

# Jornal da ACE



Ano XI- Nº 99 - Distribuição Gratuita - Junho/2018

11  
anos

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL  
VARGEM GRANDE PAULISTA

## **Plano Diretor de Turismo é aprovado e identifica potencialidades de Vargem Grande Paulista**

Página 02

**Pequenos  
negócios devem  
se registrar no  
eSocial em julho**

Página 09

**Guarda Civil  
Municipal recebe  
novas viaturas e  
renova frota**

Página 11

**Vacinação  
contra gripe é  
prorrogada e  
público alvo é  
ampliado**

## Artigo

## Lição de casa e estudo diário: importantes ferramentas no processo de aprender

Sabemos que é comum as crianças tentarem fugir dos estudos e entendemos que é muito importante brincar, divertir-se e descansar.

Todas essas atividades são essenciais e nenhuma pode deixar de ser feita, mas é necessário dividir as horas do dia para os estudos e a lição de casa.

A lição de casa e o hábito de estudo são atividades que representam uma oportunidade de autoaprendizagem, conhecimento, reflexão e crescimento do aluno. Não aprendemos pela repetição mecânica e descontextualizada, mas pelo significado que atribuímos ao conteúdo estudado e pelo envolvimento que podemos ter com o objeto de estudo. Sendo assim, é importante que o adulto estabeleça uma relação como conhecimento, ou seja, o hábito de estudo também precisa estar presente na vida das pessoas com as quais a criança convive. Dessa forma o adulto pode ensinar diferentes possibilidades de como estudar, inclusive propondo que o próprio aluno crie procedimento de estudo.

A lição de casa e o hábito de estudo são apenas alguns aspectos da vida escolar. Não se pode esperar que o aluno tenha espontaneamente atitudes desejadas de estudos.

A atitude do adulto diante do conhecimento e daquilo que a criança é capaz de elaborar sozinha terá uma influência decisiva na sua segurança para ousar, arriscar, buscar procedimentos pessoais de resoluções de situações.

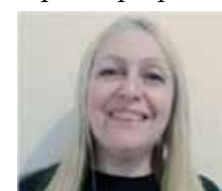
Para que isso ocorra os pais devem ter clareza que a responsabilidade com

a lição de casa é do aluno e que a não realização da mesma compromete seu desempenho na sala de aula.

Quando os adultos se interessam por aquilo que a criança está aprendendo, trazem contribuições importantes no seu desempenho escolar. Vale ressaltar que interessar não significa assumir a obrigação de ensinar a criança os conceitos e procedimentos que são de competência da escola, mas sim participar ativamente desse processo.

Na maioria das vezes a criança pede ajuda porque tem medo de errar, pois não consegue perceber que a lição de casa é valorizada pela disponibilidade de pensar e buscar soluções com autonomia. Não cabe aos pais realizar pela criança aquilo que ela tem condições de fazer sozinha, mesmo que o resultado não corresponda às expectativas dos adultos.

É fato que as crianças não alcançam um bom desempenho no estudo se ficarem o dia todo na frente da TV e do computador, é necessária uma hora para cada coisa. Se a criança esquece rapidamente o que estudou isso pode significar que o estudo não foi bem feito. Suas dúvidas devem ser anotadas e passadas ao professor. E por fim, é importante fazer primeiro as tarefas e depois estudar. No jogo do aprender serão bons alunos aqueles que praticam sempre.



**Claudia Roberta Monteiro Silva** é: Pedagoga, Psicopedagoga Clínica e Institucional Especialista em Supervisão Pedagógica, Professora Universitária, Coordenadora Pedagógica Colégio Urbano Leite claudiarobertamonteiro@gmail.com



### Horário para entrega de currículo:

8h30 às 11h30 / 13h às 15h

Av. Elias Alves da Costa, 415 - Centro - Galeria Raposão - sala 46/47  
email: unidade.vgp@rhelty.com.br - www.rhelty.com.br



## Palavra do Presidente

### O DESAFIO DE CONQUISTAR

Reclamação sobre a redução de clientes é constante entre os donos de pequenas empresas. O desemprego e o endividamento da população reduziram o consumo e o faturamento dos empreendedores, que agora têm a preocupação constante de aumentar as vendas. Diante desse quadro, dois aspectos merecem total atenção para suportar o momento ruim e atrair público: entender os clientes e saber se relacionar com eles.

Nesse momento de crise todo mundo quer vender mais e o pequeno empresário precisa se virar com baixo investimento. Esse é o grande desafio. Ao contrário da grande empresa que tem um departamento comercial, o proprietário da pequena, em muitos casos, também é o responsável pela prospecção de clientes, pela venda, pelas compras com fornecedores... ou seja, toda a operação.

A dica básica para atrair mais consumidores para o negócio é entender primeiramente quem são eles. Não se trata de definições genéricas, como homem ou mulher, idade média e onde mora. É preciso entender as "dores do cliente". Isso significa que é necessário investigar por que ele precisa do seu produto, o que ele pensa, onde ele se expressa e estar presente nesses lugares.

Vender é consequência de um relacionamento. Não adianta nada pegar um produto e sair vendendo, a não ser que seja uma coisa que o cliente precise muito.

No momento de crise, as pessoas estão mais cautelosas. A palavra-chave é relacionamento, ser influente para poder vender. Seguindo essa maré, a ACE tem trabalhado de forma a entender a empresas estabelecidas no município, para que suas ações possam cada vez mais fortalecer o pequeno empreendedor,



Presidente da ACE - Marcos Paulo de Souza

que muitas vezes ficam perdidos nesse oceano de informações e contratemplos.

