

## Rumo **CERTO**

Planejamento para 2020: organize as ideias e crie um plano de sucesso

## Assaí **RESPONDE**

Saiba o que muda com a nova carteira de trabalho digital

## **ESPECIAL**

Como aproveitar o fim de ano para aumentar as vendas

Empreendedorismo

# sem rodeios

Proprietária de hamburgueria itinerante fala sobre os altos e baixos nos negócios e destaca a importância da visão estratégica

Difícil escolher entre  
12 deliciosos sabores?

**#** *Leve todos!*



O SABOR DA FRUTA

RICO EM VITAMINA C

SEM CONSERVADORES



Dúvidas e sugestões  
clientes@assai.com.br

Com apenas um clique, é possível acessar todo o conteúdo da Revista Assaí Bons Negócios no site: [assai.com.br/revistas](http://assai.com.br/revistas)



Baixe o app e fique de olho nas ofertas para abastecer o seu negócio



DISPONÍVEL NO  
Google play

Baixar na  
App Store

Siga o Assaí Atacadista nas redes sociais

/assaiatacadistaoficial

@assaiatacadistaoficial

/assaioficial

/assaioficial

Assaí Atacadista - GPA



## Quem planeja vai mais longe!

Seja nos negócios ou na vida pessoal, cada fim de ano nos oferece uma oportunidade para definir os próximos objetivos e as próximas metas a serem alcançadas. Esse planejamento tem algumas funções importantes: nortear onde nossos esforços devem estar concentrados nos meses seguintes, manter-nos focados nos objetivos que realmente importam e nos trazer motivação para atingir todas as metas.

Nesta edição da **Revista Assaí Bons Negócios**, focamos bastante no tema planejamento. Se você empreende no mercado de alimentação e ainda não parou para pensar e planejar como será o ano de 2020 para seu negócio, não deixe de ler a matéria da editoria Rumo Certo (pág. 28) e reservar um tempo para entrar em ação.

Esta edição também traz uma boa dose de inspiração com histórias motivadoras de empreendedores que não desistiram

no primeiro tropeço, mas seguiram adiante e hoje colhem os frutos do seu esforço. Você também vai conferir outros conteúdos relevantes para o seu dia a dia nos negócios. Desses, gostaria de destacar a editoria Assaí Responde (p. 50), sobre a nova carteira de trabalho digital, e a editoria Especial (p. 24), em que trazemos sugestões para você obter melhores resultados em vendas nas festas de fim de ano.

Invista um tempo lendo esses conteúdos preparados especialmente para você, empreendedor, e inspire-se para os próximos doze meses. Com planejamento, esforço e conhecimento, chega-se muito mais longe!

Boa leitura!

**Belmiro Gomes**  
Presidente do Assaí

## Expediente

**CONSELHO EDITORIAL ASSAÍ** Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Sustentabilidade** Marly Yamamoto Lopes **Gerente de Mídia e Promoção** Patrícia Azevedo **Analista de Marketing** Débora Laize **MEGAMÍDIA GROUP CEO** Celso A. Hey **CCO** Eduardo Jaime Martins **CMO** Fernanda Hey de Moraes **MEGAMÍDIA EDITORA** **Coordenação Geral** Thatiana Bueno MTB 7140/PR **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Gabriel Sestrem **Coordenador de Projetos** Marcos Dias **Projeto Gráfico** Jonny Santos **Design** Gabriella Fontoura **Edição de Arte** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** (texto) Afonso Gonçalves, Diulia de Paulo, Jessica Krieger, Juliana Fernandes, Katia Kreutz, Rafael Bruno, Ricardo Alcantara e Willian Bressan **Foto capa** © Amanda Alexandre **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Lucas Rispoli - comercialassai@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Camila Beatriz Ferreira **Projeto Editado por** MegaMídia Group **Dúvidas e Sugestões** (41) 2106-8576 / redacao@megamidia.com.br - Av. Iguazu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br **Impressão** Log & Print - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



**ASSAÍ**  
Bons Negócios



## 08 **ASSAÍ NA INTERNET**

Confira os posts mais acessados em nossos blogs

## 10 **ASSAÍ MAIS**

Expansão: Assaí inaugura unidades em quatro estados

## 24 **ESPECIAL**

Com planejamento e criatividade, prepare-se para aumentar as vendas no fim de ano



## 12 **CARDÁPIO ASSAÍ**

Inspire-se com dicas para as sobremesas das festas de fim de ano

## 34 **MEU ASSAÍ**

Com ideia da filha, empreendedora paulista fatura fazendo lanches escolares saudáveis

## 38 **PALAVRA DE ESPECIALISTA**

Práticas de segurança alimentar são determinantes para manter empreendimentos competitivos

## 44 **BEM-ESTAR**

Atenção aos rótulos nutricionais é um dos segredos para alimentação mais saudável e equilibrada



## 16 **MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA**

Proprietária de hamburgueria itinerante fala sobre os altos e baixos nos negócios e destaca importância da visão estratégica

**Dona Benta**

é

*A Dona do Pedacinho*

Farinha  
**OFICIAL**

IMAGENS ILUSTRATIVAS

© GLOBO

twobdesign



*40 anos  
de tradição*





## 28

### **RUMO CERTO**

Planejamento para 2020: dicas para organizar as ideias e criar um plano de sucesso para seu negócio

### **52 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS**

Carnaval oferece oportunidades para vendedores ambulantes. Saiba como aproveitar o período para lucrar mais

### **60 SUSTENTABILIDADE**

Assaí apoia Teleton 2019 e promove Dia de Solidariedade

### **66 TURISMO**

Prepare-se para a folia: destinos incríveis para curtir o Carnaval 2020

## 50

### **ASSAÍ RESPONDE**

Resposta ao leitor: “O que muda com a nova carteira de trabalho digital?”

### **68 MULHER EMPREENDEDORA**

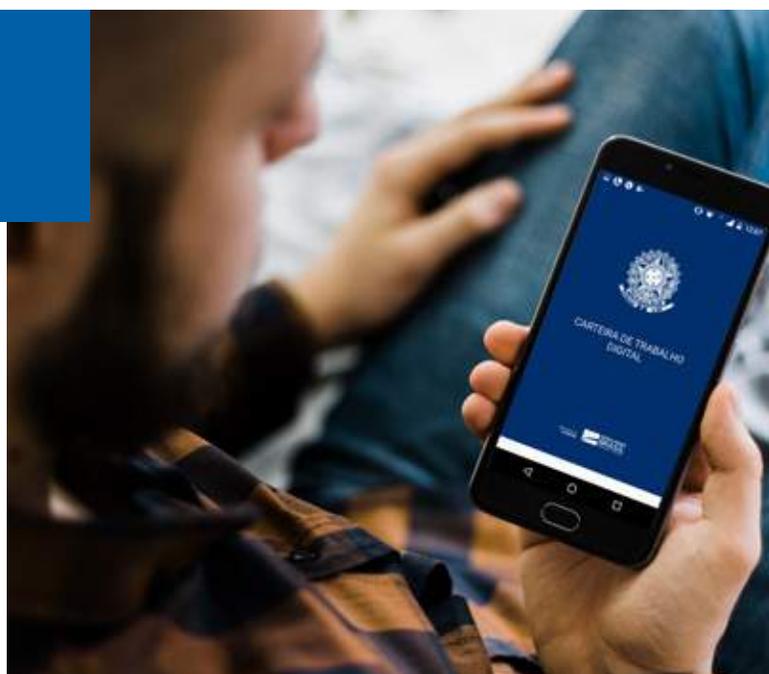
Empreender por necessidade ou oportunidade? Por Adriana Barbosa (Instituto Feira Preta)

### **74 CAPACITAÇÃO**

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

### **75 ATUALIDADES**

Livros e aplicativos para otimizar a rotina e aperfeiçoar competências



# Gomes da Costa



*Prático, saudável e versátil  
para o seu dia a dia.*



Conheça todos os produtos Gomes da Costa, acesse:  
[gomesdacosta.com.br](http://gomesdacosta.com.br)



# + informação

Confira os últimos posts com mais acessos no blog do Assaí e no portal Academia Assaí!

## OVO NO CAFÉ DA MANHÃ

Você sabia que comer ovos no café da manhã pode significar menos calorias nas demais refeições e perda de gordura corporal? Fonte de proteínas, o ovo contém quatro minerais essenciais - zinco, selênio, enxofre e ferro - e possui todos os aminoácidos de que o ser humano precisa.

Nesse *post*, aprenda formas diferentes de preparo para caprichar na primeira refeição do dia!



Confira em:  
[bit.ly/357Q0vk](http://bit.ly/357Q0vk)



## Leia +

Acesse o site [assaí.com.br](http://assaí.com.br) e confira outros assuntos

Posicione seu smartphone sobre o QR Code para acessar o **blog do Assaí** e o **portal da Academia Assaí**



**Blog Assaí**  
[assaí.com.br/blog](http://assaí.com.br/blog)



**Portal da Academia Assaí**  
[academiaassaí.com.br](http://academiaassaí.com.br)

## APLICATIVOS DE PAGAMENTO

Sabe o que pode se encaixar muito bem no seu empreendimento? Aplicativos de pagamento de contas!

Com o celular cada vez mais incorporado às funções do dia a dia, essa tecnologia tem sido a opção de inúmeros negócios do setor de alimentação com o objetivo de oferecer mais opções de pagamento aos clientes. Acesse o *post*, saiba mais sobre como funciona a modalidade e conheça os aplicativos mais utilizados.



Confira em:  
[bit.ly/2VmpoCl](http://bit.ly/2VmpoCl)



# Potencialize o seu negócio com o portfólio das marcas **CAMPEÃS DE VENDAS!**



Garanta a presença dos produtos Nestlé nas suas lojas.

 **Nestlé** Faz bem



Forte investimento em materiais  
de PDV e produtos exclusivos  
para o canal Cash and Carry.



"O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS."

  
**Nestlé**  
Faz bem

# NOVAS UNIDADES em quatro estados

Com investimento de mais de 250 milhões, Assaí abre mais cinco lojas e atinge 156 unidades em todo o Brasil

O Assaí Atacadista, a cada dia mais, confirma o título de rede de atacado de autosserviço que mais cresce no Brasil. E não é à toa: em 2019, já foram abertas doze unidades em oito estados, fazendo com que outros milhares de pessoas sejam abastecidas com preços baixos e variedade de produtos. Em apenas 55 dias foram inauguradas cinco lojas nos estados do Piauí, de São Paulo, de Goiás e do Pará. Conheça as novas unidades!



Loja Assaí Parnaíba/PI

## ASSAÍ PARNAÍBA/PI

**Inauguração:** 26/09/2019

Rodovia BR 343, 3.775 – Parnaíba/PI

Menos de dois anos após a inauguração da primeira loja da bandeira no Piauí, foi aberta outra unidade na segunda maior cidade do estado. A loja de Parnaíba demandou investimento de R\$ 40 milhões e gerou mais de 450 postos de trabalho, entre diretos e indiretos. Conta com mais de 5 mil m<sup>2</sup> de salão de vendas, 24 check-outs e estacionamento para 500 veículos.

“Chegamos a Parnaíba com o objetivo de ampliar o acesso da população ao nosso modelo de negócio, que prioriza não só o preço baixo, mas um atendimento e um sortimento de qualidade. Essa inauguração reforça a importância estratégica do estado para os negócios da empresa”, afirma Belmiro Gomes, presidente do Assaí.



Loja Assaí Anápolis/GO

## ASSAÍ PARAUPEBAS/PA

**Inauguração:** 27/09/2019

Rodovia PA 275, S/N

(Bairro Gleba Carajás III) – Parauapebas/PA

Presente no estado desde 2016, o Assaí já contava com três lojas no Pará. A nova unidade possui mais de 5 mil m<sup>2</sup> de salão de vendas, 395 vagas de estacionamento e 28 *check-outs*.

“Com apenas 36 anos, Parauapebas já é uma das cidades mais populosas e desenvolvidas do estado. Além disso, conta com uma diversidade de cachoeiras e matas nativas, sendo um destino de turismo sustentável em ascensão. Era fundamental para nós estarmos presentes na região e oferecer a melhor opção de compra para moradores, comerciantes e turistas”, destaca Belmiro Gomes.

## ASSAÍ INDAIATUBA/SP

**Inauguração:** 14/11/2019

Av. Francisco de Paula Leite, 2.242 – Indaiatuba/SP

A cidade de Indaiatuba é um reconhecido polo industrial. A Região Metropolitana de Campinas, aliás, já está entre as mais inovadoras do País e vem atraindo investimentos e mão de obra qualificada, reunindo todas as características necessárias para a implantação de uma unidade do Assaí.

A inauguração da loja de Indaiatuba, a 72ª no estado de São Paulo, demandou investimento de R\$ 59 milhões e gerou cerca de 500 postos

de trabalho, diretos e indiretos, aquecendo a economia local. A unidade conta com mais de 6 mil m<sup>2</sup> de salão de vendas, 30 *check-outs*, wi-fi e estacionamento para 485 veículos.

## ASSAÍ ANÁPOLIS/GO

**Inauguração:** 19/11/2019

Av. Universitária, 765 – Anápolis/GO

Ampliando sua presença em Goiás, o Assaí abriu sua sétima loja no estado, a primeira no município de Anápolis. A rede atacadista já possuía quatro unidades em Goiânia, uma em Rio Verde e uma em Valparaíso de Goiás. A nova loja demandou investimento de R\$ 64 milhões, considerando as obras de construção, a compra de maquinário e o estoque. Possui mais de 5 mil m<sup>2</sup> de salão de vendas, 400 vagas de estacionamento e 26 *check-outs*.

## ASSAÍ PICOS/PI

**Inauguração:** 20/11/2019

Rodovia BR 316, S/N (Belo Norte) – Picos/PI

O Assaí também amplia sua presença no Piauí com a abertura da sua terceira loja no estado, a 156ª da rede no país. Localizada no município de Picos, um dos mais importantes municípios piauienses – com a terceira maior população e o terceiro maior PIB –, a nova unidade tem salão de vendas com 4 mil m<sup>2</sup>, 24 *check-outs* e estacionamento para 350 veículos. ▲



# DOCE FIM DE ANO



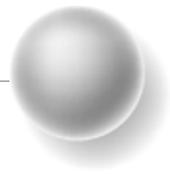
*Inspire-se com dicas para as sobremesas das festas de fim de ano*



O fim do ano se aproxima, e com ele nossos melhores sentimentos ficam mais aflorados. Desejamos que os próximos doze meses sejam melhores e que tudo o que não foi tão positivo fique para trás. E as noites de Natal e de Ano-Novo, quando normalmente temos a oportunidade de reunir parentes e amigos queridos para fazer juntos esse voto de gratidão pelo ano que passou e de esperanças revi-

goradas para o que está vindo, são o auge dessa celebração.

A tradição de receber em casa vem acompanhada, muitas vezes, da preocupação de oferecer um ambiente agradável, com boa comida e boas bebidas, para tornar esses momentos ainda mais especiais. E como as sobremesas são um elemento mais do que aguardado nessas ocasiões, confira dicas especiais de ingredientes, preparo e modo de servi-las para agradar aos olhos e ao paladar dos seus convidados.



## ESCOLHA DOS INGREDIENTES

O primeiro passo é descobrir se em sua lista de convidados há alguém que possua intolerância a algum alimento. A partir daí, você pode escolher as sobremesas sem a preocupação de deixar alguém com água na boca sem poder comer.

Alguns ingredientes são tradicionais nessa época, como as frutas secas, as nozes e as amêndoas e também o chocolate. “Nessa época, temos sempre o impulso de recorrer às receitas afetivas, aquelas que trazemos na memória e que já são feitas há anos por nossos familiares. É superválido, mas sempre é possível inovar, dando um toque adicional e repaginando essas receitas”, ensina a *chef* confeitadeira Luiza Ferreira.

Ela explica que uma ótima receita de família pode ser renovada apenas com a inclusão de algum ingrediente ou mesmo com uma decoração que fuja do comum. Quanto à escolha dos ingredientes, a confeitadeira conta que usar especiarias em uma ou outra receita pode transformá-la e surpreender positivamente os convidados. Como exemplo, ela cita a clássica rabanada: “Temos como tradição usar apenas a canela, mas outras especiarias, como cardamomo e noz-moscada, podem elevar o sabor da sobremesa”.

O pudim de leite é outra preparação que pode ganhar um novo sabor na noite de Natal. “Existem variações com amêndoas e gengibre, ou até mesmo café, que conferem um sabor marcante ao doce”, explica Luiza.

Para a noite de *Réveillon*, valem as mesmas dicas. “As uvas são sempre bem-vindas na noite da virada, pois fazem parte da superstição de muita gente. Então, por que não preparar uma torta individual com sete uvas e oferecer a cada um dos convidados? Ideias assim deixam a celebração ainda mais

especial, pois mostram como o anfitrião pensou nos detalhes. E quem não quer se sentir especial nesse dia?”, sugere a confeitadeira.

## DECORAÇÃO

A maneira de expor as sobremesas na noite de Natal é outro assunto que merece atenção, e nesse quesito as opções são variadas. A decoradora Thais Beltrame orienta que as sobremesas são o ponto alto da ceia de Natal, e por isso merecem destaque. “O ideal é preparar um canto da sala e montar uma minidecoração feita com os próprios móveis que a pessoa tenha em casa e ali colocar os doces com o auxílio de louças e arranjos”, explica.

A decoração, segundo Thais, pode trazer elementos que fazem sentido à família, como fotografias, louças que sejam parte da história e outros objetos que

remetem à memória dos convidados. Suportes de bolos e doces com alturas diferentes são facilmente encontrados em lojas de decoração e deixam a mesa no clima de festa. As próprias bolas de Natal servem para decorar a mesa. “Nesse ‘cantinho doce’, podem ser colocados também a árvore de Natal e outros adornos na parede”, indica a decoradora.

