

REVISTA

assai.com.br

# ASSAÍ

#70  
2025

*Bons Negócios*

## VIRANDO O JOGO

Seu Milton criou  
uma receita única  
e conquistou  
turistas e  
moradores de  
Salvador (BA)

**COMO  
FUNCIONA**  
Saiba o que é  
preciso para  
montar um  
minimercado  
ou mercearia  
de bairro

## GERAÇÃO EMPREENDEDORA

Ana Carolina, de 26 anos, representa um grupo  
crescente de jovens que apostam no próprio negócio

ACADEMIA ASSAÍ: Gestão financeira para empreendedores



# Linguiça Aurora. Experimentou? Ficou mal-acostumado.



**Quem conhece sabe.  
Linguiça é Aurora.**

[/auroraalimentos](https://www.instagram.com/auroraalimentos/)

[/auroraalimentosoficial](https://www.facebook.com/auroraalimentosoficial)

[www.auroraalimentos.com.br](http://www.auroraalimentos.com.br)

\*Fonte: Nielsen Retail Index, Linguiças Frescas, T.Brasil, Ano móvel até Dez/24.

**AURORA COOP** 0800 0113500  
[sac@auroracoop.com.br](mailto:sac@auroracoop.com.br)



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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA  
NAS REDES SOCIAIS

- [assaiatacadistaoficial](#)
- [@assaiatacadistaoficial](#)
- [assaioficial](#)
- [assaioficial](#)
- [Assaí Atacadista](#)

TRABALHE CONOSCO  
[assai.gupy.io](http://assai.gupy.io)

## EXPEDIENTE

### Conselho editorial Assaí

**CEO** Belmiro Gomes **Vice-Presidente Comercial e de Logística** Wlimir dos Anjos **CMO - Marketing & Dados** Marly Yamamoto Lopes

### Revista publicada por Megamídia Group

**CEO** Celso A. Hey **Coordenador de Projeto** Lucas Cintra **Revista Assaí Bons Negócios - Coordenação e edição** Manoela Leão **Diagramação** Suellen Winter  
**Colaboradora da Edição** Vania Nocchi **Foto capa** © Seis2 Produções **Revisão** Rodrigo Castelo **Atendimento Publicitário** Paula Pirog e Antonella Cespedes

**Dúvidas e Sugestões** [redacao@megamidia.com.br](mailto:redacao@megamidia.com.br) - Av. Iguaçu, 2.820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - [megamidia.com.br](http://megamidia.com.br)  
**Impressão** Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida

# Protagonismo JOVEM



Chegamos à 70ª edição da **revista Assaí Bons Negócios** trazendo um tema inspirador: o protagonismo dos jovens no empreendedorismo brasileiro. Esta edição é um convite para celebrar a força, a criatividade e a coragem de quem decide empreender cedo, mesmo diante de tantos desafios.

Na capa, temos a Ana Carolina, de apenas 26 anos, fundadora da Anacá Confeitaria Saudável. Ela uniu hábitos saudáveis e paixão por doces para criar o negócio, que tem tudo a ver com sua personalidade. Essa trajetória é contada na seção "Meu Negócio, Minha História". Já na editoria "Meu Assaí", você vai conhecer a Bia, que aos 22 anos foi vencedora da etapa regional do **Prêmio Academia Assaí 2024**, com brownies que fazem sucesso em Trindade (GO).

Para apoiar esse movimento, trazemos dicas de engajamento no TikTok, rede social que vem transformando a forma de comunicar e de vender e é uma vitrine capaz de alcançar milhares de possíveis clientes. E mais: explicamos o que é necessário para vender comida na rua dentro das formas legais e lembramos a importância de usar planilhas de gestão para organizar o negócio de forma simples e eficiente.

Destacamos, ainda, os mercadinhos e as mercearias. Esses comércios essenciais, pre-

sentes em bairros, vilas e comunidades de todo o Brasil, fortalecem os laços entre os moradores e impulsionam a economia local. E na "Viagem Gastronômica", desembarcamos em Goiânia (GO), cidade vibrante que oferece uma experiência culinária autêntica, refletindo a alma generosa e acolhedora do povo goiano.

Você também vai conhecer ações do Assaí que reforçam nosso compromisso com o desenvolvimento sustentável e com a prosperidade dos brasileiros. Por meio de iniciativas que promovem educação, inclusão e oportunidades, seguimos ao lado de quem empreende, ajudando a construir caminhos mais justos e promissores para todos.

Como sempre, reunimos conteúdos que informam, inspiram e fortalecem negócios. Afinal, acreditamos que toda boa ideia merece apoio para crescer – seja ela criada por quem tem décadas de experiência ou por quem está apenas começando.

Esperamos que esta edição motive você a seguir com coragem e criatividade em sua jornada empreendedora.

Boa leitura!

**Belmiro Gomes**  
CEO do Assaí Atacadista



# Sumário

## 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes digitais do Assaí

## 12 ESPECIAL

Cada vez mais jovens apostam no próprio negócio e encontram no setor de alimentação um caminho de oportunidades

## 20 BRASIL AFORA

Além do brigadeiro: docinhos de festa cheios de tradição e regionalidade em cada canto do país

# 16

## MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Ana Carolina começou vendendo doces caseiros e hoje é proprietária da Anacá Confeitaria Saudável



## 24 COMO FUNCIONA

Minimercados e mercearias: praticidade no dia a dia e fortalecimento da economia local

## 26 VIAGEM GASTRONÔMICA

Do pequi ao empadão, Goiânia oferece uma culinária regional autêntica com sabores intensos e sertanejos

## 28 RADAR

Negócio organizado: planilhas simples e úteis ajudam a melhorar a gestão da empresa

# 30

## MEU ASSAÍ

Aos 23 anos, Beatriz venceu a etapa regional do Prêmio Academia Assaí 2024 e se prepara para o futuro

# BATATINHA CROCANTE?

*Não tem segredo.  
Tem MAIZENA®*



# Sumário

38

## TEM POTENCIAL

Kits gastronômicos: oportunidade de negócio garante praticidade e evita o desperdício



54

## VIRANDO O JOGO

Com receita exclusiva de suco de limão com coco, Seu Milton conquistou clientes anônimos e famosos

## 50 ACADEMIA ASSAÍ

Educação financeira para empreendedores: é preciso organizar as contas e cuidar da mente

## 52 SUSTENTABILIDADE

Planejar as compras, reduzir os excessos e valorizar as boas escolhas: pratique o consumo consciente

## COLUNA DA SOL

60 Ser uma marca premiada é motivo de felicidade para qualquer empresa, e aqui no Assaí não poderia ser diferente

## NOSSAS LOJAS

62 Confira todas as lojas Assaí pelo Brasil e encontre a mais próxima para fazer suas compras com muita economia

## 34 DEIXE AQUI SEU LIKE

Visibilidade no TikTok: confira dicas para negócios e aproveite o alcance da ferramenta

## 42 PATROCÍNIOS

O Círio de Nazaré é uma das maiores manifestações religiosas do mundo e uma oportunidade para empreendedores

## 44 ASSAÍ RESPONDE

Empreender com comida de rua exige atenção às regras para garantir um negócio seguro e em conformidade com a legislação





Chocolate Oficial da Formula 1®

# PROMOÇÃO break da Torcida



Concorra a:

Experiência épica com  
**Gabriel Bortoleto** +

1 par de ingressos  
**Paddock Club™**  
FORMULA 1® GRANDE PRÊMIO DE SÃO PAULO 2025

e ainda



**Sorteio**  
pares de  
ingressos  
arquibancada\*\*



**Prêmios**  
exclusivos  
na hora

É fácil participar:



Cadastre  
a nota fiscal  
no **site**



**Pronto!**  
Já está  
concorrendo

Saiba mais e cadastre-se em:  
[www.euqueronestle.com.br/promo/kitkat](http://www.euqueronestle.com.br/promo/kitkat)

Período de Participação: de 07/08/2025 até as 18h (horário de Brasília) do dia 29/09/2025. \*Consulte os produtos participantes, os Regulamentos completos e os Certificados de Autorização SPA/MF no site [www.euqueronestle.com.br/promo/kitkat](http://www.euqueronestle.com.br/promo/kitkat) antes de participar. \*\*Esses ingressos não dão direito a qualquer custo adicional por parte da Promotora. Os menores de 18 anos deverão, obrigatoriamente, ser acompanhados de um responsável, seja ele o contemplado ou o acompanhante, conforme Regulamento e regras do evento. Guarde todos os comprovantes fiscais originais cadastrados. Imagens meramente ilustrativas.



# + informação

Confira os posts mais acessados no blog do Assaí e no portal da Academia Assaí!



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



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

## ACADEMIA ASSAÍ

### CURSO GRATUITO DE GESTÃO FINANCEIRA

Para pequenos empreendedores do setor de alimentação, manter as finanças organizadas é essencial para evitar prejuízos e tomar decisões mais acertadas. Este post da Academia Assaí apresenta o curso gratuito Gestão Financeira, que ensina como controlar o caixa, separar despesas e utilizar ferramentas digitais, como o Livro Caixa e aplicativos, para melhorar o planejamento e aumentar a lucratividade. O conteúdo mostra o que você vai aprender ao longo das aulas e como acessar o curso de forma simples e gratuita, com orientações práticas para aplicar no dia a dia do seu negócio.



**CONFIRA EM**  
[academiaassai.com.br/noticias](http://academiaassai.com.br/noticias)



## BLOG ASSAÍ

### MASSAS PARA BOLOS DE ANIVERSÁRIO

A massa é o primeiro passo para preparar bolos de aniversário deliciosos – para vender ou surpreender alguém. Neste post do Blog Assaí, você encontra cinco receitas versáteis com o passo a passo para fazer a base de bolos tradicionais, bolos gelados e até cupcakes. Além de serem fáceis de fazer, essas massas são ideais para rechear, decorar e criar diferentes combinações de sabores. As opções são versáteis e, com a ajuda da criatividade, podem ajudar a ampliar as possibilidades de negócio. Uma seleção perfeita para quem deseja empreender na confeitoria ou aperfeiçoar suas criações.



**CONFIRA EM**  
[assai.com.br/blog](http://assai.com.br/blog)

**LEIA MAIS** Acesse o site [assai.com.br](http://assai.com.br) e confira outros conteúdos importantes para o seu negócio!

# CHAMYTO

## É COISA DE GÊNIO



COM LACTOBACILOS  
VIVOS\* PARACASEI  
E FONTE DE ZINCO



ONDE TEM CHAMYTO TEM CUIDADO

\*COMO TODO LEITE FERMENTADO

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

NOVO



# LIMPEZA **MILAGROSA**

---

remove 100% da sujeira  
difícil **sem esforço**

sinta o milagre acontecer





# Empreendedorismo JOVEM

*A nova geração está apostando no próprio negócio e encontra no setor de alimentação um caminho de oportunidades*

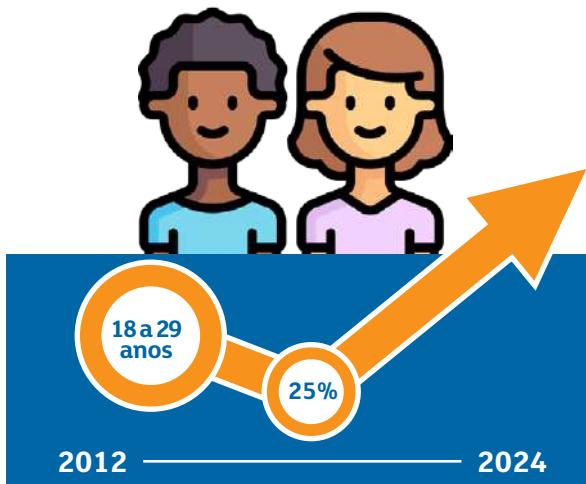
**O**s números confirmam: montar um negócio tem sido uma escolha cada vez mais comum entre os jovens brasileiros. Segundo levantamento feito pelo Sebrae com base na Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD), o número de empreendedores com idade entre 18 e 29 anos cresceu 25% entre 2012 e 2024.

Atualmente, o setor de alimentação emprega 4,79 milhões de pessoas, representando um segmento que serve como porta de entrada para o mercado de trabalho – e, para muitos, como um trampolim para empreender. Pequenos negócios, muitas vezes, exigem pouco investimento e podem começar de casa, fatores que chamam atenção de quem deseja dar os primeiros passos.



## POR QUE ELES SE DESTACAM?

**Em um cenário no qual a conexão com o público vai muito além do atendimento presencial, ter familiaridade natural com a tecnologia e estar em sintonia com os valores do consumidor atual são diferenciais importantes.**



**O número de empreendedores com idade entre 18 e 29 anos cresceu 25% entre 2012 e 2024, segundo o Sebrae.**

### ■ Presença digital

Os jovens dominam o ambiente digital, afinal, eles crescem conectados. Por isso, saem na frente quando o assunto é transformar ferramentas digitais em aliadas do negócio para fortalecer a marca, engajar e, claro, vender.

### ■ Conectados com o presente

A geração atual entende que propósito e autenticidade importam e aplica isso em seus negócios, posicionando-se com clareza e oferecendo experiências personalizadas. Assim, a chance de conquistar e fidelizar clientes é maior.

## O QUE ESTÁ EM ALTA?

**Estar atento às tendências alinhadas aos novos hábitos de consumo pode ser uma estratégia eficaz para conquistar os consumidores atuais.**



### Comida de verdade:

cada vez mais pessoas buscam opções saudáveis, naturais e menos processadas.



### Sustentabilidade:

embalagens sustentáveis e fornecedores locais podem influenciar na decisão de compra.



### Personalização:

opções personalizadas e produtos para pessoas com restrições estão ganhando espaço.



### Digitalização:

cardápio on-line, pagamento por link, atendimento por chat e conteúdo nas redes facilitam a escolha. >>

## FORMATOS MODERNOS COM SABOR E ATITUDE

O setor de alimentação é uma opção para quem está começando a empreender, porque oferece muitas possibilidades: é possível começar na cozinha de casa, vender no próprio bairro, na faculdade, testar ideias e usar as redes sociais como ferramenta de marketing e até para fazer vendas diretas. Veja algumas tendências:



### ■ Dark kitchens 100% digitais

Cozinhas que operam apenas para entrega e usam plataformas como redes sociais, marketplaces e *apps* de entrega como únicas ferramentas para realizar o atendimento aos clientes e finalizar as vendas.

### ■ Comida saudável e sustentável

Marmitas, bowls, sucos, lanches e outros produtos que usam ingredientes locais e sazonais, aproveitamento integral dos alimentos e opções inclusivas (como itens veganos, sem glúten, zero adição de açúcares etc.).

### ■ Gastronomia afetiva e artesanal

Produtos que podem ser produzidos em pequena escala e que têm apelo emocional: bolos e doces caseiros, conservas, compotas, caldos, pratos com um toque de “comida de mãe”, pães de queijo e tortas tradicionais.

