

**ESPECIAL**

Empresas com propósito podem chegar mais longe, de maneira mais sólida

**RADAR**

Conheça tudo sobre o Pix, novo sistema de pagamento instantâneo e gratuito

**Ultrassaudáveis e****ultracongelados**

Adeptas da boa alimentação, empresárias pernambucanas criaram empresas para oferecer pratos de alta qualidade



O VERÃO  
MAIS HOT 🥵  
DE TODOS  
OS TEMPOS.



imagens ilustrativas



PEPSICO



Dúvidas e sugestões  
clientes@assai.com.br

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



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



Siga o Assaí Atacadista  
nas redes sociais

-  /assaiatacadistaoficial
-  @assaiatacadistaoficial
-  /assaioficial
-  /assaioficial
-  Assaí Atacadista - GPA

 **Trabalhe Conosco**  
[assai.gupy.io](http://assai.gupy.io)

## Alinhados com nosso propósito



Passamos por um ano atribulado não só para muitos brasileiros, mas para o mundo, que se viu impactado em todos os sentidos por uma pandemia. Ainda não saímos dela, mas acreditamos que estamos perto de uma solução que amenize os ânimos e que, com a colaboração de todos, iremos ultrapassar mais esse obstáculo.

Em 2021, precisamos focar no nosso propósito de vida, no propósito do nosso negócio. É sobre esse assunto que falamos na nossa matéria especial: entender o objetivo de abrir as portas todos os dias, para além dos produtos, serviços, atendimento e lucro financeiro. Esse objetivo também faz com que as empresas lancem um olhar para fora, e tentem oferecer algo relevante para seus clientes e para o mundo e, dessa forma, possam prosperar no mercado.

A **Revista Assaí Bons Negócios** também traz assuntos relevantes sobre gestão para nosso público empreendedor. Uma entrevista com um especialista em planejamento mostra como podemos nos preparar para 2021, incluindo variáveis que estão fora de nosso alcance e, mesmo assim, mantendo o controle.

Ainda falando de negócios, em novembro o mercado financeiro começou a trabalhar com o Pix, novo sistema de pagamentos instantâneo que deve revolucionar o mercado e promete ser um meio seguro para todo tipo de transação financeira.

E o Assaí continua atento ao bem-estar de todos: seus funcionários, clientes e fami-

lias. Assim, preparamos uma matéria sobre a "nutrição emocional da criança", extremamente necessária na infância, quando ela está formando suas emoções e os sentimentos que levará ao longo da vida. Falamos sobre a importância da atenção, do olho no olho e das brincadeiras afetivas para que os pequenos possam se tornar adultos saudáveis!

Nossa capa, trazemos duas empreendedoras do Recife que, pela dificuldade de encontrarem refeições saudáveis e rápidas no mercado, criaram a própria empresa, que oferece pratos "ultracongelados" de alta qualidade com opções para bebês, alérgicos e veganos. A necessidade criou uma oportunidade que as sócias abraçaram, e elas conseguiram colocar em prática o princípio que tinham de uma alimentação saudável.

E, por fim, desejamos entrar em 2021 com o foco de trabalhar, lutar e vencer por nossos propósitos. Revelamos, nas páginas a seguir, o vencedor do Prêmio Academia Assaí, que teve como objetivo a reestruturação dos empreendedores prejudicados pela atual crise.

O Assaí Atacadista vai continuar investindo nas diversas regiões do Brasil, gerando empregos diretos e indiretos, e trabalhando para que todos sigam em frente da melhor forma possível.

Boa leitura!

**Belmiro Gomes**  
Presidente do Assaí

### Expediente

#### Conselho editorial Assaí

**Presidente do Assaí** Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlami dos Anjos **Diretora de Marketing e Sustentabilidade** Marly Yamamoto Lopes

#### Revista publicada por Megamídia Group

**CEO** Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade** Fernanda Zaruch **Coordenador de Projetos e Supervisão Editorial** Marcos Dias **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Manoela Leão **Diagramação** Larissa Paschoalin **Colaboradores da Edição** (texto) Isadora Rupp, Rafael Costa e Sandra Solda **Ilustração** Dante Leão **Foto capa** Kelvin Andrad / Máquina 3 **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Elaine Nozella - [elaine.nozella@megamidia.com.br](mailto:elaine.nozella@megamidia.com.br) **Atendimento Publicitário** Gisele Bezerra e Kellen Silvano Cotrin

**Dúvidas e Sugestões** [redacao@megamidia.com.br](mailto:redacao@megamidia.com.br) - Av. Iguçu, 2820, 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



**ASSAÍ**  
Bons Negócios



## 08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados em nossos blogs

## 24 VIAGEM GASTRONÔMICA

Considerada berço da civilização ocidental, Grécia tem cultura diversificada e gastronomia que une sabores orientais e ocidentais

