

Vargem Grande Paulista entra na fase amarela e reabre salões de beleza, bares e restaurantes



- Curso on-line do Sebrae
- Uso de máscara e multas
- Restrições da pandemia
- Arraiá na quarentena?

ACE e Sebrae oferecem cursos gratuitos on-line

Com conteúdo direcionado às necessidades atuais dos empresários do segmento de beleza, o programa é composto de encontros coletivos remotos e ao vivo, ferramentas práticas e atendimentos individuais focados na sua empresa, tudo isso contando com o time de especialistas do Sebrae que está preparado para ajudar você a superar esse momento.

Marketing Digital, qualidade no atendimento ao cliente, dicas sanitárias para o setor de beleza em tempos de COVID19, crédito, proteção do caixa, (re)negociação e mudanças nas leis trabalhistas e impostos. São pilares para os empreendimentos do setor da beleza recuperarem o fôlego e vencerem a crise trazida pela pandemia.

Cada encontro que compõe o programa tem 2 horas de duração. Os participantes que tiverem 75% de presença serão contemplados com consultoria individual, gratuita e online.

Aproveite esta oportunidade e faça sua inscrição. Lançamento dia 6 de julho, às 17 horas.



PROGRAMA SEBRAE
Enfrentar Beleza
 Ações de Enfrentamento da crise

- INOVANDO NAS VENDAS – 02/07 -17hs
- LINK SEBRAE – LEIS E NORMAS – 06/07 -17HS
- PROTEGENDO O CAIXA DA SUA EMPRESA – 07/07 às 17hs
- ENTENDA SEU DIREITO – 08/07 -17hs
- CONHECENDO O CRÉDITO CERTO – 14/07 - 17hs
- (RE) NEGOCIAÇÃO COM CLIENTES E FORNECEDORES - 16/07 - 17hs

Lançamento 6 de julho 17h:00

Palestra Inovação na área da Beleza

Inscrições:
<https://bit.ly/3esqBko>

CONVIDADO SPADONE
Barbearia Spadone
 Palestrante, empresário, educador, visagista, engenheiro da barba



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

EDITAL DE NOTIFICAÇÃO

Notificação quanto a rescisão de contrato de plano de saúde, na modalidade coletivo por adesão, junto à Unimed de São Roque Cooperativa de Trabalho Médico, operadora de planos de saúde registrada na Agência Nacional de Saúde Suplementar sob o nº 318389-8, inscrita no CNPJ sob o nº 74.521.188/0001-50, estabelecida na Av. Capitão José Vicente de Moraes, 97, Esplanada Mendes Moraes, São Roque/SP, Pessoa Jurídica Contratante: 02.362.600/...-25, e o número de inscrição do contrato perante a operadora 15397. E, para que chegue ao conhecimento das partes interessadas e não possam, no futuro, alegar ignorância, é expedido o presente edital, que será publicado e afixado em jornal de grande circulação do local do último domicílio conhecido. São Roque, 09 de junho de 2020."

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: Sergio Veiga

1º Tesoureiro: Donizete Aparecido Jesus Junior

2º Tesoureiro: Leonardo M.R.Carmona

Diretor de Rel. Públicas, Culturais e Sociais: Sergio 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 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 | contato@acevgp.com

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.

CLASSIFICADOS



Passarinho
Gás e Água

4158-7801
 4158-1974
 97526-5034

Atendendo sua família com qualidade!

LIQUIGÁS
 BR PETROBRAS



ÓTICA
GLASS

Fone: (11) 4158-1110
oticaglassvgp@gmail.com

Av. Presidente Tancredo Neves, 868 - Centro
 Vargem Grande Paulista - SP - (ao lado da Passarela)

Comércio será multado por clientes e funcionários sem máscara

Os estabelecimentos comerciais autorizados a reabrir em meio à epidemia de coronavírus deverão ficar atentos às normas sanitárias, em especial ao uso de máscaras. O governo paulista vai aplicar multas pesadas aos negócios nos quais forem flagrados funcionários ou clientes sem a proteção.