### ■ Personalização de experiências

No estilo “monte o seu”, lanches, sopas, bowls, massas, tapioca, omeletes, açaí, cafés especiais e pizzas são alguns exemplos de produtos que podem ser personalizados pelo cliente a partir de cardápios adaptáveis.

### ■ Negócios híbridos: comida + conteúdo

Empreendedores que cozinham, ensinam e produzem conteúdo nas redes sociais, compartilhando receitas, bastidores de criação, dicas, estilo de vida. Isso gera comunidade, engajamento e fidelização. 



TUDO  
100%  
gratuito

# FAÇA SEU NEGÓCIO DE ALIMENTAÇÃO DECOLAR!



 Encontre o curso certo para você:

• MARKETING E VENDAS • GESTÃO FINANCEIRA

• DA RAIZ À MESA:  
PROSPERANDO COM A  
GASTRONOMIA AFRO-  
BRASILEIRA

e muito  
mais!

**CADASTRE-SE NO PORTAL DA ACADEMIA ASSAÍ** 

e inicie agora a jornada que vai transformar o seu negócio!

ACADEMIAASSAI.COM.BR



 @academiaassaioficial

 academiaassai

## PATROCINADORES:

 Bauducco

 Arrifana

 ANACONDA

 BELARINA  
Alimentos

 Cepéa

 Campo Belo

 Buba Lixo

 Guarana  
ANTARCTICA

 ekma

 FLEISCHMANN

 Gormes

 Harald

 Kifabor

 IACTA

 Nestle  
PROFESSIONAL

 Predilecta

 PEPSICO

 PILÃO

 Qualimax

 S

 Unilever  
Food Solutions

 Yoki

 INSTITUTO  
ASSAÍ

 ASSAÍ  
ATACADISTA

# Hábito que virou NEGÓCIO

*Os doces saudáveis criados pela jovem Ana Carolina se transformaram em uma empresa com propósito, que conquista pela qualidade e pelo cuidado em cada detalhe*



Ana Carolina Prado

**A**nacá Confeitaria Saudável nasceu por acaso, mas tem tudo a ver com a essência da jovem Ana Carolina Prado, de apenas 26 anos. Durante a pandemia, ela passou por alguns problemas de saúde e, em busca de mais qualidade de vida, mudou seus hábitos alimentares, passando a preparar suas próprias refeições com ingredientes saudáveis.

As sobremesas, preparadas na cozinha de casa, acabaram se transformando em um pequeno negócio. Com o apoio de uma amiga, os doces ganharam uma página no Instagram e começaram a ser entregues de porta em porta. Hoje, a Anacá soma mais de 33 mil seguidores na rede social, que funciona como vitrine para as novidades e os bastidores do negócio.

**“Estar na posição em que estou é o que sempre sonhei - tanto profissionalmente quanto pessoalmente”**

*Ana Carolina Prado,  
proprietária da Anacá  
Confeitaria Saudável*

## Os desafios DA MUDANÇA

O primeiro modelo de negócio durou pouco - ao concluir o curso de Direito, Ana Carolina optou pela carreira jurídica. "Trabalhei por um ano, mas não me encontrei. Decidi ir para São Paulo fazer um curso de confeitearia saudável porque, como consumidora, sentia falta dessa proposta no interior. Foi então que tive um 'start', montei o negócio em Piracicaba (SP) e, a partir daí, esse sonho começou", revela.

No entanto, diante dos desafios de abrir uma confeitearia saudável aos 22 anos, as dúvidas começaram a surgir: "Será que fiz a escolha certa? Será que no Direito eu passaria por isso? Ainda era algo em que eu não tinha confiança - e que, além de tudo, eu teria que provar para todo mundo que era o caminho certo". E provou.

Hoje, a confeitearia tem nove funcionários e atende a cerca de 3 mil pedidos por mês. Entre os clientes, estão famosos como os cantores Sorocaba (da dupla com Fernando) e Zezé Di Camargo (da dupla com Luciano). "Estar na posição em que estou é o que sempre sonhei - tanto profissionalmente quanto pessoalmente - com a minha equipe dos sonhos, meus clientes felizes e minha família confortável", comemora. >>

**Cheesecake de frutas vermelhas**  
- composta por uma deliciosa massinha feita de amêndoas, creme de macadâmia e geleia de frutas vermelhas artesanal. Livre de açúcar, glúten, lactose e polióis, e ainda é vegana!





## JUVENTUDE COM PROPÓSITO

Aos 26 anos, Ana Carolina comanda a Anacá com a maturidade de quem sabe exatamente o que quer oferecer aos seus clientes. Determinada, sempre foi dedicada em tudo o que se propôs a fazer. "Sou daquelas pessoas que, quando pegam algo, vão até o fim, sabe? No começo, o que me movia era não desistir", conta.

Com o crescimento da marca e a rotina cada vez mais intensa, a empreendedora percebeu que sua motivação vinha, sobretudo, das pessoas ao seu redor: "Hoje, o que me move são meus clientes, minha equipe e minha família. Saber que tem gente acreditando e confiando em mim."

Essa rede de apoio, segundo ela, é parte essencial da energia que coloca todos os dias na confeitoria. Liderando uma equipe e atenta a cada detalhe, Ana Carolina já acorda pensando nos próximos passos: "Acordo todos os dias com um desafio na cabeça e, quando vejo, já estou lá." A rotina é puxada, mas, para ela, cheia de sentido.

Mais do que um negócio, a Anacá se tornou uma extensão de sua identidade. O comprometimento com a entrega, o carinho nos processos e o cuidado com os detalhes mostram que juventude e profissionalismo podem, sim, caminhar juntos. "É uma rotina da qual não me imagino sem", resume, com a convicção de quem está exatamente onde deveria estar.



***O comprometimento com a entrega, o carinho nos processos e o cuidado com cada detalhe mostram que juventude e profissionalismo podem, sim, caminhar juntos.***

## INSPIRAÇÃO

Para Ana Carolina, a faculdade foi um passo importante, que lhe proporcionou maturidade e conhecimento para enfrentar os desafios da vida e do empreendedorismo: “O Direito me fez crescer como pessoa. Me deu estrutura e bagagem para lidar com as coisas da vida. Me deu noção básica de como funciona um negócio — contratos, escrita, fala, postura... até mesmo nas redes sociais”.

A trajetória, no entanto, nunca foi fácil. “Empreender é viver uma vida de desafios em formas diferentes”, reflete. Começar do zero, ainda tão jovem, sem experiência e com muitas dúvidas, nunca a fez desistir. Para quem pensa em seguir o próprio caminho e empreender, ela aconselha: “Apenas comece. Nunca estará perfeito, e você nunca vai encontrar o ‘momento certo’. Comece, não desista e tenha persistência. As coisas acontecem do jeitinho que têm que acontecer.” Com essa determinação, Ana Carolina não só se realiza profissionalmente, como também inspira uma geração a acreditar no próprio potencial. ☺



**saiba mais**

 [@anaca.confeitaria](https://www.instagram.com/anaca.confeitaria)



# Além do BRIGADEIRO

*Do camafeu ao bombom fino de cupuaçu, sabores regionais dividem espaço com os clássicos em festas e revelam a identidade de cada região do país*

**N**o Brasil, festa boa tem que ter docinho. Em aniversários, noivados, casamentos, batizados e outras celebrações, a mesa de doces é sempre uma atração à parte – e não há quem resista. Mas, apesar dos clássicos brigadeiro, beijinho e cajuzinho, outras receitas contam histórias com ingredientes regionais e releituras que misturam tradição e inovação. Pelo país, a criatividade decora e adoça as festas com sabores que traduzem a identidade de cada região – uma verdadeira viagem em pequenas porções.



## REGIÃO NORDESTE

Em versões mini, redondas ou quadradinhos, o tradicional **bolinho de rolo** pernambucano está nas mesas nordestinas embalado com lacinhos coloridos ou como lembrança de festas de aniversário, noivado e até casamento.

A cocada, que também é um doce tradicional, aparece em versões cremosas – servidas no copinho – ou enrolada, como beijinho. Já a queijadinhada, patrimônio imaterial de São Cristóvão (SE), aparece em receitas de brigadeiro gourmet, unindo o sabor regional ao estilo contemporâneo dos docinhos de festa.



Fotos: Shutterstock / IA com ChatGPT

## REGIÃO NORTE

Na região Norte, o açaí tem seu lugar cativo e também virou receita de docinho de festa, especialmente em versões mais elaboradas como o **brigadeiro de açaí**. Naturalmente colorido, o fruto típico da região aparece em doces enrolados ou cremosos nas mesas de aniversário e em outras celebrações.

O bombom de cupuaçu, fruto considerado um superalimento da Amazônia, já ultrapassou fronteiras e pode ser encontrado em todas as regiões do país. Com uma apresentação bem trabalhada, é um doce fino perfeito para festas sofisticadas. >>





Chocolate Oficial da Formula 1®



Have a **break**, have a KitKat®

F1, FORMULA 1, F1, GRAND PRIX e marcas relacionadas, são marcas registradas da Formula One Licensing BV, uma empresa F1.  
Todos os direitos reservados. Reg. Marca registrada da Société des Produits Nestlé S.A.

## REGIÃO CENTRO-OESTE

Excêntrico, o **brigadeiro de pequi** pode ser encontrado em festas de aniversário que acontecem principalmente no estado de Goiás, onde a fruta típica é muito popular e amplamente consumida.

O bolinho de arroz-doce, ou bolinho cuiabano, é um docinho típico criado na década de 1950 e mais comum em festas caseiras. Além de decorar a mesa, pode ser entregue como lembrancinha da festa. A receita original leva arroz e mandioca e, portanto, não tem glúten.



## REGIÃO SUDESTE

O olho-de-sogra, que remonta à tradição portuguesa, é um docinho nostálgico que voltou às festas repaginado e com um toque de sofisticação, ganhando espaço nas mesas da região Sudeste. Essa receita é simples e leva, basicamente, beijinho de coco e ameixa-seca.

Já a **bala de coco**, que fez sucesso entre as décadas de 1980 e 1990, é um doce popular de Minas Gerais, onde também é conhecida como bala-delícia. Para decorar a mesa, é embrulhada em papéis de seda coloridos com franjinhas (rococó).

Fotos: Shutterstock



## REGIÃO SUL

O **camafeu de nozes**, apesar de ser apreciado em todo o país, é muito comum nas festas da região Sul. Isso porque o doce, que foi inspirado em uma joia, se popularizou especialmente no Rio Grande do Sul devido às influências trazidas pelos portugueses.



Outro doce que faz sucesso nas festas é o **pão de mel**, que decora mesas e ainda é uma ótima opção de lembrancinha. Acredita-se que ele tenha chegado ao país por meio de imigrantes europeus e, com o passar do tempo, foi adaptado às preferências e aos ingredientes nacionais, resultando na iguaria que conhecemos hoje. ☀

# Kasketes®

Casquinha de sorvete

*Seu sorvete merece  
Kasketes® Barion.*

Feitas com ingredientes de alta  
qualidade, garantindo mais sabor,  
frescor e uma crocância irresistível.

- ✓ Fresquinhas
- ✓ Super crocantes
- ✓ Padrão elevado



Elas são perfeitas para acompanhar o  
seu sorvete favorito — ou dar um toque  
especial às suas receitas de sobremesa.

*Tá imperdível no Assaí.  
Corra e experimente!*

**Barion**  
[barionsa.com.br](http://barionsa.com.br)

## COMO FUNCIONA

por Vania Nocchi

Lauriane Reis, a rainha da Mercearia, foi capa da ed. 44, em 2021, da Assaí Bons Negócios e contou sua história, de quando começou sua primeira mercearia no bairro João de Deus, em São Luís, capital do Maranhão.



# Minimercados E MERCEARIAS

Presentes em bairros, vilas e comunidades de todo o Brasil, minimercados e mercearias são mais que simples estabelecimentos comerciais: eles fortalecem os laços entre os moradores, contribuem para a economia local e para a dinâmica da região. É inegável: a conveniência de encontrar produtos essenciais perto de casa conquista a preferência de quem valoriza a praticidade.

Mas não basta abrir as portas e esperar o cliente – é preciso entender as necessidades locais e atender à demanda de forma ágil e eficiente, oferecendo produtos e serviços adequados ao perfil de consumo da região.

Comércios locais prosperam ao valorizar a comunidade, oferecer praticidade no dia a dia e manter uma gestão organizada e estratégica

**A conveniência de encontrar produtos essenciais perto de casa conquista a preferência de quem valoriza a praticidade.**



## O QUE NÃO PODE FALTAR?



### LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA

Estar perto do cliente é essencial. Por isso, ao planejar o negócio, é importante avaliar o perfil e a densidade da região, considerando, principalmente, áreas que não sejam atendidas por outros comércios do mesmo tipo.



### ESTOQUE EFICIENTE

Em locais onde o espaço é limitado e o giro é rápido, uma boa gestão de estoque faz toda a diferença. O mix de produtos deve estar alinhado ao perfil de consumo da região, garantindo variedade na medida e reposição eficiente.



### ADEQUAÇÃO ÀS NORMAS

O funcionamento regular e dentro da lei é requisito básico para qualquer estabelecimento. Estar em dia com as exigências da Vigilância Sanitária e dos demais órgãos reguladores garante segurança e transmite confiança.



### ORGANIZAÇÃO E LIMPEZA

Em minimercados e mercearias, onde o espaço costuma ser compacto, a boa disposição dos produtos é fundamental. Limpeza constante, prateleiras arrumadas e atenção aos detalhes ajudam a fidelizar os moradores da região.



### ATENDIMENTO CORDIAL

Nesses estabelecimentos, atender com proximidade e pessoalidade é um diferencial que cria vínculo com o cliente. Um atendimento cordial fortalece a relação de confiança e é um dos principais motivos que fazem o cliente voltar.



### FORNECEDORES DE CONFIANÇA

Ter bons fornecedores garante qualidade e regularidade no abastecimento. Conte com o Assaí Atacadista para abastecer o seu negócio com variedade, preços e condições que ajudam a manter as prateleiras sempre cheias.

## DICAS



### Um minimercado precisa de:

prateleiras e gôndolas, freezers, balcões refrigerados e geladeiras, balcões aquecidos para padaria, caixas de cobrança, escritório de administração, área de estoque, carrinhos e cestas de compras.

### Entregas em domicílio e reserva de produtos

são serviços que contribuem para melhorar a experiência do cliente e percebidos como valor agregado. Além disso, vagas de estacionamento facilitam o acesso e ampliam a conveniência.

### A divulgação pode ganhar força com a ajuda das redes sociais

para promover ofertas e interagir com clientes. Além disso, o marketing boca a boca continua sendo uma ferramenta poderosa para atrair e fidelizar consumidores. 