## 34 RADAR

Saiba tudo sobre o Pix, o novo meio de pagamentos rápido e gratuito



## 10 ESPECIAL

Empresas que querem prosperar não podem ter somente ótimos produtos e bom atendimento – o mercado exige cada vez mais um propósito e bons valores



## 40 MEU ASSAÍ

Ator conta como descobriu a panificação durante a quarentena e criou uma marca orientada para a inclusão

## 44 ASSAÍ MAIS

Novas cidades receberam lojas Assaí, movimentando a economia local e gerando mais empregos diretos e indiretos

## 48 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Sim, é possível fazer planejamento para 2021 e estar preparado para situações que não são controláveis

## 16 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Alimentação saudável – esse é o negócio de duas irmãs empreendedoras. "Comida de verdade" ultracongelada para bebês, crianças e adultos

# tres

PARA CADA MOMENTO,  
UM SABOR TRES®

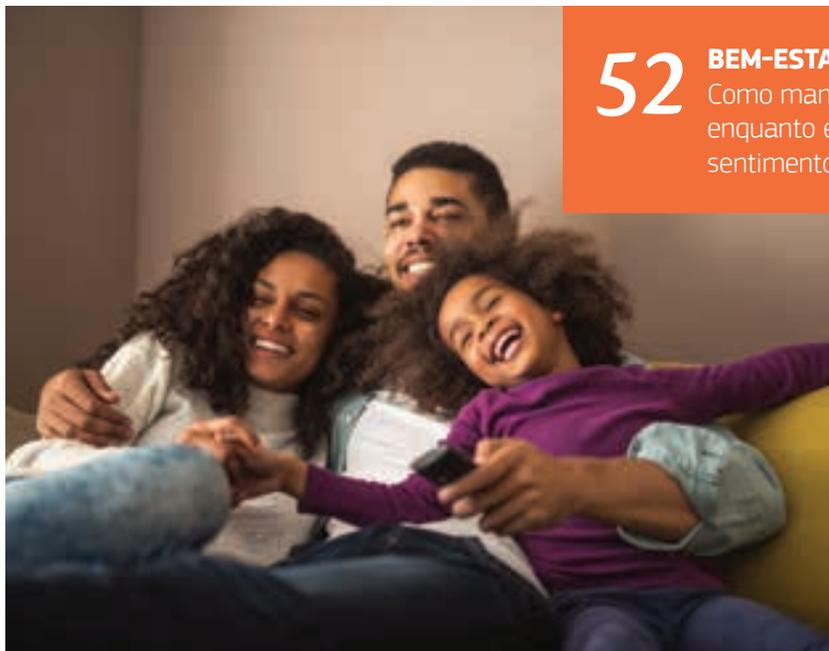
ESPRESSOS  
MARCANTES



BEBIDAS  
CREMOSAS



QUEM CONHECE  
ESCOLHE TRES®  
[escolhatres.com.br](http://escolhatres.com.br)



## 52

### BEM-ESTAR

Como manter as crianças "nutridas emocionalmente" enquanto elas estão formando suas emoções e sentimentos

### 54 ASSAÍ RESPONDE

Resposta ao leitor: "o que é e como calcular o ponto de equilíbrio da minha empresa?"

### 56 ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

Prêmio Academia Assaí Bons Negócios seleciona 150 empreendedores para participar do projeto, premia 15 destaques e voto popular elege o vencedor

## 68

### MULHER EMPREENDEDORA

Farmacêutica largou a profissão e faz sucesso com seus cursos sobre a produção de Pipocas Gourmet e empreendedorismo

### 60 SUSTENTABILIDADE

Cientista empreendedora de São Paulo cria produto que promete remover metais pesados provenientes do uso de agroquímicos no cultivo de alimentos

### 74 CAPACITAÇÃO

Dicas de cursos rápidos para capacitação de empreendedores

### 75 ATUALIDADES

Aplicativos e livros para otimizar seu foco, sua produtividade e sua atitude empreendedora



Colgate®

natural  
extracts

# É NATURAL QUE AS SUAS VENDAS CRESCAM

surpreenda-se com o nosso 1º **TUBO**   
RECICLÁVEL



 Sensação de  
refrescância natural

 Protege sua boca  
das bactérias



 Ingredientes de  
origem natural

 Explosão de  
sabores



## AMPLA

### DIVULGAÇÃO NACIONAL

-  Novo comercial para TV e Merchandising
-  Digital e eCommerce
-  Relações públicas
-  Materiais no ponto de venda

95% dos brasileiros apoiam empresas que implementam programas ligados ao meio ambiente (vs. 81% global).<sup>1</sup>