Nessa edição do jornal, os leitores poderão conhecer o trabalho que vem sendo realizado pela Secretária de Educação, Esportes e Turismo do Município, que em tempo recorde, conseguiu criar um Plano Diretor de Turismo com a finalidade de fomentar, organizar e investir no segmento de Turismo em Vargem

Grande Paulista, projeto que trará divisivas ao município e ajudará fortalecer e organizar o setor.

Também não poderia deixar de expressar meus agradecimentos a todos os Vereadores do município, que são parte importante no desenvolvimento da nossa cidade, e que através de suas ações tem contribuído para que os projetos importantes do município tenham sucesso.

O resultado positivo de uma venda, um projeto, uma vida, é obtido através de bons "relacionamentos", e trabalhar para isso requer gastar a sola do sapato, participação ativa nos projetos locais, trabalho duro diário, mas para atingir sua meta, todo esforço é recompensado no final.

## Pequenos negócios devem se registrar no eSocial em julho

Implantação do sistema, que dispensa certificação digital para o MEI, será em cinco etapas, a partir do cadastro do empregador

A partir de 1º de julho, as micro e pequenas empresas deverão aderir ao eSocial, o sistema informatizado da administração pública. Por meio dessa iniciativa do governo federal, os empregadores passarão a comunicar, de forma unificada, as informações relativas aos trabalhadores, como vínculos, contribuições previdenciárias, folha de pagamento, comunicações de acidente de trabalho, aviso prévio, escriturações fiscais e informações sobre o FGTS. No caso dos Microempreendedores Individuais (MEI), que somam 6,8 milhões de empresários, não será necessário apresentar a certificação digital, de acordo com a Resolução CGSN nº 140/2018.

O objetivo do eSocial é simplificar a prestação de informações e reduzir a burocracia para as empresas, já que esse procedimento substituirá o preenchimento e a entrega de formulários e declarações, atualmente enviadas de forma separada a cada órgão. "A construção do eSocial para as empresas faz parte de convênio entre o Sebrae e a Receita Federal para criação de sistemas que simplifiquem a vida do empresário da micro e pequena empresa. É uma simplificação muito bem-vinda, principalmente para os

donos de pequenos negócios, que na maioria das vezes cuidam sozinhos da gestão de suas empresas", ressalta a diretora técnica e presidente em exercício do Sebrae, Heloisa Menezes.

Na prática, as empresas terão que enviar periodicamente, em meio digital, as informações para a plataforma do eSocial. O cronograma de implantação do sistema terá cinco etapas. A primeira, em julho, será composta pelo cadastro do empregador. Em setembro, será a vez do registro dos dados dos trabalhadores e seus vínculos com as empresas. Na terceira etapa, em novembro, será obrigatório o envio das folhas de pagamento. Em seguida, em janeiro de 2019, passará a valer a substituição da GFIP - guia de informações à Previdência Social. A quinta etapa será cumprida também em janeiro do ano que vem, focará nos dados de segurança e saúde do trabalhador.

Em relação aos MEI, o eSocial vai abranger somente aqueles que contratam empregados. Os Microempreendedores Individuais continuarão usando o SIMEL, o sistema de recolhimento de tributos em valores fixos mensais do Simples Nacional, voltado ao MEI para geração da guia de re-



colhimento relativa à sua atividade empresarial. Aliado a isso, passarão a utilizar o eSocial para o cumprimento de obrigações trabalhistas, fiscais e

previdenciárias relativas ao trabalhador empregado.

(fonte: Agência Sebrae Notícias)

## JULHO: Sebrae oferece oficinas gratuitas

11 e 12 de JULHO

OFICINAS GRATUITAS  
VAGAS LIMITADAS

HORÁRIO - DAS 18H ÀS 22H

11/07 | FLUXO DE CAIXA

12/07 | SEI FORMAR PREÇO

Local: Centro de Convivência do Idoso - CCI  
Rua Panamá, 115 - Jd. Betânia

INSCRIÇÕES

Telefones: 11 4158-7696

Emails: sebraeaqui.vgp2@outlook.com

sebraeaqui.vgp3@outlook.com

ou compareça à Secretária de Indústria, Comércio e Emprego  
Rua Benedita Maciel de Almeida, 85 - Centro

APOIO:



### EXPEDIENTE:

Jornal da ACE

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL E EMPRESARIAL DE VARGEM GRANDE PAULISTA

Diretoria-Administrativa:

Presidente: Marcos Paulo de Souza

Vice-Presidente: Telmo Davino

1º Secretário: Mauro de Souza Lima

2º Secretário: Sérgio Veiga

1º Tesoureiro: Donizete Aparecido Jesus Junior

2º Tesoureiro: Leonardo M.R. Cammona

Diretor de Rel. Públicas, Culturais e Sociais: Sérgio Veiga

Conselheiro Deliberativo:

Primeiro conselheiro: Michele Velluto

Segundo conselheiro: Orlando Paulo Riggo

Terceiro conselheiro: Cláudio Antonio da Silva

JORNAL DA ACE

Matriculado no Serviço de Registro Civil das Pessoas

Jurídicas da Comarca de Cotta-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.acevrgp.com |

jornaldaace@hotmail.com

Diretora Comercial: Lucia da Silveira

Jornalista Responsável: Daniela Motta Rosetti (Mtb 28.813)

Tiragem desta edição: 6 mil exemplares

Impressão: Gráfica Mar Mar

Jornal da ACE não se responsabiliza por idéias 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.