A multa será de R\$ 5 mil para cada pessoa sem máscara dentro do estabelecimento comercial. “Se dez pessoas não estiverem usando, serão dez multas de R\$ 5 mil sucessivas”, disse o governador João Doria durante coletiva de imprensa realizada no dia 29/06.

As infrações começarão a render multas a partir de primeiro de julho. Elas valerão para estabelecimentos de todos os portes. A fiscalização será feita pelos agentes da vigilância sanitária estaduais e municipais.

As multas também serão aplicadas ao cidadão que estiver em locais públicos sem usar a máscara. Nesse caso, o valor aplicado pela infração será de R\$ 500.

Junto com o maior rigor da fiscalização, em primeiro de julho



começa a ser veiculada campanha publicitária do governo do estado, em rádio e televisão, para estimular o uso da proteção.

O valor integral arrecadado com as multas, segundo Doria, será revertido para o programa Alimento Solidário, que fornece cestas básicas para pessoas que estão em extrema pobreza.

Segundo o governo paulista, o uso de máscara está bem difundido no estado. Na capital, 97% da população usa o item. No interior, são 93%. (Fonte: Diário do Comércio)

**MAIS QUE UM EAD,
A FISK FEZ UMA REVOLUÇÃO
NO ENSINO ON-LINE.**



**TRADIÇÃO E TECNOLOGIA
DE MÃOS DADAS.**





MATRICULE-SE





- Acesso via celular, tablet ou notebook
- Em casa ou no trabalho
- Aulas dinâmicas e interativas

 **11 99878.2072**
 R. Embuia 295 Jd. floresta
 Vargem Grande Paulista

Vargem Grande Paulista entra na fase amarela e reabre salões de beleza, bares e restaurantes

Vargem Grande Paulista avançou para a fase 3 (amarela) do Plano São Paulo, que permite o atendimento presencial em: salões de beleza, bares, restaurantes e similares. Mas como será o retorno desses estabelecimentos, especialmente do setor gastronômico que será profundamente impactado pela pandemia do coronavírus.

Para os restaurantes várias mudanças já estão ocorrendo. Primeiro tiveram que investir no atendimento delivery, que para a maioria foi a solução e para outros uma grande novidade já que não tinham este serviço. Agora, com a reabertura gradual, esses estabelecimentos estão tendo que se readaptar a este novo momento.

Começando pela capacidade permitida de clientes a 20%, um maior espaçamento entre as mesas e maneira de servir os clientes. "Vamos observar nesta primeira semana como vai ser o movimento, pois as pessoas ainda estão com medo de estar saindo e ainda preferem mais o delivery, para então definir se voltamos com o sistema por quilo ou o prato à la carte", disse ao Jornal da ACE, Aline do Restaurante O Soberano.



No Restaurante Pallomas o sistema self-service vai continuar, mas todos os cuidados foram tomados pelo proprietário Claudio. "Até pensamos em mudar para pratos prontos, mas teríamos que aumentar o quadro de funcionários e, neste momento, tivemos que reduzir. Com as novas regras reduzi o número de mesas, substituí as toalhas de pano por jogo americano descartável, os talhares agora são embalados individualmente em saco plástico com o guardanapo, no buffet há demarcação de 1,5 metro no chão para os clientes e luva plástica descartável para se servir, além de álcool gel. Mas neste primeiro momento, os clientes ainda estão preferindo o delivery".

Já o Restaurante Emilia optou em mudar o sistema de self-service para pratos à la carte. "Acredito que o sistema à la carte neste momento de pandemia seja mais seguro para os clientes, já que se compartilha menos objetos e evita a formação de fila dando mais conforto no atendimento. Para isso criamos um novo cardápio com várias opções de pratos e já vamos iniciar nesta semana", informou a proprietária Emilia.

Independente do modelo de operação, todos terão que investir e exigir o uso de máscaras e higienização de mãos e superfícies. "Estamos tomando todas as medidas de higiene para deixar nossos clientes e colaboradores em segurança. Voltamos com o self-service, mas com a demanda reduzida. E, sempre que possível, orientamos para quem puder continuar com o sistema delivery e retirada na loja a fim de evitar aglomeração", destacou Adriana, do Restaurante e Lanchonete Barcellos.