O mercado de Naturais cresceu 68%, e Colgate Natural Extracts impulsiona esse crescimento.<sup>2</sup>

# informação

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



**Blog Assaí**  
assaí.com.br/blog



**Portal da Academia Assaí**  
academiaassaí.com.br

## Blog Assaí

### DICAS DE COZINHA PARA QUEM MORA SOZINHO

Para quem mora sozinho, a alimentação é sempre um dilema, desde a compra dos ingredientes até o preparo, para que sempre tenha uma boa variedade, sem o descarte de alguma quantidade. Pensando nisso, o blog Assaí separou dicas para facilitar o preparo de receitas no seu dia a dia, dando mais ânimo na hora de ir pra cozinha. Confira no blog orientações sobre alimentos, controle e manutenção da despensa, dicas de receitas rápidas e descomplicadas e também de utensílios e congelamento para facilitar o preparo dos alimentos.

 Confira em:  
[bit.ly/dicas\\_cozinha\\_assai](https://bit.ly/dicas_cozinha_assai)



Fotos: Shutterstock



## Academia Assaí Bons Negócios

### VANTAGENS DE USAR CARTÃO DE CRÉDITO PARA O SEU NEGÓCIO

Um investimento contínuo demanda muito controle financeiro ou uma boa reserva para que você possa expandir o seu negócio sem entrar no vermelho. A compra com cartão de crédito pode dar mais fôlego a empreendedores na hora de pagar as contas e investir melhor no seu negócio. Para o educador financeiro Ayrllonn Galvão, o uso do cartão de crédito pode ajudar no controle diário das finanças. Tudo depende do limite que você estiver usando, que deve ser de acordo com o seu volume de compra e estar dentro do seu orçamento.

 Confira em:  
[bit.ly/vantagens\\_cartao](https://bit.ly/vantagens_cartao)

**LEIA MAIS** Acesse o site [assaí.com.br](https://assaí.com.br) e confira outros conteúdos



APROVADO PELA  
**UNICAMP**



**1º ÚNICO**  
**COMPROVADO**  
**INATIVA 99,999%**  
**O CORONAVÍRUS**



SAIBA MAIS: [SACOANTIVIRUS.COM.BR](http://SACOANTIVIRUS.COM.BR)

Siga a EMBALIXO no Facebook e Instagram:

**@embalixo**



# Qual o seu propósito?

*Ter um ótimo produto e atendimento não é mais o suficiente no mercado, que demanda cada vez mais o propósito e valores de empresas e gestores*

A vocação empreendedora no Brasil, considerada defasada no passado, evoluiu consideravelmente na última década. Em 2020, alcançou o seu maior recorde: 25% da população adulta do país está envolvida na abertura de um novo negócio ou de iniciativas com até 3,5 anos de atividades, segundo análise da série histórica da Global Entrepreneurship Monitor (GEM) – ou Monitoramento de Empreendedorismo Global. A crise sem precedentes por causa da pandemia do novo coronavírus ajudou a alavancar esses números, devido ao chamado "empreendedorismo por necessidade" na busca por renda.



*É importante fazer com que os consumidores se sintam realmente conectados com a marca, sendo parte do desenvolvimento dela, como fator determinante para que ela atinja maior sucesso*

De qualquer forma, é fato que a cultura mudou, tamanha a quantidade de *startups*, novos estabelecimentos e ideias surgidas no país. E, mesmo com mais iniciativas e informações sobre como acertar no negócio, 21% das novas empresas quebram no primeiro ano de funcionamento no Brasil, de acordo com dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

O problema para que isso ocorra não mora apenas nas falhas de gestão, mas em algo amplo: o propósito, que é basicamente a razão de existir das empresas além do fazer dinheiro. “É entender o objetivo do meu negócio. Se eu tenho ou quero ter uma cafeteria: você vende o café pelo café ou você quer oferecer algo a mais para que as pessoas tenham vontade de voltar, algo com que se identifiquem?” indaga a estrategista em *Branding* Pessoal Camila de Aguiar, que trabalha ajudando pessoas e empresas a tomarem consciência de suas marcas pessoais e da percepção de valores da marca.

Em um artigo “Propósito: Uma revolução na gestão de empresas e marca”, no blog da Troiano Branding, uma das maiores empresas de branding do Brasil, há a sugestão do empreendedor perguntar a si mesmo e ter uma resposta clara e distinta para a pergunta: “se a sua organização desaparecesse hoje, o que o mundo perderia?” O artigo esclarece ainda que propósito não é um adendo. É algo entranhado em tudo o que a empresa faz e diz. Propósito não é uma iniciativa isolada, momentânea ou oportunista. Propósito não é “eu/nós também”, algo como “nós também protegemos o meio ambiente”. Propósito é, sim, uma maneira única que a empresa escolhe para organizar sua contribuição para o mundo. Propósito é algo que todos os colaboradores da empresa respiram no seu dia a dia.