**UNIODONTO**  
PLANOS ODONTOLÓGICOS

Um espaço exclusivo para você que tem UNIODONTO

Atendemos todas as especialidades com preço e condições que vão deixar você de boca aberta.

Conheça nossa nova clínica em Vargem Grande Paulista  
Rua: Elias Alves da Costa, 469 - 1º andar  
Sala 11 - Vargem Grande Paulista

Verifique com ACE - Vargem Grande Paulista e venha você também para UNIODONTO.

(11) 4159-1053 / 4158-2767

Rua Francisco Manoel de Oliveira, 261  
Centro - Vargem Grande Paulista - SP.

ANS Nº 38.137-3

Responsável Técnico: Dr. Marco Antonio Cavallari - CRM 10493

# Supermercado São Roque promove treinamento para funcionários na ACE

Neste mês, a rede de Supermercados São Roque treinou por cerca de duas semanas, mais de 400 colaboradores das 4 lojas de Vargem Grande Paulista (Centro), Tijuco Preto e Caucaia do Alto, no auditório da Associação Comercial e Empresarial - ACE.

Coordenado pelo supervisor do Supermercados, José Roberto Silva, o treinamento faz parte do projeto desenvolvido internamente pela empresa com o objetivo de orientar e padronizar o atendimento e a operação de todas as lojas.

A iniciativa já faz parte da política da rede. Ao longo do ano, o supervisor leva novas informações e novidades em todas as unidades, entre elas: Vargem Grande Paulista, Ibiúna, São Roque, Mairinque, Boituva, Tatui, Salto, Salto de Pirapora e Avaré.

O conteúdo do treinamento é desenvolvido pelo Departamento de Marketing do São Roque Supermercados, o qual é sempre renovado com assuntos pertinentes ao setor do varejo e ao dia a dia das equipes, a fim de que mantenham-se atualizadas com relação às necessidades dos clientes, procedimentos internos, entre outros temas, todos desenvolvidos com dinâmicas para facilitar o entendimento do grupo.



## SUA HISTÓRIA

# Chance de empreender motivada pela oportunidade faz empresário crescer



Dirceu Marcelino Agrelo Roca

informática é curiosa e iniciou justamente pela necessidade de crescer profissionalmente. Dirceu começou a trabalhar muito pequeno, aos 8 anos ajudava o pai que era pedreiro e aos 12 iniciou no Supermercado Vargem Grande como "pacoteiro".

"Na ocasião não tinha salário somente gorjeta que os clientes davam por levar as compras até o carro. Aos poucos fui me dedicando cada vez mais em agradar os clientes e com isso minhas gorjetas foram aumentando". Com seu empenho e dedicação, ele logo foi efetivado e ganhou um nova função no açougue do supermercado. "Nesse tempo fui direcionado para a unidade de Caucaia do Alto, onde fiquei mais um ano, totalizando 6 anos no estabelecimento. Porém meu sonho era trabalhar no escritório e usar o computador, foi então que trabalhando no supermercado comecei a fazer um curso de computação, para ter conhecimento e pleitear o cargo. Estava tudo certo, curso na mão e fui falar com o dono do Supermercado para me dar um oportunidade de trabalhar naquele setor de T.I., mas o sonho durou pouco. Após 2 meses apenas um açougueiro foi mandado embora, e não tinha ninguém para substituir e acabei voltando para o açougue, e claro isso foi muito decepcionante pois era o momento de ser reconhecido".

Foi então que Dirceu recebeu o convite da escola onde fazia o curso de informática para das aulas já que tinha adquirido um ótimo conhecimento na área. "Ele me ofereceu a vaga para dar aulas de informática, não pensei duas vezes, pois fiz a seguinte análise: eu ganho 900 reais para trabalhar todos os dias, domingos, feriados, natal e ano novo, e ainda não estou contente com o que eu faço, não tive a oportunidade que tanto gostaria, foi nesse momento que troquei um salário de 900 reais por um de 200 reais, mas fazendo o que eu realmente gostava".

Por um ano enfrentou o novo desafio de dar aulas, porém logo ele viu a chance de empreender. "Naquele momento despertou o empreendedor que estava dentro de mim e decidi montar minha própria Escola de Cursos em Caucaia do Alto".

Sua experiência como professor de

informática é curiosa e iniciou justamente pela necessidade de crescer profissionalmente. Dirceu começou a trabalhar muito pequeno, aos 8 anos ajudava o pai que era pedreiro e aos 12 iniciou no Supermercado Vargem Grande como "pacoteiro".

"Na ocasião não tinha salário somente gorjeta que os clientes davam por levar as compras até o carro. Aos poucos fui me dedicando cada vez mais em agradar os clientes e com isso minhas gorjetas foram aumentando". Com seu empenho e dedicação, ele logo foi efetivado e ganhou um nova função no açougue do supermercado. "Nesse tempo fui direcionado para a unidade de Caucaia do Alto, onde fiquei mais um ano, totalizando 6 anos no estabelecimento. Porém meu sonho era trabalhar no escritório e usar o computador, foi então que trabalhando no supermercado comecei a fazer um curso de computação, para ter conhecimento e pleitear o cargo. Estava tudo certo, curso na mão e fui falar com o dono do Supermercado para me dar um oportunidade de trabalhar naquele setor de T.I., mas o sonho durou pouco. Após 2 meses apenas um açougueiro foi mandado embora, e não tinha ninguém para substituir e acabei voltando para o açougue, e claro isso foi muito decepcionante pois era o momento de ser reconhecido".

