomia, flores, jóias, chocolates e serviços ligados a experiências, como restaurantes, hospedagens e estética.

Especialistas do Sebrae Vitrine destacam que datas comemorativas representam oportunidades importantes para os pequenos negócios criarem campanhas temáticas, fortalecerem presença digital e oferecerem experiências personalizadas ao consumidor.

Promoções criativas, vitrines temáticas, atendimento diferenciado e presença ativa nas redes sociais estão entre as estratégias mais recomendadas para aumentar o fluxo de clientes e impulsionar as vendas.

FESTAS JUNINAS

Outro período tradicionalmente forte para o comércio são as Festa Junina. Além do forte apelo cultural, as festas movimentam setores como alimentação, vestuário, decoração, turismo e entretenimento. Comidas típicas, roupas caipiras, artigos decorativos, eventos escolares e festas comunitárias geram



oportunidades para comerciantes locais ampliarem vendas durante todo o período de junho e julho.

O Sebrae também aponta que pequenos empreendedores podem aproveitar o momento para investir em produtos personalizados, eventos temáticos e ações nas redes sociais, fortalecendo o relacionamento com os clientes.

COPA DO MUNDO TAMBÉM CRIA OPORTUNIDADES

A proximidade da 2026 FIFA World Cup já começa a influenciar o comportamento do comércio e dos consumidores. Produtos personalizados, decoração temática, camisetas, acessórios, eventos para transmissão de jogos e até a febre dos álbuns de figurinhas têm movimentado diferentes segmentos.

Nas redes sociais e fóruns de empreendedorismo, comerciantes discutem oportunidades para adaptar produtos e serviços ao clima da Copa. Entre as apostas estão artigos esportivos, itens personalizados, eventos de troca de figurinhas e promoções temáticas. O portal Sebrae Vitrine – Negócio Camisa 10 reúne dicas para empresários aproveitarem o evento esportivo como estratégia de vendas e relacionamento com clientes.

PLANEJAMENTO PODE FAZER DIFERENÇA

Especialistas reforçam que datas sazonais representam muito mais do que aumento momentâneo de vendas. Para muitos pequenos negócios, elas são oportunidades estratégicas para atrair novos consumidores, fortalecer marcas e criar relacionamento com o público.

Investir em criatividade, atendimento, divulgação e experiência do cliente pode ser o diferencial para transformar datas comemorativas em crescimento real para o comércio local.

Maio Amarelo: educar também é formar cidadãos conscientes

O trânsito faz parte da vida de todos nós. Está presente no caminho para a escola, nas ruas da cidade e nas pequenas escolhas do dia a dia. E é justamente por isso que a educação para o trânsito começa desde cedo.

Durante o Maio Amarelo, reforçamos com nossos alunos a importância do respeito, da atenção e da responsabilidade no trânsito, mostrando que atitudes conscientes podem fazer a diferença na segurança de todos. Por meio das atividades desenvolvidas na escola, as crianças aprendem sobre sinais, regras básicas, comportamento seguro e convivência coletiva de forma leve, prática e significativa.

Mais do que ensinar sobre carros e placas, buscamos desenvolver valores como cuidado com o próximo, empatia e responsabilidade, princípios que acompanham os alunos dentro e fora da escola. Acreditamos que pequenas atitudes aprendidas na infância ajudam a construir um futuro mais seguro, humano e consciente para todos.



**COLÉGIO
INNOVARE**





Por: Fernando Moreira

Professor, advogado especialista em Direito Empresarial e doutor em Engenharia de Produção com ênfase em Governança e Compliance, mestre em Direito Processual Civil pela Faculdade de Direito da USP e especializado em Direito Público pela Faculdade de Direito Damásio de Jesus. Professor da Fundação Getúlio Vargas - FGV

Jornada 5X2 e produtividade: O desafio da governança em bares e restaurantes

A transição para a jornada 5x2 no setor de bares e restaurantes transcende a mera organização de escalas, posicionando-se como um divisor de águas na gestão estratégica e na sustentabilidade do negócio. Em um ecossistema tradicionalmente marcado por regimes de trabalho exaustivos, a adoção de dois dias de folga semanais reflete uma mudança de paradigma que, se por um lado busca a retenção de talentos e o bem-estar do colaborador, por outro impõe desafios severos à estrutura de custos e à eficiência operacional.