A noite da virada também pede uma decoração própria. Para esse cenário, Thais explica que luzes são sempre bem-vindas: “Luminárias de LED em forma de estrelas ou trevos de quatro folhas, por exemplo, iluminam a mesa e remetem a boas energias. Arranjos de flores naturais também contribuem para compor a decoração. As próprias taças podem servir como porta-velas. O que vale é sua criatividade!”. >>



## Inspire-se com receitas especiais de sobremesas para as noites de Natal e Ano-Novo!



### Dica

Como a massa é amanteigada, o bolo dispensa calda. Use uma decoração com tema de Natal ou de Réveillon para servir.

# BOLO DE NOZES com doce de leite

### INGREDIENTES

- ✓ 200 g de manteiga
- ✓ 390 g de açúcar refinado
- ✓ 4 ovos
- ✓ 250 ml de leite
- ✓ 460 g de farinha de trigo
- ✓ 100 g de nozes trituradas
- ✓ 1 colher (sopa) de fermento em pó

### Recheio

- ✓ 600 g de doce de leite

### Cobertura

- ✓ 100 g de doce de leite
- ✓ 150 g de nozes trituradas

### MODO DE PREPARO

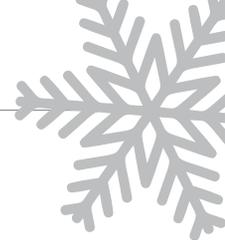
Coloque na batedeira o açúcar e a manteiga e bata até que fique branco e fofo. Em seguida, acrescente os ovos, um a um. Bata por mais cinco minutos em velocidade alta. Desligue a batedeira e vá alternando a farinha e o leite, mexendo com um batedor de arames. Por fim, acrescente as nozes trituradas e o fermento. Unte o fundo de uma fôrma redonda de 20 cm de diâmetro por 10 cm de altura com manteiga e farinha. Despeje a massa e leve-a para o forno preaquecido a 180°C por aproximadamente 40 minutos.

### Recheio

Depois de frio, corte o bolo em três fatias horizontais. Use a própria fôrma, forrada com um plástico, para montar o bolo. Coloque a primeira camada de bolo e depois a metade do doce de leite. Em seguida, coloque a segunda camada de bolo e o restante do doce de leite bem espalhado. Coloque a terceira camada de bolo, feche com o plástico e leve à geladeira por duas horas.

### Finalização

Vire o bolo em um prato e, para decorar, passe uma fina camada de doce de leite por toda a lateral e a parte superior do bolo. Finalize polvilhando as nozes trituradas por todo o bolo.



# FUDGE DE CHOCOLATE

## com castanha-de-caju



### Dica

O *fudge* é uma alternativa ao brigadeiro. Você também pode utilizar outra castanha de sua preferência e acrescentar frutas secas, passas ou pedaços de damascos secos.

### INGREDIENTES

- ✓ 250 g de chocolate meio amargo picado
- ✓ 200 ml de leite condensado
- ✓ 1 colher (sobremesa) de manteiga sem sal
- ✓ 150 g de castanha-de-caju picada

### MODO DE PREPARO

Derreta o chocolate em banho-maria ou no micro-ondas e junte o leite condensado e a manteiga. Misture até tudo ficar homogêneo. Forre uma fôrma retangular (20x15 cm) com plástico, despeje o *fudge* e espalhe bem. Distribua os pedaços de castanha-de-caju por toda a mistura. Leve à geladeira por uma hora e, em seguida, corte em cubos.

# Manjar de coco

### INGREDIENTES

- ✓ 1 xícara (chá) de água
- ✓ 7 colheres (sopa) de amido de milho
- ✓ 3 xícaras (chá) de leite de coco
- ✓ 8 colheres (sopa) de açúcar
- ✓ 1 xícara (chá) de coco ralado

### Calda

- ✓ 1 xícara e meia (chá) de açúcar
- ✓ 150 g de ameixa seca
- ✓ 1 pedaço de canela em pau
- ✓ 2 cravos-da-índia
- ✓ 30 ml de vinho tinto seco



### MODO DE PREPARO

Dilua o amido na água e reserve. Leve uma panela ao fogo com o leite de coco, o açúcar, o coco ralado e a mistura de amido. Mexa até engrossar. Prepare uma assadeira com furo no meio untada com óleo. Coloque o creme na fôrma e deixe esfriar. Em seguida, leve à geladeira por, no mínimo, duas horas.

### Calda

Coloque todos os ingredientes em uma panela e, assim que iniciar a fervura, deixe por 10 minutos em fogo baixo. Depois de pronta, reserve a calda na geladeira e despeje por cima do manjar na hora de servir.



# Empreendedorismo sem rodeios



*Sócia-proprietária da ArteBurger Gourmet fala de sua trajetória e da importância da visão estratégica para o sucesso de um negócio de alimentação*

O ano era 2018 e a empreendedora carioca Sabrina Cardoso, na época com 28 anos, fazia um curso *on-line* pelo site da Academia Assaí Bons Negócios. Sócia-proprietária da ArteBurger Gourmet, uma hamburgueria artesanal itinerante que atua em eventos sociais, ela sempre acreditou na importância de se manter constantemente aprendendo sobre gestão e negócios.

Depois de responder a um questionário para participar do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios e gravar um vídeo contando a trajetória de altos e baixos do seu empreendimento, Sabrina foi selecionada, passou por todas as etapas e acabou sendo um dos 15 ganhadores da premiação, que contou com mais de dois mil inscritos.

“Eu estava em um período depressivo, uma espécie de ‘ou vai ou racha’ com relação à minha empresa. Essa premiação me mostrou que eu deveria acreditar na minha história e no meu produto. Fui para São Paulo, e a semana que passei lá, tendo contato com grandes empreendedores, foi muito importante para a estrutura do meu negócio. Vivenciar o prêmio me deu força naquele momento e fez com que eu percebesse que meu trabalho não era em vão e que eu poderia ter ainda mais sucesso”, recorda.

Graças à premiação recebida e à sua constante busca por aprendizado, hoje Sabrina é coordenadora de um programa de residência gastronômica para futuros cozinheiros e empreendedores no Rio de Janeiro, mas continua firme em seu negócio.

## DO DESIGN AO EMPREENDEDORISMO

Formada em desenho industrial, a empreendedora já trabalhou em diferentes funções. “Fui vendedora em lojas, trabalhei com marketing e atuei como designer durante vários anos. Essas experiências me deram uma boa visão de mercado e uma percepção da ótica do cliente. Tudo o que eu fiz na vida, hoje faz sentido”, afirma.

Porém, a história da ArteBurger Gourmet começou em um momento difícil na vida dela e de seu marido e sócio, Túlio Silveira. Na época, em 2015, Túlio foi demitido da empresa em que trabalhava e teve dificuldade para voltar ao mercado. “Nunca imaginamos que isso aconteceria, porque ele tinha um emprego muito estável. Mas o contexto econômico do país naquela época estava péssimo”, relembra.

Nesse cenário, Sabrina conta que teve a ideia de trabalhar com alimentação: “Pensamos em empreendimentos relacionados à comida, porque esse é um setor que costuma não apresentar muitas barreiras, mesmo em períodos de crise”. Partindo dessa percepção, ela e o parceiro começaram a pesquisar o que os vendedores de rua estavam entregando para os consumidores. “Fomos observar a realidade do mercado e conversar com essas pessoas. Quando percebemos as vulnerabilidades que alguns vendedores da nossa região estavam enfrentando para trabalhar na rua, concluímos que não queríamos lidar com esse tipo de situação”, recorda. >>

Um dia, comendo hambúrgueres artesanais em um restaurante, o casal começou a observar o cardápio e a partir daí surgiram várias ideias: “Isso foi antes do boom das hamburguerias gourmet. Pensamos: ‘vamos aprender e vender?’. Fizemos testes e levamos para nossos familiares e conhecidos provarem. Todos acharam uma delícia e se surpreenderam”. Desses testes surgiu o primeiro convite para fazer um evento. Túlio e Sabrina recorreram ao limite do cartão de crédito para comprar insumos e embalagens, criaram a marca e desenvolveram o planejamento do negócio. Para esse evento, o casal levou 60 hambúrgueres. Todos foram vendidos!

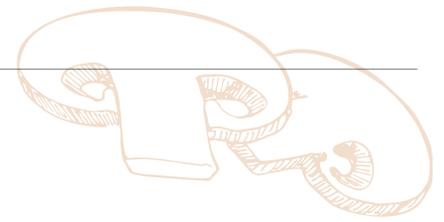
“O retorno que tivemos foi muito positivo. Fomos entendendo que quem quer empreender precisa ouvir o cliente e estar atento à sua reação, principalmente em se tratando de comida. Existe um valor afetivo criado no atendimento, na conversa com o público. Essa reação foi o melhor combustível para o nosso negócio”, revelam os sócios.



*“Fui vendedora em lojas, trabalhei com marketing e atuei como designer durante vários anos. Essas experiências me deram uma boa visão de mercado e uma percepção da ótica do cliente. Tudo o que eu fiz na vida, hoje faz sentido”*

*Sabrina Cardoso, proprietária da ArteBurger Gourmet*





## REDEFININDO A ROTA

Com o crescimento do negócio, os dois sócios optaram por alugar um pequeno estabelecimento para a produção dos alimentos. No novo local, fizeram uma reforma simples e começaram a vivenciar outra estrutura de custos e de vendas. Passaram também a oferecer serviço de entrega de hambúrgueres em domicílio e estavam conquistando uma boa clientela. Mas, no final de 2017, um assalto interrompeu os planos dos sócios. “Quando se está na fase inicial de um negócio, um celular que se perde já faz uma enorme diferença no orçamento e causa impacto no planejamento”.

O assalto foi um baque emocional e financeiro. O casal refez o planejamento e decidiu que temporariamente Túlio deveria retornar ao mercado de trabalho como profissional contratado. Sabrina passou a ficar mais à frente do negócio e, aos poucos, eles conseguiram dar a volta por cima e estabilizar o empreendimento. >>

## APRENDIZADO E PLANEJAMENTO

Em 2016, Sabrina cursou MBA em design estratégico usando seu próprio negócio como produto desse trabalho. Além disso, começou um programa de empreendedorismo que lhe forneceu embasamento para aplicar no dia a dia da hamburgueria itinerante. “Ouvir pessoas que já empreenderam ajuda a ‘cortar caminhos’. Logo cedo, aprendi a fazer planilhas e registros financeiros, definir métricas e estratégias para o futuro, além de estudar e entender os resultados”, comenta.

Sabrina ressalta que um dos aspectos mais positivos da ArteBurguer Gourmet é que a empresa sempre pagou *pró-labore* aos dois sócios: “Isso é algo de que nos orgulhamos muito. Fizemos um bom planejamento para ter fluxo de caixa, sempre separando as finanças pessoais dos negócios. O resultado de um negócio está diretamente ligado à sua relação com o dinheiro. Como a entrada de caixa é flutuante, o empreendedor precisa estar preparado – inclusive emocionalmente – para lidar com imprevistos”.



## DE OLHO NA ECONOMIA

Para maximizar o lucro de um negócio de alimentação, Sabrina considera essencial programar as compras e a produção, além de registrar todas as informações financeiras da empresa. “Eu tenho entendimento de Excel, então uso esse programa como meu bloco de notas. Mas há quem se desenvolva melhor em um simples caderninho. Todos os sistemas têm seu valor. A dica é registrar o que entra e o que sai, ver quanto está sobrando e entender o que deve ou não ser comprado”, recomenda.

Com foco direcionado à economia, a parceria com o Assaí surgiu naturalmente, tanto pela necessidade de economizar como para otimizar os processos do negócio. “As compras têm a ver com a estrutura de produção. No início, a gente comprava uma peça inteira de bacon e não calculava as três horas de trabalho que perderíamos cortando. Além do foco no preço, que favorece microempreendedores, o Assaí tem muita variedade de produtos, proporcionando praticidade e facilitando a cadeia produtiva”, relata a empreendedora, que é

cliente da loja Assaí Sabão Português, no Rio de Janeiro.

Para Sabrina, o Assaí possui uma estrutura que facilita a vida de quem empreende no segmento de alimentação. Outro diferencial, relata, é a variedade no setor de hortifrúti: “É um atacadista que não se limita a itens não perecíveis. Posso comprar tudo no mesmo lugar, economizando um tempo enorme ao invés de acordar muito mais cedo e procurar os produtos em diversos estabelecimentos. Esse tipo de coisa também precisa ser colocada na ponta do lápis por quem empreende”.



## Conheça

Instagram: @arteburguer  
E-mail: arteburguer.contato@gmail.com



◀ Sabrina com o marido e sócio, Túlio Silveira



*“Temos um plano de negócios e vamos fazendo as adaptações que o mercado demanda. Às vezes, é preciso dar um passo para trás antes de dar vários para frente”*

*Sabrina Cardoso, proprietária da ArteBurger Gourmet*

### EMPREENDEDORISMO REALISTA

Com uma visão de mercado afiada e muita motivação, atualmente os sócios-proprietários da ArteBurger Gourmet priorizam o planejamento do negócio. Em médio prazo, um dos objetivos é agregar o serviço de *delivery* e, em longo prazo, inaugurar um ponto fixo.

O casal enxerga o empreendedorismo como um caminho perfeitamente possível, mas dentro de uma

realidade não romantizada. “Temos um plano de negócios e vamos fazendo as adaptações que o mercado demanda. Às vezes, é preciso dar um passo para trás antes de dar vários para frente. Nossa história no empreendedorismo é real, com momentos de tristezas e de realizações próprios desse caminho. Precisamos estar preparados para todos os obstáculos, mas eles não definem quem somos”, conclui. 🌞

### CONTE SUA HISTÓRIA

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar? Entre em contato pelo e-mail [clientes@assai.com.br](mailto:clientes@assai.com.br) Nossa equipe vai avaliar sua história e você poderá aparecer aqui na revista!

NOVA LINHA



CONCENTRADO

**Downy**<sup>®</sup>  
NATURALS



*PERFUME  
DURADOURO  
COM ESSÊNCIAS  
NATURAIS.*





Perfume com essências  
de origem natural\*



Corantes



Testado  
dermatologicamente



Garrafa feita com  
plástico reciclado\*\*



Ativos  
biodegradáveis

\* Perfume inspirado na natureza. \*\* Esta garrafa, exceto pela tampa e pelo rótulo, foi feita com até 50% de plástico reciclado.



# COMÉRCIO AQUECIDO

*Planejamento e criatividade são a chave para aumentar as vendas no fim de ano. Prepare-se para lucrar mais nesse período!*

O fim do ano está chegando e, para muitos, o 13º salário também. Se para alguns essa época é sinônimo de descanso e lazer, para os proprietários de pequenos negócios o período é de trabalho e oportunidades para alavancar o faturamento. Para se ter uma ideia, uma projeção sobre as vendas de Natal deste ano, feita pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), indica que o comércio deve movimentar R\$ 35,9 bilhões em vendas, o que representa um aumento de 4,8% em comparação com o mesmo período de 2018.

Porém, de acordo com o diretor de negócios da Partner Consulting, Pedro Gonçalves, o sucesso nessa tarefa depende diretamente da prepara-

ção das empresas. “A demanda em vários setores da economia se intensifica no fim de ano, incluindo o mercado de alimentação, principalmente quanto às comidas típicas da época, que são muito requisitadas. Mas o sucesso nas vendas depende das atitudes relacionadas ao planejamento do empreendedor”, comenta.

A analista de competitividade do Sebrae, Mayra Viana, explica que fazer esse tipo de planejamento não é nenhum “bicho de sete cabeças”. Ela afirma que basta criar ações, estabelecer metas e partir para a execução pensando sempre em aumentar a competitividade e, conseqüentemente, alcançar um desempenho satisfatório de vendas.

Para trazer inspiração aos pequenos empreendedores do setor de

alimentação, trazemos a seguir dicas especiais para garantir um melhor faturamento durante as festas. Confira e coloque em prática!





🔴 Natal 2019: comércio deve ter aumento de 4,8% nas vendas com relação ao ano anterior (CNC)

## DESPERTE EMOÇÕES

O fim de ano normalmente remete a um período mais sentimental, repleto de memórias afetivas. Por isso, vale a pena investir em reforçar essa emoção natalina. De acordo com Mayra, alguns objetos típicos, como árvores de Natal, luzes e bonecos de Papai Noel, por exemplo, são elementos característicos suficientes para despertar o clima de fim de ano entre os consumidores.

E isso não se refere apenas à decoração do local, mas a todos os detalhes.

Para fugir do clichê, uma boa estratégia é criar formas de ligar os produtos que se comercializa com o tema natalino. Uma cafeteria, por exemplo, pode incluir cafés decorados com desenhos em sua superfície – a famosa *latte art* – em formato de árvore de Natal, renas ou outro elemento que faça referência à data. O que conta é caprichar na criatividade e fugir do óbvio!

## CRIE CARDÁPIOS TEMÁTICOS

Colocar à disposição dos clientes opções temáticas das festas de fim de

ano, de preferência com promoções especiais, é um ótimo diferencial para atrair mais clientes. Um restaurante pode oferecer um prato ou uma sobremesa que converse com o tema natalino, por exemplo, enquanto um bar pode criar drinks diferenciados para dialogar com a temática de Réveillon. Para essa estratégia ser colocada em ação, também é preciso criatividade para sair do básico.