## CAPACITAÇÃO

### CURSO GRATUITO - “MINIMERCADOS E MERCEARIAS” DA ACADEMIA ASSAÍ

**Para apoiar pequenos comerciantes, a Academia Assaí oferece um curso gratuito para empreendedores de minimercados e mercearias. A capacitação oferece conhecimentos essenciais para uma gestão estratégica, ajudando a organizar o negócio, aumentar as vendas e impulsionar o crescimento.**



[academiaassai.com.br/  
cursos-online](http://academiaassai.com.br/cursos-online)



# A alma de GOIÁS

*Do pequi ao empadão, Goiânia oferece uma culinária regional autêntica, com sabores intensos, afetivos e sertanejos*

**A** capital do estado de Goiás, Goiânia, também é a capital dos bares. De acordo com um levantamento da Datahub Big Data & Analytics, o número de estabelecimentos desse tipo mais que dobrou em cinco anos (entre 2019 e 2024). Mas não é só de bares e música sertaneja que vivem os goianos – fazer uma viagem gastronômica pela cidade revela sabores e costumes regionais, com pratos que carregam a identidade cultural do Centro-Oeste brasileiro e ingredientes do Cerrado.

Goiânia oferece uma das experiências gastronômicas mais autênticas do Brasil e reflete a alma generosa e acolhedora do seu povo. Cada prato carrega um pouco da roça, da hospitalidade e das raízes do Cerrado, em uma culinária que emociona pela autenticidade e pelo prazer de compartilhar sabores.



## Empadão Goiano

*Sinônimo de fartura e tradição, tem uma massa espessa e amanteigada e recheio generoso. É um símbolo da culinária caipira, receita passada de geração em geração, que representa a alma do estado e revela camadas de sabor em uma combinação que acolhe e conforta.*

## SABORES DO CERRADO

Entre tantos sabores presentes na cozinha goiana, talvez o pequi, que aparece em pratos típicos, seja o mais emblemático – e polêmico. O fruto divide opiniões, afinal, seu sabor é bem peculiar: adocicado e, ao mesmo tempo, picante. Outro destaque da culinária local é o empadão, que pode ser recheado com pequi, frango, linguiça ou guaraná e impressiona pela combinação generosa de ingredientes e pelo sabor sertanejo.

A comida sertaneja é, por si só, uma marca registrada da capital de Goiás. Pamonhas na palha, bolos de milho, caldos, sopas e carnes assadas na brasa transformam a cidade em um destino irresistível para quem busca sabores autênticos, intensos e afetivos. Mais que alimentar, a comida goiana representa celebração, memória e identidade.

## O QUE COMER?

### **Galinha com pequi**

A galinha caipira ganha mais sabor cozida lentamente com arroz e pedaços generosos de pequi. Um prato colorido, aromático e com gosto de tradição. Feita em panelas grandes, muitas vezes de ferro, a galinhada costuma ser servida em almoços de família e festas regionais.

### **Frango com guariroba**

O prato mistura o sabor marcante da galinha caipira com o leve amargor da guariroba, uma palmeira do Cerrado. Tem personalidade forte, é feito com temperos simples, como alho, cebola, açafrão e cheiro-verde, e é presença certa em almoços de família e festas regionais.

### **Pamonha na palha**

Uma verdadeira celebração do milho-verde, ingrediente que marca a culinária do Cerrado. A pamonha pode ser doce ou salgada, é perfeita para o café da manhã ou lanche da tarde e traz o sabor da roça, sendo presença constante em festas populares, feiras e quitandas de Goiânia.

### **Alfenim**

Popular em Goiás e em outras regiões do Brasil, especialmente em festas religiosas e culturais, alfenim é uma expressão da habilidade artesanal e encanta pelo visual e pela textura. Feito manualmente, leva poucos ingredientes e pode ser esculpido em formato de animais, flores e outros objetos.

### **Arroz com pequi**

Simples, mas carregado de identidade. O prato tem uma cor dourada, aroma marcante e sabor intenso e é servido como acompanhamento ou prato principal. Para quem ama o fruto, é uma iguaria indispensável; para os curiosos, uma porta de entrada para os sabores autênticos de Goiás.

## Onde COMER?

### **FEIRAS:**

Feiras tradicionais, como a da Lua e a do Sol, oferecem experiências autênticas para quem quer provar os sabores regionais. Nelas, barracas e pequenas cozinhas servem uma variedade de pratos típicos, preparados com ingredientes frescos do Cerrado. Além dos clássicos, as feiras são palco para sucos de frutas nativas e cachaças artesanais e pontos de encontro cultural, onde a comida se mistura à música, às conversas e ao calor humano, garantindo uma imersão completa na identidade de Goiás.

### **RESTAURANTES:**

Goiânia conta com diversos restaurantes que valorizam a culinária regional, com ambientes acolhedores e cardápios que celebram os sabores do Cerrado. Nesses estabelecimentos, chefs e cozinheiros resgatam receitas tradicionais e dão um toque contemporâneo aos pratos, harmonizando tradição e inovação. Acompanhados por sucos naturais feitos com frutas da região e cachaças de produção local, convidam à confraternização, tornando Goiânia um destino gastronômico completo e versátil. 

**VISITE NOSSAS LOJAS  
EM GOIÁS! VEJA ONDE  
ENCONTRAR UMA PERTO  
DE VOCÊ:**





# NEGÓCIO *organizado*

*Simples e eficientes, as planilhas ajudam a melhorar a gestão da empresa, mesmo para empreendedores sem experiência*

Independentemente do tamanho do negócio, uma boa gestão é essencial para manter a saúde financeira da empresa, impulsionar o crescimento e orientar decisões mais estratégicas. As planilhas certas podem ajudar a organizar, planejar e controlar uma série de atividades do dia a dia — como finanças, estoque, vendas e produção — de forma simples, visual e eficiente.

**As planilhas certas podem ajudar a organizar atividades como finanças, estoque, vendas e produção.**

## QUAIS SÃO AS VANTAGENS?

Simples, versáteis e acessíveis, as planilhas são ferramentas indispensáveis para quem quer manter o controle do negócio — e o melhor: é possível encontrar modelos prontos disponíveis gratuitamente na internet, além de usar programas como o Excel, que têm versões gratuitas e funcionam *off-line*. Confira algumas vantagens:



### Organização visual e prática:

Linhas e colunas facilitam a leitura e o entendimento das informações, o que torna o dia a dia mais organizado.



### Flexibilidade:

As planilhas podem ser adaptadas conforme as necessidades do negócio e servem para diferentes áreas e objetivos.



### Controle financeiro:

Receitas, despesas, investimentos e prazos, por exemplo, podem ser acompanhados e atualizados facilmente.



### Visão estratégica:

Gráficos, relatórios e *dashboards* ajudam a visualizar tendências, identificar problemas e planejar os passos seguintes.



### Decisões estratégicas:

Dados reunidos apoiam a tomada de decisão fundamentada para definir preços, contratar ou investir.

## PLANILHAS DE GESTÃO QUE FACILITAM A ROTINA

Confira dicas de planilhas que podem ajudar a organizar as finanças, as vendas, o estoque e muito mais:

### Financeiras

- **Fluxo de Caixa:** essencial para acompanhar todas as entradas e saídas de dinheiro, ajudando a evitar surpresas e manter o equilíbrio financeiro.
- **Contas a Pagar e Receber:** garante que as obrigações sejam cumpridas no tempo certo, a partir do controle de prazos de pagamentos e recebimentos.
- **Controle de Despesas:** o registro de gastos, dos pequenos aos maiores, ajuda a evitar desperdícios e melhora a gestão dos recursos.

### Vendas e Marketing

- **Controle de Vendas:** auxilia na definição de metas e estratégias de crescimento por meio do desempenho dos produtos e dos vendedores.
- **Métricas de Marketing Digital:** serve para acompanhar resultados de campanhas *on-line*, possibilitando ajustes para aumentar o retorno.
- **Ações de Marketing:** ajuda a definir as campanhas sazonais e como elas devem ser aplicadas, com objetivos claros e prazos determinados.

### Estratégicas

- **Controle de Estoque:** evita faltas, excessos e perdas, otimizando assim o capital investido em mercadorias.
- **Controle de Produção:** acompanha cada etapa da produção, facilitando a identificação de gargalos e desperdícios.
- **Precificação de Produtos:** ajuda a definir preços que cobrem custos e garantem lucro para manter a saúde financeira do negócio.

### Gestão de Pessoas

- **Jornadas de Trabalho:** controla horários, folgas e férias para garantir conformidade com a legislação e com o bem-estar da equipe.
- **Relação de Pagamentos e Comissões:** organiza o pagamento, de forma que não ocorram insatisfações dos colaboradores por erros de cálculo. ▶



**ACESSE o QR Code  
e baixe algumas  
planilhas  
gratuitas para  
organizar o seu  
negócio**



# Doçura com PROPÓSITO

*Aos 22 anos, Beatriz, de Trindade (GO), venceu a etapa regional do Prêmio Academia Assaí 2024 com um negócio familiar e cheio de significado*



**A** ideia do Brownie da Bia nasceu em 2022, a partir da vontade de empreender com algo que fizesse sentido para mim. Estava passando por um momento difícil, e foi assistindo a vídeos de pessoas vendendo doces na rua que algo me despertou: testei receitas e imaginei formas de embalar brownies.

Até que um dia tomei coragem, peguei uma tampa de caixa de papelão e fui vender meus produtos em restaurantes e lanchonetes à noite, abordando os clientes sempre com um sorriso no rosto e muito respeito. Enfrentei o medo, a vergonha e a insegurança – mas descobri algo que me fazia feliz. A aceitação das pessoas foi imediata e, com o tempo, o Brownie da Bia foi crescendo junto comigo.

Hoje, tenho 23 anos, sou casada e estudo Psicologia. Um dos maiores desafios da minha trajetória foi lidar com a sobrecarga de empreender sozinha e conciliar o negócio com a faculdade. Mas saber que, mesmo com todos os desafios, estou construindo algo com propósito, que carrega a minha história, é o que me motiva.

Além disso, eu conto com o apoio da família: minha mãe é meu braço direito na produção e meu esposo cuida da parte do iFood, faz entregas, ajuda nas compras e na gestão. Eles são meu alicerce e um dos grandes motivos de eu fazer o que faço.



**VISITE NOSSO  
SITE E SAIBA MAIS  
SOBRE OS CURSOS  
GRATUITOS E O PRÊMIO DA  
ACADEMIA ASSAÍ**



## Reconhecimento E PARCERIA

Participar do **Prêmio Academia Assaí 2024** foi uma verdadeira virada de chave. No início, eu até duvidei que realmente tinha vencido a etapa regional. Foi muito emocionante, me senti reconhecida e validada como empreendedora. Até hoje, quando relembro, parece um sonho. Foi como se alguém dissesse: "Você está no caminho certo".

Depois do prêmio, ganhei mais visibilidade, mais coragem e, principalmente, mais conhecimento sobre gestão e estratégias de negócio. Foi um divisor de águas, tanto na prática do dia a dia quanto na minha autoconfiança. O Assaí sempre me ajudou com preços acessíveis e variedade de produtos. Costumo comprar vários ingredientes lá e foi incrível conhecer um pouco dos bastidores da loja que frequento durante a visita que fiz para receber o prêmio.



***"Enfrentei o medo, a vergonha e a insegurança – mas descobri algo que me fazia feliz."***

**Beatriz Rodrigues da Silva,  
vencedora da etapa regional do  
Prêmio Academia Assaí 2024**

## TRANSFORMAÇÃO COM AMOR

Meu sonho é estruturar o Brownie da Bia como uma marca sólida, com identidade própria, pontos de venda fixos e, quem sabe, até uma pequena fábrica. Quero impactar pessoas com meu trabalho e gerar renda para outras mulheres. Desejo que meu negócio seja um instrumento de transformação, não só para mim, mas para quem estiver ao meu redor.

Daqui a alguns anos, me vejo formada em Psicologia, com o Brownie da Bia ainda mais forte, expandindo e alcançando novos lugares, talvez até em outro país. Mas, independentemente do tamanho, o mais importante é manter a essência: amor em cada pedacinho. ☀️

**Saiba mais:** [@browniedabia\\_](https://www.instagram.com/browniedabia_)



# PANTENE

Novo Biotinamina B3 Antiqueda<sup>+</sup>

Até

**95%**

menos queda<sup>+</sup>.

**80%**

mantiveram  
os fios  
desde a raiz<sup>o</sup>.



<sup>+</sup>Queda devido à quebra vs. shampoo sem agentes condicionantes.

<sup>o</sup>Com base em um estudo clínico onde 80% dos participantes mantiveram o mesmo número de cabelos em 8 semanas.  
Resultados usando o regime Pantene Biotinamina B3 incluindo o tônico. Produto cosmético.

# PANTENE

Novo Biotinamina B3 Antiqueda<sup>+</sup>

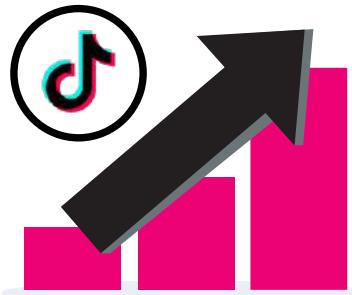


<sup>+</sup>Queda devido à quebra vs. shampoo sem agentes condicionantes.



# TIKTOK *para negócios*

*A ferramenta oferece recursos interessantes e tem um grande potencial de alcance orgânico, tornando-se uma vitrine para empreendedores que querem se destacar*



**A**lualmente com mais de 100 milhões de usuários ativos no Brasil, o TikTok se consolidou como uma oportunidade para empreendedores que querem aumentar a visibilidade do negócio – independentemente do tamanho –, alcançar novos públicos e criar conexões reais.

Muito além das "dancinhas", a rede tem alcance orgânico expressivo e uma grande capacidade de viralizar conteúdo. Isso significa que é possível alcançar milhares (e até milhões) de pessoas com as postagens.

Além disso, a plataforma oferece ferramentas de edição simples e criativas, com músicas, filtros, efeitos especiais e cortes rápidos, tornando os vídeos mais atraentes e dinâmicos. E mais: é possível acompanhar as tendências do momento para criar conteúdos atuais e divertidos. Isso aumenta as chances de viralizar.

**Muito além das "dancinhas", o TikTok tem alcance orgânico expressivo e uma grande capacidade de viralizar conteúdo**



# Um lançamento de outro mundo!



Embalagens disponíveis  
por tempo limitado



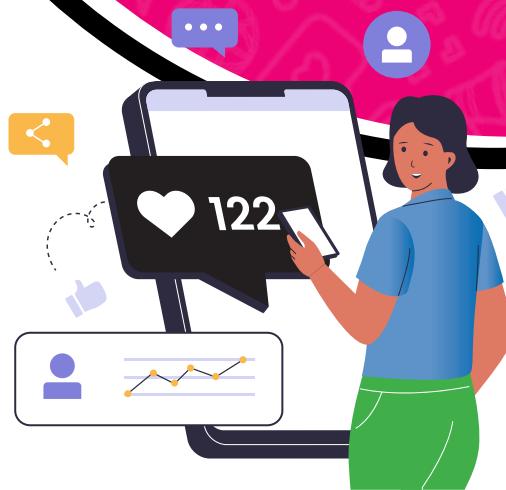
\*Imagem ilustrativa



©Disney

## COMO ALCANÇAR VISIBILIDADE NO TIKTOK?

Com tanta concorrência por atenção, não basta postar vídeos de forma aleatória. É preciso entender como o TikTok funciona: o algoritmo da plataforma valoriza vídeos que prendem a atenção logo nos primeiros segundos, incentivam interações (curtidas, comentários, compartilhamentos) e mantêm uma boa taxa de retenção.