Para o gestor, essa mudança exige uma visão de compliance muito mais robusta, uma vez que a complexidade de cobrir todos os turnos sem gerar passivos trabalhistas aumenta exponencialmente. O erro na modulação dessas escalas pode resultar em horas extras não computadas ou violações de intervalos interjornada, tornando o controle de ponto e a observância das convenções coletivas pilares inegociáveis de uma governança corporativa séria no setor de food service.

Nesse cenário, a escala 12x36 surge frequentemente como uma alternativa para funções específicas, mas sua implementação demanda cautela jurídica extrema, exigindo previsão em acordos coletivos e um monitoramento rigoroso da saúde ocupacional para evitar a nulidade do regime em juízo. A pressão por uma operação mais enxuta obriga o empresário a focar no aumento real da produtividade, o que é um desafio hercúleo diante da atual escassez de mão de obra qualificada.

A baixa qualificação não apenas eleva o índice de rotatividade (turnover), como também aumenta o risco de falhas operacionais que impactam diretamente a margem de lucro. Portanto, a produtividade não deve ser buscada por meio do aumento da carga de trabalho, mas sim pela revisão da engenharia de processos, simplificação de cardápios e, sobretudo, pelo investimento em treinamento técnico, transformando a educação corporativa em uma ferramenta de mitigação de riscos e otimização de resultados.

Consequentemente, a sobrevivência de bares e restaurantes na atual conjuntura econômica depende de uma gestão profissionalizada que abandone o amadorismo nas relações laborais. O enfrentamento do passivo trabalhista não se faz apenas com defesas judiciais, mas com uma postura proativa de compliance que antecipe conflitos e organize a casa de forma estratégica. Ao integrar tecnologia de ponta para a previsão de demanda e gestão de pessoas, o setor pode finalmente equilibrar a balança entre a qualidade de vida da equipe e a rentabilidade do investidor.

A governança, portanto, deixa de ser um conceito abstrato das grandes corporações para se tornar o alicerce de qualquer estabelecimento que pretenda ser perene em um mercado cada vez mais exigente e judicializado.

Governo de SP entrega obras de duplicação da Raposo Tavares entre Vargem Grande Paulista e Alumínio



Intervenções contemplam a ampliação de capacidade em 36 quilômetros da rodovia, com impacto direto sobre a mobilidade regional e a logística. Foto: Paulo Guereta/Governo do Estado de SP

O Governo do Estado de São Paulo entregou no dia 4 de maio, os últimos dispositivos das obras de duplicação da Rodovia Raposo Tavares (SP-270) no trecho entre Vargem Grande Paulista e Alumínio, uma das principais ligações entre a Região Metropolitana e o interior paulista.

Com investimento superior a R\$ 400 milhões, as intervenções ampliaram a capacidade de tráfego em 36 quilômetros da rodovia, entre os km 46 e 63 e do km 67 ao 87, trazendo impactos diretos para motoristas que utilizam diariamente o corredor viário da região.

Para Vargem Grande Paulista, a conclusão das obras representa um avanço importante na mobilidade urbana, já que a Raposo Tavares é uma das principais rotas de acesso para moradores, trabalhadores e empresas da cidade.

Além da duplicação das pistas, o projeto incluiu 12 dispositivos de acesso e retorno em desnível, nova pavimentação, modernização da sinalização, melhorias na iluminação, sistemas de drenagem e reforço nos equipamentos de segurança viária. Também foram implantados novos pontos de ônibus, passarelas e barreiras de proteção ao longo do trecho.

Segundo o Governo do Estado, as melhorias devem contribuir para a redução de acidentes, aumento da fluidez no trânsito e fortalecimento da logística regional. A obra também beneficia diretamente cidades como São Roque, Mairinque e Sorocaba, fortalecendo a conexão entre a Grande São Paulo e o interior.

Vargem Grande Paulista moderniza atendimento ambiental com sistema digital

A Prefeitura de Vargem Grande Paulista passou a utilizar oficialmente o Sistema Eletrônico de Informações (SEI) para os serviços ligados à área ambiental do município. Com a mudança, desde o dia 13 de abril os requerimentos passaram a ser realizados exclusivamente de forma digital, e documentos físicos deixaram de ser aceitos.

Segundo a administração municipal, a medida busca modernizar o atendimento, agilizar a tramitação dos processos e oferecer mais transparência e praticidade aos moradores e empresas que utilizam os serviços ambientais da cidade.