Essas opções no cardápio podem ficar disponíveis durante todo o mês de dezembro, apenas na semana que antecede as festas ou somente nos dias de Natal e Ano-Novo. >>



*“A demanda em vários setores da economia se intensifica no fim de ano. Mas o sucesso nas vendas depende das atitudes relacionadas ao planejamento do empreendedor”*

*Pedro Gonçalves, diretor de negócios da Partner Consulting*

### TREINE BEM SEU TIME

De acordo com Mayra, treinar os funcionários é essencial para que eles deem conta da demanda típica da época. Certifique-se de que toda a equipe conheça bem os produtos que está vendendo ou os serviços especiais de fim de ano. Verifique também a necessidade de contratações temporárias pontuais para garantir que o atendimento não seja motivo para deixar os clientes insatisfeitos.

### FAÇA PROJEÇÕES

Para conseguir um bom controle de estoque, é fundamental projetar a quantidade de produtos que será vendida. Para isso, Pedro Gonçalves orienta que seja feita uma análise do quanto se costuma vender normalmente e, em seguida, fazer uma estimativa de quanto será o aumento da procura na época de festas recorrendo a comparativos com outras datas festivas e anos anteriores. Vale a pena também conversar com os clientes para identificar quais são os seus interesses para o fim de ano e com os concorrentes para saber como estão se planejando.



🔴 Em período repleto de memórias afetivas, especialistas recomendam caprichar nos detalhes e despertar emoções para aumentar vendas

### USE E ABUSE DAS REDES SOCIAIS

Você pode colocar uma placa na frente do estabelecimento divulgando suas promoções ou cardápios, anunciar no rádio e em veículos impressos ou investir em qualquer outra forma de publicidade. Porém, tudo o que for feito para impulsionar as vendas nesse período também precisa ser divulgado pela Internet.

Capriche na divulgação pelas redes sociais e aproveite para criar relacionamento com seu público. E não se descuide do *WhatsApp*! Você pode aproveitar essa ferramenta para divulgar horários e ações especiais de fim de ano para os clientes mais próximos ou oferecer um canal mais prático para tirar dúvidas. Lembre-se de deixar o excesso de formalidade de lado e use uma linguagem mais próxima de um bate-papo informal. 📌

# GRANDES BEBIDAS



# GRANDES SABORES

Chegaram os deliciosos  
achocolatados em pó.

Imagens meramente ilustrativas. Não contém glúten.



Embalagem  
econômica  
de 1,01 kg.



Embalagem  
econômica  
de 1,01 kg.



NOVO  
PESO LÍQ. 1,01kg

# Definindo o percurso



*Ainda não fez o planejamento para o próximo ano? Confira dicas para organizar as ideias e criar um plano de sucesso para seu negócio*

Sair mais com os amigos, aprender um instrumento musical, começar a fazer aulas de dança, dominar um novo idioma... Quais são seus objetivos para 2020?

Quando chegam as últimas semanas do ano, muita gente costuma recorrer a uma folha de papel, uma planilha no computador ou até mesmo a um aplicativo de celular para anotar sonhos e metas para o ano seguinte, desde os mais simples até os mais desafiadores.

Essa prática tão comum costuma ser responsável por grandes e significativas conquistas, desde a reorganização das finanças a melhoras na saúde e à criação de

hábitos profissionais mais adequados. Porém, quando o assunto é empreendedorismo, essa prática também é mais do que recomendada e representa uma oportunidade de olhar para a realidade do negócio, avaliar os resultados do período que passou e definir estratégias e metas para o ciclo que vem por aí.

A prática da “autoanálise” do negócio próprio e da criação de metas para o ano que está chegando é cada vez mais importante para o pequeno empreendedor do setor de alimentação. Ele precisa se reinventar constantemente criando formas de diferenciação em ambientes normalmente bastante

concorridos. Nesse cenário, ter um bom planejamento não é um luxo, mas, sim, uma questão de sobrevivência do empreendimento.

E, falando em sobrevivência de empresas no Brasil, de acordo com um relatório do Sebrae, divulgado em 2018, a cada quatro empresas abertas, uma fecha antes de completar dois anos de existência. E a falta de planejamento é apontada pelo estudo como um dos maiores causadores desse cenário.

Com a ajuda de especialistas, separamos dicas de planejamento para que você consiga pontuar com antecedência as ações a serem colocadas em prática nos próximos meses. Mãos à obra!



*“Coloque no papel todos os objetivos para o ano seguinte, desde as metas financeiras e de vendas até os números de fãs no Facebook. Defina cada passo até onde você pretende chegar”*

*Hugo Roth, analista do Sebrae*

## FAÇA UMA AUTOANÁLISE

Antes de partir para o planejamento em si, é importante fazer uma avaliação, para o seu negócio, de como foi o ano que passou. Nessa tarefa, responda perguntas como: Quais têm sido os principais pontos fortes e fracos da empresa? As metas do ano foram atingidas? Se não foram, por quê? Como tem sido a reação dos clientes? Em que ações foram aplicados mais recursos? Como foi o desempenho dos funcionários? Como está a imagem da empresa?

“Fazer essa análise é importante para entender o que vem dando certo e o que tem dado errado nas operações para poder elaborar e colocar em prática novas metas de acordo com a realidade do negócio”, explica o analista de serviços financeiros do Sebrae, Hugo Roth.

## ANALISE O AMBIENTE EXTERNO

Invista algum tempo pensando sobre o cenário externo do seu negócio, ou seja, o que foge do seu controle e que pode afetar seus produtos e serviços ou seu segmento de atuação, como a concorrência, o cenário econômico e a legislação. Quando o empreende-



❗ Falta de planejamento é apontado por estudo do Sebrae como um dos maiores causadores de falência de empresas no Brasil

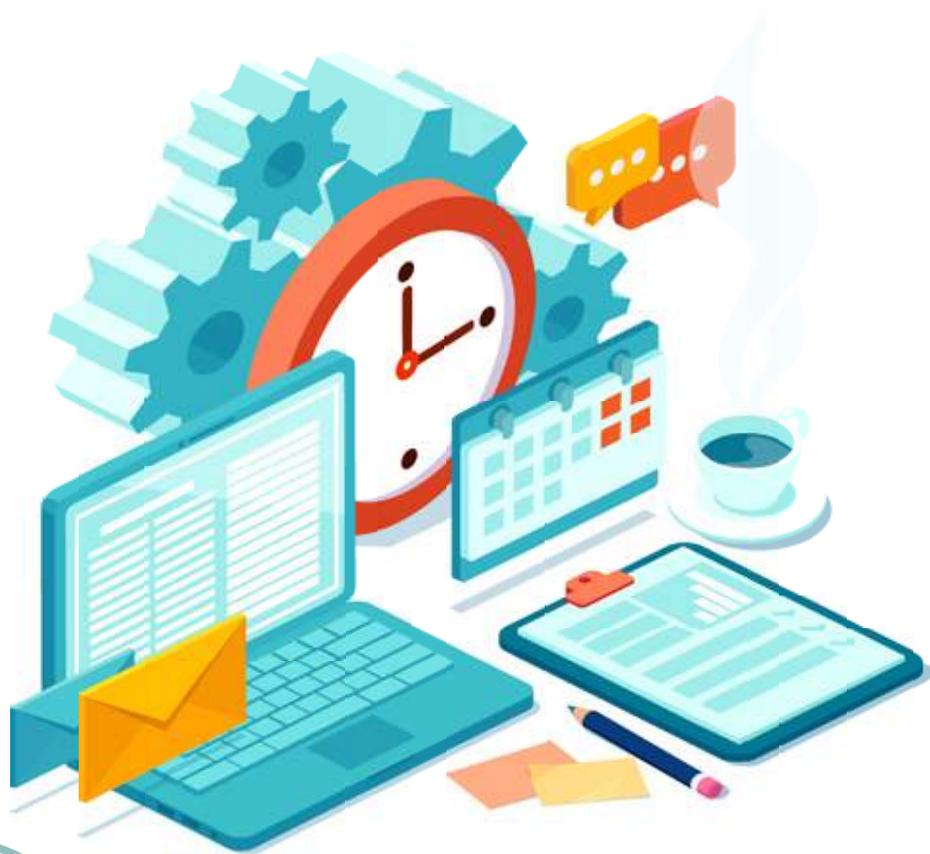
dor identifica que o cenário econômico está fraco, por exemplo, é interessante criar alternativas mais econômicas do produto oferecido para não perder

clientes. É importante também conhecer a fundo os concorrentes para poder se proteger dos pontos fortes identificados e explorar os pontos fracos. >>

## TRACE METAS

Onde você quer que seu negócio esteja ao final de 2020? E daqui a três ou cinco anos? Dificilmente chega-se a um lugar privilegiado sem documentar qual será o caminho. Por isso, essa é a hora de colocar os objetivos no papel e definir metas realistas para os próximos doze meses e, ainda melhor, para os próximos anos. “Coloque no papel todos os objetivos para o ano seguinte, desde as metas financeiras e de vendas até os números de fãs no Facebook. Defina cada passo até onde você pretende chegar”, aconselha Roth.

Nessa etapa, cuide para não criar metas altas demais para não se desanimar durante o passar dos meses, mas também evite metas pouco desafiadoras e muito fáceis de serem alcançadas para manter-se sempre motivado.



***“Os objetivos, as metas e os indicadores devem estar organizados e documentados, permitindo que revisões periódicas sejam feitas sempre que o cenário assim exigir”***

*Elton Ivan Schneider, diretor da Escola Superior de Negócios do Grupo Uninter*

## CONSIDERE O INVESTIMENTO EM SI MESMO

No que você, como proprietário de um pequeno negócio, precisar evoluir? Seria no contato com os clientes? No relacionamento interpessoal com sua equipe? Em técnicas de marketing digital? Anote suas deficiências e planeje o que fará para preencher essas lacunas. Nessa etapa, vale a pena considerar uma reserva de orçamento para cursos presenciais ou *on-line*, palestras, encontros de empreendedores, feiras especializadas e outras oportunidades de aprendizado. Lembre-se: investir em você é investir no seu negócio!

## DICA

Uma boa prática para alcançar os principais objetivos para seu negócio é dividi-los em períodos de tempo:

- **Curto prazo:** ações que devem ser executadas em até seis meses.
- **Médio prazo:** metas a serem atingidas entre um e três anos.
- **Longo prazo:** objetivos que devem ser cumpridos em cinco anos ou mais.



↩ Anotar o planejamento é essencial, mas é preciso flexibilidade para adaptá-lo a eventuais mudanças e imprevistos

## PLANEJE O ORÇAMENTO PARA MARKETING

O fim de ano também é uma época propícia para definir o orçamento do ano seguinte. E, nesse orçamento, é preciso determinar o quanto será gasto em marketing. Nesse sentido, cada empreendedor deve gastar de acordo com sua realidade, mas nada de driblar esse investimento, que é fundamental para trazer mais clientes. Um bom começo é definir uma porcentagem ou um valor fixo ao mês e ir ajustando caso haja necessidade.

Nessa etapa, também é válido planejar ações especiais para as principais datas relevantes para o negócio. “No comércio, toda data especial é uma oportunidade de vender mais. Pensar sobre essas ações ajuda a esclarecer o que vai ser demandado quanto ao investimento de tempo e de recursos durante o ano”, orienta o analista do Sebrae.

## MAIS REGISTROS, MENOS RIGIDEZ

Para o diretor da Escola Superior de Negócios do Grupo Uninter, Elton Ivan Schneider, não vale só ter as ações na cabeça, é preciso anotá-las e acompanhá-las periodicamente: “Os objetivos, as metas e os indicadores devem estar organizados e documentados,

permitindo que revisões periódicas sejam feitas sempre que o cenário assim exigir”. Perceba que todo esse planejamento não pode ser rígido demais. É preciso haver alguma flexibilidade para alterar e corrigir a rota quando algo não estiver dando certo. ▲





**NOVO**  
**ELSEVE**  
**REPARAÇÃO TOTAL 5**  
**TOTALMENTE REFORMULADO**

**4X**  
**MAIS REPARAÇÃO**  
**JÁ NO 1º USO\***

GRAZI MASSAFERA



**L'ORÉAL**  
PARIS

\*Teste instrumental com uso conjunto de shampoo, condicionador e Cicatrienov versus shampoo clássico. Avaliação dos danos à superfície da fibra.

# Niely GOLD

**HIDRATAÇÃO  
MILAGROSA**

**ÁGUA DE COCO + EXTRATO DE BABOSA**



**HIDRATAÇÃO  
POTENTE**

**QUE NÃO  
PESA?**

**AMEI.**

CANTORA LUDMILLA

# Hora do lanche

*Ideia da filha gera modelo de negócio baseado em alimentação saudável para crianças, e empreendedora paulista cresce oferecendo lanches divertidos e nutritivos*



**Tatiane Ramos de Lira** ▶  
Proprietária do Meu Lanchinho  
Delivery - Lanche Escolar



**Segmento:** Lanche escolar saudável

**Inauguração:** Maio de 2016

**Endereço:** Rua Comandante Carlos Ruhl, 368  
(Vila Princesa Isabel) - São Paulo/SP

**Facebook:** MeuLanchinhoDelivery

Empreender faz parte do meu DNA. Já dei aulas de inglês, tive banca de jornal e trabalhei com artesanato. Mas, em 2016, após ficar desempregada, tive que me reinventar. O mercado de trabalho sempre foi difícil para mim por causa da minha condição de autista, que na verdade nunca me impediu de fazer nada, muito pelo contrário.

Desde que fiz um curso técnico em Nutrição, me esforço para que todos aqui em casa se alimentem de maneira saudável e sempre estimei esses hábitos. Uma das formas que encontrei para isso foi fazendo lanches nutritivos e divertidos, misturando cores e sabores e criando formas com os alimentos para os meus filhos levarem para a escola.

Foi assim que começou, em 2016, o Meu Lanchinho Delivery. Minha filha estava no segundo ano do ensino fundamental quando, com apenas sete anos, teve uma ideia que revolucionou a minha vida e a da nossa família. Os coleguinhas da escola adoravam os lanches que ela levava – principalmente por causa dos formatos divertidos – e sempre queriam dividir, provar, ter igual, e, assim, ela sugeriu que eu comesse a oferecer os lanches aos outros pais, que logo se interessaram.

No início foram quatro famílias, número que aumentou para 20, 30... e no final de 2016 já somavam 120. No meio tempo, consegui um emprego, mas decidi sair e focar somente nesse novo empreendimento com o objetivo de aumentar a qualidade nutricional dos alimentos e otimizar o tempo dos pais que, com a correria do dia a dia, acabam tendo apenas os lanches industrializados como opção.

Lembro que, por ser um segmento relativamente novo no mercado, muita gente me perguntava se aquilo da-

ria certo. Mas eu havia me preparado e sabia que pouquíssimas empresas atuavam com o que eu estava me propondo a fazer: um cardápio semanal, à escolha dos pais, personalizado para cada criança, com lanches saudáveis e totalmente naturais. Aos poucos, o negócio cresceu e se tornou sólido e rentável.

Com a venda dos lanches, foi possível manter a empresa e o sustento da minha e de outras famílias, já que contratei duas colaboradoras. Isso se deu até a metade de 2018, quando as duas, que já tinham idade avançada, acabaram falecendo. Com isso, a produção foi reduzida e o negócio, ainda em fase inicial e sem a devida estruturação, passou por dificuldades. Pouco tempo depois, o Prêmio Academia Assaí Bons Negócios entrou na minha vida e tudo começou a mudar para melhor.

### AJUDA NO MOMENTO CERTO

O prêmio foi uma saída para mim em um momento de grande dificuldade, tanto na vida pessoal quanto na profissional. Pude quitar minhas dívidas e agora estou trabalhando para reerguer e ampliar o negócio. Ser uma das 15 ganhadoras da 2ª edição do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios e ainda me tornar uma das empreendedoras-destaque me abriu dezenas de oportunidades.

A visibilidade da empresa cresceu de maneira astronômica, o *networking* passou a ser muito maior e a prospecção de parcerias ficou muito mais fácil. Uma das empresas com que fechei parceria irá, inclusive, realizar os treinamentos e a capacitação dos meus novos funcionários. Nossa ideia, agora, é padronizar os processos e retornar ao mercado com força total.

Definitivamente, estou conseguindo levar a ideia da alimentação saudável e natural a novos patamares. Hoje minha estrutura me permite fazer entregas apenas no meu bairro, mas pretendo ampliar para outros pontos da cidade. A procura cresce a cada dia! E o mais incrível é que divulgamos como dá. O boca a boca do cliente sempre foi a melhor forma de espalhar o serviço. O que começou com um folder enviado nas agendas dos alunos, por meio de uma parceria com vans de transporte escolar, hoje alcança inúmeras famílias de pelo menos três bairros da Zona Leste de São Paulo.

Isso tudo é, sem dúvida, resultado de muito trabalho, mas também do reconhecimento e da visibilidade que o Prêmio nos proporcionou. Aos poucos, estamos nos estruturando melhor e logo estaremos com novo cardápio e nova embalagem, mas com a mesma força de vontade de sempre! 🍌



### VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Conte para nós pelo e-mail [clientes@assaí.com.br](mailto:clientes@assaí.com.br) e você pode aparecer na próxima edição da revista!

NOVO

# Nestlé® GREGO



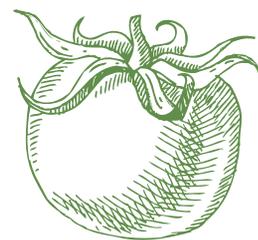
2X MAIS  
CREMOSO

EXPERIMENTE



por Willian Bressan

# Segurança alimentar EM DIA



*Além de obrigatórias, boas práticas quanto à segurança e à higiene dos alimentos são determinantes para manter seu negócio competitivo*



**T**odo comerciante de alimentos tem a obrigação de oferecer produtos de qualidade e com características adequadas ao consumo. Para isso, é preciso cumprir um conjunto de normas de produção, tomando os devidos cuidados com a higiene, o transporte e o armazenamento dos produtos até o momento do consumo. Porém, isso nem sempre acontece.