### DICAS

**A seguir, confira como aplicar estratégias para aumentar o engajamento no TikTok e ganhar visibilidade:**



#### Use a criatividade

Invista em vídeos leves e divertidos, com tutoriais, dicas, interações com produtos reais e bastidores. Fique de olho em tendências e desafios e participe quando fizer sentido para o negócio.



#### Faça vídeos dinâmicos

No TikTok, a atenção do público dura pouco. Por isso, comece os vídeos com algo que chame a atenção logo nos primeiros segundos e transmita a mensagem de forma objetiva, indo direto ao ponto.



#### Aproveite as tendências

Tendências e desafios ajudam a engajar. Mas o segredo é adaptar o conteúdo sem perder a autenticidade do negócio. Antes de entrar nas *trends* em alta, vale avaliar se elas fazem sentido para o seu empreendimento.



#### Mantenha a consistência

Postar com frequência é essencial para obter mais visualizações e, assim, aumentar a visibilidade. Publicar algumas vezes durante a semana ajuda a manter a conta visível para o algoritmo.



#### Mostre os bastidores

Postar vídeos sobre o dia a dia humaniza o conteúdo e gera conexão. Conte como é a criação dos produtos, mostre o espaço, compartilhe as histórias dos clientes e revele curiosidades sobre o negócio.



#### Utilize os recursos

O TikTok oferece muitos recursos para tornar os vídeos mais atraentes. Aproveite! Efeitos visuais, sons virais, legendas e imagens atrativas ajudam a prender a atenção e aumentar a visibilidade.



#### Interaja com a audiência

Responda aos comentários, peça a opinião do público e crie uma relação próxima com os seguidores. Isso ajuda a construir uma comunidade engajada, que interage, compartilha e apoia o seu trabalho.



#### Use hashtags estratégicas

Pesquise as *hashtags* que estão em alta e que tenham relação com o seu nicho. Ao mesmo tempo, use frases-chave e uma boa descrição na legenda dos vídeos. Essas ações colaboram para o alcance das postagens. 

# DUPLA DE REFORÇO NA HORA DE CUIDAR DA SUA SAÚDE.

Com o cartão Passaí, você cuida da sua saúde  
na rede Dasa com **descontos exclusivos**.

- Exames de Análises Clínicas - **25% Off**
- Exames de Imagem - **20% Off**
- Exames de Genética - **5% Off**
- Vacinas - **5% Off em todo o portfólio.**

Consulte a tabela particular de cada marca e unidade<sup>1</sup>.



**Ainda não tem  
o seu Passaí?**<sup>2</sup>

Aponte sua câmera e peça já o seu!



<sup>1</sup> Área de cobertura: Bronstein - RJ | Cytolab - Interior SP | Gilson Cidrim - PE | Labpaster - CE | Lavoisier - SP e Grande SP | Previlab - Interior SP | Valeclin - Interior SP | Vital Brasil - Interior SP | Atalaia - GO | Alvaro Cascavel - PR | Alvaro Foz - PR | CDPI - RJ | CEDIC - MT | CEDILAB - MT | CERPE - PE | Delboni Auriemo - SP e Grande SP | Exame - DF e GO | Fritschmann Alsengart - PR | Gaspar - MA | Leme - BA | Image Memorial - BA | Lamina RJ - RJ | Lamina SC - SC | Multi Imagem RJ - RJ | Oswaldo Cruz - Interior SP | Salomão Zoppi - SP e Grande SP | Sergio Franco - RJ | Vital Brasil - Interior SP | Alta SP - SP e Grande SP | Alta RJ - RJ | São Marcos - BH. Confira as regras de pagamentos em: [https://dasa.com.br/partners/cartao-passa/#beneficos](https://dasa.com.br/partners/cartao-passa/#beneficios)

<sup>2</sup> Cartão sujeito à análise de crédito.

# KITS GASTRONÔMICOS

*Ingredientes na medida certa para o preparo de refeições otimizam o tempo, reduzem o desperdício de alimentos e alcançam diferentes perfis de clientes*

**C**ozinhar em casa é considerada uma atividade prazerosa, mas que muitas pessoas deixam de lado por falta de tempo. Nesse cenário, os kits gastronômicos surgem como alternativa para quem quer manter o hábito de preparar suas próprias refeições, mesmo com uma rotina agitada.

A proposta é facilitar o preparo de receitas elaboradas enviando uma caixa contendo os ingredientes porcionados na medida certa e as instruções detalhadas para a execução do prato. Esse tipo de produto otimiza o tempo na cozinha, reduz o desperdício e incentiva o consumo de comida de verdade – com alimentos selecionados – sem precisar recorrer aos ultraprocessados.



## OPORTUNIDADE

Tanto para quem já tem um negócio no setor de alimentação quanto para quem deseja iniciar nessa área, os kits representam produtos com grande potencial de aceitação. Outra vantagem é que eles podem ser integrados a operações já existentes – como restaurantes, empórios, mercados e serviços exclusivos de *delivery* – ou se tornarem o carro-chefe do empreendimento.

Os kits gastronômicos podem atender a diferentes perfis: casais, pessoas que moram sozinhas, famílias que querem variar o cardápio do dia a dia e até consumidores interessados em aprender a cozinhar. Esse tipo de produto alia praticidade e qualidade, eliminando a necessidade de ir ao mercado e ajudando, ainda, a reduzir o desperdício, já que os ingredientes são enviados na medida exata para a execução da receita. >>

Fotos: Divulgação / Shutterstock





# DESCOMPLICA!!!!



VAI DE  
**GOMES DA  
COSTA**

## INSPIRAÇÃO

### CONFIRA ALGUMAS IDEIAS DE KITS GASTRONÔMICOS PARA FAZER E VENDER:

#### 1 Receitas sofisticadas

Pratos elaborados com ingredientes selecionados, ideais para quem aprecia a alta gastronomia e deseja reproduzir sabores complexos no conforto de casa. Essa opção entrega uma experiência culinária diferenciada sem exigir grandes habilidades na cozinha, atendendo a um público exigente.



#### 2 Comida caseira

Receitas tradicionais, com memória afetiva, que remetem à cozinha familiar. Usando ingredientes simples e acessíveis, oferecem preparo descomplicado e sabor reconfortante, ideais para quem valoriza o aconchego e a simplicidade na hora de preparar refeições com afeto e tradição.

#### 3 Temáticos

Combinações pensadas para explorar culinárias específicas ou ocasiões especiais, como cozinhas internacionais, festivais regionais, jantares românticos e celebrações. Essa proposta possibilita o preparo de pratos autênticos, proporcionando experiências gastronômicas únicas e memoráveis.

#### 4 Queijos e vinhos

Seleção de produtos harmonizados, ideal para reuniões intimistas e encontros sociais. A proposta pode incluir queijos artesanais, embutidos, acompanhamentos e sobremesas, ao lado de vinhos que realçam os sabores. Uma opção prática e sofisticada para quem aprecia boas combinações à mesa.

#### 5 Ingredientes frescos

Opções que priorizam alimentos frescos e selecionados, adquiridos de fornecedores de confiança. São indicadas para consumidores que valorizam o sabor, a qualidade e a procedência dos ingredientes. Proporcionam praticidade no preparo, com foco em refeições equilibradas, leves e nutritivas.

*Os kits otimizam o tempo na cozinha, reduzem o desperdício e incentivam o consumo de comida de verdade.*

#### DICAS

**- Escolha fornecedores confiáveis e priorize ingredientes de qualidade para garantir a satisfação dos clientes.**

**- Invista em embalagens práticas e resistentes e inclua um passo a passo claro para facilitar o preparo da receita.**

Seus **aliados**  
na limpeza do  
dia a dia!

alklin



# Círio de NAZARÉ

*Fé, cultura e oportunidade para milhares de empreendedores em uma das maiores manifestações religiosas do mundo*



Celebrado há mais de 200 anos em Belém (PA), no segundo domingo de outubro, o Círio de Nazaré é uma das maiores manifestações religiosas do mundo. A imagem de Nossa Senhora de Nazaré, padroeira do estado, percorre as ruas da capital acompanhada por milhões de devotos.

Muito além de sua dimensão espiritual, o Círio se consolidou como um grande evento cultural, social e econômico. Reconhecido como Patrimônio Cultural Imaterial pelo Iphan e declarado Patrimônio Cultural da Humanidade pela Unesco, o festejo tem impacto direto em diferentes setores da economia paraense.

Dias antes e depois da grande procissão, Belém se transforma. Missas, romarias, arraiais, feiras gastronômicas e atividades culturais integram a programação oficial e celebram a identidade e a fé do povo do Pará.

***Muito além de sua dimensão espiritual, o Círio se consolidou como um grande evento cultural, social e econômico.***

## Impulso para o EMPREENDEDORISMO LOCAL

Durante o Círio de Nazaré, vendedores ambulantes, comerciantes, feirantes e produtores locais aproveitam a movimentação intensa de fiéis e visitantes para impulsionar seus negócios. Com barracas, carrinhos e pontos de venda espalhados por Belém, esses empreendedores oferecem uma variedade de comidas típicas, bebidas regionais, lembranças, artigos religiosos e outros produtos que fazem parte dessa experiência cultural e afetiva.

Parceiro dos pequenos negócios, o Assaí Atacadista também está presente na celebração. Desde 2023, a empresa é apoiadora oficial do Círio de Nazaré, reforçando seu compromisso com as tradições brasileiras e com o desenvolvimento econômico do país. Mais que presença institucional, a participação do Assaí no Círio fortalece a conexão da marca com a cultura local e representa um reconhecimento à força do empreendedorismo popular.

## Compromisso com a cultura e com quem empreende

Para o Assaí, estar no Círio significa reconhecer e valorizar o esforço de quem empreende e movimenta a economia. Isso porque muitos empreendedores que atuam durante o evento compram seus estoques nas lojas da rede, seja para abastecer carrinhos de comida, produzir doces regionais ou comercializar lembranças. Dessa forma, criamos um ciclo de fortalecimento do mercado regional. ▶

### Uma celebração de fé, identidade e união

Para o Assaí, apoiar o Círio de Nazaré é mais do que uma ação de marca: é uma forma de estar lado a lado com o povo paraense, celebrando suas raízes, sua cultura e sua força. Além disso, incentivar o empreendedorismo popular é uma forma concreta de contribuir com o desenvolvimento das comunidades.





*Mais que uma oportunidade, atuar no setor exige planejamento, cuidados sanitários e atenção às regras para garantir um negócio seguro e em conformidade com a legislação*

# Comida DE RUA

Parte do cotidiano brasileiro, a comida de rua se espalha por todas as regiões do país. Espetinhos, lanches, pastéis, milho cozido, pipoca, acarajé, tapioca – a diversidade é reflexo da riqueza cultural e gastronômica do Brasil. Mas, para vender comida na rua, é preciso ir além do sabor e do bom atendimento: existem regras que devem ser cumpridas para garantir a conformidade com a legislação e a segurança dos clientes.

## POR ONDE COMEÇAR?

Antes de abrir um negócio para vender comida de rua, seja barraca, carrinho ou trailer, o primeiro passo é buscar informações sobre as normas e leis vigentes na cidade junto à prefeitura local. O descumprimento de exigências legais pode gerar multas, interdições e até apreensão dos produtos.

### Três pontos merecem atenção:

#### Normas sanitárias

Servem para garantir qualidade e segurança nos processos de manipulação, armazenamento e venda dos alimentos.

#### Licenças e alvarás

Estão relacionados a áreas permitidas, tipos de alimentos autorizados, horários de funcionamento e outras condições.

#### Registro de produtos

É necessário obter autorização específica para a comercialização de alguns alimentos, a depender das regras locais. >>



Batatas Carinhas  
**Alegria na  
forma mais  
deliciosa**

Lanche, petisco e  
prato principal em  
um único pacote.  
Compre **Batata  
Carinhas Bem Brasil**  
e se delicie com o  
sabor e o formato  
inconfundível de  
Bem Brasil.

[bembrasil.ind.br](http://bembrasil.ind.br)  
@ batatasbembrasil

**BemBrasil**  
Alimentando bons momentos



## FORMALIZAÇÃO

Formalizar o negócio proporciona vantagens para o empreendedor, como segurança jurídica, credibilidade, acesso a linhas de crédito e programas de apoio, além de proteção contra apreensões e multas e da possibilidade de participar de feiras e eventos.

Uma opção acessível é se tornar um Microempreendedor Individual (MEI), o que permite atuar como comerciante de alimentos, entre outras categorias do setor de alimentação. Com o CNPJ, é possível emitir nota fiscal, conferindo credibilidade ao negócio.

## CAPACITAÇÃO

Mais que saber cozinhar e atender bem, quem trabalha com comida de rua precisa aprender sobre boas práticas de higiene, relacionamento com o público e gestão do negócio. A capacitação ajuda a evitar erros comuns, melhora a qualidade do serviço e aumenta as chances de sucesso.

Cursos relacionados a manipulação de alimentos, segurança alimentar, atendimento ao cliente, planejamento estratégico, gestão financeira e marketing, entre outros, podem ajudar a garantir a sustentabilidade do negócio.



## SEGURANÇA ALIMENTAR

Cuidar da segurança alimentar é garantir que os alimentos sejam preparados, armazenados e vendidos em condições adequadas para evitar riscos à saúde dos consumidores. Isso envolve:



### Higiene pessoal

- Itens como touca e avental são essenciais
- Mão devem ser higienizadas com frequência
- Dinheiro e alimentos não devem ser manuseados ao mesmo tempo



### Limpeza do ambiente e dos utensílios

- Superfícies, equipamentos e utensílios devem ser higienizados regularmente
- O local de preparo merece cuidado especial em relação a pragas e insetos



### Qualidade da água e dos ingredientes

- Usar somente água potável no preparo dos alimentos
- Comprar ingredientes de fornecedores confiáveis
- Todos os itens devem estar dentro do prazo de validade



### Equipamentos adequados e armazenamento

- Caixas térmicas, isopores ou estufas mantêm a temperatura ideal dos alimentos
- Armazenar corretamente alimentos crus e cozidos evita contaminação cruzada
- Recipientes apropriados representam segurança na exposição e no serviço

# Encontre produtos

# Dover Roll

no Assaí mais  
próximo de você!



O melhor e mais sustentável  
saco para lixo do Brasil!!



Conheça as nossas redes:  
[@doverroll](https://www.instagram.com/@doverroll)   
[@oficialdoverroll](https://www.instagram.com/@oficialdoverroll)   
[@doverroll\\_oficial](https://www.instagram.com/@doverroll_oficial)   
[dover-roll.com.br](http://dover-roll.com.br)

**Saiba Mais!**





Linguiça  
Calabresa Sadia  
**Cozida e  
defumada a lenha\***

\*Como todo processo tradicional de defumação

Seu dia  
pede

# Sadia

A yellow product packaging for Sadia Linguiça TIPO CALABRESA. The packaging features a cartoon turkey character, a bowl of beans and sausage, and text encouraging air frying. A QR code at the bottom right points to a website for recipes and more.