O novo sistema permite o envio online de documentos, acompanhamento digital dos processos e redução do uso de papel, tornando os procedimentos mais rápidos e sustentáveis.



Falta de mão de obra qualificada preocupa empresários e desafia o comércio local

A dificuldade para encontrar profissionais qualificados e comprometidos tem se tornado uma das maiores preocupações dos empresários e, em Vargem Grande Paulista não é diferente. O problema afeta diretamente o crescimento das empresas, aumenta a rotatividade de funcionários e impacta até mesmo a qualidade do atendimento ao consumidor.

Segundo o presidente da Associação Comercial e Empresarial de Vargem Grande Paulista (ACE), Wanderlei Domingues da Silva, a situação tem sido cada vez mais frequente entre os associados. “A falta de mão de obra qualificada é hoje, sem dúvida, uma das maiores reclamações dos empresários. O problema não está apenas na formação técnica, mas também na postura profissional, no comprometimento, na disciplina e na capacidade de adaptação às novas exigências do mercado”, afirma.

De acordo com Wanderlei, os setores mais afetados atualmente são justamente aqueles que dependem diretamente do atendimento ao público e da operação contínua, como comércio varejista, hotelaria, gastronomia, serviços e área administrativa.

“São segmentos que exigem rapidez, relacionamento humano, conhecimento tecnológico e flexibilidade, características que muitos profissionais ainda não desenvolveram adequadamente. Com isso, muitos empresários deixam de expandir operações, ampliar horários ou abrir novas unidades porque simplesmente não conseguem formar equipes preparadas. Além disso, a alta rotatividade gera custos elevados com treinamento, perda de produtividade e queda na qualidade do atendimento”, explica o presidente da ACE.



Para entender melhor esse novo cenário do mercado de trabalho, o Jornal da ACE conversou com a consultora de RH especializada em orientação de carreira e soluções estratégicas de Recursos Humanos, Elisandra Pires, confira a seguir.

Jornal da ACE: hoje, realmente falta mão de obra ou falta qualificação?

Elisandra: Existe sim, uma dificuldade real em encontrar profissionais qualificados e preparados para determinadas funções, principalmente quando falamos de comprometimento, preparo técnico, postura profissional, comportamento e capacidade de

adaptação. Mas também existe uma mudança importante na forma como as pessoas passaram a enxergar o trabalho, algo que se intensificou muito após a pandemia. Hoje, muitos profissionais avaliam com mais atenção o custo emocional, qualidade de vida, deslocamento, remuneração, ambiente e perspectivas de crescimento antes de aceitar uma oportunidade.

Jornal da ACE: quais são os principais perfis mais difíceis de contratar na indústria e comércio?

Elisandra: hoje, os maiores desafios estão na contratação de profissionais técnicos, mão de obra operacional e lideranças preparadas para desenvolver pessoas e sustentar performance. Mas o que mais chama atenção, tanto na indústria quanto no comércio, é a dificuldade em encontrar profissionais com boa comunicação, senso de responsabilidade, dinamismo, comprometimento e foco no atendimento. O mercado exige cada vez mais agilidade, adaptação às mudanças e capacidade de atuar sob pressão por resultados.

Jornal da ACE: o que mudou no perfil dos trabalhadores nos últimos anos?

Elisandra: hoje, o profissional busca muito mais do que salário, ele procura qualidade de vida, equilíbrio, reconhecimento, plano de carreira, propósito e um ambiente saudável para trabalhar. Existe também uma tolerância muito menor a modelos rígidos, lideranças tóxicas e culturas ultrapassadas.

Jornal da ACE: por que está mais difícil contratar e reter funcionários?

Elisandra: porque o mercado de trabalho mudou e muitas empresas ainda não acompanharam essa transformação. Um ponto que impacta nas posições operacionais são os auxílios do governo, que possuem um papel social importante. Porém, o mercado também sente os reflexos quando

determinadas vagas não oferecem uma atratividade financeira suficiente para compensar a perda desses benefícios. Já nas posições mais estratégicas, as empresas precisam olhar com mais atenção para plano de carreira, meritocracia, desenvolvimento de liderança, valorização profissional, além da comunicação que deve ser clara, transparente e alinhada entre liderança e equipes principalmente.

Jornal da ACE: quais são os erros mais comuns dos empresários na hora de contratar?