Do ponto de vista legal, o órgão responsável por essa regulamentação é o Ministério da Saúde, por meio da Agência Nacional de Vigilância Sanitária, mas o mercado também costuma “filtrar” empreendimentos que são negligentes quando o assunto é a segurança e a higiene dos alimentos. Em outras palavras, o cliente deixa de consumir naquele estabelecimento quando percebe que ali não há o cuidado adequado.

Por isso, mais do que seguir a legislação e evitar problemas com a agência reguladora, cuidar da segurança de alimentos é crucial para o empreendedor do ponto de vista competitivo. Assim, é preciso comprovar a qualidade durante todo o processo de produção, até a entrega dos alimentos.

Para ajudar você a garantir que seus produtos estejam aptos ao consumo, sem a presença de contaminantes químicos, físicos e biológicos, e que não causem danos à saúde ou à integridade do consumidor, a **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com a engenheira de alimentos Laura Beatriz Karam, que possui doutorado em Ciência de Alimentos e é consultora na Nexhunter.

### **Assaí Bons Negócios: O que significa segurança dos alimentos?**

**Laura Beatriz Karam:** De modo geral, a segurança alimentar foca o controle dos perigos microbiológicos, químicos,

físicos e alergênicos que podem estar associados à produção de alimentos. Esse controle tem como objetivo eliminar ou reduzir a níveis aceitáveis esses perigos, que poderiam trazer risco ao consumidor.

### **ABN: Qual é a importância desse controle para quem empreende no mercado de alimentação?**

**LBK:** É fundamental que os comerciantes de alimentos conheçam e cumpram as normas e as resoluções estabelecidas pelo Ministério da Saúde e pelas secretarias municipais de saúde. Essas normas definem como fazer a manipulação e os controles microbiológicos, químicos, físicos e alergênicos adequados, evitando danos à saúde dos consumidores. Tais documentos foram criados com base nas DTAs (Doenças Transmitidas por Alimentos), que ocorrem pela falta de segurança alimentar.

### **ABN: O que o empreendedor deve fazer para adequar seu negócio às normas?**

**LBK:** Para serviços de alimentação, como padarias, docerias, pizzarias e restaurantes, é preciso cumprir as normas contidas na Resolução nº 216 (15/09/2004), que dispõe sobre o regulamento técnico de boas práticas para serviços de alimentação. O comerciante deve ter em mente que a segurança alimentar remete à confiabilidade do consumidor perante o produto que consome.

Sempre que precisar de orientações sobre normas de segurança dos alimentos, recomendo também procurar um dos postos da Vigilância Sanitária, normalmente vinculados às secretarias municipais de saúde, ou buscar a orientação de profissionais qualificados nessa área, como engenheiros de alimentos e nutricionistas.



Laura Beatriz Karam, engenheira de alimentos

### **ABN: Quais são as penalidades previstas em lei para quem descumprir a legislação sobre segurança alimentar?**

**LBK:** Empresas de qualquer porte que não cumprem as normas previstas por legislação, além de aumentarem a probabilidade de ocorrência de perigos microbiológicos, químicos, físicos e alergênicos, podem causar dano à saúde dos consumidores e sofrer com consequente perda de credibilidade. Não estar em dia com as normas também significa que, quando inspecionado pela Vigilância Sanitária, o empreendimento não conseguirá liberação do alvará para atuar no comércio.

### **ABN: O consumidor pode denunciar estabelecimentos por causa disso?**

**LBK:** Sim, o cliente que entender que o estabelecimento não está em dia com essas obrigações pode, sim, denunciar. Na verdade, esse é um procedimento a ser incentivado, já que se trata de saúde pública. Essa denúncia pode ser feita em um dos postos da Vigilância Sanitária vinculados às secretarias municipais de saúde. >>



## NA PRÁTICA!

### Conheça algumas orientações básicas de segurança alimentar para seu estabelecimento

- ✓ Lavar bem as mãos antes de preparar os alimentos e depois de usar o banheiro, de atender o telefone e de abrir portas;
- ✓ Fazer a limpeza do local de trabalho sempre que necessário e ao final das atividades;
- ✓ Não fumar, comer, tossir, espirrar, cantar, assoviar, falar demais ou mexer em dinheiro durante o preparo de alimentos;
- ✓ Usar somente água potável para o preparo dos alimentos e do gelo;
- ✓ Lavar e desinfetar (higienizar) a caixa d'água no mínimo a cada seis meses;
- ✓ Providenciar lixeiras de fácil limpeza para a cozinha, com tampa e pedal;
- ✓ Manter cabelos presos e cobertos com redes ou toucas. Não usar barba;
- ✓ Retirar brincos, pulseiras, anéis, aliança, colares, relógio e maquiagem;
- ✓ Usar o uniforme somente na área de preparo dos alimentos e mantê-lo limpo e conservado;
- ✓ Guardar os produtos de limpeza separadamente dos alimentos;
- ✓ Manter o local de trabalho bem iluminado e ventilado.

## VOCÊ SABIA?

A segurança alimentar foi reconhecida como um direito de todos os cidadãos do mundo na Cúpula da Alimentação de 1996, promovida pela Organização das Nações Unidas para Alimentação e Agricultura. Recentemente, o tema foi incorporado com destaque aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) e à agenda das Nações Unidas, da Organização Mundial do Comércio (OMC) e do G-20. ▲

## EM DIA COM A LEGISLAÇÃO

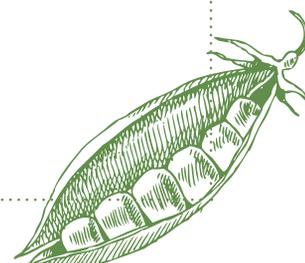
Utilize o QR code abaixo ou acesse o link para conferir a Resolução nº 216 (2004) – regulamento técnico aplicável em todo o território nacional e que deve ser observado por empreendimentos que prestam serviços de alimentação.

Resolução nº 216 (2004)  
[bit.ly/2oeLvth](https://bit.ly/2oeLvth)



## Quer saber mais?

Acesse a cartilha gratuita Boas Práticas para Serviços de Alimentação, da Anvisa:  
[bit.ly/2pJqHxc](https://bit.ly/2pJqHxc)



TAVA SEM OPÇÃO DE  
LANCHE SAUDÁVEL E GOSTOSO?



mãe terra

# A MÃE RESOLVEU

Mãe Terra tem uma linha completa de **alimentos naturais, saudáveis e orgânicos** para a volta às aulas. São vários benefícios, desde comer um produto que faz bem à saúde até a **contribuição com o meio ambiente**. Assim, o desenvolvimento das crianças está garantido, e o recreio fica ainda mais delicioso. Conheça a linha completa de Mãe Terra em: [www.maeterranaturaiseorganicos.com](http://www.maeterranaturaiseorganicos.com)



**PERU TEMPERADO PERDIGÃO** ▶

4 kg (aprox.)

Tradicionalíssimo na mesa de Natal, o peru tem sempre lugar de destaque na ceia, muitas vezes como prato principal. O peru Perdigão já vem temperado e pronto para assar!



**AZEITONAS CEPÊRA** ▼

Variados

Azeitonas verdes, com e sem caroço, inteiras ou fatiadas, e até mesmo com recheio. São diversas opções para agradar a todos os gostos, seja para petiscos ou para uso culinário. Disponível também em sachês.



**CHOCOLATE EM PÓ MAVALÉRIO** ▲

1 kg

O chocolate em pó solúvel Mavalério (disponível em diferentes porcentagens de cacau) pode ser utilizado em diversas opções de sobremesas, como bolos, tortas e sorvetes, sempre com um toque *gourmet*.

**Ceia de Natal**

Produtos de qualidade para agradar a todos os convidados

**VINHO PASO LOS VALLES** ▼

750 ml

Para uma noite de Natal muito mais agradável, o vinho Paso Los Valles é a pedida certa! De origem chilena, é comercializado no Brasil exclusivamente pelo Assaí.



**PERNIL TEMPERADO SEARA** ◀

Variados

O pernil temperado da Seara é um dos pratos mais tradicionais das festas de fim de ano. Ele é macio, tenro e vem pronto para receber seu toque especial e ir para a mesa.





# Liza® e você.

Isso sempre dá certo.



Visite Liza no Facebook em  /liza.official

por Jessica Krieger e Rafael Bruno

# Decifrando os rótulos

*Prestar atenção nas informações nutricionais dos produtos ajuda a seguir uma alimentação mais saudável e equilibrada*



Leitura dos rótulos permite identificar os nutrientes de cada produto e suas porções ideais para consumo diário

Rótulos de alimentos e bebidas são feitos com o objetivo de chamar a atenção do consumidor por meio de um design atraente. Mas o que realmente importa para quem busca uma dieta mais equilibrada são as informações que ficam na parte de trás das embalagens.

Nem todo mundo tem o hábito de consultar a lista de ingredientes e os indicadores nutricionais exibidos nos rótulos, porém decifrar essas informações faz toda a diferença e facilita na escolha dos produtos a serem levados para casa. É por meio da leitura dos rótulos que se identifica, por exemplo, os nutrientes de cada produto e suas porções ideais para consumo diário.

Foi aprendendo a ler essas informações que a administradora Amanda Souza conseguiu equilibrar a quantidade e a frequência indicada de cada um dos alimentos que consumia. Mesmo praticando atividades físicas de alto rendimento diariamente, seus níveis de colesterol continuavam acima do normal. Amanda procurou o nutricionista e preparador físico Gustavo Pasqualotto, que passou a alertá-la sobre a importância de analisar a tabela nutricional e os ingredientes dos produtos. “Hoje, três anos após minha primeira consulta, tenho menos celulite, mais massa magra e meus exames estão 100%”, revela.

Amanda conta que aprendeu que até alimentos saudáveis devem ser

consumidos nas quantidades certas e que, com o devido cuidado, pode consumir alimentos vistos como não tão saudáveis de forma moderada: “Com a ajuda das informações dos rótulos, consigo dosar as porções e não preciso passar vontade. Acho possível abrir algumas exceções e comer sem culpa, desde que não seja toda hora e que seja em quantidade moderada”.

Para Gustavo, ao consultar um rótulo, muito mais do que o valor energético, devemos nos atentar ao valor nutritivo, ou seja, à composição daquele alimento e à quantidade recomendada para não ter exagero na hora do consumo. “A tabela nutricional geralmente se refere a uma porção específica, como uma colher ou uma xícara, e não ao pacote inteiro”, explica o especialista.

## CALCULANDO PORÇÕES

Ao calcular os valores de cada nutriente pela porção de referência indicada no rótulo (veja mais no infográfico no final da matéria), o consumidor consegue identificar de maneira mais precisa a quantidade a ser ingerida e pode se planejar para não ultrapassar os valores diários recomendados – especialmente no caso de componentes como sódio, gorduras e açúcares. >>

# TODA HORA COM ATRÍO

#TrioNo  
Trabalho



Nut's



#TrioEm  
Casa

Tradicional



#TrioNa  
Rua



Zero



#TrioNo  
Recreio

Deli



Super  
Protein

#TrioNa  
Academia



Pro30Vit

### LISTA DE INGREDIENTES

Além da tabela nutricional, há também, nas embalagens, a indicação dos ingredientes presentes no produto. A nutricionista clínica Janainna Mazelli destaca que os ingredientes são listados em ordem decrescente, de acordo com a quantidade, ou seja, o primeiro que aparece na lista é o de maior concentração no produto. “Por essa razão, não basta se basear apenas no valor energético. Itens como sódio, açúcares, corantes, conservantes e todos os outros produtos químicos acrescidos precisam ser levados em consideração”, orienta. ▲

*“Com a ajuda das informações dos rótulos, consigo dosar as porções e não preciso passar vontade. Acho possível abrir algumas exceções e comer sem culpa, desde que não seja toda hora e que seja em quantidade moderada”*

Amanda Souza



### PORÇÃO

Ao informar as quantidades de cada nutriente, o fabricante utiliza como referência apenas uma fração do produto, e não o pacote inteiro. Essas medidas podem ser em fatias, copos ou unidades, por exemplo.

### TABELA NUTRICIONAL

Todos os alimentos industrializados devem declarar seus índices de valor energético, carboidratos, proteínas, gorduras totais, gorduras saturadas, gorduras trans, fibra alimentar e sódio.

### INGREDIENTES

Fique de olho na composição do produto: os itens que aparecem primeiro estão presentes em maior quantidade.

INFORMAÇÃO NUTRICIONAL		
Porção de 20 g (1 colher de sopa)		
QUANTIDADE POR PORÇÃO		% VD (*)
Valor energético	51 kcal = 214 kJ	3%
Carboidratos	13 g	4%
Proteínas	0 g	0%
Gorduras totais	0 g	0%
Gorduras saturadas	0 g	0%
Gorduras trans	0 g	**
Fibra alimentar	0 g	0%
Sódio	0 g	0%

\*% Valores Diários com base em uma dieta de 2.000 kcal ou 8.400 kJ. Seus valores diários podem ser maiores ou menores, dependendo de suas necessidades energéticas.  
\*\*VD não estabelecido.

INGREDIENTES: Uva, açúcar, acidulante ácido cítrico, estabilizante pectina e conservador sorbato de potássio. Não contém glúten.

### VALORES DIÁRIOS

Ao lado das quantidades dos nutrientes, o fabricante também deve informar a porcentagem que elas representam em relação ao total diário recomendado para uma dieta saudável. Por exemplo: se apenas uma porção equivale a 25% de todo o sódio que deve ser ingerido em um dia, quer dizer que você vai atingir o limite se consumir quatro porções.

— CHEGOU —  
**VIGOR**  
PROTEIN

O IOGURTE LÍQUIDO  
MAIS SABOROSO E COM  
MAIS PROTEÍNA\*  
DO MERCADO



**25g DE**  
**PROTEÍNAS**

**SEM**  
**LACTOSE**

**SEM ADIÇÃO**  
**DE AÇÚCARES**

**CONSUMO PRÁTICO**  
**ON THE GO**

**SABORES MAIS**  
**VENDIDOS DO MERCADO**

**ÚNICO NO**  
**SABOR FLOCOS**

**BENEFÍCIOS PARA O VAREJO:**



MARCA CONSOLIDADA  
NO MERCADO



ALTO INVESTIMENTO  
EM PDV



AUMENTO DO  
TICKET MÉDIO



ALTO VALOR  
AGREGADO



**SUPREME CARE  
MÁXIMA PROTEÇÃO E CONFORTO  
AGORA NO FORMATO ROUPINHA**



fibras  
naturais

**Suave**  
como algodão\*

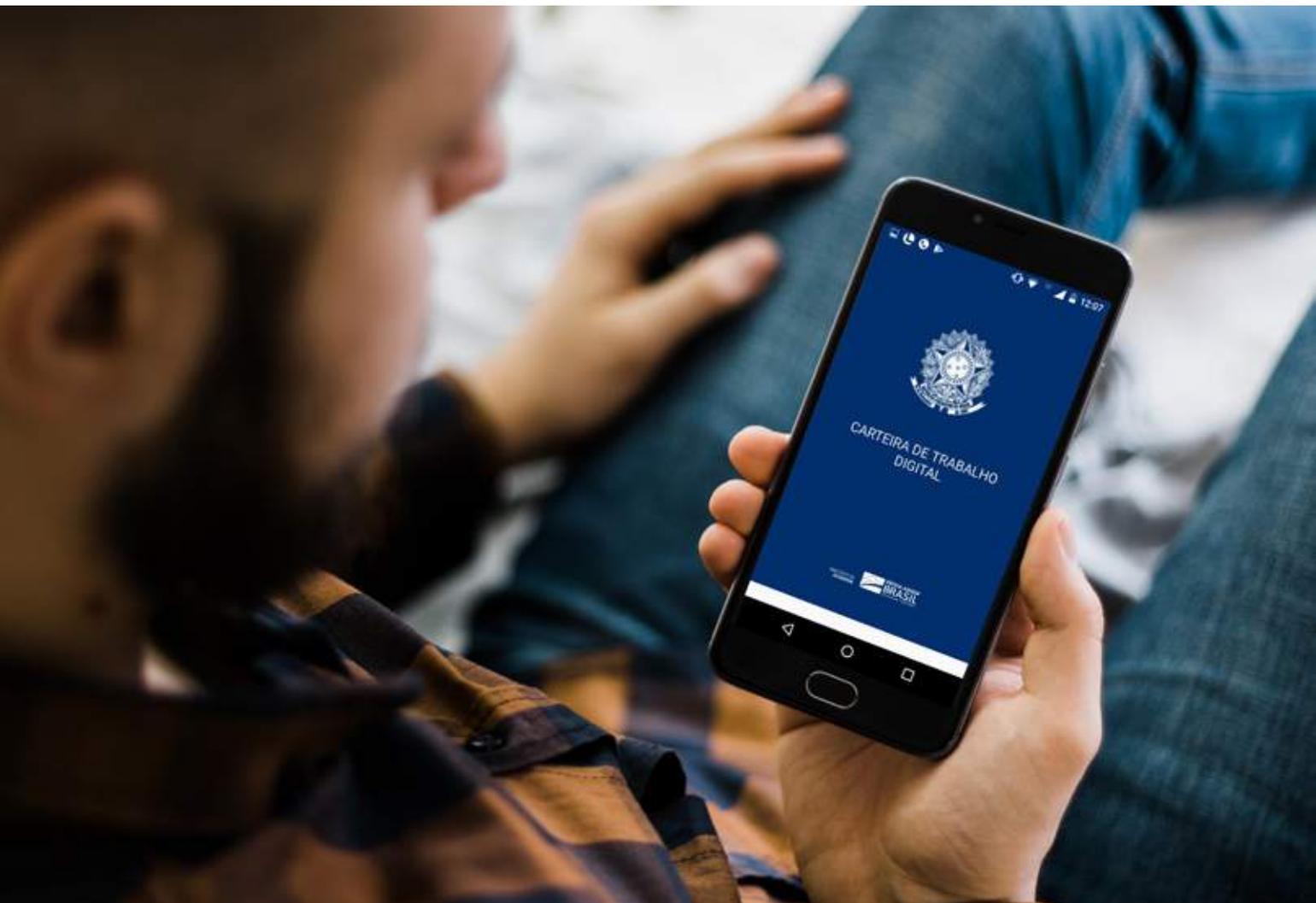


Limpa a  
**pele delicada**  
do seu bebê

\* Toalha umedecida suave.  
Não contém algodão.