EXPERIMENTE NA  
AIR FRYER

Sadia

Linguiça  
TIPO CALABRESA

IDEAL PARA  
PETISCAR

RECEITAS, DICAS E MUITO +  
APONTE A CÂMERA DO CELULAR

# Sadia



*Organizar as contas e cuidar da mente: iniciativas da Academia Assaí promovem reflexões e trazem dicas práticas para empreendedores*

## Educação financeira PARA EMPREENDEDORES

Uma pesquisa da fintech Onze, em parceria com a Icatu Seguros, revelou que o dinheiro é a principal fonte de preocupação para quase metade dos entrevistados (49%). O impacto vai além das finanças: 72% afirmaram que as questões econômicas afetam diretamente sua saúde mental e emocional, contribuindo para quadros de ansiedade, insônia e até depressão.

A relação entre dinheiro e saúde mental é um fator essencial para o bem-estar de pequenos empreendedores. Por isso, a Academia Assaí está ampliando suas iniciativas voltadas à educação financeira, com conteúdos que exploram mais que contas e planilhas – abordam também inteligência emocional, autocuidado e prevenção a armadilhas financeiras.

Uma das ações realizadas neste ano foi a Roda de Conversa “Meu Dinheiro – cuidar da mente, cuidar do bolso”, promovida durante o Summit Aliança Empreendedora 20 Anos. A atividade, oferecida pelo Instituto Assaí, promoveu reflexões sobre como a organização financeira pode ser aliada da saúde mental e emocional, ajudando empreendedores a manterem o foco, reduzir o estresse e construir uma vida com mais propósito.

Para ampliar o acesso ao tema, a Academia está lançando uma cartilha digital gratuita, com orientações práticas sobre finanças e bem-estar. >>

## DICAS DA ACADEMIA ASSAÍ PARA CUIDAR DAS FINANÇAS

Confira algumas dicas da cartilha de educação financeira da Academia Assaí:



### 1 Elabore um orçamento

O orçamento serve para manter a vida financeira organizada. Além disso, é fundamental ter disciplina para cumprir o que foi estipulado e não gastar mais do que ganha.

### 2 Separe as finanças

É importante separar as finanças pessoais das empresariais e, também, definir um pró-labore justo e reinvestir parte do lucro no negócio para garantir seu crescimento sustentável.

### 3 Analise seus gastos

Tenha cuidado com o cartão de crédito. Defina limites, controle os gastos, evite comprar por impulso e contar com rendimentos futuros incertos para pagar as faturas.

### 4 Evite cair em tentações

Diferencie necessidade de desejo. Em outras palavras, reflita antes de comprar para manter seu equilíbrio financeiro e realizar sonhos pessoais e profissionais.

### 5 Crie uma reserva de emergência

Ela servirá para cobrir imprevistos e organizar as contas para, no futuro, você colocar os planos em prática. Mas lembre-se: os planos devem estar alinhados à sua realidade.

### 6 Educação financeira

Converse com seus familiares sobre as finanças da casa e ensine as crianças a ganhar, gastar, poupar e doar, a fim de que elas cresçam tendo uma relação saudável com o dinheiro.

### 7 Disciplina financeira

Crie o hábito de poupar disciplinadamente, além de refletir sobre seu planejamento de aposentadoria. Disciplina financeira é fundamental e ajuda a garantir um futuro mais tranquilo.

### 8 Bets e jogos on-line

Cuidado com as Bets e os jogos *on-line*, que podem se transformar em armadilhas financeiras, desestabilizando o orçamento e gerando perdas capazes de comprometer seus planos. ☀

**A Academia Assaí está ampliando suas iniciativas voltadas à educação financeira, com conteúdos que exploram mais que contas e planilhas – abordam também inteligência emocional, autocuidado e prevenção a armadilhas financeiras.**



# CONSUMO CONSCIENTE

*Planejar as compras, reduzir os excessos e valorizar as boas escolhas ajudam o negócio a crescer com responsabilidade ambiental, social e financeira*

**O** Dia do Consumo Consciente, celebrado em 15 de outubro, é um convite à reflexão sobre como os hábitos de compra, uso e descarte impactam o meio ambiente e as finanças. Consumir de forma consciente é usar produtos e recursos de maneira mais eficiente, reduzindo excessos e fazendo escolhas que geram menos impactos ambientais e sociais negativos na sociedade, na economia e no meio ambiente.

## COMO FAZER ESCOLHAS INTELIGENTES?

**Confira algumas práticas que podem ser adotadas no dia a dia por estabelecimentos de todos os tamanhos:**

### Estoque



A estocagem correta contribui para a qualidade dos alimentos e para a saúde financeira do negócio. Uma dica é seguir a lógica PEPS (Primeiro que Entra, Primeiro que Sai), garantindo que os itens que chegam primeiro sejam os primeiros a serem utilizados.

### Responsabilidade



Caso tenha um negócio alimentício, planeje suas receitas com base na média de vendas do seu negócio para produzir a quantidade ideal e aproveitar melhor os ingredientes. Além disso, conscientize a equipe sobre a adoção de práticas sustentáveis no processamento e no manuseio, criando uma cultura de consumo responsável.

## Planejamento



Segundo o Sebrae, mais de 30% do desperdício de alimentos no comércio vem da falta de planejamento. Antes de ir às compras, confira o que já tem no estoque e projete o volume real de vendas.

*No curso Gestão Financeira da Academia Assaí, você aprende a organizar suas finanças e evitar dívidas! Acesse o QR Code e faça uma gestão mais eficiente.*



## Fornecedores



Produtos de origem local geralmente são mais frescos e causam menos impacto ambiental, já que exigem menos transporte. Além disso, fortalecer a economia da região contribui para criar uma rede de apoio ao seu negócio.

*Aproveite para conhecer a nossa Carta Ética para fornecedores e entenda os requisitos para se tornar um*



## Sustentabilidade



Sempre que possível, escolha marcas que respeitam o meio ambiente, os direitos trabalhistas e que tenham compromissos sociais. Isso também reforça a reputação do seu negócio. Aqui no Assaí, buscamos uma cadeia de suprimentos mais ética e responsável.

*Conheça nossa Política de Gestão Ambiental:*



## Recursos



Economizar água e energia é fundamental para o meio ambiente e para a sustentabilidade do negócio. Pequenas ações preservam o planeta e representam economia financeira. Na edição 69 dessa Revista, demos algumas dicas de como diminuir o uso desses recursos.

*Não conseguiu pegar a edição impressa em uma de nossas lojas? Acesse aqui a versão digital*



## PRATIQUE O DESCARTE CORRETO DE RESÍDUOS

Separar o lixo reciclável do orgânico, evitar o descarte incorreto e, se possível, fazer parcerias com cooperativas ou pontos de coleta locais são ações importantes. Algumas lojas do Assaí contam com estações de reciclagem, que coletam papelão, plástico, vidro e metal para dar a destinação correta. A rede conta também com coletores de pilhas e baterias, além de lâmpadas.

**Acesse o site e saiba quais serviços estão disponíveis na loja do Assaí mais próxima:**



[assai.com.br/consumo-e-oferta-consciente](http://assai.com.br/consumo-e-oferta-consciente)



# MISTURA CERTA

*Após dois anos fazendo testes, empreendedor pernambucano criou uma receita única, que conquistou celebridades e chega a vender 100 litros por dia no verão*

**U**ma mistura inusitada conquistou moradores e turistas que circulam por alguns dos pontos turísticos mais famosos de Salvador (BA). A receita de suco de limão com coco – único sabor de suco servido atualmente nos carrinhos do “Seu Milton” – atrai clientes anônimos e famosos, convites para eventos e propostas de compra. Mas, mais que ser reconhecida, a criação virou o jogo na vida do ambulante.



## DO IMPROVISO AO SUCESSO

O que parece apenas uma bebida diferente carrega uma história de luta, reinvenção e visão empreendedora. Pernambucano, Milton chegou à capital baiana aos 16 anos e, desde então, trabalha como ambulante. “No começo, trabalhei na Praia da Boa Viagem e, depois, na Cidade Baixa e no Centro Histórico. No inverno, inventei de vender cafêzinho na calçada e também vendi salgados (pastel, banana real, sonho, enroladinho), tortas e sucos variados”, revela.

Em 2000, quando foi trabalhar no Pelourinho, misturou limão com água de coco, de onde veio a ideia do suco de limão com coco. A receita perfeita, segundo ele, surgiu após dois anos de testes. Mas foi somente depois da viralização de um vídeo na internet, que atingiu mais de 15 mil visualizações, que o empreendedor percebeu que havia criado o suco que mudaria seu negócio – e sua vida.

Com o sucesso da receita, Seu Milton investiu: comprou maquinário industrial, contratou ajuda e expandiu. “Através do suco, pude comprar minha casa própria, formar meus filhos e investir mais no meu negócio. A expansão aconteceu através do meu genro Gerson Danilo e da minha filha Ábia França, que comercializa o suco de limão com coco do Milton na Orla da Barra”, conta. >>

Colgate®

Total®  
PREVENÇÃO ATIVA

# LIMPA ATÉ ONDE AS BACTÉRIAS SE ESCONDEM\*

\* Ao longo da linha da gengiva e em espaços estreitos entre os dentes.  
Não substitui o fio dental.



HANCOUÇADO 40%  
PLÁSTICO RECICLADO

SUAVE/MACIA



## FAMOSO ENTRE OS FAMOSOS

Hoje, moradores e turistas que circulam nos pontos turísticos podem experimentar o suco (sem pagar) antes de comprar. As vendas variam de acordo com a estação do ano, mas no verão, quando a cidade está cheia, Milton chega a vender até 100 litros por dia.

Além das pessoas que procuram a bebida para consumo imediato, é comum surgirem convites para eventos e empreendedores interessados em comprar a receita – que continua sendo um segredo.

Mas a popularidade do suco de limão com coco conquistou também celebridades nacionais e internacionais: Spike Lee, Lázaro Ramos, Taís Araújo, Gkay, Regina Casé, Irmão Lázaro, Sabrina Sato, Carla Perez, Péricles, Beto Jamaica, Lore Improta e Astrid Fontenelle são alguns famosos que já provaram (e aprovaram) o suco refrescante criado pelo Seu Milton.



**saiba mais**



@sucodelimao.comcocoooficial



## Palavra do ESPECIALISTA



Apesar da simplicidade da receita, o sucesso do suco de Seu Milton não é obra do acaso. Para o professor Eduardo Bomfim Machado, especialista em Gestão do UniArnaldo Centro Universitário, de Belo Horizonte (MG), o ambulante demonstra habilidades essenciais de um empreendedor. “Sem essa mentalidade empresarial, suas ideias, sonhos e ambições não sairiam do papel”, afirma. Segundo ele, além de oferecer um produto diferenciado, o empreendedor acertou ao escolher pontos estratégicos de venda, com grande fluxo turístico, mantendo a qualidade, o bom atendimento e a consistência da operação.

“O carro-chefe do Seu Milton pode ser facilmente imitado por outros empreendedores, mas o pioneirismo da sua proposta, de dar mais refrescância a um insumo padrão, representado pela água de coco, criou um diferencial”, analisa o especialista. Eduardo reconhece que a aprovação de celebridades contribui para a divulgação, mas não explica sozinha o sucesso do negócio. “O sucesso não está somente relacionado com a aprovação de celebridades e de influenciadores”, destaca. Mais do que isso, é a combinação entre localização estratégica, padronização e atendimento cordial que faz a diferença. Para ele, essa experiência completa é o que transforma o suco em uma lembrança marcante para quem visita Salvador. ■

Fotos: Divulgação



EDIÇÃO  
LIMITADA

# DESCUBRA UMA EMOÇÃO PARA OS SENTIDOS

SABOR INTENSO MOVIDO PELA PAIXÃO  
DE CAFÉ L'OR E FERRARI HYPERCAR.



COMPATÍVEL COM MÁQUINAS DE CAFÉ NESPRESSO ®\* ORIGINAL. \*MARCA DE UM  
TERCEIRO, NÃO RELACIONADO COM A JACOBS DOUWE EGBERTS

# A PROMOÇÃO MAIS ESPERADA VOLTOU, E AINDA MELHOR!



## PROMOÇÃO 75 ANOS

LIMPAR A CASA COM YPÊ TRANSFORMA SUA VIDA

MAIS DE  
**5**  
MILHÕES  
EM PRÊMIOS

todos os prêmios serão  
entregues em crédito PicPay

- 1 COMPRE QUALQUER PRODUTO YPÊ
- 2 CADASTRE-SE NO SITE, APP YPÊ OU WHATSAPP +55 11 3181-2644
- 3 CONCORRA A PRÊMIOS

### 4 MILIONÁRIOS 1 MILIONÁRIO POR MÊS

1 milhão por mês em agosto, setembro, outubro e novembro de 2025

### 100 REAIS A CADA 20 MINUTOS\*



### CARRO ZERO-KM\*\*



**2X** MAIS CHANCES  
DE GANHAR COM  
A LINHA ROUPAS

PARTICIPÉ AGORA



# WWW.PROMOCAOYPE.COM.BR



L' OCCITANE  
AU BRÉSIL

AMACIANTES CONCENTRADOS  
YPÊ POR L' OCCITANE AU BRÉSIL.

O perfume da sua pele  
agora na sua roupa.

Experimente!



Disponíveis em nossas  
lojas nas versões de 1,5L



# Conquista COMPARTILHADA

O Assaí recebeu importantes prêmios nacionais e celebra esse reconhecimento com quem torna tudo isso possível: nosso cliente

**S**er uma marca premiada é motivo de orgulho para qualquer empresa e, aqui no Assaí, não poderia ser diferente. Ao decorrer desse ano, a empresa recebeu prêmios muito importantes, que reforçam o valor do nosso trabalho e a conexão que construímos com quem está ao nosso lado. E é com muita alegria que eu compartilho três conquistas importantes relacionadas a valor de marca.

Portanto, o reconhecimento é nosso, mas é também de cada um dos nossos clientes. A confiança que você deposita na marca nos inspira a trabalhar todos os dias para oferecer, cada vez mais, o melhor a todos os que visitam nossas lojas.

**Seguimos juntos, com dedicação, energia e vontade de fazer ainda mais.**

Abraço, Sol

## Olha só alguns dos prêmios incríveis que nós recebemos:



### InfoMoney + TM20:

Destaque na 1ª edição do ranking como nº1 do varejo alimentar.



### Brand Finance:

1º lugar no varejo alimentar pelo 5º ano seguido.



### Interbrand

Liderança no varejo alimentar pelo 7º ano seguido.