FLEXIBILIZAÇÃO DO COMÉRCIO EM VGP

SALÃO DE BELEZA E BARBEARIA:

- atendimento agendado das 10h às 16h • proibido clientes em sala de espera • permitido um cliente por ambiente

RESTAURANTES, BARES E SIMILARES:

- distanciamento de 1,5 m entre as mesas • horário de funcionamento das 10h às 16h e 19h às 22h • a la carte ou sistema self service c/ funcionário específico p/ servir os clientes

TODOS OS ESTABELECIMENTOS ACIMA DEVERÃO CUMPRIR PROTOCOLO SANITÁRIO:

- distanciamento de 1,5m entre as pessoas • uso obrigatório de máscaras de proteção facial • utilização e disponibilização de álcool em gel 70% • 20% da lotação máxima.

Confira o Decreto n. 251/20 com todas as medidas a serem cumpridas pelo site: <https://bit.ly/2B6qjkR>



Flexibilização: comércios se adaptam às restrições da pandemia

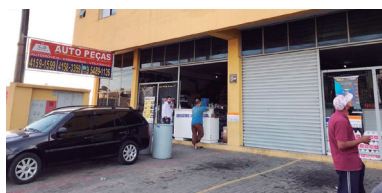
Após dias com as portas fechadas, o comércio de Vargem Grande Paulista começa a retomar suas atividades e tentar recuperar os prejuízos financeiros que a pandemia está causando. Com a classificação para a fase amarela, o atendimento presencial voltou a ser permitido, porém com várias restrições, entre elas horário reduzido e apenas 20% da capacidade total de clientes. Com o retorno gradativo, os comerciantes seguem se reinventando e reforçando os protocolos de saúde.



"Na loja não entra sem máscara, todo cliente ao entrar solicito que passe álcool em gel. No final do dia é feita higienização dos produtos para o dia seguinte. Apenas não entendo ficarmos com horário reduzido, sendo que São Paulo adotou a

redução por causa do transporte público, para evitar aglomeração e Vargem qual o motivo? Acredito que com horário maior os clientes podem se planejar e evitar uma aglomeração em um horário menor", Lilian - Cosméticos Kawaii.

"Nosso ramo foi considerado essencial, mas mesmo assim tivemos uma queda no movimento. Já a procura pelo serviço delivery dobrou. O que cresceu muito com a pandemia foi a inadimplência, mas estamos sendo compreensivos e não estamos protestando ninguém", equipe Prisma.



"Aqui não paramos nenhum dia. Primeiro adotamos o sistema drive thru como foi pedido, e depois o atendimento na porta com balcão que foi a parte mais difícil, pois como a porta estava aberta, os clientes queriam entrar. Mas depois que permitiu 20% da capacidade, as vendas já voltaram quase ao normal", Carol - da Loja do Magno.



" Com essa pandemia readequamos o sistema de vendas e atendimento para vendas on-line via telefone, whatsApp, redes sociais, e-mail e o mais importante ir atrás do cliente e não ficar esperando ele vir até nós. Assim fomos analisando as vendas, o

atendimento e visualizamos que as oportunidades estavam presentes de várias maneiras diferentes e fomos restabelecendo as vendas, até tivemos que contratar mais um funcionário devido ao aumento de trabalho", equipe Arco Iris Papelaria & Cia.

"Adotamos várias medidas preventivas para os colaboradores e também para os nossos clientes. Estamos muito atentos, com medidas ainda sendo implementadas nas nossas lojas. Agora devemos nos unir e colocar o espírito de coletividade em primeiro lugar. Fechar o comércio novamente por negligência, seria um ato devastador", Marcelo - Center Tudo.