Foi então que Dirceu recebeu o convite da escola onde fazia o curso de informática para das aulas já que tinha adquirido um ótimo conhecimento na área. "Ele me ofereceu a vaga para dar aulas de informática, não pensei duas vezes, pois fiz a seguinte análise: eu ganho 900 reais para trabalhar todos os dias, domingos, feriados, natal e ano novo, e ainda não estou contente com o que eu faço, não tive a oportunidade que tanto gostaria, foi nesse momento que troquei um salário de 900 reais por um de 200 reais, mas fazendo o que eu realmente gostava".

Com a cara e a coragem, Dirceu investiu na escola de cursos e sua principal dificuldade foi a falta de experiência, dinheiro, planejamento e emocional. "Não fizemos um planejamento de como abrir, onde abrir, como iríamos divulgar a escola, ou seja, tudo que se deve fazer antes de abrir um negócio não fizemos, simplesmente fomos com a cara e a coragem e abrimos a Escola".

Apesar dos atropelos iniciais, o negócio deu certo. Hoje, sozinho à frente do negócio, Dirceu conta com 13 funcionários, uma Escola de Cursos com cerca de 500 alunos e uma loja de serviços gráficos.

"Tenho na liderança das empresas minha esposa Luciana e minha irmã Fátima, duas pessoas completamente competentes e de confiança, que sem elas com certeza não teria conquistado esse crescimento. Ter pessoas certas nos departamentos certos faz toda a diferença dentro de uma empresa".

Para se manter no mercado e atrair novos clientes, o empresário também precisou se atualizar.

"Com o tempo vamos ganhando experiência e planejando mais, então comecei a olhar de fora para dentro a minha empresa e tentar enxergar como os clientes viam a empresa. Com isso criei novas formas de captação de clientes, através da ACE-VG conheci o SEBRAE e também fui tendo um olhar profissional para o meu negócio, mudei fachada, criei novos folhetos, malas diretas, contratei pessoas mais capacitadas para desempenhar papéis importantes e assim fui aumentando a quantidade de alunos na escola".

Agregar serviços também foi uma maneira de atrair e fidelizar os clientes. Um exemplo foi a escola de informática, que para atender as necessidades do mercado, implementou vários outros cursos de

capacitação profissional, como também inglês e administração.

"Em 2005 com a necessidade de captar novos alunos, aluguei um ponto comercial na frente da minha escola para fazer apenas currículos e tirar xerox, com o intuito de no momento que estava atendendo o cliente já oferecer os cursos, pois fazia uma espécie de análise curricular e na maioria dos casos o que falta no currículo das pessoas é capacitação profissional. Hoje posso dizer que com o passar do tempo tenho um outro negócio, em que virei Gráfica Rápida e a RaposoNet é conhecida como o lugar que 'faz tudo', pois aquele pensamento inicial de que se não tenho o produto ou serviço que o cliente procura, pode ter certeza que irei atrás para conseguir para ele, e com isso a empresa vai crescendo todos os dias".

E seus planos de empreender não param por aí. Dirceu está cursando o segundo ano de Direito já pensando em atender a demanda de clientes que buscam orientação jurídica.

Para ele, empreender não é uma tarefa fácil, "requer muito amor, dedicação, ousadia e persistência". E o medo muitas vezes prejudica o crescimento do negócio.

"Penso que muitos erram em visar somente lucro no início das atividades da empresa, e se esquecem de primeiro

conquistar os clientes, criam produtos e serviços sem antes conhecer a real necessidade da região ou até mesmo que tipo de público que irão atender. Empreender não é simplesmente ter a ideia, dinheiro e pronto, o principal é fazer a coisa certa, lícita e fazer com muito amor e dedicação, lembrar que por traz do dinheiro existe um ser humano que precisa do produto ou serviço, e são eles que irão manter o crescimento de nossas empresas".



# FISK

VARGEM GRANDE PAULISTA

15 HAPPY ANNIVERSARY



STUDY with the BEST

★ INGLÊS  
★ ESPANHOL

SÓ A FISK TEM:

- Lousa interativa com material digital exclusivo.
- Professores especializados
- Salas climatizadas
- Fiskitchen - Cozinhando em Inglês
- Cyber Fisk - Atividades interativas para tablets e smartphones.
- Speed - Inglês para adultos
- eBook integrado ao material didático.
- Viagens para a Disney unindo diversão e aprendizado.
- Acampamentos de imersão no inglês.
- Intercâmbios para praticar o novo idioma.

0800.773.3475  
4158.7099  
998782072

Rua Embala 293 - Jd. Floresta Vargem Grd. Pta.



## DLO Arquitetura e Urbanismo

### Dalton Luiz de Oliveira

Arquiteto e Urbanista  
CAU A20307-6

**PROJETO - CONSTRUÇÃO - ADMINISTRAÇÃO**

dloarq@uol.com.br

11 4616-7023 / 4616-3757  
Rua Joaquim Justo Novaes, 94 - Parque Bahia - Cotia - SP - CEP 06717-217

11 4703-2437 / 99941-6308 @ agendar  
Rua Adib Auada, 35 - Sala 102 - Bloco C - Granja Viana - Cotia - SP  
CEP 06710-700 - Prime Office Park

## L'Express

43

Restaurante, Lanchonete e Conveniência

Ambiente agradável e atendimento de qualidade!