Elisandra: na minha opinião, um

dos erros mais comuns na contratação é avaliar apenas experiência e formação técnica, ignorando comportamento, postura profissional, capacidade de entrega e aderência à cultura da empresa. Atividades podem ser ensinadas, mas comportamento, valores e comprometimento dificilmente são moldados no dia a dia. Outro ponto que merece muita atenção é o alinhamento entre empresa e profissional. O processo de contratação precisa fazer sentido para ambos, com transparência sobre cultura, expectativas, crescimento e um pacote de remuneração compatível com o nível da posição. Quando esse alinhamento não existe, o profissional se torna muito mais vulnerável às oportunidades do mercado.

Jornal da ACE: o salário ainda é o principal fator ou existem outros pontos decisivos?

Elisandra: salário continua sendo importante, mas deixou de ser suficiente sozinho. Hoje, o profissional avalia um conjunto de fatores como ambiente de trabalho, cultura organizacional, liderança, qualidade das relações, reconhecimento, flexibilidade, possibilidade de crescimento e equilíbrio entre vida pessoal e profissional.

Jornal da ACE: o que o empresário pode fazer para atrair melhores profissionais?

Elisandra: a atração de talentos hoje passa por clareza de proposta, coerência entre discurso e prática, liderança preparada, possibilidade de crescimento, reconhecimento, ambiente saudável e remuneração compatível com o nível de entrega esperado.

Jornal da ACE: treinar alguém sem experiência ainda vale a pena?

Elisandra: sim, cada vez mais. Com a escassez de qualificação no mercado, formar talentos deixou de ser uma alternativa e passou a ser estratégia. Hoje, vale muito a pena contratar jovens ou profissionais de outros setores que tenham valores alinhados à cultura da empresa e investir em desenvolvimento interno. Além de reduzir custos de contratação a longo prazo, isso cria lealdade e permite formar profissionais na cultura da empresa, sem vícios de mercado.

Jornal da ACE: essa dificuldade deve aumentar ou melhorar nos próximos anos?

Elisandra: a meu ver essa dificuldade tende a aumentar, principalmente porque o mercado está mudando em uma velocidade muito maior do que a formação dos profissionais. A transformação digital exige atualização constante, novas competências e profissionais cada vez mais preparados para lidar com tecnologia, agilidade e tomada de decisão.

Além da parte técnica, as empresas também enfrentarão um desafio cada vez maior em encontrar pessoas com maturidade profissional, capacidade de adaptação, inteligência emocional e comprometimento em um cenário cada vez mais acelerado e competitivo. Na minha visão, as empresas precisarão investir muito mais em formação interna, sucessão e desenvolvimento de talentos, porque encontrar profissionais completamente prontos tende a se tornar cada vez mais difícil, caro e limitado.





Por: Aídee Rodrigues Marchi

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

Amor que liberta: o melhor presente que uma mãe pode dar e receber

O Dia das Mães costuma vir acompanhado de flores, abraços e palavras de gratidão. Mas por trás de tanta celebração, existe uma pergunta que poucas mães se permitem fazer: E eu, como estou?

Durante gerações, aprendemos que ser uma boa mãe significa se entregar completamente, abrir mão dos próprios sonhos, desejos e necessidades em nome dos filhos, esse sacrifício foi romantizado e transformado em sinônimo de amor verdadeiro, mas quando uma mãe não tem vida própria e gira em torno do filho o tempo todo, algo silencioso acontece: a criança aprende, sem que ninguém diga uma palavra, que amor é isso, presença constante, fusão, dependência e cresce sem autonomia para confiar em si mesma e encarar o mundo.

Não há culpa nisso. A mãe que se doa dessa forma age por amor genuíno, mas um amor que não se conhece, que não se cuida, que não sabe onde termina e onde o outro começa, pode aprisionar mesmo sem essa intenção.

Cuidar de si não é egoísmo, é responsabilidade. A mãe que preserva seus espaços, seus interesses e sua saúde emocional está ensinando ao filho algo que nenhuma escola ensina: que cada pessoa é inteira por si mesma, que é possível amar profundamente sem se perder, e que liberdade e amor não são opostos, eles andam juntos.

Neste Dia das Mães, que o presente mais bonito seja uma pergunta honesta: o que eu preciso para estar bem? Uma mãe que cuida de si cria filhos que aprendem a fazer o mesmo, e acaba por compreender que o melhor presente é aquele que recebe de si mesma.



Muito além o significado

"Eu quero o que todas mães querem: saúde, amor, alegrias e a independência do meu filho!"