Gigantes como Starbucks e Coca-Cola envolvem as pessoas em um propósito mais abrangente. O *designer* de estratégias sociais Mark Boncher >>

80%

dos consumidores estariam dispostos a pagar mais por um produto ou serviço se a marca aumentasse o preço em troca de ser mais ambiental e socialmente responsável ou de pagar salários mais altos a seus funcionários

15%

disseram que estariam dispostos a pagar mais de 25% de aumento para isso

Empresas baseadas em ideais superaram em até

400%

o faturamento das demais

Pesquisa realizada em 2019 com consumidores dos Estados Unidos, do Reino Unido, da China e do Brasil pela empresa global Deloitte



🔗 Negócios com propósito definido crescem, em média, três vezes mais rápido que seus concorrentes e ainda alcançam maior satisfação tanto do cliente quanto dos funcionários

acredita que grande parte desse sucesso é alcançado por uma estratégia comum utilizada pelas corporações: o propósito compartilhado. Para ele, é importante fazer com que os consumidores se sintam realmente conectados com a marca, sendo parte do desenvolvimento dela, como fator determinante para que ela atinja maior sucesso. Os consumidores atuais estão mais interessados nas empresas que trazem consigo um conceito de fazer *com* o cliente, no lugar de fazer *para* o cliente, tornando-o, assim, parte da construção da marca e também de seus propósitos e ideais.

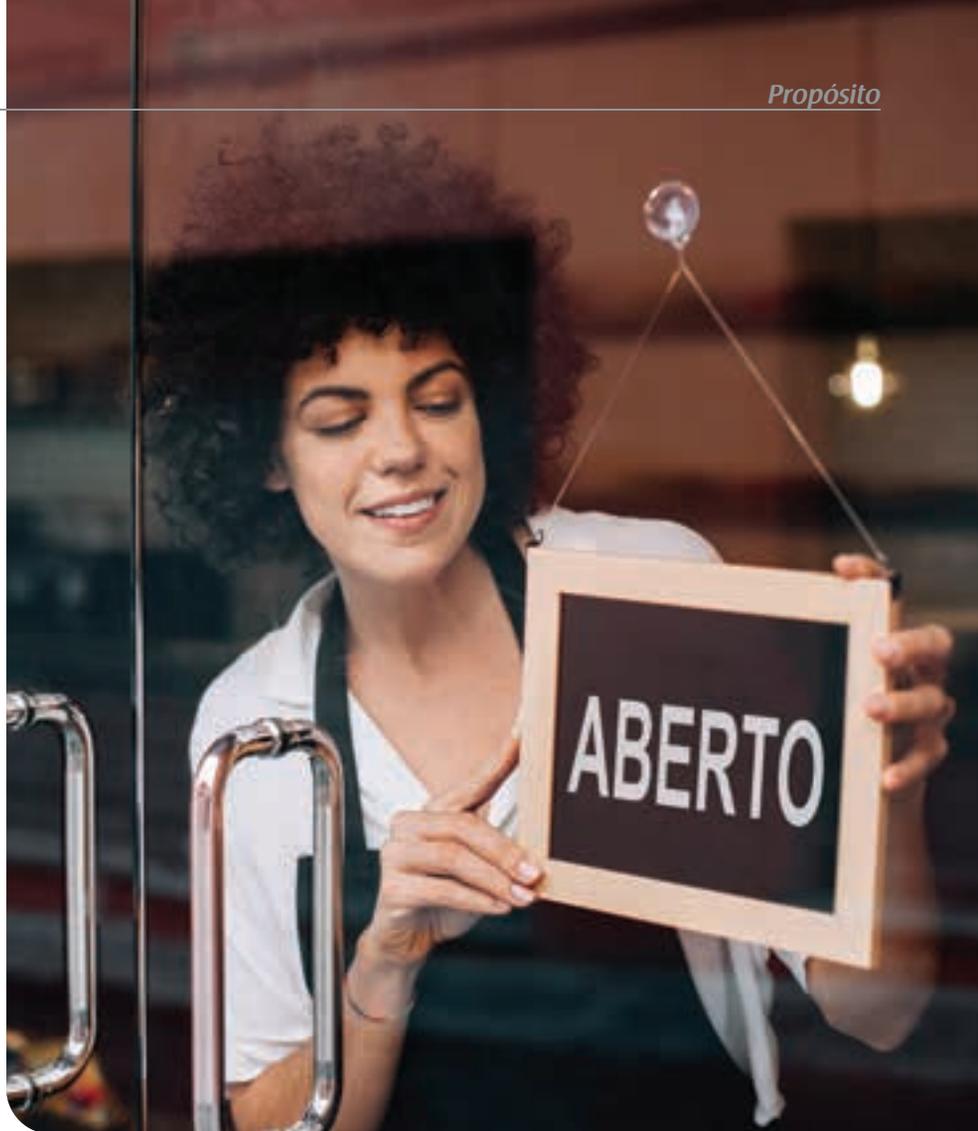
### NECESSIDADE QUE VIROU PROPÓSITO

Isso pode acontecer quando o negócio surge para resolver uma necessidade pessoal, algo bastante comum no