# O que muda com a nova CARTEIRA DE TRABALHO DIGITAL?



Carteira de trabalho digital substitui "caderninho azul" e simplifica envio de informações pelas empresas

**N**a prática, a carteira de trabalho digital, que entrou em vigor no último dia 24 de setembro, não traz nenhuma mudança nos direitos do trabalhador, apenas cria um mecanismo eletrônico de registro de suas atividades, substituindo o famoso

"caderninho azul" e cumprindo todas as suas funções.

As anotações, que antes eram feitas no papel (como datas de admissão e dispensa, período de férias e salário), agora são feitas digitalmente pelo empregador. Assim, no momento da contratação, não é mais necessário que o

funcionário apresente a carteira de trabalho física para empresas que usam o eSocial.

A substituição da carteira física pela digital é uma das ações previstas no texto da MP da Liberdade Econômica, sancionada pelo presidente Jair Bolsonaro no dia 20 de setembro de 2019.

Ela pode ser emitida por qualquer trabalhador, brasileiro ou estrangeiro, de maneira eletrônica, mediante o fornecimento do número de seu CPF. Com as mudanças, o CPF passa a ser o número de identificação da carteira digital e o número válido para fins de registro trabalhista.

A mudança assegura facilidades tanto para empregadores quanto para trabalhadores, como redução da burocracia e dos custos. O empregado, por exemplo, poderá acompanhar em tempo real os dados anotados em sua carteira digital, tais como salário, função e demais informações, identificando inclusive se o empregador anotou corretamente a data do início do vínculo empregatício. Já o empregador ganha agilidade e praticidade para fazer as anotações e atualizações necessárias pelo sistema.

A carteira digital também é uma boa fonte de dados para calcular o tempo de contribuição para fins de aposentadoria, pois reunirá dados que antes não eram interligados, otimizando tempo e até mesmo gerando maior segurança e precisão de informações. É importante, porém, que a carteira de trabalho física não seja descartada pelo trabalhador, pois ela poderá ser útil para provar vínculos de empregos anteriores.

## ESOCIAL

O Sistema de Escrituração Digital das Obrigações Fiscais, Previdenciárias e Trabalhistas (eSocial) é uma plataforma criada pelo governo federal para simplificar o envio das informações de empregados e estagiários aos órgãos públicos.



### **Polyana Lais Majewski Caggiano**

Advogada pós-graduada em Direito Constitucional, Direito e Processo do Trabalho e Direito Previdenciário

## O QUE MUDA PARA AS EMPRESAS?

Com a mudança, as empresas que usam o eSocial não precisarão mais fazer anotações na carteira de papel nem mesmo preencher a carteira digital. Isso porque as informações lançadas no sistema do eSocial migrarão automaticamente para a carteira digital.

Assim, a carteira digital traz segurança para o empregador que utiliza o sistema, uma vez que a anotação pode ser simultânea, e dispensa a entrega da carteira por parte do funcionário, tanto para a admissão quanto para a demissão.

## COMO REGISTRAR UM FUNCIONÁRIO?

Como dito acima, “assinar a carteira”, na versão digital, será bem prático. O empregador precisará apenas lançar os dados no eSocial. Antes de o funcionário começar no novo emprego, a empresa deverá enviar pelo eSocial o evento S-2200 (Cadastro Inicial do Vínculo e Admissão/Ingresso de Trabalhador). Se ainda não tiver todos os dados, poderá enviar o evento S-2190 (Admissão Preliminar), que possui informações simplificadas. Mas, nesse caso, será preciso complementar os demais dados posteriormente com o evento S-2200. O envio dessas informações terá valor de assinatura de carteira.

## ACESSO À CARTEIRA DIGITAL

A carteira de trabalho digital está previamente emitida para todos os brasileiros registrados no Cadastro de Pessoa Física (CPF). Para habilitá-la, é necessário se cadastrar na plataforma [acesso.gov.br](https://acesso.gov.br) e informar os dados solicitados. Depois de cadastrado, basta usar seu *login* e senha de acesso no aplicativo Carteira de Trabalho Digital.

## ATENÇÃO

Como o registro digital pelo empregador depende de ele utilizar o eSocial, nos casos de empresas que ainda não usam o sistema continua sendo obrigatória a anotação na carteira de trabalho de papel. 🌞

## ENVIE SUA PERGUNTA

Mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios para [clientes@assai.com.br](mailto:clientes@assai.com.br) ou pelo Facebook, Instagram e Twitter usando a *hashtag* **#RevistaAssaiResponde**. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!

# COMÉRCIO DE RUA no Carnaval

*Sazonalidade oferece boas oportunidades para vendedores ambulantes de alimentos e bebidas. Saiba como aproveitar o período para lucrar mais!*

**D**iz-se por aí que algumas pessoas têm o dom natural da comunicação. Costumam ser “boas de papo”, sabem negociar e dificilmente perdem uma boa oportunidade de vender. Esse é o perfil comum de grande parte dos vendedores ambulantes Brasil afora. Esses comerciantes costumam usar da simpatia e do bom humor para atrair clientes e suprem uma importante demanda em locais onde não há pontos de venda fixos disponíveis.

Por definição, o vendedor ambulante é quem trabalha por conta própria com comércio em vias públicas. Em outras palavras, é quem vende produtos nas ruas sem dispor de um ponto fixo. Podem ser itinerantes (que mudam de lugar todos os dias) ou fixos (que ficam parados sempre no mesmo lugar), como é o caso de carrinhos de cachorro-quente ou de espetinhos.

## POTENCIAL DE VENDAS NO CARNAVAL

O Carnaval representa um grande potencial para diversos setores da economia, com destaque para o comércio de alimentos e bebidas e a indústria do turismo. De acordo com uma pesquisa da Confederação Nacional dos

Dirigentes Lojistas (CNDL) e do Serviço de Proteção ao Crédito (SPC), referente ao Carnaval de 2019, 62% dos consumidores brasileiros afirmaram que iriam para as ruas cair na folia.

O gasto médio informado, de acordo com o estudo, foi de R\$ 634,00 por folião, sendo que cervejas, alimentação

fora de casa, água e energéticos foram os produtos indicados como os mais procurados para o período. Tudo isso favorece a atividade dos vendedores de rua, que podem aproveitar a proximidade com os foliões para oferecer os produtos certos e aumentar suas rendas. >>



● No Carnaval 2019, 62% dos brasileiros afirmaram que iriam cair na folia. Movimento eleva consumo de alimentos e bebidas

PREPARE-SE PARA

# 2020

E COMECE O ANO  
COM O PÉ DIREITO!

Chegou a hora de traçar  
novos planos para a sua vida  
e para o seu negócio.  
Invista no seu sucesso  
com os cursos da Academia  
Assai Bons Negócios.



VIDEOAULAS  
ONLINE



MATERIAL  
DE APOIO



CERTIFICADOS

**100%**  
**GRATUITOS**



ACESSE

WWW.  
**ACADEMIAASSAI**  
.COM.BR

E COMECE  
AGORA  
MESMO!

Parceiros





Renivaldo, vendedor ambulante de espetinhos de queijo

### ALEGRIA À VENDA

Renivaldo Alves dos Santos, cliente da loja Assaí Aracaju e um dos ganhadores do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2019, comercializa espetinhos de queijo de vários sabores há três anos na praia de Atalaia, na capital sergipana. Após observar a forma como outros ambulantes trabalhavam, criou uma série de palavras em rimas para chamar a atenção dos clientes. Seu principal recurso é utilizar sua alegria

para vender: “Converso muito com as pessoas, pergunto como estão, faço brincadeiras e piadas. Assim, consigo quebrar o gelo e vender mais”.

Para o Carnaval de 2020, além de, como todos os anos, aumentar a quantidade de produtos que leva no início do dia, Renivaldo investirá em uma camiseta com sua marca, oferecerá pela primeira vez opção de pagamento em cartão e irá estrear uma churrasqueira nova.

## Venda bem no Carnaval 2020!

### ESTRATÉGIA:

Para a consultora do Sebrae Mariana Carvalho Garcia de Souza, uma das primeiras coisas a serem feitas é analisar os produtos que serão comercializados, então criar uma estratégia de vendas. “Imagine que o comerciante deseja vender pipoca colorida ou geladinho *gourmet*. Para esse tipo de produto, o mais indicado é localizar os blocos mais familiares, que tenham maior presença de crianças. Lá esses produtos terão melhor saída, pois ali está o público-alvo correto”, ensina.

### DIFERENCIAÇÃO:

Com o enorme volume de pessoas, o número de vendedores ambulantes também aumenta! Por isso, pensar em diferenciais para o produto é fundamental. “Se você vai vender geladinho, por exemplo, e há vários outros comerciantes vendendo geladinho comum, que tal usar um corante, que não impacta drasticamente o custo, e fazer um geladinho de duas, três cores, ou até mesmo acrescentar um glitter comestível para tornar o produto mais atrativo?”, sugere Mariana.

### LEGISLAÇÃO:

É indispensável estar em dia com a legislação para vendas de rua. Para isso, basta pesquisar no site da prefeitura como é a legislação municipal, que pode variar de cidade para cidade. Há prefeituras que permitem comércio temporário em sazonalidades especiais, como o Carnaval, sem exigir CNPJ, enquanto outras não. Por isso, é importante conhecer quais são as regras.

### COLETA DE INFORMAÇÕES:

É preciso identificar os pontos de maior movimento nos dias de Carnaval. Para isso, vale a pena procurar nas redes sociais e páginas dos blocos e entrar em contato com os organizadores dos eventos. “Com essa busca de informações, o comerciante saberá onde estarão os blocos com o público que mais combina com os produtos a serem vendidos, quais os horários em que começam os shows, além de outras informações que serão úteis nos dias de vendas”, orienta a consultora do Sebrae. 🌈

### FIQUE LIGADO!

Para quem não dispõe de capital de giro para comprar um pequeno estoque, uma dica é fazer parceria com estabelecimentos fixos, como bares e lanchonetes. Assim, o vendedor ambulante leva os produtos até o fluxo de pessoas e ganha comissão sobre cada venda que fizer sem a necessidade de investimento e com menor risco, caso não consiga vender tudo.

# QUER ECONOMIZAR? **PASSAÍ!**



## Passaí Créd é o Cartão do **Assaí Atacadista**.

Com ele você faz sempre a **melhor compra no Assaí**, pois já paga preço de **atacado** a partir de **1 unidade**.<sup>1</sup> Além do melhor preço, com Passaí você também tem acesso a **benefícios** e **vantagens exclusivas**.

Quer economizar? **Passaí!**



**50% de desconto** em cinemas e teatros<sup>2</sup>



**Até 40 dias** para pagar suas compras



**Parcelamento de Fatura**

Você pode parcelar sua fatura atual e saber exatamente quanto vai pagar por mês<sup>3</sup>

## PEÇA JÁ O SEU!

Na Loja Assaí mais próxima ou pelo site: **[www.passai.com.br](http://www.passai.com.br)**

<sup>1</sup>Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado, comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. Condições de pagamento exclusivas para o Cartão de Crédito Passaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. <sup>2</sup>Consulte condições para usufruir destes benefícios.

<sup>3</sup>Condição válida mediante contratação dos seguros.

# Entre as melhores do Brasil

*Premiações destacam força da marca e consolidam Assaí como líder no segmento atacadista*

O ano de 2019 foi muito especial para o Assaí. No período, a rede atacadista foi ganhadora de várias premiações em nível nacional, consolidando a marca entre as melhores empresas brasileiras. Confira!

## O MELHOR DE SÃO PAULO

A pesquisa “O melhor de São Paulo - Serviços”, realizada pelo Datafolha no primeiro semestre de 2019, elegeu o Assaí como o melhor atacadista da cidade de São Paulo. Essa é a quarta vez consecutiva que a rede recebe esse título na pesquisa, que tem como objetivo revelar as marcas mais bem conceituadas na opinião dos paulistanos das classes A e B.

## MARCA ATACADISTA MAIS ADMIRADA

O Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo (Ibevar), em conjunto com a Fundação Instituto de Administração (FIA), premiou as empresas mais representativas do varejo nacional em cerimônia realizada no dia 20 de agosto no Teatro CIEE, em São Paulo.

O critério de avaliação de maior peso foi a quantidade de menções positivas que as empresas receberam na



📍 Viviane Almeida (coordenadora de marketing), Marly Yamamoto Lopes (diretora de marketing e sustentabilidade) e Jonatas Calábria (gerente de trade marketing e visual merchandising)

Internet. O Assaí ficou com o primeiro lugar no segmento de Atacadistas, confirmando a liderança da rede em seu mercado de atuação.

## UMA DAS MARCAS MAIS VALIOSAS

No dia 28 de agosto, a Interbrand anunciou o ranking “25 Marcas Brasileiras Mais Valiosas em 2019”. O Assaí, que havia entrado no ranking no ano anterior, subiu uma posição e passa a ocupar a 22ª colocação, sendo líder do setor de atacado na classificação.

## MELHORES & MAIORES

O Assaí também marcou presença no ranking Melhores & Maiores da revista Exame (edição especial de setembro de 2019). A premiação reúne as empresas que mais se destacaram em 20

setores da economia em 2018. O Assaí conquistou o 3º lugar no segmento de Varejo, além de ser destaque em outras categorias, como: “Maiores empresas em vendas”; “Maiores empresas privadas”; e “Maiores empregadoras”.

## EMPRESAS MAIS

Em outubro, o Estadão entregou o prêmio Empresas Mais, que reconhece as organizações com melhores resultados financeiros entre os anos de 2015 e 2018. Desenvolvido em parceria com a Fundação Instituto de Administração (FIA) e a Austin Rating, a premiação analisou os balanços de 2,8 mil companhias. O Assaí saiu vencedor nas categorias: “Empresa mais eficiente na categoria varejo”; “Maior impacto econômico”; e “Destaque na região Sudeste”.

## MELHORES EMPRESAS PARA O CONSUMIDOR

No início de novembro, o Assaí levou o 1º lugar na categoria “Supermercados e Atacados” do Prêmio Época Negócios Reclame Aqui 2019. Considerada o “Óscar” do atendimento brasileiro, a premiação elege, por meio do voto popular, as empresas que prestam um atendimento considerado acima da média. Com mais de 45 mil votos recebidos, o Assaí destaca a importância de seus colaboradores – que, diariamente, colocam em prática os valores da empresa, baseados no foco no cliente – para alcançar esse reconhecimento.

## CAMPEÕES DA DÉCADA

O Assaí Atacadista também é um dos Campeões da Década! Para selecionar as empresas vencedoras do prêmio – entregue no dia 26 de novembro – o portal Consumidor Moderno analisou jornadas de marcas que, nos últimos dez anos, souberam como colocar o cliente no centro de suas estratégias.

O presidente do Assaí, Belmiro Gomes, foi um dos executivos que ganharam o prêmio “CEO da Década”. Essa premiação analisou o desempenho dos executivos à frente de empresas campeãs, bem como seu poder de influência no mercado e no ecossistema de relacionamento com clientes. 🍌



🍌 Belmiro Gomes recebendo premiação do portal Consumidor Moderno

## SITES DO ASSAÍ PASSAM A CONTAR COM TRADUÇÃO EM LIBRAS

Sempre buscando investir na inclusão e na valorização da diversidade, tanto de colaboradores como de clientes, o Assaí deu outro grande passo para uma comunicação cada vez mais inclusiva. Desde setembro, os sites da rede atacadista contam com o simpático personagem Hugo, que traduz o conteúdo para a Língua Brasileira de Sinais (Libras). Com isso, o Assaí torna-se o primeiro atacadista a ter todo o conteúdo de seus portais traduzido para Libras.

# 4.908.120

foi o total de traduções feitas nas páginas do Assaí\* durante a campanha de aniversário, entre os meses de setembro e outubro.

\* [assai.com.br](http://assai.com.br), [aniversarioassai.com.br](http://aniversarioassai.com.br) e [academiaassai.com.br](http://academiaassai.com.br)



Para utilizar a tradução, basta clicar no ícone com o desenho de duas mãos no canto da página e, em seguida, clicar nos elementos a serem traduzidos.

## FOCO NA INCLUSÃO

- Há 10 milhões de deficientes auditivos no Brasil;
- 80% dos surdos não compreendem o português e dependem da Libras para se comunicar;
- Apenas 2% dos sites são considerados acessíveis no Brasil atualmente. 🍌

Fonte: HandTalk



O Hugo não somente traduz os textos para Libras, mas também descreve imagens.

# SONHOS QUE TRANSFORMAM



*Em parceria com Make-A-Wish® Brasil, Assaí patrocina a realização de sonhos de crianças com doenças graves*

◀ Websérie estreada em outubro apresenta histórias de crianças que tiveram sonhos realizados por meio da parceria entre Assaí e Make-A-Wish

Entendendo que cada sonho é único e tem um grande poder de transformação, na comemoração dos seus 45 anos o Assaí criou a campanha “Viva Seus Sonhos”, com o objetivo de tornar realidade os desejos de seus clientes. Foram mais de R\$ 5 milhões em prêmios distribuídos durante a promoção. Mas o Assaí queria fazer mais! Daí surgiu a parceria com o *Make-A-Wish*® Brasil, na qual a rede atacadista patrocinou a realização do sonho de nove crianças portadoras de doenças graves, em referência a cada uma das nove semanas da campanha.