A melhor feijoada da região!



Refeições, porções, lanches e salgados  
Serviços marmiteix  
Bacalhoda por encomenda

Tel.: 4158.3735  
l.express43@hotmail.com

Av. Pres. Tancredo Neves, 2680  
Posto Shell / RT 43 - Vargem Gde Paulista

# Plano Diretor de Turismo aponta potencial da cidade para turismo cultural, religioso, rural e de negócios e eventos

O estudo realizado identificou que Vargem Grande Paulista recebe 60 mil visitantes/mês podendo fazer parte das 140 Municípios de Interesse Turístico - MIT

Vargem Grande Paulista está dando um importante passo para incentivar o desenvolvimento turístico da cidade. A Câmara Municipal aprovou no último dia 27, em sessão extraordinária, o Plano Diretor de Turismo (PDT) do município. O projeto de Lei que regulamenta o documento foi sancionado pelo prefeito Josué Ramos no dia seguinte (Lei nº 1049/18) e tem como intenção detectar as potencialidades turísticas e incluir Vargem Grande Paulista entre os 140 Municípios de Interesse Turístico (MIT) do estado de São Paulo.

O Plano consiste no instrumento formal de planejamento da atividade turística. De acordo com o prefeito, o município precisava desses estudos para orientar ações e a tomada de decisões, além de estruturar e organizar este segmento tão importante para melhorar a economia da cidade, gerar empregos, valorizar os aspectos culturais locais e, assim, contribuir para a melhor qualidade de vida da população vargem-grandense e dos visitantes da cidade.

O PDT foi elaborado em cerca de três meses pela empresa contratada e especializada, Identidade Consultoria em Turismo e Hospitalidade, e equipe da Secretaria de Educação, Cultura, Esporte e Turismo juntamente com o Conselho Municipal de Turismo (COMTUR) criado recentemente.

Neste período, diversos estudos, pesquisas e entrevistas foram realizadas a fim de identificar as potencialidades turísticas do município. Segundo a professora Katherine Silva - diretora da Identidade Consultoria e turismóloga responsável técnica pelos estudos do Plano Diretor de turismo de Vargem Grande Paulista juntamente com Josimar Ribeiro, Consultor em Gestão Pública - Vargem Grande Paulista, com seus 37 anos de emancipação política, possui muitos elementos de sua formação histórico-cultural que

são considerados atrativos turísticos potenciais.

"O processo contou com uma série de visitas técnicas na cidade, com aplicação de formulários do Inventário do Turismo do Ministério do Turismo para a catalogação de atrativos e empreendimentos da oferta turística, bem como análise técnica dos mesmos que permitisse identificar aspectos relacionados ao acesso, sinalização, estado de conservação, capacidade de carga, serviços diferenciados, formas de atendimento, localização, e outros relacionados a tipificação técnica dos mesmos. Foram aplicadas pesquisas de opinião, entrevistas, pesquisas em registros documentais, pesquisas em banco de dados e outras instituições, e pesquisas de demanda turística para se identificar características relevantes que possibilitassem identificar as segmentações de turismo, os pontos fortes, os pontos a serem melhorados e as estimativas de fluxo de visitantes da cidade", explicou Katherine.

Para efeito de catalogação e tipificação da oferta turística de Vargem Grande Paulista foram relacionados 14 atrativos turísticos desenvolvidos, ou seja, que já recebem um número considerável de visitantes; 18 tipos de eventos municipais tradicionais e de relevância turística; 110 Empreendimentos Gastronômicos; 8 tipos de Empreendimentos Hoteleiros e de Hospedagem; cerca de 8 espaços para eventos de médio e grande porte; 3 guias de Turismo; e 3 Agências de Viagens, estes três últimos empreendimentos estão cadastrados no CADASTUR.

A cidade possui localização estratégica, com ótimas rodovias que dão acesso à cidade e proximidade com a capital, com estâncias turísticas da região e com os aeroportos internacionais de SP.

## Potencialidades

O PDT identificou que Vargem

Grande Paulista tem vários atrativos culturais já consolidados, principalmente aqueles relacionados à fé e religiosidade, cultura japonesa/italiana/e afrobrasileira, eventos e ruralidade.

Esses atrativos já recebem um expressivo fluxo de participantes e visitantes e são conhecidos não somente na região e no país, mas também em outros países da Europa, Ásia e continente americano.

De acordo com os estudos feitos, Vargem Grande Paulista recebe uma média de 60 mil visitantes por mês nos empreendimentos turísticos e eventos detectados.

De acordo com as pesquisas, os empreendimentos turísticos com maior participação na atração de Turistas Estrangeiros são: o conjunto Mariápolis Ginetta e o Salão de Assembléias das Testemunhas de Jeová.

Esses dois empreendimentos promovem eventos de caráter internacional e congregam estrangeiros provenientes da Itália, França, Portugal, México, EUA e Países da América Latina.

É expressivo, ainda, o público estimado para a Igreja Nossa Senhora das Graças. Todo dia 27 de cada mês é celebrada Missa Especial à Padroeira, onde são distribuídas gratuitamente as conhecidas "Medalhinhas Milagrosas". Somente neste evento, a igreja recebe de 1500 a 2000 pessoas. Já nas demais celebrações corriqueiras, a paróquia abriga cerca de 600 a 1000 pessoas por evento.