**Esses prêmios mostram que estamos no caminho certo para tornar a prosperidade uma realidade para todos, sendo um parceiro de confiança para quem busca economia no dia a dia, variedade e preço justo para os comércios e lares brasileiros.**



# CARTÃO CESTA ASSAÍ, MAIS VANTAGEM E ECONOMIA PARA O SEU NEGÓCIO.

Créditos entre  
**R\$ 50** e  
**R\$ 500**.

**180 dias**  
para aproveitar.

Seus colaboradores  
aproveitam os preços  
baixos do Assaí em  
todas as lojas da rede.



Aponte a câmera do  
celular e saiba mais!



## NOSSAS LOJAS

### ACRE

#### Assaí Rio Branco

Rod. BR-364, 1.897  
Floresta Sul - Rio Branco  
Tel.: (68) 3214-5600 / 3214-5601

### ALAGOAS

#### Assaí Arapiraca

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

#### Assaí Farol

Av. Fernandes Lima, 4.000  
Gruta de Lourdes, Maceió  
Tel.: (82) 3036-8100

#### Assaí Mangabeira

Av. Comendador Gustavo Paiva, 3.261  
- Mangabeira, Maceió  
Tel.: (82) 3036-8050

#### Assaí Menino Marcelo

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

#### Assaí Tabuleiro

Av. Dr. Durval de Goes Monteiro,  
10.580  
Tabuleiro do Martins - Maceió  
Tel.: (82) 3314-6100 / 3314-6101

### AMAPÁ

#### Assaí Macapá

Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03  
Tel.: (96) 3203-0400 / 3203-0401

#### Assaí Zona Norte

Rua Tancredo Neves, 528  
São Lázaro - Macapá  
Tel.: (96) 3082-0100 / 3082-0102

### AMAZONAS

#### Assaí Manaus Grande Circular

Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão  
Tel.: (92) 3247-2250 / 3247-2251

#### Assaí Manaus II

Av. Ephigênio Salles, 2.045 - Aleixo  
Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

#### Assaí Manaus Torquato

Av. Torquato Tapajós, 2.200,  
Bairro Flores  
Tel.: (92) 3652-2600 / 3652-2601

### BAHIA

#### Assaí Barreiras

Av. Cleriston Andrade, 1.897  
São Miguel  
Tel.: (77) 3614-0750 / 3614-0751

#### Assaí Barris

Rua do Salete, 30, Barris - Salvador  
Tel.: (71) 3277-3150 / 3277-3151

#### Assaí Cabula

Rua Silveira Martins, 3.506 - Salvador  
Tel.: (71) 3194-9300 / 3194-9301

#### Assaí Camaçari

Av. Jorge Amado, s/n - Reserva  
Camassarys  
Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

#### Assaí Cidade Baixa

Rua Luiz Régis Pacheco, 2 - Uruguai  
Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8752

#### Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Fróes Mota, s/n -  
Sobradinho  
Tel.: (75) 3624-1432 / 3624-2948

#### Assaí Golf Club

Rua Genaro de Carvalho, 516  
Jd. Cajazeiras  
Tel.: (71) 3282-0400 / 3282-0402

#### Assaí Guanambi

Rod. BR 030, 5.978 - São Sebastião  
Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

#### Assaí Ilhéus

Av. Tancredo Neves, 4.050,  
Nossa Sra da Vitória , Ilhéus  
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

#### Assaí Itapetinga

Rod. BA 263 - Recanto da Colina  
Tel.: (77) 3262-3501 / 3262-3502

#### Assaí Jequié

Av. Cesar Borges, s/n  
São Judas Tadeu  
Tel.: (73) 3526-7423 / 3526-7131

#### Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Jardim Flórida  
Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

#### Assaí Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239  
Itinga (Estrada do Coco)  
Tel.: (71) 3289-9500 / 3289-9501

#### Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), 13  
Jardim Bahia - Paulo Afonso  
Tel.: (75) 3282-3900 / 3282-3901

#### Assaí Paripe

Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador  
Tel.: (71) 3404-8450 / 3404-8451

#### Assaí Rótula

Av. Antônio Carlos Magalhães, 1.400  
Loja 005, Luís Anselmo, Salvador  
Tel.: (71) 3017-2500

#### Assaí Salvador Paralela

Av. Governador Luis Viana Filho,  
3.056, Trecho A, Imbuí, Salvador  
Tel.: (71) 3025-4100

#### Assaí Salvador Mussurunga

Rua Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240  
Rótula da Santinha  
Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

### **Assaí Senhor Do Bonfim**

Rua José Otávio Carvalho, s/n,  
Umburana, Senhor do Bonfim  
Tel.: (74) 3542-4900 / 3542-4901

### **Assaí Serrinha**

Av. Lomanto Junior - BR 116, s/n  
(Cidade Nova) Serrinha  
Tel.: (75) 3261-8550 / 3261-8551

### **Assaí Teixeira de Freitas**

Av. Pres. Getúlio Vargas, 7.887  
São José, Teixeira de Freitas  
Tel.: (73) 3292-2550/3292-2551

### **Assaí Tomba**

Av. Eduardo Froes da Mota, 2.500  
(Antes da Caixa D'Água) - Tomba  
Tel.: (75) 3612-4000 / 3612-4001

### **Assaí Vasco da Gama**

Av. Vasco da Gama, 4.049  
Federação, Salvador  
Tel.: (71) 3028-9651 / 3028-9652

### **Assaí Vitória da Conquista**

Av. Anel de Contorno s/n - Felícia  
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

## **CEARÁ**

### **Assaí Bezerra de Menezes**

Av. Bezerra de Menezes, 571 -  
Fortaleza  
Tel.: (85) 3533-4476

### **Assaí Caucaia**

Rodovia BR. 222, 6.970, Bloco A  
Tel.: (85) 3285-3739 / 3285-2966

### **Assaí Cais do Porto**

Av. José Sabóia, 521, Cais do Porto  
Tel.: (85) 3133-8800

### **Assaí Iguatu**

Av. Carlos Roberto Costa, s/n, Areias II  
Tel.: (88) 3566-7900

### **Assaí Jóquei**

Av. Senador Fernandes Távora, 44  
Jóquei Clube, Fortaleza  
Tel.: (85) 3022-9310/ 3022-9311

### **Assaí Juazeiro do Norte**

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

### **Assaí Sargento Hermínio**

Av. Sargento Hermínio Sampaio, 2.965  
Monte Castelo - Fortaleza  
Tel.: (85) 3474-9700 / 3474-9702

### **Assaí Maracanaú**

Av. Senador Virgílio Tavora, s/n,  
Distrito Industrial I,  
Tel.: (85) 3383-5900

### **Assaí Messejana**

Rod BR 116, 7.555,  
Messejana - Fortaleza  
Tel.: (85) 3251-4700

### **Assaí Montese**

Av. Dos Expedicionários, 4.444,  
Jardim Iracema - Fortaleza  
Tel.: (85) 3031-1040

### **Assaí Mister Hull**

Av. Mister Hull 4.300 - Fortaleza  
Tel.: (85) 3099-9501/3099-9501

### **Assaí Parangaba**

Av. Godofredo Maciel, 86 - Fortaleza  
Tel.: (85) 3292-6416 / 3292-6422

### **Assaí Sobral**

Rodovia BR 222, 3.668  
Cidade Gerardo Cristina de Menezes  
Tel.: (88) 3614-0008 / 3614-4573

### **Assaí Tapioqueiras**

Av. Washington Soares, 10.300,  
Messejana - Fortaleza  
Tel.: (85) 3194-2500 / 3194-2501

### **Assaí Washington Soares**

Av. Washington Soares, 5.657  
Tel.: (85) 3533-8200 / 3533-8209

## **DISTRITO FEDERAL**

### **Assaí Brasília Asa Norte**

STN ST Conj A, Asa Norte  
Tel.: (61) 3028-9200

### **Assaí Brasília SIA - Guará**

Trecho 10 Sia- Zona Industrial, s/n,  
Tel.: (61) 3234-1773

### **Assaí Ceilândia**

Setor M Qnm 11 - Lote 06,  
Mezanino 06 - Brasília  
Tel.: (61) 3581-4435 / 3581-4435

### **Assaí Brasília Park**

SMAS Trecho 03 Guará - Brasília  
Tel.: (61) 2195-2700/2195 - 2701

### **Assaí Taguatinga**

QS 9 - Rua 100, Lote 04  
(Areal - Pistão Sul EPNB) Brasília  
Tel.: (61) 3456-9150 / 3456-9151

### **Assaí Taguatinga Shopping**

Rua 420, QS 03, Lote 04  
Região administrativa de Taguatinga  
Tel.: (61) 3043-2063 / 3043-2064

## **ESPIRITO SANTO**

### **Assaí Serra**

Av. Iriri, 120 - Planalto de Carapina  
Tel.: (27) 3067-7660 / 3067-7661

### **Assaí Vitória Aeroporto**

Av. Fernando Ferrari, 2.870  
Aeroporto - Vitória Espírito Santo  
Tel.: (27) 3145-0800 / 3145-0801

## **GOIÁS**

### **Assaí Anápolis**

Av. Universitária, 765 - Anápolis  
Tel.: (62) 3310-8700 / 3310-8701

## NOSSAS LOJAS

### Assaí Caldas Novas

Av. Santo Amaro, 1.697  
Solar de Caldas Novas  
Tel.: (64) 3454-7250 / 3454-7251

### Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Morais, s/n  
Goiânia  
Tel.: (62) 3280-7205

### Assaí Goiânia Independência

Av. Independência, s/n  
Setor Central - Goiânia  
Tel.: (62) 3243-5800 - 3219-3801

### Assaí Goiânia Perimetral

Av. Perimetral Norte, 2.609  
Setor Vila João Vaz - Goiânia  
Tel.: (62) 3219-7850 - 3219-7855

### Assaí Goiânia Portugal

Av. Portugal, 744 - Goiânia  
Tel.: 0800 773 2322

### Assaí Goiânia Av. T9

Av. Milão, s/n, Jardim Europa  
Tel.: (62) 3219-8700

### Assaí Rio Verde

Rodovia BR 60, s/n  
Perímetro Urbano  
Tel.: (64) 3901-3150 / 3901-3151

### Assaí Valparaíso

BR 040 - Km 3 - sentido Luziânia  
Tel.: (61) 3669-9850 / 3669-9851

### MARANHÃO

#### Assaí Angelim

Av. Jerônimo de Albuquerque, 260,  
Angelim, São Luís  
Tel.: (98) 3020-8750

### Assaí Imperatriz

Rodovia BR 010 - Km 25 Coco Grande  
Tel.: (99)3221-8979 / 3221-8671

### Assaí São Luís Guajajaras

Av. Guajajaras, 270 (São Bernardo)  
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

### Assaí São Luís Turu

Av. São Luis Rei de França, s/n  
Tel.: (98) 3131-3650

### MATO GROSSO

#### Assaí Coxipó

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875  
Tel.: (65) 3669-3055 / 3667-4850

### Assaí Jardim das Américas

Av. Fernando Corrêa da Costa, 1.255  
Tel.: (65) 3618-3850 / 3618-3851

### Assaí Rondonópolis

Av. João Ponce de Arruda, 4.362,  
Tel.: (66) 3425-2163

### Assaí Rondonópolis Bandeirantes

Av. Bandeirantes, 4.165  
Jd. Bela Vista  
Tel.: (66) 3014 -1314 / 3014 - 1315

### Assaí Santa Rosa

Av. Miguel Sutil, 9.100  
Quadra 10 - Santa Rosa - Cuiabá  
Tel.: (65) 3318-6400 / 3318-6401

### Assaí Sinop

Av. dos Jacarandás, 4.030  
Qd. 19 - Lt 999  
Setor Industrial Norte  
Tel.: (66) 3511-6900 / 3511-6901

### Assaí Várzea Grande

Av. Dom Orlando Chaves, s/n  
Tel.: (65) 3685-4737 / 3685-4739

### MATO GROSSO DO SUL

#### Assaí Acrissul

Av. Fábio Zahran, 7.919 Jd. América  
Tel.: (67) 3342-0505 / 3342-6665

### Assaí Campo Grande Aeroporto

Av. Duque de Caxias, 3.200  
(Próx. ao aeroporto)  
Santo Antônio  
Tel.: (67) 3368-1650 - 3368-1651

### Assaí Coronel Antonino

Av. Consul Assaf Trad, s/n  
Campo Grande  
Tel.: (67) 3354-6000

### Assaí Dourados

Rua Coronel Ponciano de Mattos  
Pereira, 785 - Terra Roxa  
Tel.: (67) 3416-2500

### Assaí Joaquim Murtinho

Rua Joaquim Murtinho, 3.167,  
Tiradentes, Campo Grande  
Tel.: 0800 773 2322

### Assaí Gunther Hans

Av. Marechal Deodoro, 5.682,  
Coophavila II, Campo Grande  
Tel.: 0800 773 2322

### MINAS GERAIS

#### Assaí Belvedere

Rua Maria Luiza Santiago, 110  
Santa Lúcia, Belo Horizonte  
Tel.: (31) 2111-9400/ 2111-9401

### Assaí Betim

Av. Juiz Marco Túlio Isaac, 3.355  
Parque das Indústrias, Betim  
Tel.: (31) 3267-1345

### Assaí Contagem

Av. João César de Oliveira, 4.321  
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3102

### Assaí Ipatinga

Av. Pedro Linhares Gomes, 5.765  
Tel.: (31) 3828-4600 / 3828-4601

**Assaí Minas Shopping**  
Av. Cristiano Machado, 4.000  
União - Belo Horizonte  
Tel.: (31) 3449-8450 / 3449-8451

**Assaí Santa Efigênia**  
Av. Francisco Sales, 898 -  
Belo Horizonte  
Tel.: (31) 3546-7340 / 3546-7341

**Assaí Sete Lagoas**  
Av. Doutor Renato Azeredo, 2.955,  
Tel.: (31) 3779-6450 / 3779-6451

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

**PARÁ**  
**Assaí Ananindeua**  
Rod. BR 316, KM 9 - 1.760  
Centro Ananindeua  
Tel.: (91) 3262-8350/3262-8351

**Assaí Batista Campos**  
Av. Roberto Camelier, s/n - Belém  
Tel.: (91) 3210-8100 / 3210-8101

**Assaí Belém**  
Rod. Mário Covas, 69 - Coqueiro  
Tel.: (91) 3284-1550 / 3284-1551

**Assaí Belém Almirante**  
Av. Almirante Barroso, 5.386  
Bairro Castanheira  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Castanhal**  
(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600  
- Jaderlândia  
Tel.: (91) 3412-4652 / 3412-4651

**Assaí Parauapebas**  
Rod. PA 275, s/n  
Bairro Gleba Carajás III  
Tel.: (94) 3352-5250 / 3352-5251

**Assaí Santarém**  
Av. Eng. Fernando Guilhon, s/n  
Santarenzinho  
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