VGT TECNOLOGIA 4158-4811
 WWW.WZSUITE.COM.BR
 CONTATO@WZSUITE.COM.BR

A maioria dos clientes quer ser atendida pelo WhatsApp MAS DE FORMA PROFISSIONAL

SURPREENDA-SE, VEJA APRESENTAÇÃO

WZ suite

CHAMA SEMPRE FORTE
 Desde 23/01/1990

Loja de Fábrica

- Churrasqueiras • Lareiras • Fornos
- Fogões • Acessórios

Venda direta ao consumidor

4242-8494
4611-0147
97296-4399

www.chamasempreforte.com.br
 Estrada da Água Espraiada, 2.777 - Caucaia do Alto - Cotia/SP (entrada do km 51 da Rod. Bunjiro Nakao)

colégio
Cognos



Sistema
Mackenzie
de Ensino

**O QUE FAZ
DO COGNOS
O MELHOR
COLÉGIO?**

TECNOLOGIA

NÃO FICAMOS
UM SÓ DIA SEM
AULAS.

**TODAS AS DISCIPLINAS
MINISTRADAS ATRAVÉS DA
INTERNET POR VIDEOAULAS.**

COMPROMISSO

PLANEJAMENTO,
EXCELÊNCIA,
RESPONSABILIDADE
E VISÃO DE FUTURO.

**O COLÉGIO COGNOS PREZA O
ENSINO DE EXCELÊNCIA, COM
FOCO EM RESULTADOS.**

SERIEDADE

MUDANDO O
MUNDO, UM ALUNO
POR VEZ.

**EDUCAÇÃO
VERDADEIRAMENTE
DE QUALIDADE.**

BASE SÓLIDA

PRINCÍPIOS
E VALORES
CRISTÃOS.

**CONCEITOS QUE NOS FAZ
QUERER MELHORAR SEMPRE.**



Google Classroom

zoom
Education for life



SIMPLE
BILINGUAL EDUCATION

nutreGem®

**# COLÉGIO
FORTE**

COLEGIOCOGNOS.COM.BR

LIGUE E AGENDE UMA VISITA

11 4158-4258

Meio Ambiente



* Por Blanche Sousa Levenhagen, bióloga
- blanche@ecobioconsultoria.com.br

Desmatamento e Pandemia, algo que precisamos saber

Em abril, a área florestal desmatada na Amazônia foi de 529 km², área equivalente ao município de Porto Alegre. Além do desmatamento, outras ações que vão à contramão da preservação do meio ambiente, são fomentadas pelo Ministro do Meio Ambiente.

Penso que neste período de pandemia o Ministério do Meio Ambiente deveria estar preocupado com o desmatamento, em especial porque a época das queimadas está se aproximando. Mas qual a relação da pandemia com o desmatamento?

Você se lembra do dia que virou noite em São Paulo em agosto de 2019? Você sabia que o entardecer particularmente avermelhado, comum no inverno, é criado pelos particulados na atmosfera. A fuligem é formada por particulados gerados, entre outros fatores, pela queima da vegetação. Eles entram em suspensão e formam uma gigantesca pluma na atmosfera. A pluma de particulados que costuma alcançar São Paulo vem de queimadas das regiões Norte e Centro-oeste. O pior componente da pluma é a fuligem, que penetra os alvéolos dos pulmões, e pode causar doenças respiratórias. Imagine essa pluma somada às queimadas e desmatamentos que temos aqui em nossa cidade?

Vamos olhar para esse problema, com a consciência de que estamos prejudicando ao próximo e a nós mesmos. Em tempos de pandemia e, mesmo quando ela acabar, compactuar com desmatamento e queimadas é um brutal ataque ao bem estar do estado de saúde de todos.

Educação



* Por Cesar Sena, Mestre em Educação - PUC/SP; COACH - SLAC; MBA Gestão Empreendedora - UFF; Especialista em Gestão da Escola - USP; Pedagogo, Psicopedagogo e Neuropsicopedagogo. Professor Faculdade CENSUPEG e Diretor da EE Valêncio Soares Rodrigues. e-mail cesar.sena@hotmail.com

EDUCAÇÃO REMOTA X EMOÇÃO

Nesse tempo de pandemia, os alunos estão com as emoções à flor da pele, e muito se deve ao excesso de exposição nas mídias sociais e às atividades escolares remotas, pois não estão conseguindo administrar as emoções. Eles têm relatado que estão ainda mais ansiosos e angustiados. E pior, relatam também que estão se sentindo incapazes por não conseguirem acompanhar as atividades pelo aplicativo, que se perdem nas mensagens, bem como em conversas paralelas durante as aulas.