Tatiana Mitiko e o filho Ian



"Neste Dia das Mães, eu não queria ganhar panelas... Queria ganhar tempo de qualidade, abraços sinceros, palavras leves e atitudes que demonstrem amor até nos detalhes mais simples. Com o tempo, a gente entende que os presentes mais importantes não são os que podem ser comprados, mas os que podem ser sentidos: respeito, carinho, cumplicidade, presença e cuidado. Ser mãe é amar mesmo cansada, se preocupar mesmo em silêncio e continuar fazendo de tudo pelos filhos, todos os dias. E apesar de tudo, o maior presente que a vida me deu foi poder carregar o título de mãe. Tenho muito orgulho de vocês, sempre."

Natalia e as filhas Sarah e Julia



"Ser mãe é uma benção e ver meu filho com saúde, crescendo com caráter, educação e respeito pelo próximo é o que mais desejo"

Emilia e o filho Leonardo



"Não são presentes caros, é amor de verdade. Um abraço apertado, um 'eu te amo' sincero e a certeza de que todo o cuidado e dedicação valeram a pena"

Aline (ao centro) com a filha Laura, sua mãe Simone, e a sogra Priscila

dos presentes: o verdadeiro cado do *Dia das Mães*

Quando perguntamos o que uma mãe gostaria de ganhar no Dia das Mães, muitas respostas poderiam falar sobre flores, perfumes ou presentes especiais. Mas, na prática, os sentimentos falam mais alto.

Nas mensagens e depoimentos reunidos pelo Jornal da ACE, mães de diferentes histórias, profissões e famílias mostraram que os maiores presentes continuam sendo aqueles que não podem ser comprados: tempo de qualidade, saúde, união familiar, amor, respeito, presença e a felicidade de ver os filhos crescendo com caráter e valores.

Entre abraços sinceros, almoços em família, momentos sem pressa e palavras de carinho, cada relato revela a essência da maternidade — feita de dedicação diária, fé, cuidado e amor incondicional.

Nesta edição especial, o Jornal da ACE homenageia mães empreendedoras, trabalhadoras e inspiradoras da nossa cidade, que mostram diariamente a força e a sensibilidade de quem transforma amor em presença, acolhimento e exemplo.



"Hoje eu entendo que a vida me deu o maior presente que uma mãe poderia receber. Tenho filhos que, todos os dias, enchem meu coração de orgulho, me fazem querer ser melhor e dão sentido a tudo na minha vida. Minha família é meu abrigo, minha força e minha maior riqueza. É nos pequenos momentos, nos abraços, nas risadas e até nos desafios juntos, que percebo o quanto sou abençoada. Nada no mundo se compara à gratidão que sinto por ter construído uma família tão especial. Eles são,

sem dúvida, o meu melhor presente e a razão da minha felicidade mais verdadeira."

Tati Visconi, Nicollas Márcio e Mel



"Minha mãe sempre me ensinou a agradecer. Por isso, hoje meu pedido é coletivo: que o alimento nunca falte, que a saúde chegue a todas as casas, que a educação abra portas para cada criança.

E que nós, mães, sejamos vistas, ouvidas e respeitadas em cada direito nosso como mulher."

Eliane, os filhos Mariana e Diogo, e esposo João



"O que eu gostaria de ganhar não está em vitrine, mas sim em cada gesto, abraços, palavras e olhares que aquecem o coração e cura qualquer cansaço, e o tempo de qualidade, esse tempo eu gostaria muito de ter, para vê-los crescendo. Porque no fundo, o maior presente é sentir que todo esse amor que dou, também volta para mim em forma de carinho. Amo vocês minha turminha."

Edmara e os filhos Isabel, Emanuel, Samuel e Rafael



"Estar ao lado deles é o meu maior presente!"

Gilma e os filhos Expedito Fabiano, Dimitrius e João Henrique

"Como mãe, o que mais desejo para minhas filhas é: paz no coração, união na nossa família e ver elas crescendo com saúde, caráter e fé. Desejo que minhas filhas amem a Jesus, andem nos seus caminhos e sintam sempre a proteção de Deus como filhas amadas. Que nunca se esqueçam do seu amor e legado, entregando tudo a Ele e confiando plenamente. Que encontrem alegria nas pequenas coisas, saibam sorrir mesmo diante das dificuldades, cultivem gratidão todos os dias e que suas vidas reflitam o amor de Deus, servindo de inspiração para outros."