Os empreendimentos rurais também representam um público considerável de visitantes. Segundo registros das propriedades, juntos recebem cerca de 1000 a 1500 visitantes de cidades da região e capital paulistana por dia, estimando-se mais de 15 mil visitantes ao mês.

Já os eventos municipais, foram

Salão de Assembléia de Testemunhas de Jeová



Centro Mariápolis Ginetta



Praça da Matriz



Associação Cultural e Esportiva de Vargem Grande Pta

elencados 18 tipos de atrações consideradas de maior relevância. Juntos esses eventos atraem mais de 110 mil pessoas. Entre eles, destacam-se aniversário da cidade e Agrofest (Festa Agripecuária).

Considerando todos esses fatores, no PDT foram estipuladas orientações estratégicas de desenvolvimento do Turismo Municipal, em que se considerou a principal diferenciação: preparar uma cidade receptiva, estruturada e atraente para os munícipes e visitantes no segmento de Turismo Cultural, com ênfase no Turismo Religioso, Rural e de Negócios e Eventos, oferecendo produtos e serviços turísticos de qualidade, alternativas de lazer e entretenimento, promovendo a integração entre Vargem Grande Paulista e as cidades vizinhas. Estimular os investimentos diversos na atividade turística a fim de que possa proporcionar oportunidades de renda e melhoria da qualidade de vida da

população.

Agora, o próximo passo do governo municipal será encaminhar o PDT juntamente com o pedido do prefeito à assembleia Legislativa, a fim de que se formalize a solicitação de tornar a cidade um Município de Interesse Turístico, outra ferramenta muito importante do governo estadual que garante o repasse de verbas para investir neste setor.



Antes da aprovação do Plano Diretor de Turismo na Câmara Municipal, foi realizada Audiência Pública para discussão do documento

## Potencialidades e atrativos identificados pelo PDT:

- Igreja Nossa Senhora das Graças
- Igreja Cristo Rei
- Capela Santa Maria dos Anjos de Lina Bo Bardi
- Mariápolis Ginetta
- Salão de Assembléias das Testemunhas de Jeová
- Praça da Matriz
- ACEVGP - Colônia Japonesa
- Sítio da Capela
- Sítio Colina
- Espiga Dourada
- Haras Jahu /Restaurante Fields
- Império do Milho
- Mini Fazenda Pet Zoo
- Agrofest
- Aniversário da Cidade
- Corpus Christi
- Encontro de Carros Antigos
- Feira de Artesanatos
- Hipismo - Etapa Metropolitana de Salto - Haras Jahu

## Festas Juninas animam escolas de Vargem Grande Paulista



"No dia 05/06 realizamos a 19ª Festa Junina do Colégio Objetivo VGP. A nossa tradicional festa reuniu cerca de 2 mil pessoas que puderam aproveitar uma das épocas mais festivas do ano com as diversas apresentações dos alunos, brincadeiras, comidas típicas e muita diversão!"  
Colégio Objetivo



"Nossa Festa Junina foi um sucesso, devido à participação e colaboração da Equipe Anglo e principalmente de nossos alunos que fizeram deste evento a diferença. Parabéns pelas apresentações maravilhosas, cheia de graça, disciplina, ritmo, pontualidade, alegria e muita animação. Parabéns a todos os pais, alunos, amigos, patrocinadores por se empenharem neste evento... PURA ENERGIA! Queremos agradecer às doações enviadas." - Colégio Anglo Vargem Grande Paulista

"A Festa da Família do Colégio Cognos, realizada no dia 09/06, contou com a participação de mais de 2.000 convidados das famílias dos alunos do colégio. A ênfase da festa foi importância da família na vida das pessoas. Os alunos realizaram várias apresentações musicais e homenagens às famílias. Ambiente agradável, com muitas brincadeiras, brinquedos e claro muita comida gostosa." - Colégio Cognos



# Festa de lançamento da AgroFest 2018

Entre os dias 20 e 23 de setembro, Vargem Grande Paulista será realizada a AgroFest 2018. Durante a festa de lançamento do evento, realizada dia 8 de junho, no restaurante Fields (no Haras Jauh), foi anunciada pelos organizadores a presença confirmada dos cantores: Marília Mendonça, Anitta, Gustavo Mioto e Zé Neto & Cristiano. Prestigiaram o lançamento do evento o prefeito Josué Ramos e sua esposa Soeli, Secretários Municipais, Vereadores, empresários, comerciantes e muita gente bonita. Confira:



Fotos: Firmino - Papazati



# Guarda Municipal recebe novas viaturas e renova frota

A Guarda Civil Municipal (GCM) de Vargem Grande Paulista vai receber viaturas zero km modelo renault duster. Segundo o comandante da guarda, Ademar Santana, os veículos são locados e deverão dar mais agilidade ao patrulhamento ostensivo que é realizado na cidade, além de apoio às outras viaturas que já compõem a corporação, entre elas uma base móvel.

A entrega das novas viaturas será feita pelo prefeito Josué Ramos nesta sexta-feira (29) à GCM. "Com o passar do tempo as viaturas atuais se desgastaram, hoje apresentam muitos problemas mecânicos. Essa troca por viaturas novas vem em muito boa hora

para que possamos dar um melhor atendimento à população", destacou o comandante.