Desta forma, para evitar que percam o foco, sugiro algumas alternativas para evitarem perder o foco no momento de estudo: deixem o aparelho no modo silencioso; estabeleçam um horário para o estudo e outro para coisas aleatórias no celular, como por exemplo, a checagem de mensagens. Neste caso, prefiram checá-las após a realização da tarefa programada, como se fosse um prêmio.

Outra dica é o uso de agenda com checklist das tarefas, com conferência ao final do dia. Seu cérebro agradece, pois adora recompensas. É gratificante a sensação de ter realizado as metas do dia. Isso torna o aluno mais produtivo e o estimula a querer produzir mais.

Lembrem-se de que não somos indivíduos que realizam várias tarefas ao mesmo tempo, como erroneamente alguns acreditam. A neurociência aponta que o cérebro não consegue processar dois estímulos ao mesmo tempo. Portanto, procurem realizar uma tarefa de cada vez, assim conseguirão perceber que enquanto a produtividade aumenta, a ansiedade diminui.

Arraiá na pandemia? Festas juninas virtuais reúnem alunos e professores

A fim de manter viva a tradição das festas juninas, algumas escolas de Vargem Grande Paulista reinventaram este ano o modo de festejar e matar um pouco da saudade dos alunos e professores.

" Mesmo com o distanciamento social, a Escola Cooperativa aceitou o desafio e reinventou sua festa junina com uma programação virtual e ao vivo. Os alunos e professores vestiram seus trajes caipiras e participaram da festa com muita animação e alegria, assim pudemos trabalhar esta temática despertando a importância de simples gestos como uma reunião entre amigos, mesmo que de forma virtual".



"O Colégio Objetivo não deixou passar em branco sua tradicional Festa Junina e realizou o Drive Thru Junino. O evento promoveu o reencontro dos professores e alunos obedecendo as medidas de prevenção e com o uso obrigatório de máscara. Os alunos foram presenteados com um kit repleto de guloseimas e puderam curtir um pouco o clima junino com a escola inteira decorada, além de todos irem com roupas típicas desta celebração. Mesmo com o distanciamento, pudemos sentir a energia e o carinho de cada aluno e muitos pais e professores se emocionaram com o reencontro".



No Colégio Anglo, a "Semana de Recreações Juninas", trabalhou em suas atividades remotas (videoaulas e aulas on-line) os conteúdos associados a temas e brincadeiras da Festa Junina, com: Dança da Quadrilha virtual, Pescaria com formas geométricas, Pescaria de palavras e Pescaria de tabuada. Além disso, as crianças dançaram a Quadrilha virtual, cada um na sua casa.

Na Escola Aurora, mesmo com o distanciamento social, os festejos juninos não poderiam ficar de fora, com destaque para dois segmentos: Educação Infantil e Ensino Fundamental. Várias atividades estão sendo realizadas com danças e comidas típicas, e materiais impressos. Ao final uma grande Festa Junina Virtual reunirá todos!



Unimed contra o **Coronavírus**



Cliente Unimed São Roque tem médico no site e no telefone.

Acesse www.unimedcontraocoronavirus.com.br e siga os passos.

Saiba como funciona:

Durante o atendimento realizado por vídeo, ou por meio de uma ligação gratuita, o cliente irá preencher um questionário rápido e intuitivo apontando os seus sintomas e, conforme o quadro descrito, será encaminhado a um profissional de saúde.



Evite idas ao hospital sem necessidade. Use seu leitor QRCode para assistir ao vídeo explicativo.

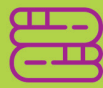
Faça a solidariedade viralizar.

O mundo todo une forças para combater a pandemia da covid-19. E podemos cooperar com nossa cidade, dar apoio às pessoas mais necessitadas.

♥ Participe! **Faça suas doações:**



ROUPAS E CALÇADOS



COBERTORES



ALIMENTOS NÃO PERECÍVEIS



PRODUTOS DE HIGIENE E LIMPEZA

PROCURE OS PONTOS DE ARRECADAÇÃO NA SUA CIDADE.

Colabore. Cuidar nunca foi tão necessário.