"Meu maior presente é se fazer presente nos dias da minha filha, tardes sem relógios, conversas sem celular e risadas sem pressa."

Claudiana e a filha Livia



"O presente que eu gostaria de ganhar de Dia das mães, é uma almoço com minha família toda reunida"

Oralina Franco com os filhos(as) Adriana, Eliana, Fernanda e Rogerio

Vargem Grande Paulista integra programa regional de logística reversa de eletroeletrônicos

O Consórcio de Integração dos Estados do Sul e Sudeste do Brasil - CONISUD, lançou nesta quarta-feira (29) o Programa de Logística Reversa Regionalizada de eletroeletrônicos, iniciativa que passa a beneficiar diretamente Vargem Grande Paulista e outros oito municípios da região sudoeste da Grande São Paulo. O programa conta com 49 pontos de descarte voluntário e sistema de rastreamento digital dos resíduos por meio da plataforma Circulare.

O lançamento aconteceu durante o Workshop Regional CONISUD Gestão de Resíduos Sólidos e Avanços na Logística Reversa, realizado no auditório da Prefeitura de Itapeverica da Serra, reunindo gestores públicos, técnicos ambientais e representantes do setor de reciclagem.

Em Vargem Grande Paulista, a população contará com dois Pontos de Entrega Voluntária (PEVs) para descarte correto de equipamentos eletrônicos. A iniciativa busca facilitar o acesso da população ao descarte ambientalmente adequado de resíduos como celulares, computadores, televisores e outros aparelhos eletroeletrônicos.

O programa é resultado de uma parceria entre o CONISUD e a Circular Brain, empresa especializada em rastreabilidade de resíduos. Através da plataforma Circulare, cada item descartado poderá ser acompanhado digitalmente, desde a coleta até a destinação final, garantindo mais transparência e controle ambiental.

Além de Vargem Grande Paulista, o programa atende os municípios de Taboão da Serra, Cotia, Embu das Artes, Itapeverica da Serra, Ibiúna, Embu-Guaçu, Juquitiba e São Lourenço da Serra, abrangendo cerca de 1 milhão de habitantes localizados sobre a Bacia do Guarapiranga, importante



manancial responsável pelo abastecimento da Região Metropolitana de São Paulo.

Segundo os organizadores, o descarte irregular de eletroeletrônicos representa um risco ambiental significativo, já que esses materiais possuem metais pesados que podem contaminar o solo e os recursos hídricos. Para realizar o descarte, os moradores devem acessar a plataforma Circulare, localizar o ponto mais próximo pelo CEP, registrar os itens e gerar um código de rastreamento antes de entregar os materiais.

Além dos pontos fixos, o programa também prevê a realização de mutirões mensais de coleta entre maio e dezembro, alternando entre os municípios participantes. Durante o evento, especialistas debateram estratégias regionais para logística reversa, políticas públicas ambientais e soluções tecnológicas voltadas à gestão sustentável de resíduos sólidos.

“Quando o poder público, a tecnologia e a cadeia de reciclagem trabalham juntos, a logística reversa sai do papel. O cidadão passa a saber exatamente para onde o material está indo, e o município consegue documentar tudo o que foi coletado e reciclado”, destacou Marcus Oliveira, fundador da Circular Brain.



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



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 | ESPANHOL | INFORMÁTICA | PROFISSIONALIZANTE

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

De um sonho em casa a uma nova loja: a história de empreendedorismo da Panda Enxovais

Simone Melo vive nova fase de crescimento e consolidação da marca em Vargem Grande Paulista

O que começou há cerca de 10 anos dentro de casa, com dedicação, criatividade e muito trabalho, hoje se transformou em uma das referências em enxovais e personalizados da região. No último dia 11 de abril, a Panda Enxovais reinaugurou sua loja em um espaço maior, mais moderno e com uma variedade ainda maior de produtos, marcando uma nova fase da empresa.

À frente da marca está a empreendedora Simone, que viu um sonho pessoal crescer junto com a confiança dos clientes. “A Panda nasceu de um sonho construído com muito amor, dedicação e coragem. Tudo começou dentro da minha própria casa, com a paixão pelo universo de enxovais de bebê e personalizados”, conta Simone.

A empresária explica que também percebeu uma necessidade no mercado local, principalmente pela dificuldade das pessoas encontrarem artigos de cama, mesa e banho na cidade. A partir daí, começou a construir a marca, que passou por diferentes fases até chegar à identidade atual.