empreendedorismo: é o exemplo da Mr. Veggy, marca de congelados vegetarianos criada em 2001 pelo casal Tércio e Maria Sílvia Falcão, ele engenheiro de alimentação e ela, cozinheira. O negócio surgiu para ajudá-los com a alimentação da filha, Mariana, que, então com 18 anos, tornou-se vegetariana. Hoje CEO da empresa, Mariana reformulou o negócio e incluiu receitas 100% vegetais, mas sem o uso de soja e transgênicos, observando uma necessidade que ela mesma sentia como vegetariana, e aproveitando uma tendência de mercado. Em seis anos, o número de vegetarianos no Brasil mais que dobrou, passando de 14 milhões de pessoas para 30 milhões. É o que aponta a pesquisa feita pelo Ibope no início de 2019, encomendada pela Sociedade Vegetariana Brasileira (SVB).

Na linha da valorização cultural, a *chef* Angélica Moreira criou o restaurante Ajejum da Diáspora – comida de resistência, em Salvador (BA). Fenômeno histórico e social, a diáspora africana se caracterizou pela imigração forçada de homens e mulheres daquele continente para países que exploravam a mão de obra escravizada. A *chef*, que começou o restaurante em um Carnaval por acaso, hoje foca o cardápio em receitas típicas africanas e afro-brasileiras, visando à valorização da cultura negra. O seu espaço é tão relevante à causa que já recebeu nomes como a ativista americana Angela Davis.

Falar com a sociedade, e não apenas com o consumidor, é uma das maneiras de transmitir o seu propósito e deixar um legado, seja qual for o tamanho do empreendimento. Diferente do posicionamento de marca, que é relacionado com a venda do produto para um determinado consumidor, o objetivo central da empresa que segue o seu propósito é conversar com o ser humano.



## ATRAINDO E RETENDO TALENTOS

Ter o propósito claro também reflete positivamente nos colaboradores de uma empresa. Estudo da Harvard Business School, realizado em 2019, indica que 90% dos funcionários de companhias cujo objetivo é claro se sentem mais motivados no trabalho. “Deixar clara a cultura da empresa possibilita que os colaboradores se tornem promotores da marca e tenham vontade de disseminar o que ela faz. E isso só é possível quando elas realmente entendem o porquê de estar ali”, frisa Camila.

Na sua experiência profissional, a estrategista de *branding* vem notando que, na pandemia em curso causada pelo novo coronavírus, intensificou-se o movimento de pessoas que buscam um maior sentido no trabalho, que querem sentir que o que fazem é de fato

útil para a sociedade. “Há mais ênfase em se conectar com os valores da empresa, para que eles não conflitem com os seus princípios pessoais. As pessoas buscam cada vez mais evoluir, ter prazer no que fazem e se orgulhar de onde trabalham. E não só ganhar um salário no fim do mês”, salienta.

Além disso, seus líderes costumam ter uma marca pessoal forte e um posicionamento claro, ou seja: são reconhecidos pelo seu nome e seus feitos, seja qual for a empresa que dirijam. “Quando isso ocorre [marca pessoal forte], as duas esferas ganham: o líder e a empresa. Quanto mais forte é a marca de um líder, maior é a da empresa”, conclui. ▲

*Nos últimos tempos, intensificou-se o movimento de pessoas que buscam um maior sentido no trabalho*



▲ Camila de Aguiar  
Estrategista em *branding* pessoal

# Descobrendo seu propósito

Aprenda a técnica do *Círculo Dourado* para ajudar no desenvolvimento de novas ideias

Criado pelo especialista em liderança Simon Sinek, o *Círculo Dourado* (*Golden Circle*) é uma metodologia extremamente simples, mas causa um impacto positivo no desenvolvimento do propósito e de novas ideias. Foi desenvolvido para sistematizar um novo método de pensar, agir e comunicar com o intuito de criar impacto no mundo.