**PARAÍBA**  
**Assaí Campina Grande**  
Av. Assis Chateaubriand, s/n -  
Liberdade  
Tel.: (83) 3331-2946 / 3331-1984

**Assaí Campina Grande II**  
Av. Pref. Severino Bezerra Cabral, 1.339  
Tel.: (83) 3344 -5400 / 3344-5401

**Assaí Epitácio Pessoa**  
Av. Pres. Epitácio Pessoa, 1.277,  
Estados, João Pessoa  
Tel.: (83) 3044-1350

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

**Assaí Cabedelo**  
BR 230, s/n - Parque Boa Esperança  
Tel.: (83) 3194 - 0401 / 3194 - 0402

**PARANÁ**  
**Assaí Alto da XV**  
Av. Mal. Humberto de Alencar Castelo  
Branco, 230 - Cristo Rei, Curitiba  
Tel.: (41)3142-7071 / 3142-7072

**Assaí Curitiba**  
Linha Verde - BR 116 - Pinheirinho  
Tel.: (41) 3567-5350 / 3567-5351

**Assaí Curitiba Atuba**  
BR 476 - Bairro Alto, Curitiba - PR  
Tel.: (41) 3072-1900 / 3072-1901

**Assaí Curitiba JK**  
Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira,  
2.511 - CIC - Curitiba  
Tel.: (41) 3279-6100 / 3279-6101

**Assaí Foz do Iguaçu**  
Av. Paraná, 4.195, Monjolo,  
Foz do Iguaçu  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Kennedy**  
Av. Pres. Kennedy, 1.000 - Água Verde  
Tel.: (41) 3228-9100/ 3228 -9101

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

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

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

**Assaí Maringá Seminário**  
Av. Colombo, 9.322  
Gleba Patrimônio  
Tel.: (44) 3218-4550 / 3218-4551

**PERNAMBUCO**  
**Assaí Avenida Recife**  
Av. Recife, 5.777 - Jardim São Paulo  
Tel.: (81) 3252-6600/3252-6601

**Assaí Benfica**  
Rua Benfica, 715, Madalena,  
Recife  
Tel.:(81) 2122-0951

**Assaí Boa Viagem**  
Av. Eng. Domingos Ferreira, 1.818,  
Tel.:(81) 3036-7500

**Assaí Cabo de Santo Agostinho**  
Rod. PE 60, 2.520 - Garapu  
Tel.: (81) 3518- 5000 / 3518-5001

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

## NOSSAS LOJAS

### Assaí Caruaru

Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores  
Tel.: (81) 3721-8095 / 3721-8095

### Assaí Caruaru II

Av. João de Barros, s/n (Quadra 13)  
Tel.: (81) 3725-6850 / 3725-6851

### Assaí Garanhuns

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

### Assaí Imbiribeira

Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 2.180  
Tel.: (81) 3497-7350 / 3497-7351

### Assaí Jaboatão

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

### Assaí Paulista

BR 101, 5.800 - Paulista  
Tel.: (81) 3437-8701 / 3437-8700

### Assaí Petrolina

Av. Sete de Setembro, s/n  
anexo área 2 a 3  
Tel.: 0800 773 2322

### Assaí Olinda

Av. Pres. Kennedy, 2.800,  
Peixinhos, Olinda  
Tel.: (81) 3222-4585

### Assaí Serra Talhada

Av. Vicente Inácio de Oliveira, s/n,  
Bom Jesus  
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

### PIAUÍ

**Assaí Parnaíba**  
Rodovia BR 343, 3.775  
Tel.: (86) 3315-7100 / 3315-7101

### Assaí Picos

Rodovia BR 316, s/n (Belo Norte)  
Tel.: (89) 3415-0600 / 3415-0601

### Assaí Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000  
Tel.: (86) 3194-1250/ 3194-1251

### Assaí Teresina Kennedy

Av. Pres. Kennedy, 501,  
São Cristovão, Teresina  
Tel.: (86) 2107-8051

### Assaí Raul Lopes

Av. Raul Lopes, 2.757 - Ininga - Teresina  
Tel.: (86) 3026 - 8032 / 3026 - 8033

### RIO DE JANEIRO

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

### Assaí Ayrton Senna

Av. Ayrton Senna, 6.000  
Jacarepaguá  
Tel.: (21) 2110-7850 / 2110-7852

### Assaí Araruama

Av. Getúlio Vargas, s/n,  
Picada, Araruama  
Tel.: (22) 2674-4600

### Assaí Bangu

Av. Brasil, 33.809,  
Bangu, Rio de Janeiro  
Tel.: (21) 3291-9350

### Assaí Bangu

Rua Francisco Real, 2.050  
Tel.: (21) 2401-9576 / 2401-6224

### Assaí Barra da Tijuca

Av. Das Américas, 900  
Tel.: (21) 2483-3050 / 2483-3050

### Assaí Boulevard

Rua Maxwell, 300, Vila Isabel  
Tel.: (21) 2575-2950

### Assaí Cabo Frio

Av. América Central, 900  
Tel.: (22) 2640-6450 / 2640-6451

### Assaí Campinho

Rua Domingos Lopes, 195 - Madureira  
Tel.: (21) 2450-2329 / 2452-2686

### Assaí Campos dos Goytacazes

Av. Doutor Nilo Peçanha, 479,  
Parque Santo Amaro  
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

### Assaí Carioca

Av. Vicente de Carvalho, 909  
Vila da Penha, Rio de Janeiro  
Tel.: (21) 2169-3430 / 2169-3431

### Assaí Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá  
Tel.: (21) 2473-2071 / 2471-2169

### Assaí Cesário de Melo

Av. Cesário de Melo, 3.470  
Campo Grande - Rio de Janeiro  
Tel.: (21) 3198-1450 / 3198-1451

### Assaí Cordovil

Av. Trevo das Missões, 410  
Tel.: 0800 773 2322

### Assaí Duque de Caxias

Av. Governador Leonel de  
Moura Brizola, 2.973  
Vila Centenário  
Tel.: (21) 3780-5801 / 3780-5802

### Assaí Duque de Caxias

R. Projetada Sete Ac Av Kennedy, 89  
Parque Fluminense  
(Tel.: 21) 2672-8150

### **Assaí Freguesia**

Estrada de Jacarepaguá, 7.753  
Tel.: (21) 2447-8525 / 2447-6580

### **Assaí Galeão**

Estrada do galeão, 2.700  
Portuguesa, Ilha do Governador  
Tel.: (21) 3178-9660

### **Assaí Ilha do Governador**

Av. Maestro Paulo Silva, 100  
Jd. Carioca  
Tel.: (21) 3383-8589

### **Assaí Macaé Obelisco**

Av. Lacerda Agostinho, 2.175  
Virgem Santa  
Tel.: (22) 2757- 6050 / 2757- 6051

### **Assaí Maracanã**

Rua José Higino, 115,  
Tijuca, Rio de Janeiro  
Tel.: 0800 773 2322

### **Assaí Mariz e Barros**

Rua Mariz e Barros, 975 - Tijuca  
Tel.: (21) 3528-1100 / 3528-1101

### **Assaí Méier**

R. Dias da Cruz, 371 (Méier)  
Tel.: (21) 3296 -5050 / 3296 -5051

### **Assaí Mendenha**

Estrada do Mendenha, 3.457  
Campo Grande  
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3889

### **Assaí Nilópolis**

Av. Getúlio de Moura, 1.983 - Centro  
Tel.: (21) 2691-1972 / 2691-3696

### **Assaí Niterói**

Rua Benjamin Constant, 263  
Largo do Barradas  
Tel.: (21) 2625-6526

### **Assaí Niteroi Ponte**

Rua Pres. Castelo Branco, 161  
Tel.: (21) 3620-9980/ 3620-9981

### **Assaí Nova Iguaçu**

Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448  
Tel.: (21) 3770-9175 / 3770-9145

### **Assaí Nova Iguaçú Via Light**

Av. Tancredo Neves, 3.424  
Tel.: (21) 2882-3450 / 2882-3451

### **Assaí Petrópolis**

Estrada União e Indústria, 870  
Tel.: (24) 2232-5500 / 2232-5501

### **Assaí Pilares**

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350  
(Próximo à saída 4 da Linha Amarela)  
Tel.: (21) 3315-7200

### **Assaí Raul Veiga**

Estrada Raul Veiga, 243 - Alcântara  
São Gonçalo  
Tel.: (21) 3856-9090 / 3856- 9091

### **Assaí Rio Dutra**

Rodovia Presidente Dutra, 10.521  
Tel.: (21) 2797-1550 / 2797-1551

### **Assaí Sabão Português**

Av. Brasil, 2.251, São Cristóvão  
Tel.: (21) 3295-2150 / 3295-2151

### **Assaí Santa Cruz**

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385  
Tel.: (21) 3198-1950 / 3198-1951

### **Assaí São Gonçalo**

R. Doutor Alberto Torres, s/n  
Tel.: 2728 -1150 / 2728-1151

### **Assaí São Gonçalo Centro**

Av. Presidente Kennedy, 429  
Tel.: (21) 2169-3400/ 2169-3401

### **Assaí São João de Meriti**

Rod. Presidente Dutra, 4.301  
Jardim José Bonifácio  
Tel.: (21) 2757-5950 / 2757-5951

### **Assaí Tijuca**

Rua Uruguai, 329 - Rio de Janeiro  
Tel.: (21) 2238-1323

### **Assaí Tribobó**

Av. Fued Moises, 114 - São Gonçalo  
Tel.: (21) 2702-8300 / 2702-8301

## **RIO GRANDE DO NORTE**

### **Assaí Maria Lacerda**

Av. Maria Lacerda Montenegro, 900,  
Nova Parnamirim  
Tel.: (84) 3031-9031

### **Assaí Mossoró**

Av. Wilson Rosado, 2.580  
Abolição I e II  
Tel.: (84) 3312-8501

### **Assaí Natal**

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

### **Assaí Ponta Negra**

Av. Engenheiro Roberto Freire, 1.686,  
Capim Macio, Natal  
Tel.: (84) 3642-7550

### **Assaí São Gonçalo do Amarante**

Av. Bacharel Tomaz Landim, s/n  
Tel.: (84) 3674-8450 / 3674-8452

## **RONDÔNIA**

### **Assaí Porto Velho**

Rua da Beira, 6.881 - Lagoa  
Tel.: (69) 3216-2300 / 3216-2301

### **Assaí Porto Velho Imigrantes**

Av. dos Imigrantes, 4.045  
Tel.: (69) 3216- 6900

## NOSSAS LOJAS

### RORAIMA

#### Assaí Boa Vista

Av. Brasil, 616 (BR 174) - Boa Vista  
Tel.: (95) 3194-1400 / 3194-1401

### SÃO PAULO

#### Grande São Paulo

Assaí Aeroporto Congonhas  
Av. Washington Luís, 5.859,  
Santo Amaro, São Paulo  
Tel.: (11) 5538-9801

#### Assaí Águia de Haia

Av. Águia de Haia, 2.636  
Pq das Paineiras  
Tel.: (11) 2046-6220

#### Assaí Anhanguera

Rua Samuel Klabin, 193 - Vila Aliança  
Tel.: (11) 3839-8100/ 3839-8101

#### Assaí Aricanduva

Av. Aricanduva, 5.555 - Aricanduva  
Tel.: (11) 2723-2350 / 2723-2351

#### Assaí Bala Juquinha

Av. dos Estados, 1.155 - Parque Central  
Tel.: (11) 4976-9800 / 4976-9801

#### Assaí Barra Funda

Av. Marquês de São Vicente, 1.354  
Tel.: (11) 3611-1658

#### Assaí Carapicuíba

Av. Des. Dr. Eduardo Cunha  
de Abreu, 1.455 - Vila Municipal  
Tel.: (11) 4189-9601 / 4189-9602

#### Assaí Casa Verde

Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1.927  
Tel.: (11) 3411-5262 / 3411-5250

#### Assaí Cidade Dutra

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

#### Assaí Cidade Tiradentes

Estrada Iguatemi, 3.600  
Jd. Pedra Branca - São Paulo  
Tel.: (11) 2559-7000 / 2559-7001

#### Assaí Cotia

Estrada do Embú, 162  
Jd. Torino  
Tel.: (11) 2159-4650 / 2159-4655

#### Assaí Cotia Centro

Av. Prof. José Barreto 1.635  
Tel.: 0800 773 2322

#### Assaí Guarulhos Bosque Maia

Av. Salgado Filho, 1.301, Centro  
Tel.: (11) 2475-4300

#### Assaí Guarulhos Centro

Av. Antônio de Souza, 300  
Jd. Santa Francisca  
Tel.: (11) 2087-4090 / 2087-4091

#### Assaí Guarulhos Dutra

Av. Aniello Pratici, 494  
Jd. Santa Francisca  
Tel.: (11) 3411-5700 / 3411-5706

#### Assaí Guarulhos Jamil

João Zarif  
Av. Jamil João Zarif, 689  
Jd. Santa Vicência  
Tel.: (11) 2402-8950 / 2402-8951

#### Assaí Embu das Artes

Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro  
Tel.: (11) 4778-9600/ 4778-9601

#### Assaí Fernão Dias

Rodovia Fernão Dias, s/n, km 86,4  
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

#### Assaí Franco da Rocha

Rod. Luiz Salomão Chama, Sn  
Quadra gleba B Lote área 08 B  
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

#### Assaí Freguesia do Ó

Av. Nossa Senhora do Ó, 1.759  
Vila Albertina  
Tel.: (11) 3933-3300/ 3933-3301

#### Assaí Giovanni Pirelli

Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221  
Tel.: (11) 4458-0904 / 4458-2828

#### Assaí Guaianases

Estrada Dom João Nery, 4.031  
Tel.: (11) 3052-1349 / 3052-1347

#### Assaí Guaianases Estação

Estrada Itaquera Guaianazes, 2.671  
Tel.: (11) 2551-7500/ 2551-7501

#### Assaí Jandira

Av. Alziró Soares, 20  
(próximo à estação Jardim Silveira)  
Tel.: (11) 4772-1400 / 4772-1401

#### Assaí João Dias

Av. Guido Caloi, 25, Jd. São Luis  
Tel.: (11) 2755-7555

#### Assaí Interlagos

Av. Sarg. Geraldo Sant'Ana, 1.491  
Tel.: (11) 5541-3500 / 5541-3501

#### Assaí Itaquera

Av. Sylvio Torres, 190 - São Paulo  
Tel.: (11) 3544-6482 / 3544-6450

#### Assaí Jabaquara

Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo  
Tel.: (11) 5011-5673 Ramal 19

#### Assaí Jaçanã

Av. Luís Stamatis, 35 - São Paulo  
Tel.: (11) 3544-6550

#### Assaí Jacu Pêssego

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

**Assaí Jaguaré**

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

**Jaguaré Corifeu**

Av. Corifeu de Az. Marques, 4160,  
Vila Lajeado, São Paulo  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Jaraguá/Taipas**

Av. Raimundo P. de Magalhães, 10.535  
Tel.: (11) 3944-6801 / 3944-6802

**Assaí João Dias**

Av. Guido Caloi, 25 - São Paulo  
Tel.: (11) 2755-7555 / 2755-7556

**Assaí Marginal Tietê - Tatuapé**

Rua Ulisses Cruz, 993 - Lote A  
Tel.: (11) 2095-8100 / 2095-8101

**Assaí Marginal Tietê Vila Maria**

Av. Morvan Dias de Figueiredo, 3.231  
Vila Maria - São Paulo  
Tel.: (11) 2632-0520 / 2632-0521