“A realização de um sonho é uma experiência transformadora na vida de crianças portadoras de uma doença que coloca sua vida em risco, trazendo esperança, força e alegria para que continuem lutando”, conta a CEO da *Make-A-Wish*® Brasil, Luciana Portugal. “Essa parceria é muito im-

portante para que possamos realizar cada vez mais sonhos”, completa.

E, de acordo com a diretora de marketing e sustentabilidade do Assaí, Marly Yamamoto Lopes, a parceria seguirá após o término da campanha: “O mote deste ano foi ‘Viva Seus Sonhos’. Convidamos os nossos clientes a realizarem seus maiores sonhos. E foi desse desejo que nasceu a parceria com a *Make-A-Wish*® Brasil. A instituição agora faz parte do rol de empresas apoiadas pelo Assaí”.

## O QUE É A MAKE-A-WISH®?

Fundada em 1980 e presente no Brasil desde 2008, a instituição ajuda a mudar a vida de crianças portadoras de doenças graves, transformando seus sonhos em realidade. Desde sua fundação, já foram realizados mais de 450 mil sonhos ao redor do mundo.

## WEBSÉRIE “VIVA SEUS SONHOS”

Na primeira semana de outubro, o Assaí estreou a websérie “Viva Seus Sonhos”, produzida em parceria com a *Make-A-Wish*® Brasil. Com nove episódios, a série aborda o poder dos sonhos e como eles transformam vidas. Os vídeos estão disponíveis no canal oficial da rede no YouTube e contam histórias de crianças que tiveram seus desejos realizados por meio da parceria. ▶

## ASSISTA AOS VÍDEOS DA WEBSÉRIE!



[bit.ly/36JEwPF](http://bit.ly/36JEwPF)

GELATINAS

# GO!

Jelly

formatos divertidos  
e as licenças  
mais queridas!



por Willian Bressan

# ASSAÍ NO TELETON

*Empresa parceira pelo nono ano seguido, Assaí destina mais de 1,8 milhão de reais no Teleton 2019*

**R**ealizado nos dias 25 e 26 de outubro, o Teleton 2019 foi um grande sucesso. A arrecadação de mais de R\$32,4 milhões superou a meta, que era de R\$ 30 milhões. E o Assaí fez parte dessa história!

Em seu nono ano como parceiro da Associação de Assistência à Criança Deficiente (AACD), o Assaí doou mais de R\$1,8 milhão nesta edição do evento, a maior contribuição da empresa para o Teleton até hoje. Parte desse valor foi entregue em um cheque de 1,44 milhão de reais, valor correspondente ao lucro líquido da venda de sacolas plásticas das lojas de todo o Brasil (veja box a seguir). O Assaí também fez uma doação adicional para o Teleton, reforçando seu compromisso com a diversidade e a inclusão em todos os seus níveis hierárquicos.

Os cheques foram entregues pelo presidente do Assaí Atacadista, Belmiro Gomes, junto com a diretora de marketing e sustentabilidade, Marly Yamamoto Lopes, e a colaboradora Luciane Macedo, que esteve no palco representando os mais de 2 mil colaboradores com deficiência que fazem parte da empresa em todo o Brasil. “Esse valor é o resultado da parceria e da contribuição dos nossos clientes que adquirem as sacolas plásticas vendidas nas lojas. Além do nosso



Equipe Assaí no Teleton 2019: Marly Yamamoto Lopes (diretora de marketing e sustentabilidade), Fabio Lavezo (gerente de sustentabilidade), Luciane Macedo (colaboradora), Belmiro Gomes (presidente) e José Carlos Peralta (coordenador de RH)

compromisso com a AACD, apoiamos outras instituições de mesma categoria. Aqui no Assaí, dizemos que 'igual é ser diferente, como todo mundo' e vemos isso diariamente em nossas lojas e em nossos mais de 2 mil colaboradores PCD (Pessoa com Deficiência)”, destaca Belmiro.

Luciane Macedo, uma das colaboradoras PCD que estiveram no palco do Teleton, contou que participar da ação foi uma experiência incrível: “Pude representar tanto a AACD – instituição fundamental no meu diagnóstico e meu tratamento correto – quanto o Assaí, que hoje significa a minha independência! Quando recebi o convite para participar do programa,

não sabia que iria subir ao palco. Foi uma grande surpresa e fiquei muito feliz em fazer parte desse momento tão importante”.

## SACOLAS PLÁSTICAS

Parte da doação do Assaí para o Teleton 2019 veio da venda de sacolas plásticas em todas as unidades da rede. Isso é resultado do apoio dos nossos clientes que adquiriram as sacolas plásticas durante todo o ano. 100% do seu valor líquido é destinado para mais de 45 instituições sociais no Brasil, sendo a AACD uma delas.



### TELETON E AACD

O Teleton – maratona televisiva exibida anualmente pelo Sistema Brasileiro de Televisão (SBT) que capta recursos para a AACD por meio de doações de telespectadores, entidades e empresas de todo o país – é realizado desde 1997. Os valores arrecadados são responsáveis por financiar aproximadamente 200 mil atendimentos anualmente pela associação.



### MAIS INCLUSÃO

Atualmente, o Assaí conta com quase 2.200 colaboradores com deficiência. Temos em nosso quadro de colaboradores pessoas com deficiência física, auditiva, intelectual, múltipla e reabilitadas. A presença de todos eles em nossas lojas reforça o compromisso do Assaí em contribuir para uma sociedade mais inclusiva e diversa!

## 8ª edição do Dia de Solidariedade



O Dia de Solidariedade, promovido desde 2012, é uma ação tradicional no Grupo Pão de Açúcar (GPA), do qual o Assaí Atacadista faz parte. A iniciativa, do Instituto GPA, braço social do grupo, com o apoio da Fundação Grupo Casino, consiste na arrecadação de alimentos não perecíveis, seguida da distribuição para milhares de famílias de baixa renda. Para ajudar no trabalho de arrecadação, mais de 150 instituições sociais cadastradas no Instituto GPA enviam voluntários para as lojas do Assaí e de outras bandeiras do grupo em todo o país.

Em 2018, foram doadas mais de 1.100 toneladas de alimentos. Somente os clientes do Assaí foram responsáveis por arrecadar 354 toneladas. Para aumentar o alcance das famílias atendidas, o Instituto GPA doou 1,5 kg adicional a cada 10 kg arrecadados. Esse “bônus” se repete na edição de 2019! 🍌

**CONFIRA O  
RESULTADO  
DO DIA DE  
SOLIDARIEDADE  
DE 2019**



[bit.ly/2X2oRpW](https://bit.ly/2X2oRpW)

EMBALAGEM  
ECONÔMICA

MAIS SABOR  
POR MENOS



**48 CÁPSULAS**  
na embalagem econômica.

EM BREVE NO ASSAÍ.



MUITO MAIS  
QUE CAFÉ.

100% café em  
3 intensidades.

Só NESCAFÉ tem.

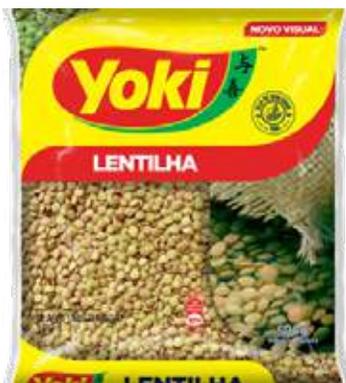


Suave

Extraforte

Forte

*Encontre  
o seu  
aqui na  
Assaí.*



**LENTILHA YOKI** ▶

500 g

Ingrediente extremamente versátil, a lentilha Yoki é perfeita para sopas, saladas, bolinhos e uma variedade de outras receitas, além de ser uma pedida infalível para festejar a chegada do novo ano.



**ESPUMANTE AURORA MOSCATEL** ▶

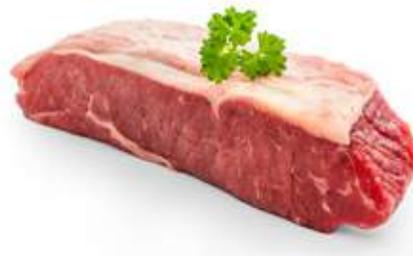
750 ml

Fino e saboroso, esse vinho espumante é produzido com as uvas Moscato Bianco e Moscato Giallo. Delicada e com grande equilíbrio entre doçura e acidez, a bebida irá encantar os convidados na noite de Réveillon.

**ALCATRA FRIBOI** ▶

Variados

Seja na churrasqueira, no forno ou na frigideira, a alcatra é um corte perfeito para diferentes preparos. Localizada na região traseira do boi, a peça esbanja maciez e sabor.



**BACON SEARA** ▶

Variados

Extremamente versátil e com toque de sabor inconfundível, o bacon Seara é ingrediente certo em diversas receitas de fim de ano. Dica: combina muito bem com lentilha!



**Um brinde a 2020!**

*Festas de fim de ano muito mais memoráveis e saborosas contam com produtos especiais!*

**CERVEJA PETRA ORIGEM** ▶

Variados

Disponível em lata (350 ml), long neck (355 ml) e garrafa (600 ml), a cerveja puro malte que vem ganhando cada vez mais espaço em todos os cantos do Brasil será muito bem-vinda também na festa da virada.



# ESCAROLA GRANO UM JEITO PRÁTICO DE SER SAUDÁVEL

**Grano**  
Frozen



## + PRÁTICA

Nossa escarola já vem lavada, picada e pré cozida. Sem desperdício, usando o quanto quiser.

## + NUTRIENTES

Processada logo após a colheita, preservando proteínas, vitaminas e minerais do produto fresco.

## + ECONÔMICA

Disponibilidade o ano todo, com pouca variação de preço. Cada pacote de 1kg da Escarola Grano contém em média 8 maços de Escarola In Natura.

## Receita

### FAROFA DE ESCAROLA GRANO

#### Ingredientes

1kg de **Escarola Grano**  
2 colheres (sopa) de azeite  
½ xícara (chá) de bacon picado  
200g linguiça calabresa picada  
1 cebola pequena picada  
1 dente de alho picado  
Sal e pimenta a gosto  
200g de farinha de mandioca/milho

#### Modo de preparo

Em uma panela refogue o bacon e a calabresa, utilize o óleo do bacon e acrescente o azeite para refogar a cebola e o alho. Adicione a **Escarola Grano** e refogue por mais 6 minutos ou até secar bem a água. Na sequência acrescente a farofa e misture bem com os demais ingredientes. Tempere à gosto.



*Do campo para sua mesa*

por Jessica Krieger e Rafael Bruno

# Prepare-se para a folia

De Norte a Sul do Brasil, há destinos incríveis para curtir o Carnaval. Confira algumas das melhores festas



Estação Primeira de Mangueira desfila na Marquês de Sapucaí no Carnaval do Rio em 2019

Quando chega o Carnaval, o mundo inteiro quer estar no Brasil. Até nos vilarejos mais isolados e acanhados, os blocos vão para a rua e o povo cai na festa. Imagine, então, nos lugares que podem ser considerados verdadeiros templos do Rei Momo.

Quem é apaixonado pelo Carnaval está sempre em busca de novas experiências nessa época do ano. Por isso, a **Revista Assaí Bons Negócios** reuniu cinco dos melhores destinos para se aproveitar ao máximo a folia. Só não pode faltar animação!

## ESPETÁCULO NO RIO

Não é à toa que o Carnaval do Rio de Janeiro é conhecido como o “maior show da Terra”. A magnitude dos desfiles no Sambódromo e dos blocos fazem a Cidade Maravilhosa ser o destino mais procurado no mês de fevereiro.

“O Carnaval do Rio representa uma das maiores festas populares do mundo”, afirma a jornalista e influenciadora Claudia Liechavicius, autora do livro “Quer Viajar?” e do blog “Viajar pelo Mundo”. Para ela, assistir aos desfiles das escolas de samba no Sambódromo e participar dos blocos de rua são experiências inesquecíveis.

Entre os principais blocos estão o Cordão da Bola Preta, a Orquestra Voadora, a Banda de Ipanema, o Bloco da Preta e o Bloco das Poderosas.

## TERRA DO FREVO

Separadas apenas pelo Rio Beberibe, Recife e Olinda fazem parte do mesmo aglomerado urbano e utilizam o mesmo aeroporto – o dos Guararapes –, na região metropolitana. O folião que desembarca por lá durante o Carnaval pode aproveitar as atrações de ambas as cidades.

No Recife, a festa começa com o famoso Galo da Madrugada passando



◀ Trio elétrico Armandinho, Dodô e Osmar faz a festa no Carnaval de Salvador

pelas ruas do centro no sábado de Carnaval. Nas ladeiras de Olinda, a festa é inaugurada pelo bloco das Virgens do Bairro Novo e o tradicional desfile dos bonecos gigantes, sempre ao som de muito frevo e maracatu.

## SALVE, SALVADOR!

A capital da Bahia também é sinônimo de Carnaval e conta com algumas das festas mais disputadas do país. Em Salvador, tudo gira em torno dos trios elétricos, palcos adaptados em cami-

nhões e criados na década de 1950 pela dupla Dodô e Osmar.

Os músicos que revolucionaram o Carnaval baiano agora batizam os circuitos percorridos pelos trios elétricos. O Circuito Dodô vai pela orla, do Farol da Barra até a praia de Ondina. Já o Circuito Osmar é feito dentro da cidade. Há ainda o Circuito Batatinha, passando pelo famoso bairro histórico do Pelourinho, sem falar nos outros blocos, como o Ilê Aiyê, Olodum e Timbalada.



◀ Tradicionais bonecos de Olinda desfilam ao som de frevo

## SAMBA EM SAMPA

Por muito tempo, tudo que o paulistano mais queria durante o Carnaval era fugir de São Paulo. Mas isso tem mudado graças ao crescente número de blocos de rua por toda a cidade. Tem para todos os gostos: desde os mais familiares e voltados para crianças até aqueles que viram a noite, especialmente na badalada Vila Madalena, na Zona Oeste.

Outro bom motivo para ficar em São Paulo durante o Carnaval é o desfile das escolas de samba, que não se restringe aos espetáculos no Sambódromo: ensaios técnicos e eventos nas quadras das agremiações também estão de portas abertas para o turista – um bom exemplo é a tradicional Vai-Vai, que faz seus ensaios nas ruas do bairro do Bixiga, na região central.

## CARNAVAL DA MAGIA

Conhecida como Ilha da Magia, Florianópolis conta com um dos Carnavais mais badalados do sul do Brasil. Durante o calorão de fevereiro, suas praias ficam lotadas, e os turistas aproveitam para conhecer um pouco mais da cultura açoriana em blocos tradicionais nas freguesias do Ribeirão da Ilha e de Santo Antônio de Lisboa.

O centro da cidade fica tomado por blocos de rua – os mais famosos são o Berbigão do Boca, que abre o Carnaval, e o Bloco dos Sujos, que reúne milhares de foliões vestidos de mulher. Os desfiles das escolas de samba ocorrem na Passarela Nego Quirido, e os desfiles das agremiações são abertos ao público na lendária Praça XV de Novembro. 🟡

# EMPREENDER POR NECESSIDADE OU OPORTUNIDADE?

*Idealizadora da Feira Preta fala sobre como aproveitar as oportunidades com postura assertiva e competitiva*



**N**a sociedade Yorubá, que constitui uma das maiores etnias do continente africano, as mulheres e as feiras tiveram um papel importante na construção da economia criada a partir dos povos negros. A atividade de troca que ocorria nas feiras parece ter sido de importância incontestável para as mulheres yorubás, pois elas se submetiam à separação de suas famílias: quando jovens, deixavam seus lares para comerciar em mercados distantes; quando idosas, mandavam suas filhas para as feiras e permaneciam próximas a suas casas com seus tabuleiros, ou, então, abriam pequenas vendas.

Essas trocas realizadas nas feiras podiam ser tanto para a subsistência como para alguma acumulação. No segundo caso, é importante destacar: a mulher não estava trabalhando para o seu cônjuge. Ela comprava as colheitas do marido, revendia nas feiras e ficava com o lucro.

Nessa perspectiva, é interessante perceber a autonomia dessas mulheres, que percorriam caminhos distantes para chegar às feiras, revenderem a produção dos próprios maridos e permanecerem com o lucro. Eram, enfim, ótimas comerciantes. >>



## TAL E QUAL

é o adoçante culinário mais tradicional do mercado.



## POSSIBILITA O PRAZER

dos doces e sobremesas aos diabéticos e àqueles que não querem ou não podem consumir o açúcar



## SUBSTITUI O AÇÚCAR

na mesma proporção (1 colher de Tal e Qual equivale ao dulçor de 1 colher de açúcar).

# Tal e Qual 30 anos!



### Ingredientes:

- 150 g de manteiga sem sal
- 250 g de chocolate ao leite diet
- 4 ovos grandes
- 1/2 xícara de Tal & Qual
- 1 colher e 1/2 (chá) de baunilha
- 150 g de farinha de trigo
- 180 g de chocolate meio amargo diet picadinho
- 1/2 xícara de nozes tostadas e grosseiramente picadas

### receita **Brownie Diet**



### Modo de preparo

Acenda o forno em temperatura média. Separe uma assadeira média e forre com papel manteiga. Em uma tigela, coloque a manteiga e o chocolate ao leite em pedaços e leve ao fogo para derreter. Misture bem. Reserve. Em outra tigela, misture os ovos e o Tal & Qual até ganhar cremosidade. Adicione o chocolate reservado, a baunilha e coloque aos poucos a farinha. Por último, incorpore o chocolate picado e as nozes. Despeje essa mistura na assadeira reservada e leve para assar por 30 minutos. Espere esfriar para tirar da assadeira. Se preferir, deixe por 10 minutos no freezer antes de retirar. Corte em pedaços e sirva.