O método consiste em responder a três pontos: “por quê?”, “como?”; e “o quê?”. Começar pelo *por quê?* vale tanto para os pequenos como para os grandes negócios, para as ideias quanto para as *startups*, tanto para o universo das entidades sem fins lucrativos como para a política. Que tal procurar o seu?

## 1 COMECE PELO "POR QUÊ?"

É o propósito do seu negócio, o objetivo de suas iniciativas; a causa que move seus projetos. Cada negócio deveria começar pensando no porquê de sua existência a fim de elaborar produtos e serviços com os quais as pessoas possam se identificar. Ao responder essa pergunta, o empreendedor consegue pensar no caminho a seguir.



## 2 AVANCE PELO "COMO?"

Como sua empresa busca atingir o seu objetivo? Quais estratégias está usando para realizar o que se propôs? São essas questões que vão surgindo no momento de preencher o segundo círculo do seu plano. Na prática, é ter seu plano de ação. É nessa etapa que se inclui todas as crenças e valores que você tem. Isso é um grande diferencial que fará com que seu negócio seja inspirador e tenha base sólida.

## 3 CONCLUA COM "O QUÊ?"

É o resultado de seu projeto, o seu produto final, a parte mais concreta do seu empreendimento. Aqui é onde se define o que você faz ou vende. Quando as empresas se comunicam de dentro para fora, começando pelo seu *por quê?*, aquilo que fazem não funciona mais como razão da compra ou escolha e passam a servir como forma de tangibilizar a causa. O mais importante não é o *quê?*, mas sim o *por quê?*.

**PENSE:** por que a minha empresa existe? Como e com quais estratégias busco atingir os meus objetivos? E o que, no final, vendo ou faço?

NOVO

# nutella<sup>®</sup>

FERRERO

## B-ready

Recheio  
de **nutella**  
+ Flocos  
Crocantes



Wafer  
CROCANTE



# Ultrassaudáveis e ultracongelados

*Adeptas da boa alimentação, empresárias pernambucanas criaram uma empresa para oferecer pratos “ultracongelados” de alta qualidade com opções para bebês, alérgicos e veganos*

A ideia inicial surgiu diante de um problema comum na rotina dos pais de crianças pequenas: como manter a boa alimentação dos filhos nas situações em que cozinhar nem sempre é uma opção?

Mãe pela primeira vez em 2014, Rafaela Pontual percebeu a dificuldade de encontrar no Recife opções de comida pronta que atendessem suas exigências para a filha.

“Sempre tive uma boa alimentação e queria passar isso para meus filhos”, conta a engenheira – hoje, mãe de crianças de 6 e 4 anos. “Na hora de viajar, por exemplo, era uma missão

impossível encontrar comida não industrializada, com textura apropriada para bebês, sem sal, açúcar e conservantes. No dia da viagem, precisava acordar às 5 horas da manhã para cozinhar”, lembra.

Em parceria com a irmã, Marcela, que há anos já tinha um restaurante na capital pernambucana, Rafaela resolveu oferecer, ela mesma, uma solução com o Mini Menu – um *delivery* especializado em pratos congelados saudáveis para bebês e crianças pequenas.

Lançado em 2017, o serviço oferece pratos feitos com ingredientes de qualidade superior (quando possível, >>





Foto: Kelvin Andrad / Máquina 3

As irmãs Marcela e Rafaela Pontual estão presentes no Recife, em Maceió, São Luís e Salvador

**“Nossa mãe sempre foi muito exigente com nossa alimentação. Crescemos em uma cultura de alimentação saudável. Sempre prezamos comer bem, então priorizamos isso”**

Rafaela Pontual, empresária

orgânicos) elaborados por uma *chef* com o aval de uma nutricionista e um pediatra. O cardápio inclui texturas para diferentes fases do desenvolvimento infantil – de cremes a refeições inteiras, passando por sopas com pedaços e “amassadinhos”.

Para mantê-los agradáveis e preservar suas qualidades nutricionais, a empresa usa um método de resfriamento industrial rápido conhecido como “ultracongelamento” (leia mais no box). As embalagens, com design divertido, usam materiais como o papel, que não solta resíduos nos alimentos. “A ideia é alinhar sabor e qualidade”, completa a empresária.

### SAUDÁVEL POR PRINCÍPIO

Para Rafaela, diferentemente de marcas que vendem produtos de quali-

dade inferior como saudáveis apenas para pegar carona nesse crescente mercado no Brasil, o Mini Menu nasceu com um propósito genuíno, inspirado pelo estilo de vida e pelas preocupações de suas criadoras.

“Nossa mãe sempre foi muito exigente com nossa alimentação. Crescemos em uma cultura de alimentação saudável. Sempre prezamos comer bem, então priorizamos isso”, lembra Rafaela.