A troca da frota tem como objetivo aprimorar o atendimento das ocorrências, dando melhores condições aos guardas que atuam nas ruas e, assim, oferecer um serviço ainda melhor aos munícipes. As novas viaturas serão mais imponentes, com novo layout e na cor preta.

Neste mês de junho, a GCM de Vargem Grande Paulista completou 15 anos de fundação. Ao longo desses anos, vários investimentos foram feitos, como: aumento do efetivo e da frota, novos equipamentos e armamentos, além de cursos de capacitação a cada dois anos.



## Dona Boleira abre filial no centro de Vargem Grande



Os saborosos pães caseiros, bolos, doces, café e outros quitutes da Dona Boleira agora também podem ser encontrados na região central de Vargem Grande Paulista. A filial foi inaugurada neste mês de junho, na Rua Valêncio Soares Rodrigues, 150. O funcionamento é de segunda a sábado, das 7h30 às 18h.



## Errata

Na última edição, nº98, na página 6, matéria sobre os ganhadores da promoção Ser Mãe é o Melhor Presente, publicamos errado o nome do estabelecimento comercial que premiou com um kit escova a ganhadora Maria de Fátima. O cupom premiado é do Mercado O Escolhido



ACEITAMOS CARTÕES:



**NOSSOGAS**

Gás e Água



**DISK GÁS E ÁGUA**  
4159-1123 | 9 6189-0509

AV. ELIAS ALVES DA COSTA, 987, CENTRO, VGP

**Festival de Sopas**

Oferecemos também chapa de carnes e queijo na pedra

Quarta e Quinta - 19h às 22h  
Sexta e Sábado - 19h às 22h30

11 4559-1115  
Rodovia Bunjiro Nakao, km 45  
Vargem Grande Pta. (Posto Skell Kobayashi)

# Copa Futsal homenageia “Zé Gordo” e promove o esporte entre jovens



Nos meses de maio e junho, a Secretaria de Educação, Cultura, Esporte e Turismo de Vargem Grande Paulista promoveu a Copa de Futsal, no bairro Tijuco Preto, onde homenageou uma figura ilustre da cidade que vem contribuindo com o desenvolvimento sociocultural de muitos jovens: José Antonio da Silva, popularmente conhecido como "Zé Gordo".

A Copa reuniu 16 times no mas-

culino e 6 no feminino, sagrando-se campeões o Unidos e Tijuco Preto respectivamente. De acordo com o departamento de esportes, participaram do torneio atletas com idade entre 18 e 40 anos, que ingressaram no esporte por sua influencia.

A homenagem a Zé Gordo teve como objetivo valorizar o trabalho que desenvolve para tirar jovens da cidade da ociosidade e inseri-los em atividades mais saudáveis como o esporte.

Zé Gordo é natural de Pernambuco veio para São Paulo morar de favor em uma banca de jornal. Em Vargem Grande Paulista chegou por volta de 1971, onde vive até hoje. Nesses 34 anos como cidadão vargem-grandense ajudou a educar e afastar das drogas diversas crianças através do esporte. Hoje, diversos alunos que passaram por suas mãos são pais, trabalhadores e pessoas de bem



# Vacinação contra gripe influenza é prorrogada e público alvo é ampliado

*Agora podem receber a dose crianças de 5 a 9 anos de idade e adultos a partir de 50 anos*

A vacinação contra a gripe será ampliada para as crianças de 5 a 9 anos de idade e para os adultos a partir de 50 anos, em Vargem Grande Paulista, a partir do dia 2 de julho. A medida segue uma orientação do Ministério da Saúde para os municípios que ainda não vacinaram 90% da população que compõe os grupos prioritários.

De acordo com a Secretaria Municipal de Saúde, aqueles que fazem parte do público alvo e ainda não foram vacinados, ainda podem ir até as unidades de saúde para tomar a dose. Os locais funcionam de segunda a sexta-feira, das 8h30 às 15h.

Além dos dois novos grupos, fazem parte do público-alvo da vacinação crianças na faixa etária de 6 meses

até menores de 5 anos, idosos a partir de 60 anos, gestantes e puérperas (até 45 dias após o parto).

Também estão inclusos nos grupos prioritários profissionais que atuam na área de saúde, professores das escolas públicas e privadas, povos indígenas, portadores de doenças crônicas não transmissíveis, população privada de liberdade e funcionários do sistema prisional.

### Alerta sobre a cobertura

Entre o público alvo que ainda precisava ser alcançado, 3,6 milhões são crianças com menos de cinco anos. O Ministério da Saúde informou que já registrou 44 mortes de crianças nesta faixa etária por complicações relacionadas à gripe neste ano. O número é mais que o dobro do mesmo período do



ano passado, quando foram 14 óbitos.

Para o Ministério da Saúde, a baixa cobertura registrada até o período "acendeu um alerta". A preocupação, segundo a pasta, é com o inverno,

período considerado de maior circulação do vírus da gripe.

A região Sudeste tem menor cobertura vacinal contra a gripe até o momento, com 77,2%.