A loja física foi inaugurada em outubro de 2024 em um espaço pequeno, mas que representava um grande passo para o negócio. No início, Simone fazia praticamente tudo sozinha, desde atendimento e produção até redes sociais e entregas, contando apenas com uma colaboradora.

“A maior dificuldade foi crescer sem perder a qualidade e conquistar a confiança das pessoas em um mercado tão competitivo. Empreender exige coragem diariamente”, relembra. Com o passar do tempo, a Panda começou a conquistar clientes fiéis, principalmente através do atendimento humanizado e da conexão criada com as famílias.

“Sempre procurei tratar cada cliente com atenção, carinho e verdade. Trabalhamos com produtos que fazem parte de momentos especiais das famílias, então existe muito sentimento envolvido”, afirma. Segundo Simone, um dos momentos mais marcantes da trajetória foi perceber que o antigo espaço já não comportava mais os sonhos da empresa.

“A mudança aconteceu de forma natural. A loja cresceu, a demanda aumentou e sentimos necessidade de oferecer mais conforto, variedade e uma experiência ainda melhor para os clientes.”

Hoje, a Panda Enxovais conta com uma equipe de quatro pessoas e ampliou significativamente sua linha de produtos, incluindo itens infantis, além das tradicionais linhas de cama, mesa e banho. “O cliente encontra não apenas produtos, mas um espaço pensado com carinho em cada detalhe”, destaca.

Para Simone, a nova loja representa muito mais do que crescimento profissional. “Esse novo espaço representa anos de dedicação, renúncias, aprendizado e muita fé. Mais do que uma conquista profissional, é a realização de um sonho pessoal e familiar.”

Mesmo diante dos desafios do empreendedorismo, como concorrência, mudanças do mercado e necessidade constante de inovação, a empresária afirma que pretende continuar expandindo a marca sem perder sua essência.

“A Panda representa superação, amor pelo que faço e a certeza de que vale a pena acreditar nos próprios sonhos.”



À direita Simone (ao centro), fundadora da Panda Enxovais, ao lado das colaboradoras Michelly e Carol, na nova loja, agora mais ampla e com uma variedade ampliada de produtos infantis e linhas de cama, mesa e banho



Mais do que uma conquista profissional, é a realização de um sonho pessoal e familiar"

afirma a empreendedora Simone Melo



Por: Dirceu Roca

Advogado (OAB/SP 469.400)

Empresário, com atuação nas áreas cível, trabalhista e previdenciária.

União Estável: o amor não documentado e seus riscos

A importância de formalizar o relacionamento

É comum que muitos casais vivam juntos por anos, construam patrimônio e formem família sem formalizar a relação. O que parece simples no cotidiano pode se transformar em um problema jurídico relevante em caso de separação ou falecimento.

O artigo 1.723 do Código Civil reconhece a união estável quando há convivência pública, contínua e com intenção de constituir família. Contudo, sem formalização, a prova dessa relação pode exigir uma longa e desgastante ação judicial. Na dissolução, podem surgir dificuldades para a partilha de bens, embora, em regra, se aplique o regime da comunhão parcial, com divisão igualitária do que foi adquirido onerosamente durante a convivência.

Outro fator que contribui para a informalidade é o receio de perda da pensão por morte. Em regra, conforme a Lei 8.213/1991, a constituição de nova união não implica cancelamento automático do benefício.

O cenário mais sensível ocorre com o falecimento. O companheiro sobrevivente, além do luto, muitas vezes precisa propor ação de reconhecimento de união estável post mortem antes mesmo de discutir direitos sucessórios, frequentemente em conflito com herdeiros.

A solução é simples: formalizar a união por escritura pública. O documento comprova a relação, define a data de início e o regime de bens, trazendo segurança jurídica ao casal.

Formalizar não é burocracia — é proteção.

Há 19 anos conectando Vargem Grande Paulista

**CREDIBILIDADE NÃO SE IMPROVISA.
SE CONSTRÓI.**

**Anuncie no
Jornal da ACE**

- ✓ 6 mil exemplares
- ✓ Distribuição gratuita
- ✓ Presença garantida em toda a cidade

Sua empresa merece estar no jornal que Vargem Grande Paulista confia.