O compromisso justifica as dificuldades a mais na elaboração de um produto desse tipo: além da produção cuidadosa, os fornecedores são escolhidos criteriosamente e os ingredientes são mais caros – um desafio para o equilíbrio entre qualidade e preço competitivo. “E fazemos questão de ter, além de uma *chef* especialista em



Embalagens criativas e práticas, além de um cardápio diversificado

cozinha saudável, uma nutricionista em tempo integral e um pediatra para ratificar o cardápio”, explica.

A aprovação médica também faz parte da estratégia de comunicação do Mini Menu. Segundo Rafaela, é um desafio convencer mães e pais exigentes de que pratos congelados podem ser opções realmente saudáveis para crianças pequenas.

“Precisávamos desconstruir preconceitos em torno da comida congelada, principalmente para bebês, e provar ao nosso público que trata-se de uma comida saudável, que não perde nem sabor, nem nutrientes”, ressalta Rafaela. “Não adiantava apenas divulgar pela internet. Tivemos que fazer um trabalho muito forte com pediatras e nutricionistas”, conta.

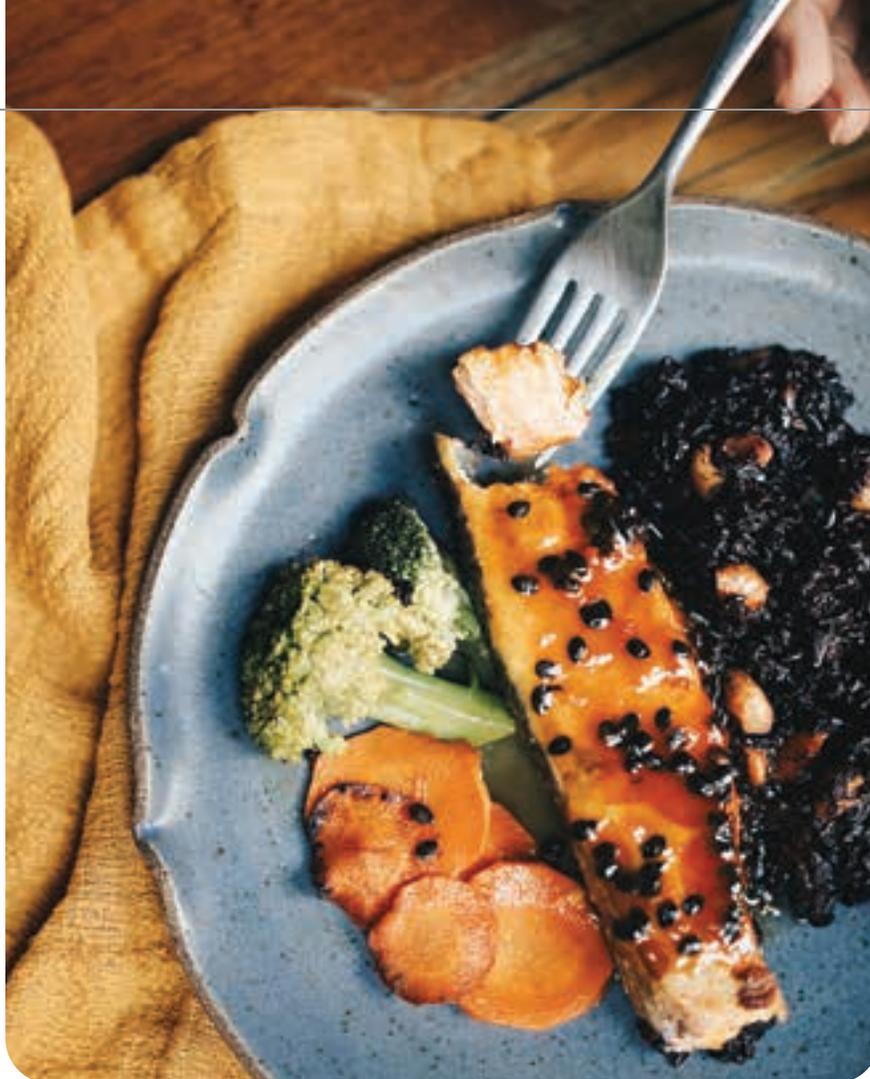
Esses profissionais costumam ser

consultados às vésperas de viagens com crianças, por exemplo. E os pratos do Mini Menu já são recomendados por eles nessas situações – assim como para pais que não têm tempo para cozinhar.

“Hoje, acredito que a maioria dos nutricionistas e pediatras daqui conhecem”, avalia Rafaela.

O Mini Menu também disponibiliza pratos para crianças com alergia à proteína do leite de vaca (APLV). Eles são produzidos em áreas separadas da cozinha, com utensílios exclusivos.