**Assaí Mauá**

Av. Antônia Rosa Fioravante, 3.270  
Tel.: (11) 4544-0900 / 4544-0901

**Assaí Mooca**

Rua Javari, 403  
Tel.: (11) 2081-6360 / 2081-6361

**Assaí Nações Unidas**

Av. das Nações Unidas, 22.777  
Tel.: (11) 3795-8700 / 3795-8701

**Assaí Nordestina**

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

**Assaí Osasco**

Av. dos Autonomistas, 1.687  
Vila Yara  
Tel.: (11) 3411-5600 / 3411 5611

**Assaí Penha Tiquatira**

Av. São Miguel, 962 - Vila Marieta  
Tel.: (11) 2793-2500 / 2793-2501

**Assaí Pirajussara**

Av. Ibirama, s/n - Taboão da Serra  
Tel.: (11) 4138-1580 / 4138-1044

**Assaí Raposo Tavares**

Av. Marechal Fiúza de Castro, 239  
Jardim Pinheiros  
Tel.: (11) 3732-3100 / 3732-3101

**Assaí Ribeirão Pires**

Av. Francisco Monteiro, 1.941  
Tel.: (11) 4825-1995

**Assaí Santa Catarina**

Av. Santa Catarina, 1.672  
Tel.: (11) 5671-8501 / 5671-8502

**Assaí São Mateus**

Av. Ragueb Chohfi, 58 - São Paulo  
Tel.: (11) 2010-1200/ 2010-1201

**Assaí São Miguel**

Av. Marechal Tito, 1.300 - São Paulo  
Tel.: (11) 3411-5300 / 3411-5311

**Assaí São Miguel II**

Av. São Miguel, 6.818 - Vila Norma  
Tel.: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

**Assaí Sapopemba**

Av. Sapopemba, 9.250 - São Paulo  
Tel.: (11) 2197-1500

**Assaí Sezefredo Fagundes**

Av. Coronel Sezefredo Fagundes, 535  
Tucuruvi  
Tel.: (11) 2262-9830 / 2262-9831

**Assaí Shop Mauá**

Av. Antonia Rosa Fioravanti, 3.270  
Jardim Rosina, Mauá  
(Tel.:11) 4544-0900

**Assaí Taboão da Serra**

Av. Felício Barutti, 3.040  
Jardim Mirna  
Tel.: (11) 4771-8547 / 4771-8711

**Assaí Taboão Centro**

Rua João Batista de Oliveira, 47  
Centro, Taboão da Serra  
Tel.: (11) 4245-2900

**Assaí Taboão da Serra**

Rodovia Regis Bittencourt , 340,  
Centro Taboão da Serra  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Tatuapé**

Av. Condessa Elisabete de Robiano,  
2.176/2.186  
Tel.: (11) 3411-5450 / 3411-5460

**Assaí Teotônio Vilela**

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.765  
Jd. Casa  
Tel.: (11) 5922-9300 / 5922-9301

**Assaí Vila Carrão**

Rua Manilha, 42 - Vila Carrão  
Tel.: (11) 3411-5155 / 2295-8847

**Assaí Vila Luzita**

Av. Capitão Mario Toledo de  
Camargo, s/n  
Vila Luzita - Santo André  
Tel.: (11) 4452-7901 / 4452-7902

**Alto Tietê**
**Assaí Brás Cubas**

Av. Henrique Peres, 1.330  
Mogi das Cruzes  
Tel.: (11) 4738-7300 / 4738-7301

**Assaí Itaquaquecetuba**

Estrada São Paulo - Mogi, 3.810  
Tel.: (11) 4642-9611 / 4642-5681

**Assaí Mogi das Cruzes**

Rua José Meloni, 998  
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

**Assaí Mogilar**

Av. Prefeito Carlos Ferreira Lopes, 600  
Vila Mogilar, Mogi das Cruzes  
Tel.: (11) 4699-8200/ 4699-8201

**Assaí Suzano**

Rua Prudente de Moraes, 1.751 - Suzano  
Tel.: (11) 4741-1211 / 4741-1577

**Assaí Vila Sônia**

Av. Prof. Francisco Morato, 4.367  
Tel.: (11) 3411-5550 / 3411-5556

**Assaí Tancredo Neves**

Rua Nossa Senhora das Mercês, 29,  
Vila Mercês, São Paulo  
Tel.: (11) 2354-7911

**Assaí Teotônio Vilela**

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.699  
Jardim Casa Grande  
Tel.: (11) 5922-9300

**ABCD Paulista****Assaí Diadema**

Av. Piraporinha, 1.144  
Vila Nogueira  
Tel.: (11) 4070-8701 / 4070-8702

**Assaí Anchieta Paulicéia**

Rua Garcia Lorca, 301, Paulicéia,  
São Bernardo do Campo  
Tel.: (11) 4367-8700

**Assaí São Bernardo do Campo**

Av. Piraporinha, 680 - Planalto  
Tel.: (11) 3411-5650 / 3411-5662

**Assaí São Bernardo Anchieta**

Av. do Taboão, 574  
São Bernardo do Campo  
Tel.: (11) 4362-8600

**Assaí São Caetano do Sul**

Rua Senador Vergueiro, 428  
Tel.: (11) 4224-2853 / 4224-2150

**Assaí Santo André**

Rua Visconde de Taunay, 216  
Tel.: (11) 3468-4702 / 3468-4700

**Assaí Santo André**

**Pereira Barreto**  
Av. Pereira Barreto, 2.444  
Jd. Bom Pastor  
Tel.: (11) 4422-9360

**Litoral (SP)**

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

**Assaí PG Litoral Plaza**

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511  
Tude Bastos  
Tel.: (13) 3473-6686 / 3473-7524

**Assaí Praia Grande**

Av. Pres. Kennedy, 9.271 - Emboação  
Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

**Assaí Praia Grande II**

Av. Min. Marcos Freire, s/n - Glória  
Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

**Assaí Santos**

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 -  
Saboó  
Tel.: (13) 3296-2100

**Assaí Santos Ana Costa**

Av. Ana Costa, 340 - Tronco Chave  
Tel.: (13) 3519-3800 / 3519-3802

**Assaí São Vicente**

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

**Interior (SP)****Assaí Amoreiras**

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Campinas  
Tel.: (19) 3223-2877

**Assaí Araraquara**

Av. José Bonifácio, 483 - Centro  
Tel.: (16) 3311-3300 / 3311-3301

**Assaí Araçatuba**

Rua Waldemar Alves, 230 - São Vicente  
Tel.: (18) 3636-4270 / 3636-4271

**Assaí Bauru**

Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06  
Tel.: (14) 3222-4152 / 3212-4605

**Assaí Campinas**

Av. Senador Saraiva, 835  
Tel.: (19) 3274-3100/ 3274-3101

**Assaí Campinas Abolição**

Rua da Abolição, 2.013  
Tel.: (19) 3274-3100 / 3779-3501

**Assaí Hortolândia**

Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015  
Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

**Assaí Indaiatuba**

Av. Francisco de Paula Leite, 2.242  
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

**Assaí Itatiba**

Av. Luiz Emmanoel Bianchi, 120  
Tel.: (11) 4524-2900 / 4524-9901

**Assaí Itapevi**

Rod. Eng. René Benedito Da, 977,  
São João, Itapevi  
Tel.: (11) 4144-9180

**Assaí Jundiaí**

Rua Quinze de Novembro, 430 - Jundiaí  
Tel.: (11) 2136-0406 / 2136-0405

L'ORÉAL  
PARIS  
**ELSEVE**

NOVO  
**GLYCOLIC GLOSS**

[ COM ÁCIDO GLICÓLICO ]



MELHORA VISIVELMENTE A QUALIDADE DO CABELO

**MAIS QUE BRILHO, É ULTRA GLOSS**  
**RESISTE POR ATÉ 6 LAVAGENS\***

VOCÊ VALE MUITO.

\*Teste instrumental: uso de shampoo, condicionador e acidificante.

**Assaí Santo André****Pereira Barreto**

Av. Pereira Barreto, 2.444

Jd. Bom Pastor

Tel.: (11) 4422-9360

**Litoral (SP)****Assaí Caraguatatuba**

Av. Prisciliana de Castilho, 840 -

Caputera

Tel.: (12) 3897-5614 / 3897-5600

**Assaí PG Litoral Plaza**

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511

Tude Bastos

Tel.: (13) 3473-6686 / 3473-7524

**Assaí Praia Grande**

Av. Pres. Kennedy, 9.271 - Emboação

Tel.: (13) 3471-8475 / 3471-8475

**Assaí Praia Grande II**

Av. Min. Marcos Freire, s/n - Glória

Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

**Assaí Santos**

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50

Saboó

Tel.: (13) 3296-2100

**Assaí Santos Ana Costa**

Av. Ana Costa, 340 - Tronco Chave

Tel.: (13) 3519-3800 / 3519-3802

**Assaí São Vicente**

Av. Antonio Emmerich, 245

Próximo ao 2º BC - São Vicente

Tel.: (13) 3569-1920 / 3569-1921

**Interior (SP)****Assaí Amoreiras**

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Campinas

Tel.: (19) 3223-2877

**Assaí Araraquara**

Av. José Bonifácio, 483 - Centro

Tel.: (16) 3311-3300 / 3311-3301

**Assaí Araçatuba**

Rua Waldemar Alves, 230 - São Vicente

Tel.: (18) 3636-4270 / 3636-4271

**Assaí Bauru**

Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06

Tel.: (14) 3222-4152 / 3212-4605

**Assaí Campinas**

Av. Senador Saraiva, 835

Tel.: (19) 3274-3100/ 3274-3101

**Assaí Campinas Abolição**

Rua da Abolição, 2.013

Tel.: (19) 3274-3100/ 3779-3501

**Assaí Hortolândia**

Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015

Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

**Assaí Indaiatuba**

Av. Francisco de Paula Leite, 2.242

Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

**Assaí Itatiba**

Av. Luiz Emmanoel Bianchi, 120

Tel.: (11) 4524-2900 / 4524-9901

**Assaí Itapevi**

Rod. Eng. René Benedito Da, 977,

São João, Itapevi

Tel.: (11) 4144-9180

**Assaí Jundiaí**

Rua Quinze de Novembro, 430

Jundiaí

Tel.: (11) 2136-0406 / 2136-0405

**Assaí Jundiaí Ferroviários**

Av. União dos Ferroviários, 2.940

Tel.: (011) 4527-6500 / 4527 - 6501

**Assaí Limeira**

Rua José Bonifácio, 149 - Limeira

Tel.: (19) 2114-9850

**Assaí Limeira Anel Viário**

Via Antonio Cruanes Filho, 4.750

Jd. Colinas São João - Limeira

Tel.: (19) 3404-1630 / 3404-1631

**Assaí Paulínia**

Av. José Paulino, 2.600 - Jd. América

Tel.: (19) 3833-0760 / 3833-0761

**Assaí Piracicaba**

Rua Regente Feijó, 823 - Centro

Tel.: (19) 3436-6400/ 3436-6401

**Assaí Piracicaba Nova América**

Av. Antônio Fazanaro, 95

Tel.: (19) 3401-2100 / 3401-2101

**Assaí Presidente Prudente**

Av. Joaquim Constantino, 3.025

Tel.: (18) 3908-4449 / 3908-4417

**Assaí Ribeirão Preto**

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395

Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

**Assaí Ribeirão Preto Imigrantes**

Av. Presidente Castelo Branco, 50,

Jardim Palma Travassos

Tel.: (16) 3968-6200

**Assaí Ribeirão Preto Rotatória**

Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto

Tel.: (16) 3624-8654 / 3624-8651

# PATO

**GEL ADESIVO**

**TRANSFORME  
SEU BANHEIRO  
COM O PODER  
DO GEL**

ANTES DE USAR LEIA AS INSTRUÇÕES DO RÔTULO. CONSERVE  
FORA DO ALCANCE DE CRIANÇAS E ANIMAIS DOMÉSTICOS.  
PESQUISA SCANTHACK NIELSEN BASE 2022



ANVISA



**Assaí Ribeirão Preto Vargas**

Av. Pres. Vargas, 1.617 - Ribeirão Preto  
Tel.: (16) 3913-8300/ 3913-8301

**Assaí Rio Claro**

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

**Assaí Santa Bárbara do Oeste**

Rua da Agricultura, 1.258  
Tel.: (19) 3459-9550 / 3459 -9552

**Assaí São José dos Campos**

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

**Assaí São José dos Campos****Colinas**

Av. Jorge Zarur, 100, Jardim Aquarius, São José dos Campos  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Sorocaba**

Rodovia Raposo Tavares, s/n  
Vila Artura  
Tel.: (15) 3388-3000 / 3388-3006

**Assaí Sorocaba Campolim**

Rua Senhora Maria Aparecida Pessutti Milego, 250, Parque Campolim, Sorocaba  
Tel.: (15) 3219-6700

**Assaí Sorocaba Itavuvu**

Av. Itavuvu, 1.766 - Sorocaba  
Tel.: (11) 3239-3204

**Assaí Sorocaba Santa Rosália**

Rua Maria Cinto Biaggi, 164  
Tel.: 0800 773 2322

**Assaí Taubaté**

Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova)  
Tel.: (12) 3625-3550 / 3625-3551

**SERGIPE****Assaí Adélia Franco**

Av. Adélia Franco, 3.735 - Aracaju  
Tel.: (79) 3304-0270 / 3304-0272

**Assaí Aracaju**

Rua Simeão Aguiar, 430 - José Conrado de Araújo - Aracaju  
Tel.: (79) 3209-8000 / 3209-8001

**Assaí Aracaju II**

Av. Melício Machado, 240  
(Zona de Expansão) - Aracaju  
Tel.: (79) 3249-8500 / 3249-8501

**Assaí Itabaiana**

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

**Assaí Nossa Senhora do Socorro**

Av. Industrial Carlos Barreto, s/n,  
Quadra 2, Cj. João Alves Filho Distrito  
Nossa Senhora do Socorro  
Tel.: (79) 3279-3550 / 3279-3551

**TOCANTINS****Assaí Palmas**

Av. Joaquim Teotônio Segurado, s/n  
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas  
Tel.: (63) 3228-2900 / 3228-2901

**Assaí Parque Cesamar**

Quadra 402 Sul, Av NS 2, lote 1  
Plano Diretor Sul, Palmas  
Tel.: (63) 3214-2418



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

# Emba Lixo®

## LÍDER EM VENDAS

SACO PARA LIXO TEM NOME: É EMBALIXO!





EXPERIMENTE A NOVA LINHA

# TOQUE DE SEDA

1 MINUTO DE TRATAMENTO PARA  
100H DE MACIEZ\*

\*USO DA LINHA COMPLETA VS. SHAMPOO SEM AGENTES CONDICIONANTES