Campanha
Solidária
UNIMED
São Roque



Unimed 
São Roque

ANS - nº 318388

Diretor Técnico Médico: Dr. Adriano Salge - CRM 39.430



Santa Clara
Laboratório Médico

Análises Clínicas
Teste de Paternidade (DNA)
Análise Microbiológica da Água



Unidade Vargem Grande Paulista (11) 4158-2509 | www.santaclaralab.com.br



*Por Thiago Batizeli, publicitário, estrategista digital e copywriter. É co-fundador e sócio da Cative Comunicação - www.cativecomunicacao.com.br

3 Etapas para você obter clientes por meio da Internet

Etapa 1: verifique se há uma demanda existente para o seu produto. Temos que garantir que as pessoas realmente querem o que estamos tentando vender.

Etapa 2: use anúncios simples que realmente ajude seu cliente em potencial em vez de apenas "vendê-los algo".

Essa é uma ótima maneira de se destacar e de ganhar a confiança. Esses podem ser os dois fatores mais importantes para obter clientes. Afinal, eles não compram conosco se não confiam em nós.

Etapa 3: verifique se a parte "após o clique" foi executada.

"Após o clique" é apenas uma maneira de dizer "o que acontece quando alguém acessa o seu site". O objetivo da experiência "após o clique" é naturalmente fazer a venda. Veja, a resposta para a pergunta "O que devo fazer quando as pessoas acessam meu site?" é ...

DEPENDENTE!

Por exemplo, se você estiver vendendo helicópteros ... provavelmente não deseja que as pessoas cheguem a uma página da Web na qual eles devem inserir suas informações de pagamento e comprar o helicóptero ali mesmo.

Você provavelmente quer que eles marquem um compromisso para ver de perto o helicóptero.

Mas se você estivesse vendendo algo como utensílios para casas, provavelmente faria sentido enviá-los para uma "loja" online.

Se você quiser que eu mostre como fazer isso na prática, entre em contato com agência Cative Comunicação. www.cativecomunicacao.com.br

Os custos para os empresários se adaptarem aos protocolos sanitários



Além da limitação da capacidade de atendimento e a restrição no horário de funcionamento, outras exigências engrossam a lista de obrigatoriedades do comércio a partir de agora. Aqueles que se adaptarem mais rapidamente a essa nova dinâmica, terão mais chances de vender e se estabelecer nesse novo cenário varejista que começa a ser construído.

O uso de máscaras, a oferta de álcool 70% a clientes e funcionários e a higienização reforçada de móveis e ambientes são unanimidade entre as medidas de prevenção à doença, uma vez que as atividades possuem protocolos específicos. Em lojas de roupas, por exemplo, os itens devolvidos devem ser colocados em quarentena por 72 horas.

Para serviços estéticos, essas práticas são ainda mais rígidas. Os uniformes precisam ser lavados diariamente, os estabelecimentos são obrigados a fornecer máscaras a quem chega, além de garantir luvas, aventais, óculos e protetores faciais aos funcionários.

A dica é apostar em pools de compras para garantir um melhor preço de mercado devido a quantidade. No caso de alguns materiais como aventais descartáveis, por exemplo, chega a 55%.

Uma estimativa da FCDLESP (Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Estado de São Paulo) indica que as obrigações acessórias sanitárias, que compreendem os itens mínimos de higiene requeridos pelo Plano SP, custarão para o comércio do estado de São Paulo o montante de R\$ 2 bilhões ao mês.

"Um custo invisível numa série de novas obrigações de prevenção virológica e sanitária, que diminui a velocidade da retomada, dificulta a recuperação do comércio local, encarece o produto e aumenta as despesas do varejo", diz a nota assinada pelo presidente da FCDLESP, Maurício Stainoff.



**NÓS
SOMOS
COGNOS**

**VEM FAZER
PARTE DO
MELHOR
COLÉGIO
DE VARGEM
GRANDE.**



zoom
Education for life

Google Classroom

SIMPLE
BILINGUAL EDUCATION



nutre Bem®



Sistema
Mackenzie
de Ensino

**# COLÉGIO
FORTE**

COLEGIOCOGNOS.COM.BR

VEM CONHECER
11 4158-4258