@talequal\_oficial

@Assugrin



No entanto, a sua importância parece ser mais abrangente à medida que se enxerga a feira não somente como a complementaridade econômica, mas também como centro privilegiado de outras trocas, além de bens materiais. Nas feiras, estreitavam-se as relações sociais e também trocavam-se bens simbólicos: notícias, moda, receitas, músicas, danças.

Inspirada nessa história, há 18 anos surgiu a Feira Preta, o maior evento de cultura e empreendedorismo negro da América Latina, que ocorre anualmente em uma grande celebração. Hoje, cerca de 80% dos empreendedores que participam desse evento são mulheres que atuam nas mais diferentes áreas, da gastronomia à tecnologia.

O Brasil possui mais de 50% de população negra, e estima-se que nos próximos levantamentos esse número possa chegar aos 70%. Entre os empreendedores, a população negra também é maioria. As mulheres negras representam perto de 20% do total de empreendedores do país e enfrentam mais e maiores desafios para estabelecer e desenvolver seus negócios em razão de estruturas raciais e de gênero.

No entanto, temos uma série de empreendedoras negras dando a volta nessas barreiras de forma criativa, seja no desenvolvimento de produtos e serviços diferenciados, na forma como fazem negócios ou na busca por capacitação técnica.

Hoje, há inúmeras possibilidades de capacitação gratuita tanto pela Internet como presencialmente. A Academia Assaí Bons Negócios é um bom exemplo disso, com cursos gratuitos e conteúdos diversos sobre negócios. Há várias outras iniciativas, como a Afrolab e a Afrolab Para Elas, da Feira Preta, em que você pode se capacitar gratuitamente. Com a Internet e as redes sociais, também temos a possibilidade de conhecer nosso público como nunca antes.

Nesse sentido, é imperativo que a gente fique ligada também nas notícias. Recentemente vimos que

as mulheres negras movimentam bilhões por ano em consumo de produtos, serviços e mídia, mas não se sentem atendidas em suas especificidades como consumidoras. Você já parou para pensar em como chamar a atenção dessa consumidora para seu produto, por exemplo? Será que é desenvolvendo algo novo? Será que é simplesmente comunicando de uma forma específica para ela?

Muitas de nós empreendemos por necessidade. Mas que tal transformar essa necessidade em oportunidade? Isso é superimportante para seguirmos fazendo a diferença nesse ecossistema empreendedor de uma forma cada vez mais assertiva e competitiva.

Acredite nisso, inspire-se no histórico empreendedor da mulher que eu trouxe no começo deste artigo e vamos pra cima! É tudo nosso! 📌

**Adriana Barbosa**   
Presidente do Instituto  
Feira Preta



LISO NÃO  
É TUDO IGUAL.

SE É PARA DESMAIAR,  
DESMAIA.

salon  
line



meu  
liso

ORIGINAL

TODA  
FORÇA E  
CRESCIMENTO.

salon  
line

Transforme-se em você



S.O.S BOMBA

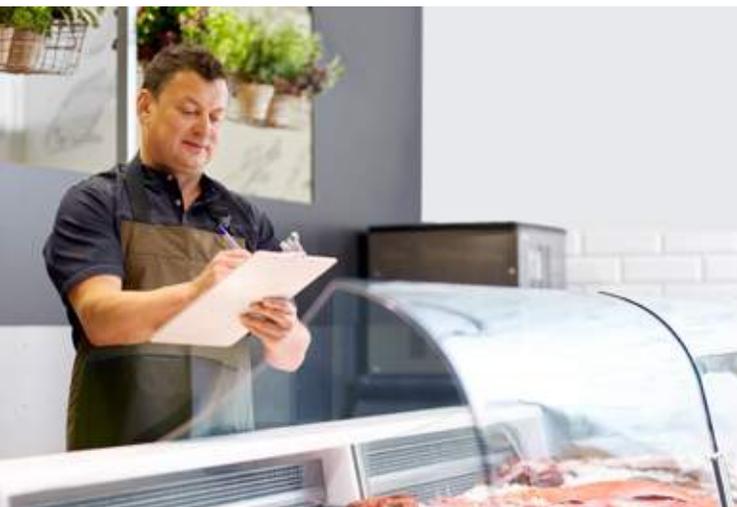
# Juntos

a magia acontece



#melhorjuntos





### ◀ COMO PLANEJAR O FUTURO DE UM NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO

Administrar um bar, um restaurante ou outro negócio de alimentação não é fácil. São muitas tarefas administrativas, uma rotina pesada, compra de matéria-prima, impostos, vigilância sanitária, clientes, funcionários... é muita coisa para ser gerenciada. Para se enfrentar tais desafios, é fundamental planejar o negócio.

Nesse curso gratuito da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel), você vai aprender a colocar seu negócio no papel e a criar um planejamento.



**CARGA HORÁRIA: 2 horas VALOR: gratuito**  
**INFORMAÇÕES: [bit.ly/31XQq5n](https://bit.ly/31XQq5n)**

### GESTÃO DA QUALIDADE E SEGURANÇA DOS ALIMENTOS ▶

Se você pretende se aprofundar na segurança alimentar do seu negócio, esse curso *on-line* da Abrasel, em parceria com o Sebrae, é uma ótima pedida! São quatro módulos: Higiene no ambiente de trabalho; Armazenamento de mercadorias; Pré-preparo e preparo de alimentos; Distribuição e transporte de alimentos. Todos são voltados especificamente para quem empreende no segmento de alimentação.



**CARGA HORÁRIA: 2 horas VALOR: gratuito**  
**INFORMAÇÕES: [bit.ly/31XQq5n](https://bit.ly/31XQq5n)**



Fotos: Shutterstock / Divulgação



### ◀ CONTROLE DE ESTOQUES EM ALIMENTOS E BEBIDAS

Esse curso *on-line* do Senac é indicado para proprietários, gerentes e funcionários de empreendimentos de alimentação que buscam aprimorar os conhecimentos sobre controle de estoque evitando o acúmulo ou a falta de produtos, dispendo de maior controle do espaço físico no estabelecimento e, por fim, minimizando prejuízos financeiros. As aulas podem ser iniciadas a qualquer momento e, a partir da inscrição, o aluno terá 35 dias corridos para concluir todo o curso.



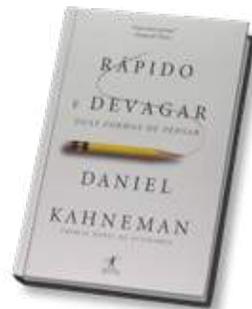
**CARGA HORÁRIA: 24h VALOR: R\$ 90**  
**INFORMAÇÕES: [bit.ly/30Zfajs](https://bit.ly/30Zfajs)**



### O MILAGRE DA MANHÃ

**Autor:** Hal Elrod

Que tal acordar uma hora mais cedo e dedicar esse tempo a desenvolver melhor seu potencial, tanto na vida pessoal quanto na profissional? Nesse *best-seller*, Hal Elrod explica os benefícios de se levantar da cama mais cedo para focar em seu desenvolvimento pessoal e, com isso, ficar mais perto de alcançar os principais objetivos e sonhos. Após a leitura, há um desafio orientando a colocar a mudança de hábitos e a nova rotina matinal em prática.



### RÁPIDO E DEVAGAR: DUAS FORMAS DE PENSAR

**Autor:** Daniel Kahneman

Nesse livro, o autor, que é ganhador do Prêmio Nobel de Economia, explica as duas formas como o pensamento humano se desenvolve: uma é rápida, intuitiva e emocional; a outra, mais lenta, deliberativa e lógica. O autor revela quando é válido ou não confiar na intuição, orienta sobre tomada de decisões nos negócios e na vida pessoal e apresenta diferentes técnicas para se proteger contra falhas mentais.



### DESAFIO 30 DIAS

Disponível para Android



Precisa de ajuda para tirar do papel as metas para o novo ano? Esse aplicativo tem como função ajudar você a desenvolver um hábito durante 30 dias, seja ele praticar exercícios, estudar mais ou qualquer outro. Durante esse período, o aplicativo o relembra dos objetivos e o incentiva a registrar os dias em que as tarefas foram cumpridas. Além disso, funciona como uma rede social, permitindo que outros usuários acompanhem suas conquistas.



### KEEP

Disponível para Android e iOS



Possivelmente um dos melhores aplicativos para gerenciamento de tarefas, o Google Keep permite que você registre tudo o que precisa, desde lembretes, listas de compras, assuntos para uma reunião ou qualquer outra anotação para nunca mais perder nenhum compromisso e nenhuma informação. O Keep é compatível com *smartphone*, *tablet* e computador e sincroniza as informações em todos os dispositivos.

# Novas UNIDADES

Confira como foi a inauguração das lojas do Assaí em Mesquita/RJ e em Parnaíba/PI

➤ **Laurentina Silva Oliveira** compareceu à inauguração buscando promoções em bebidas. Gostou tanto dos preços que só um carrinho quase não foi suficiente!



Loja Rio Dutra  
(Mesquita/RJ)



➤ **O casal Marcos Paulo Peixoto Leal e Mônica Souza Lima Leal** aproveitou a visita para conhecer toda a nova loja e fazer as compras do mês com mais economia.

➤ **Buscando preços baixos e variedade de produtos para fazer as compras do dia a dia para sua sorveteria, o comerciante Geraldo Angeleti saiu com o carrinho cheio!**





Clássica Masculina



Urbana Masculina

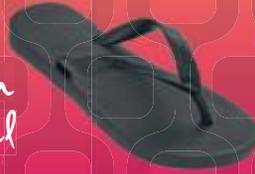


Clássica Feminina

Happy Feminina



Clássica Infantil



# Ipanema



Dakar



Jolie Infantil



Max Steel Infantil



R1 INK





◀ **Bruno dos Santos Costa e Gertan Costa Silva** já conheciam o Assaí Atacadista, mas a unidade mais próxima ficava a mais de 300 km de distância. Com a abertura da loja em Parnaíba, os dois já definiram o novo local de compras para abastecer os estoques!

▶ **A pequena Rainna Maria** compareceu à inauguração da unidade Assaí Parnaíba junto com a mãe, Glécia Andrade Costa, e ficou encantada com o tamanho da loja e a quantidade de produtos.



**Loja Assaí  
Parnaíba  
(Parnaíba/PI)**



◀ **Emanoel Deloci de Araújo** aproveitou para encher o carrinho na inauguração e contou que a loja agora será o principal destino para fazer suas compras.



# LIMPEZA SEM ESFREGA ESFREGA



**ALAGOAS**

**Assaí Arapiraca**  
Rua Maria Genusir Soares, 308  
(Rod. AL 220) - Planalto  
Telefone: (82) 3522-8600 / 3522-8602

**Assaí Maceió**  
Av. Menino Marcelo, s/n - Maceió  
Telefone: (82) 3334-4269 / 3334-3949

**AMAZONAS**

**Assaí Manaus**  
Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão  
(Grande Circular)  
Telefone: (92) 3247-2250 / 3247-2251

**Assaí Manaus II**  
Av. Efigênio Salles, 2.045 - Aleixo  
Telefone: (92) 3643-0600 / 3643-0602

**BAHIA**

**Assaí Calçada**  
Rua Luiz Maria - S/N - Calçada/ Salvador  
Telefone: (71) 3316-8750 / 3316-8751

**Assaí Camaçari Jorge Amado**  
Av. Jorge Amado, s/n, Jardim Limoeiro  
Telefone: (71) 3454-0250 / 3454-0251

**Assaí Feira de Santana**  
Av. Eduardo Frôes da Mota, s/n  
Feira de Santana  
Telefone: (75) 3626-3556 / 3624-1432

**Assaí Ilhéus**  
Estrada Una-Ilheus, 222  
(São Francisco) - Ilhéus/BA  
Telefone: (073) 3657-6650 / 3657-6651

**Assaí Jequié**  
Av. Cesar Borges, s/n - São Judas Tadeu  
Telefone: (73) 3526-7423 / 3526-7131

**Assaí Juazeiro da Bahia**  
Av. São João, s/n - Juazeiro  
Telefone: (74) 3614-2490 / 3614-2274

**Assaí Lauro de Freitas**  
Av. Santos Dumont, 2.239 -  
Lauro de Freitas  
Telefone: (71) 3289-9500 / 3289-9501

**Assaí Paulo Afonso**  
Av. do Aeroporto (BA - 210),  
S/N - Jardim Bahia - Paulo Afonso  
Telefone: (75) 3282-3900 / 3282-3901

**Assaí Paripe**  
Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador  
Telefone: (71) 3404-8450 / 3404-8451

**Assaí Vitória da Conquista**  
Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n  
Telefone: (77) 3425-0072 / 3425-0347

**Assaí Guanambi**  
BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),  
bairro São Sebastião  
Telefone: (77) 3452-4450 / 3452-4451

**Assaí Salvador Golf Club**  
Av. Aliomar Baleiro, s/n  
Bairro Pau da Lima (antigo Golf Club)  
Telefone: (71) 3282 - 0400 / 3282 - 0401

**CEARÁ**

**Assaí Bezerra de Menezes**  
Av. Bezerra de Menezes, 571 - Fortaleza  
Telefone: (85) 3533-4499 / 3533-4476

**Assaí Caucaia**  
Rodovia BR. 222, 6.970, Bloco A - Caucaia  
Telefone: (85) 3285-3739 / 3285-2966

**Assaí Fortaleza BR116 - Messejana**  
BR 116, km 04, próx. à Av. Oliveira Paiva  
Cidade dos Funcionários - Fortaleza  
Telefone: (85) 3251-4700 / 3251-4701

**Assaí Juazeiro do Norte**  
Av. Padre Cícero, 4.400 - Juazeiro do Norte  
Telefone: (88) 3571-4408 / 3571-3972

**Assaí Maracanaú**  
Av. Dr. Mendel Steinbruch com  
Av. do Contorno - Pajuçara  
Telefone: (85) 3383-5900 / 3383-5901

**Assaí Parangaba**  
Av. Godofredo Maciel, 86 - Fortaleza  
Telefone: (85) 3292-6416 / 3292-6422

**Assaí Sobral**  
Rodovia BR 222, 3.668  
Cidade Gerardo Cristino de Menezes  
Telefone: (88) 3614-0008 / 3614-4573

**Assaí Washington Soares**  
Av. Washington Soares, 5.657  
Fortaleza  
Telefone: (85) 3533-8200

**DISTRITO FEDERAL**

**Assaí Brasília Sul**  
Sia Trecho 12, Lote 105, loja 1  
Zona Industrial, s/n - Brasília  
Telefone: (61) 3233-1773 / 3233-2624

**Assaí Ceilândia**  
Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília  
Telefone: (61) 3372-8112 / 3373-6024

**GOIÁS**

**NOVA LOJA**  
**Assaí Anápolis**  
Av. Universitária, 765 - Anápolis  
Telefone: (062) 3310-8700 / 3310-8701

**Assaí Goiânia Buriti**  
Av. Padre Orlando Moraes, s/n - Goiânia  
Telefone: (62) 3280-7205 / 3280-7156

**Assaí Goiânia Independência**  
Av. Independência, s/n  
(ao lado do Parque Mutirama) -  
Goiânia - Setor Central  
Telefone: (62) 3243-5801 / (62) 3243-5802

**Assaí Goiânia Perimetral**  
Av. Perimetral Norte, 2.609  
Setor Vila João Vaz - Goiânia  
Telefone: (62) 3219-7850 / 3219-7855

**Assaí Goiânia Av. T9**  
Av. T-9, s/n - Jardim Europa  
(próximo ao Terminal Bandeira) - Goiânia  
Telefone: (62) 3219-8700

**Assaí Rio Verde**  
Rua João Moreira (Rodovia BR 60 -  
Vila Mariana) S/N Lote A - Rio Verde  
Telefone: (64) 3901-3150 / 3901-3151

**Assaí Valparaíso**  
BR 040 - Km 3 - sentido Luziânia  
Valparaíso de Goiás  
Telefone: (61) 3669-9850 / 3669-9851

**MATO GROSSO**

**Assaí Cuiabá**  
Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875  
Caxipó  
Telefone: (65) 3667-9287 / 3667-4850

**Assaí Rondonópolis**  
Av. Presidente Médici, 4.269  
Rondonópolis  
Telefone: (66) 3425-2167 / 3425-2171

**Assaí Várzea Grande**  
Av. Dom Orlando Chaves, s/n  
Telefone: (65) 3685-4737 / 3685-4739

**MATO GROSSO DO SUL**

**Assaí Campo Grande**  
Av. Fábio Zahran, 7.919 - Vila Carvalho  
Telefone: (67) 3342-6665 / 3342-6850

**Assaí Coronel Antonino**  
Rua Av. Consul Assaf Trad, s/n  
Campo Grande  
Telefone: (67) 3354-6000

**Assaí Dourados**  
Rua Coronel Ponciano, 785 - Terra Roxa  
Telefone: (67) 3416-2500 / 3416-2501

**MINAS GERAIS**

**Assaí Contagem**  
Av. João César de Oliveira 4.321  
Telefone: (31) 3198-3100 / 3198-3101

**Assaí Uberlândia**  
Av. Rondon Pacheco, 755 - Tabajaras  
Telefone: (34) 3299-4600 / 3299-4601

**PARÁ**

**Assaí Ananindeua**  
Rodovia BR 316, KM 9 - Próximo ao posto  
da Polícia Federal - Ananindeua  
Telefone: (91) 3262-8350 / 3262-8351

**Assaí Belém**  
Av. Independência com  
Rodovia Mário Covas - Coqueiro - Belém  
Telefone: (91) 3284-1551

**Assaí Castanhal**  
(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600  
Telefone: (91) 3412-4650 / 3412-4651

**NOVA LOJA**

**Assaí Parauapebas**  
Rodovia PA 275, S/N (Bairro Gleba Carajás  
III) - Parauapebas  
Telefone: (094) 3352-5250 / 3352-5251