# CLASSIFICADOS

**DONA JÔ MÓVEIS**  
MÓVEIS - COLCHÕES - ELETRODOMÉSTICOS - NOVOS PREÇO DE OUTLET  
CONSELEITE CONSULTORIA  
MÓVEIS - COLCHÕES - ELETRODOMÉSTICOS - MÓBILIA PRONTO - ANTIQUÁRIOS - ESTOFADOS - DECORAÇÃO - UTILIDADES EM GERAL  
41583923 whatsapp (11) 975265551  
Facebook: Dona Jô Móveis  
Instagram: donajomoveis  
email: donajomoveis@gmail.com  
Av. Elias Alves da Costa 288 - Dona Jô Móveis - Vargem Gde. Pta. Centro - paralela à Rodovia Raposo Tavares abastecido em 44,5 sentido interior, saída 43 para cidade

**JULIA**  
JULIA CABELEIREIROS LTDA - ME  
Rua Mathias Marciel de Almeida, 118 Alameda com Vila Maracá  
Centro - CEP 06730-000 (11) 4158-1000  
Vargem Grande Paulista - SP (11) 4158-7707  
juliacabeleiros@terra.com.br (11) 99611-1016

Empório  
**Chokolates**  
Av. Pres. Tancredo Neves, 680-Loja03 - Centro Vargem Grande Paulista | 11 4616-0046

**Lu Elegance**  
Moda Feminina  
Tel.: 11 4158-7332  
Rua Leonardo Soares Rodrigues, 84 Centro - Vargem Grande Paulista - SP  
Lu Elegance | lu.elegance@hotmail.com

**Passarinho**  
Gás e Água  
4158-7801  
4158-1974  
97526-5034  
Liquigás  
Atendemos sua família com qualidade!

Novo conceito em vistoria veicular | (11) 4158-4056  
**Prátika**  
Vistoria Veicular  
Av. Manoelino do Prado, 175 - Vargem Grande Pta. (próximo à Delegacia de Polícia Civil)  
pratika.vargemgrande@gmail.com

**SID CALHAS**  
Calhas - Águas Furtadas - Rufos Dutos - Coifas - Curvas - Condutores  
FABRICAÇÃO E COLOCAÇÃO  
Galvanizado - Alumínio - Cobre - Latão - Inox  
(11) 4158-4132  
Av. Elias A. da Costa, 1709 - Km 43 da Raposo Tavares Vargem Gde. Paulista-SP - e-mail: sidcalhas@hotmail.com

**Stylo Boy**  
MODA MASCULINA FEMININA E INFANTIL  
TEL: 4159-8093 97404-1295  
Rua Leonardo S. Rodrigues, 94 - Centro - Vargem Grande Paulista

4559-0005  
Leandro 99893.9799  
Diego 97540.9917  
**SÃO CRISTÓVÃO**  
SERVIÇOS AUTOMOTIVOS  
**Lava Rápido e Borracharia**

4158-6604  
4559-3111  
4159-1855  
**Pizzaria Ferrugem**  
qualidade e bom gosto em 1º lugar!  
Rua das Camareiras, 11 - Jd Europa - Vargem Grande Pta

AUTO MOTO ESCOLA  
**VALMILE**  
Dedicação total ao aluno  
Av. Presidente Tancredo Neves, 2325 - Vargem Grande Paulista  
telefone: 4159-1722 | 4159-1801 | Cel.: 99986-3376

**ÓTICA GLASS**  
Fone: (11) 4158-1110  
oticaglassvrgp@gmail.com  
Av. Presidente Tancredo Neves, 868 - Centro Vargem Grande Paulista - SP - (ao lado da Passarela)

**Mercadão de Carnes Norte Boi**  
QUALIDADE E SATISFAÇÃO DO CLIENTE EM PRIMEIRO LUGAR

Parabéns às ganhadoras da promoção de Dia das Mães!

Loja 1 - Cotia - Av. Professor Manoel José Pedrosa, 1.883 - Pq. Bahia - (11) 4616-5440  
Loja 2 - Itapevi - Rua Sete de Setembro, 24 - Jd. Bela Vista - (11) 4615-2253  
Loja 3 - São Roque - Rua Aparecido Silva, 130 - Marmeleiro - (11) 4708-2794  
Loja 4 - Vargem Grande Paulista - Rodovia Bunjiro Nakao, km 47 - Jd. Margarida - (11) 4159-7592  
Loja 5 - Peri-Peri - Av. Ministro Laudo Ferreira de Camargo, 190 - Jd. Peri Peri - (11) 2892-3531  
Loja 6 - Butantã - Av. Benjamin Mansur, 381 - Instituto de Previdência - (11) 3722-2872

Todas as lojas possuem estacionamento próprio para facilidade de nossos clientes em compras



**Unidade Vargem Grande Paulista (11) 4158-2509 | [www.santaclaralab.com.br](http://www.santaclaralab.com.br)**



**NOVO  
Portal  
Unimed**

Viva  
essa nova  
**experiência**

O site da Unimed ganhou muito mais que uma nova roupagem, ele aderiu recursos que vão facilitar a sua navegação, além de trazer importantes informações sobre saúde, qualidade de vida e bem-estar.

Pronto para viver essa experiência?

Acesse: [www.unimedsaoroque.com.br](http://www.unimedsaoroque.com.br)

## NOVO APLICATIVO UNIMED.

Onde você estiver, sempre que precisar.

Agora, ficou muito mais fácil acessar as principais informações do seu plano de saúde, na palma da mão e com poucos cliques.



**Baixe agora, Unimed com você.**

Disponível na Apple Store e Google Play.

Ou acesse: [unimedsaoroque.com.br](http://unimedsaoroque.com.br) com seu celular.