☎ 11 4159-1053 | 11 99421.7380



outono

**A prevenção deve
ser constante.**

*Manter os cuidados com a
saúde nesta época do ano não
precisa ser complicado.*

Acesse o
blog e veja
nossas dicas.



Cuide-se todos os dias.

**MUDE1
HÁBITO**

Unimed 
São Roque

Febre do álbum da Copa movimenta o comércio e cria pontos de encontro na cidade

Com a aproximação da 2026 FIFA World Cup, a tradicional febre do álbum de figurinhas voltou a tomar conta de crianças, jovens e adultos, e o comércio local já percebe os reflexos positivos desse movimento.

Barbearias, papelarias, bancas, lojas e até estabelecimentos de alimentação estão aproveitando a alta procura para vender pacotes de figurinhas, criar espaços de troca e promover eventos que atraem consumidores e fortalecem o relacionamento com clientes e a população em geral.

Mais do que uma brincadeira, o álbum se transformou em oportunidade de negócio e estratégia de marketing para diversos empreendedores.

Na MixPaper Papelaria, o movimento já aumentou consideravelmente desde o lançamento do álbum. Segundo Aline, a procura tem reunido públicos de diferentes idades. “Está tendo muita procura entre crianças, adolescentes e até adultos que gostam de esporte e colecionam itens da Copa”, comenta.

Entre os produtos mais procurados estão os próprios álbuns, pacotes de figurinhas, bandeiras e porta-figurinhas. Para a comerciante, a febre da Copa também acaba impulsionando as vendas de outros itens da loja. “Ajuda muito porque entram mais clientes na loja, inclusive pessoas de vários lugares que viram propaganda. E quando entram acabam levando outros itens também”, destaca.

Quem também apostou nessa tendência foi a Barbearia Patriota. O proprietário da unidade do bairro Jardim Europa, Anderson, conta que a ideia surgiu após o incentivo de um cliente apai-



xonado pelo tema.

“Temos um cliente que é considerado um dos maiores colecionadores de figurinhas do país e ele acabou nos convencendo a entrar nessa também”, relata. Além das vendas, a expectativa agora é para os encontros de troca, que devem aumentar ainda mais o movimento nas próximas semanas.

“Inicialmente o pessoal está procurando mais para comprar, mas a febre mesmo vai ser nas trocas”, afirma. Segundo Anderson, a iniciativa também tem aproximado famílias do espaço. “Estamos recebendo muitos pais com filhos, principalmente pré-adolescentes. Isso cria um ambiente diferente e aproxima as pessoas”, diz.

Para ele, a Copa sempre movimenta o comércio e cria oportunidades para diferentes segmentos. “Durante a Copa as pessoas se reúnem mais, vão para bares, assistem aos jogos juntas e o comércio acaba sendo beneficiado. Aproveitei essa oportunidade também para divulgar meu serviço”, completa.

Além da nostalgia e da paixão pelo futebol, os eventos de troca de figurinhas têm se transformado em verdadeiros pontos de encontro, fortalecendo o comércio local e criando experiências que vão muito além das vendas.

Para a psicóloga Kassandra Vargas, o fenômeno vai muito além da coleção de figurinhas. Segundo ela, o álbum desperta memórias afetivas, fortalece vínculos familiares e estimula habilidades importantes nas crianças, como socialização, paciência e interação presencial.

A especialista destaca que os momentos de troca criam oportunidades valiosas de convivência entre diferentes gerações, aproximando pais, filhos e amigos em uma atividade simples, mas carregada de significado emocional. Além disso, as trocas incentivam comunicação, negociação e senso de pertencimento entre as crianças.

Patriota BARBEARIA

FIGURINHAS DA COPA 2026

A SUA COLEÇÃO COMEÇA AQUI!

VENDA DE PACOTES | TROCA DE FIGURINHAS | ENCONTRE OUTROS COLECIONADORES

PONTO DE VENDA E TROCA: JARDIM EUROPA

PASSA AQUI. DÁ AQUELE TRATO NO VISUAL E AINDA COMPLETA SEU ÁLBUM!

Santa Clara
Laboratório Médico

Exames com excelência, atendimento com coração.
Esse é o jeito Santa Clara Laboratório de cuidar!

Exames laboratoriais, coleta externa e atendimento a diversos convênios

11 4158-3910 | 11 97473-1729

Vargem Grande Paulista / Caucaia do Alto - Cotia

@/santa.claralaboratorio | /santaclaralaboratoriomed
www.santaclaralab.com.br

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!*