**PARAÍBA**

**Assaí Campina Grande**  
Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade  
Telefone: (83) 3331-3507 / 3331-1984

**Assaí João Pessoa**  
Rua Motorista Aldovandro Amâncio  
Pereira, 51 - Ernesto Geisel - João Pessoa  
Telefone: (83) 3231-4722 / 3231-4392

**PARANÁ**

**Assaí Curitiba**  
Linha Verde (BR-116 - ao lado do  
Terminal Pinheirinho) - Pinheirinho  
Telefone: (41) 3567-5350 / 3567-5351

**Assaí Londrina**  
Av. Tiradentes, 4.650 - Londrina  
Telefone: (43) 3357-9026 / 3357-9131

**Assaí Londrina II**  
Av. Saul Elkind, 2.211  
Conjunto Vivi Xavier - Londrina  
Telefone: (43) 3294-4101 / (43) 3294-4102

**Assaí Maringá**  
Rua Rubens Sebastião Marin, 1.820  
Telefone: (44) 3472-3600 / 3472-3604

**PERNAMBUCO**

**Assaí Camaragibe**  
Av. Doutor Belminio Correia, 681  
Telefone: (81) 3456-8950 / 3456-8951

**Assaí Caruaru**  
Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores  
Telefone: (81) 3721-9597 / 3721-8591

**Assaí Garanhuns**  
Av. Prefeito Luiz Souto Dourado, 1.102  
Severiano Moraes Filho - Garanhuns  
Telefone: (87) 3762-2115 / 3763-6763

**Assaí Imbiribeira**  
Av. Marechal Mascarenhas  
de Moraes, 2.180 - Recife  
Telefone: (81) 3497-7350 / 3497-7351

**Assaí Jaboatão**  
Av. General Barreto de Menezes, 434  
Prazeres - Jaboatão dos Guararapes  
Telefone: (81) 3468-2765 / 3797-2400

**Assaí Paulista**  
BR 101, 5800 - Paulista  
Telefone: (81) 3437-8701 / 3437-8702

**Assaí Serra Talhada**  
Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, S/N -  
Telefone: (87) 3929-2850 / 3929-2851

**PIAUI**

**NOVA LOJA**  
**Assaí Parnaíba**  
Rodovia BR 343, 3.775 - Parnaíba  
Telefone: (86) 3315-7100 / 3315-7101

**NOVA LOJA**

**Assaí Picos**  
Rodovia BR 316, S/N (Belo Norte) - Picos  
Telefone: (089) 3415-0600 / 3415-0601

**Assaí Teresina**  
Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000  
(Av. Principal do Dirceu) - Teresina  
Telefone: (86) 3194-1250 / 3194-1251

**RIO DE JANEIRO**

**Assaí Alcântara**  
Rua Dr. Alfredo Becker, 605 - São Gonçalo  
Telefone: (21) 3706-0343 / 2601-1414

**Assaí Ayrton Senna**  
Av. Ayrton Senna 6.000 - Jacarepaguá  
Telefone: (21) 2110-7850 / 2110-7852

**Assaí Bangu**  
Rua Francisco Real, 2.050  
Rio de Janeiro  
Telefone: (21) 2401-9576 / 2401-6224

**Assaí Cabo Frio**  
Av. América Central, 900  
Telefone: (22) 2640-6450 / 2640-6451

**Assaí Campinho**  
Rua Domingos Lopes, 195 - Madureira  
Telefone: (21) 2450-2329 / (21) 2452-2686

**Assaí Campo Grande**  
Estrada do Mendanha, 3.457  
Telefone: (21) 3406-6968 / 3406-3811

**Assaí Ceasa**  
Av. Brasil, 19.001 - Irajá  
Telefone: (21) 2471-2029 / 2471-2169

**Assaí Duque de Caxias**  
Av. Governador Leonel de  
Moura Brizola, 2.973 - Vila Centenário  
Telefone: (21) 3780-5801 / 3780-5802

**Assaí Freguesia**  
Estrada de Jacarepaguá, 7.753  
Jacarepaguá  
Telefone: (21) 2447-8525 / 2447-6580

**Assaí Ilha do Governador**  
Av. Maestro Paulo Silva, 100  
Jardim Carioca  
Telefone: (21) 3383-8589

**Assaí Méier**  
R. Dias da Cruz, 371 Méier - Rio de Janeiro  
Telefone: (21) 3296-5050 / 3296-5051  
3296-5052

**Assaí Nilópolis**  
Av. Getúlio de Moura, 1.983 - Centro  
Telefone: (21) 2691-1972 / 2691-3696

**Assaí Niterói**  
Rua Benjamin Constant, 263  
Largo do Barradas  
Telefone: (21) 2625-6526

**Assaí Nova Iguaçu**  
Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448  
Nova Iguaçu  
Telefone: (21) 3770-9175 / 3770-9145

**Assaí Pilares**  
Av. Dom Hélder Câmara,  
6.350 - Pilares  
Telefone: (21) 3315-7200

**Assaí Rio Dutra**  
Rodovia Presidente Dutra, 10.521 (Bairro  
Industrial) - Mesquita/RJ  
Telefone: (21) 2797-1550 / 2797-1551

**Assaí Sabão Português**  
Av. Brasil, 2.251, bairro São Cristóvão  
Telefone: (21) 3295-2150 / 3295-2151

**Assaí Tijuca**  
Rua Uruguai, 329 - Rio de Janeiro  
Telefone: (21) 2238-1323

# UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO

100% NATURAL, SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR,  
SEM CONSERVANTES.



#PURAVERDADE



**RIO GRANDE DO NORTE**

**Assaí Natal**  
Av. Dão Silveira, s/n - Pitimbu - Natal  
Telefone: (84) 3218-9324 / 3218-5529

**Assaí São Gonçalo do Amarante**  
Av. Bacharel Tomaz Landim, s/n  
São Gonçalo do Amarante  
Telefone: (84) 3674-8450 / 3674-8452

**TOCANTINS**

**Assaí Palmas**  
Av. Joaquim Teotônio Segurado, S/N  
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas  
Telefone: (63) 3228-2900 / 3228-2901

**SÃO PAULO**

**ALTO TIETÊ**  
**Assaí Brás Cubas**  
Av. Henrique Peres, 1.330 -  
Mogi das Cruzes  
Telefone: (11) 4738-7300 / 4738-7301

**Assaí Itaquaquecetuba**  
Estrada São Paulo/Mogi, 3.810  
Telefone: (11) 4642-9611 / 4642-5681

**Assaí Mogi das Cruzes**  
Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes  
Telefone: (11) 4790-6092 / 4790-610

**Assaí Suzano**  
Rua Prudente Moraes, 1.751 - Suzano  
Telefone: (11) 4741-1211 / 4741-1577

**GRANDE SÃO PAULO**

**Assaí Água de Haia**  
Av. Água de Haia, 2.636  
Parque das Paineiras  
Telefone: (11) 2046-6.220

**Assaí Aricanduva**  
Av. Aricanduva, 5.555 - Aricanduva  
Telefone: (11) 2723-2350 / 2723-2351

**Assaí Barra Funda**  
Av. Marquês de São Vicente, 1.354 -  
Barra Funda - São Paulo  
Telefone: (11) 3611-1658

**Assaí Carapicuíba**  
Av. Desembargador Dr. Eduardo Cunha de  
Abreu, 1.455 - Vila Municipal - Carapicuíba  
Telefone: (11) 4189-9601 / 4189-9602

**Assaí Casa Verde**  
Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1.927  
Casa Verde - São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5262 / 3411-5250

**Assaí Cidade Dutra**  
Av. Senador Teotônio Vilela, 2.926 - Jardim  
Iporanga - Cidade Dutra  
Telefone: (11) 5970-5901

**Assaí Cotia**  
Estrada do Embú, 162 - Jardim Torino -  
Cotia  
Telefone: (11) 2159-4650 / 2159-4655

**Assaí Diadema**  
Av. Piraporinha, 1.144 - Vila Nogueira  
Telefone: (11) 4070-8701 / 4070-8702

**Assaí Guarulhos Dutra**  
Av. Anello Praticci, 494  
Jd. Santa Francisca - Guarulhos  
Telefone: (11) 3411-5700 / 3411-5706

**Assaí Guarulhos Jamil João Zarif**  
Av. Jamil João Zarif, 689  
Jardim Santa Vicência  
Telefone: (11) 2402-8950 / 2402-8951

**Assaí Embu das Artes**  
Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro  
Embu das Artes  
Telefone: (11) 4778-9600 / 4778-9601

**Assaí Fernão Dias**  
Rodovia Fernão Dias, s/n, km 86,4  
São Paulo  
Telefone: (11) 2242-4668 / 2242-4123

**Assaí Freguesia do Ó**  
Av. Santa Marina, 2.100 - São Paulo  
Telefone: (11) 3932-3415 / 3932-2609

**Assaí Giovanni Pirelli**  
Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221  
Santo André  
Telefone: (11) 4458-0904 / 4458-2828

**Assaí Guaianases**  
Estrada Dom João Nery, 4.031 - São Paulo  
Telefone: (11) 3052-1349 / 3052-1347

**Assaí Jandira**  
Av. Alziro Soares, 20  
(próximo à estação Jardim Silveira)  
Telefone: (11) 4772-1400 / 4772-1401

**Assaí Itaquera**  
Av. Sylvio Torres, 190 - São Paulo  
Telefone: (11) 3544-6482 / 3544-6450

**Assaí Jabaquara**  
Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo  
Telefone: (11) 5011-5673 Ramal 19

**Assaí Jaçanã**  
Av. Luís Stamatis, 35 - São Paulo  
Telefone: (11)3544-6550

**Assaí Jacu Pêssego**  
Av. Jacu Pêssego, 750 - São Paulo  
Telefone: (11) 2523-9360 / 2523-9361

**Assaí Jaguaré**  
Av. Jaguaré, 925 - São Paulo  
Telefone: (11) 3714-6815 / 3714-1357

**Assaí Jaraguá/Taipas**  
Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535  
telefones: (11) 3944-6801 / 3944-6802

**Assaí João Dias**  
Av. Guido Caloi, 25 - São Paulo  
Telefone: (11) 2755-7555 / 2755-7556

**Assaí Manilha**  
Rua Manilha, 42 - São Paulo  
Telefone: (11)3411-5155 / 2295-8847

**Assaí Marginal Tietê-Penha**  
Av. Condessa Elisabete de Robiano, 5.500  
São Paulo  
Telefone: (11) 2641-0947 / 2641-2266

**Assaí Mauá**  
Av. Antônia Rosa Fioravante, 3.270  
São Paulo  
Telefone: (11) 4544-0900 / 4544-0901

**Assaí Nordestina**  
Av. Nordestina, 3.077 - São Paulo  
Telefone: (11) 2928-4651 / 2928-4650

**Assaí Osasco**  
Av. dos Autonomistas, 1.687 - Vila Yara  
Telefone: (11) 3411-5600 / 3411 5611

**Assaí Pirajussara**  
Av. Ibirama, s/n - Taboão da Serra  
Telefone: (11) 4138-1580 / 4138-1044

**Assaí Ribeirão Pires**  
Av. Francisco Monteiro, 1.941  
Ribeirão Pires  
Telefone: (11) 4825-1995

**Assaí Santa Catarina**  
Av. Santa Catarina 1.672  
Vila Santa Catarina - São Paulo  
Telefone: (11) 5671-8501 / (11) 5671-8502

**Assaí Santo Amaro**  
Av. das Nações Unidas, 21.883  
São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5408 / 3411-5405

**Assaí Santo André**  
Rua Visconde de Taunay, 216  
Santo André  
Telefone: (11) 3468-4702 / 3468-4700

**Assaí Santo André Bala Juquinha**  
Av. dos Estados, 1.155, Parque Central  
Telefone: (11) 4976-9800 / 4976-9801

**Assaí São Bernardo do Campo**  
Av. Piraporinha, 680 - Planalto  
Telefone: (11) 3411-5650 / 3411-5662

**Assaí São Caetano do Sul**  
Rua Senador Vergueiro, 428  
Telefone: (11) 4224-2853 / 4224-2150

**Assaí São Mateus**  
Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo  
Telefone: (011) 2010-1200 / 2010-1201

**Assaí São Miguel**  
Av. Marechal Tito, 1.300 - São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5300 / 3411-5311

**Assaí São Miguel II**  
Av. São Miguel, 6.818 - Vila Norma  
São Paulo  
Telefone: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

**Assaí Sapopemba**  
Av. Sapopemba, 9.250 - São Paulo  
Telefone: (11) 2197-1500

**Assaí Sezefredo Fagundes**  
Av. Coronel Sezefredo Fagundes, 535 -  
Tucuruvi - São Paulo  
Telefone: (11) 2262-9830 / 2262-9831

**Assaí Taboão da Serra**  
Av. Felício Barutti, 3.040 - Jardim Mirna  
Telefone: (11) 4771-8547 / 4771-8711

**Assaí Tatuapé**  
Av. Condessa Elisabete de Robiano,  
2.176/2.186 - São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5450 / 3411-5460

**Assaí Teotônio Vilela**  
Av. Senador Teotônio Vilela, 8.765  
Jardim Casa - São Paulo  
Telefone: (11) 5922-9300 / 5922-9301

**Assaí Vila Luzita**  
Av. Capitão Mario Toledo de Camargo, s/n  
(em frente a Igreja Batista do Calvário)  
Vila Luzita - Santo André  
Telefones: (11) 4452-7901 / 4452-7902

**Assaí Vila Sônia**  
Av. Professor Francisco Morato, 4.367 -  
Vila Sônia - São Paulo  
Telefone: (11) 3411-5550 / 3411-5556

**INTERIOR**

**Assaí Bauru**  
Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06  
Centro - Bauru  
Telefone: (14) 3222-4152 / 3212-4605

**Assaí Campinas**  
Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Amoreiras  
Telefone: (19) 3223-2877

**Assaí Campinas Centro**  
Av. Senador Saraiva, 835 - Centro -  
Campinas  
Telefone: (19) 3274-3100 / 3274-3101

**NOVA LOJA**  
**Assaí Indaiatuba**  
Av. Francisco de Paula Leite, 2242 -  
Indaiatuba  
Telefone: (19) 3816-9800 / 3816-9801

**Assaí Jundiaí**  
Rua Quinze de Novembro, 430 - Jundiaí  
Telefone: (11) 2136-0406 / 2136-0405

**Assaí Limeira**  
Rua José Bonifácio, 149 - Limeira  
Telefone: (19) 2114-9850

**Assaí Paulínia**  
Av. José Paulino, 2.600 - Jardim América  
Telefone: (19) 3833-0760 / 3833-0761

**Assaí Piracicaba**  
Rua Regente Feijó, 823, Centro  
Telefone: (19) 3436-6400 / 3436-6401

**Assaí Presidente Prudente**  
Av. Joaquim Constantino, 3.025  
Presidente Prudente  
Telefone: (18) 3908-4449 / 3908-4417

**Assaí Ribeirão Preto**  
Av. Presidente Castelo Branco, 2.395  
Parque Industrial Lagoinha  
Ribeirão Preto  
Telefone: (16) 3211-5706 / 3211-5700

**Assaí Ribeirão Preto Rotatória**  
Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto  
Telefone: (16) 3624-8654 / 3624-8651

**Assaí Rio Claro**  
Av. Tancredo Neves, 450 - Rio Claro  
Telefone: (19) 2111-2157 / 2111-2151

**Assaí São José dos Campos**  
Av. Dr. Sebastião Henrique da Cunha  
Pontes, 4.600 - São José dos Campos  
Telefone: (12) 3570-0121 / 3570-0122

**Assaí Sorocaba**  
Rodovia Raposo Tavares, s/n - Vila Artura  
Telefone: (15) 3388-3000 / 3388-3006

**Assaí Sorocaba Itavuvu**  
Av. Itavuvu, 1.766 - Sorocaba  
Telefone: (11) 3239-3204

**Assaí Taubaté**  
Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova)  
Taubaté/SP  
Telefone: (012) 3625-3550 / 3625-3551

**LITORAL**

**Assaí Caraguatatuba**  
Av. Prisciliana de Castilho, 840 - Caputera  
Telefone: (12) 3897-5614 / 3897-5600

**Assaí Praia Grande**  
Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboçu  
Telefone: (13) 3471-8475 / 3494-7792

**Assaí Praia Grande II**  
Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511 -  
Tude Bastos  
Telefone: (13) 3473-6686 / 3473-7524

**Assaí Praia Grande Jd Glória**  
Av. Min. Marcos Freire, s/n  
(entre túneis 18 e 19)  
Telefone: (13) 3596-9501 / 3596-9502

**Assaí Santos**  
Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 - Saboó  
Telefone: (13) 3296-2100

**Assaí São Vicente**  
Av. Antonio Emmerich, 245  
Próximo ao 2º BC - São Vicente  
Telefone: (13) 3569-1920 / 3569-1921

**SERGIPE**

**Assaí Aracaju**  
Rua Simeão Aguiar, 430 - José  
Conrado de Araújo - Aracaju  
Telefone: (79) 3209-8000 / 3209-8001

**Assaí Itabaiana**  
Av. Eduardo Paixão Rocha, 1.667  
Porto - Itabaiana  
Telefone: (79) 3432-9250 / 3432-9252

Confira a lista completa  
de lojas também no site  
[assaí.com.br/nossaslojas](http://assaí.com.br/nossaslojas)





PARA **TODOS**  
OS BOLSOS E TODAS  
AS **HORAS**



**PEPSICO**



# NOVO Baby Dove Hidratação Glicerificada

Até 3x mais glicerina\*



Hipoalergênico



pH neutro



Suave até para o primeiro banho