“Há crianças que consomem nossos pratos diariamente. Os clientes dizem que o Mini Menu ‘salvou a vida’ deles, porque é muito difícil encontrar comida de qualidade para alérgicos”, destaca a empresária. “Há muita confiança envolvida”, diz. >>



Fotos: Divulgação

◀ O ultracongelamento permite que os alimentos preservem textura e sabor após o descongelamento

### ADULTOS SAUDÁVEIS

Conforme a procura pelos pratos do Mini Menu aumentava, surgiu outra demanda: comida também para os pais. “Os clientes pediam muito opções para adultos. E entendemos que ainda há uma carência no mercado de comida saudável congelada – principalmente vegana”, conta a empresária.

O resultado é o Vege & Tal, lançado por ela e Marcela há pouco mais de um ano.

A ideia foi apostar em um cardápio com uma proposta gourmet, também supervisionado por uma nutricionista. “É uma comida mais elaborada”, revela.

São quatro linhas principais: vegana (sem produtos de origem animal); *low carb* (para dietas com baixo consumo de carboidratos); vegetariana (sem carne); e funcional (alimentos com valores nutritivos específicos).

Com o novo *delivery*, as empresárias acabaram ampliando e diversificando seu público – que, no caso do Mini Menu, é cerca de 90% composto por mães entre 25 e 35 anos. “No Vege & Tal, também há mães que compram no Mini Menu, mas os principais clientes são pessoas solteiras, mais jovens e sem filhos”, comemoram.

Além dos resultados de ações com influenciadores digitais e nutricionistas conhecidos, Rafaela atribui o sucesso à divulgação “orgânica” nas redes sociais.

Embora venda diretamente para o público, a maior parte da demanda é do varejo, principalmente no segmento de alimentação saudável – lojas de produtos naturais, delicatessens e hortifrútis. Os pratos já começam a chegar aos freezers de lojas de conveniência e, em breve, de uma rede de hipermercados. “Estamos começando

a entrar em lugares onde não se costumava encontrar produtos saudáveis”, conta Rafaela.

Cerca de oito mil produtos do Mini Menu e do Vege & Tal são vendidos por mês. A cozinha, no Recife, tem capacidade para produzir mensalmente até 15 mil pratos. São 15 funcionários (no início, eram quatro). Apesar de a validade dos produtos chegar a seis meses, a circulação é alta e há pouca formação de estoque. “Hoje, apesar da pandemia, estamos com um crescimento de 30% de faturamento em relação ao ano passado”, explica Marcela Pontual.

Os produtos são encontrados em 60 pontos de venda em oito cidades. A maioria está concentrada no Recife e região metropolitana, mas já há locais em Salvador (BA), Maceió (AL) e Campo Grande (MS). “Nossa perspectiva é ter 150 pontos de venda até dezembro do ano que vem, com previsão de crescimento de 40% ao ano para 2021”, diz a empresária.

O próximo passo é desbravar São Paulo. As empresárias já fazem estudos de mercado na capital paulista, onde há, de acordo com Rafaela, opções escassas com as propostas do Mini Menu e do Vege & Tal. “No ano passado, uma blogueira de São Paulo falou sobre o Mini Menu e teve muita demanda, que não pudemos atender”, observa. 🌱

## Ultracongelamento

*O processo conserva o sabor, textura, cor e aroma originais dos alimentos, além de retardar a maioria das reações químicas e evitar a proliferação de bactérias que possam alterar a qualidade dos nutrientes*

Os pratos do Mini Menu e do Vege & Tal são congelados por meio de uma técnica de resfriamento brusco. Segundo a empresária Rafaela Pontual, o ultracongelador leva cerca de uma hora para congelar totalmente o alimento. Os congeladores comuns, menos potentes, podem levar até 24 horas para realizar a mesma tarefa.

“Essa janela de tempo cria a oportunidade para a proliferação de bactérias e para a formação de flocos de gelo”, explica a empresária, referindo-se ao congelamento dos vapores de água dos alimentos, que alteram características

como sabor e textura. “Além do benefício da preservação dos nutrientes, o ultracongelamento evita aquela comida que fica cheia de água ao ser aquecida. É como se tivesse acabado de ser preparada”, descreve.

O descongelamento permite, por aquecimento gradual, um produto congelado retornar ao seu estado original. Após o descongelamento, um alimento ultracongelado deve ser consumido no máximo em três dias.

Nunca se deve recongelar um produto que foi descongelado ou colocado em ciclo de descongelamento.

saiba mais

📷 @mini.menu / 📷 @vege.tal

**Segmento:** Delivery de pratos congelados

**Inauguração:** Maio de 2017 (Mini Menu) e setembro de 2019 (Vege & Tal)



### CONTE SUA HISTÓRIA

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar?

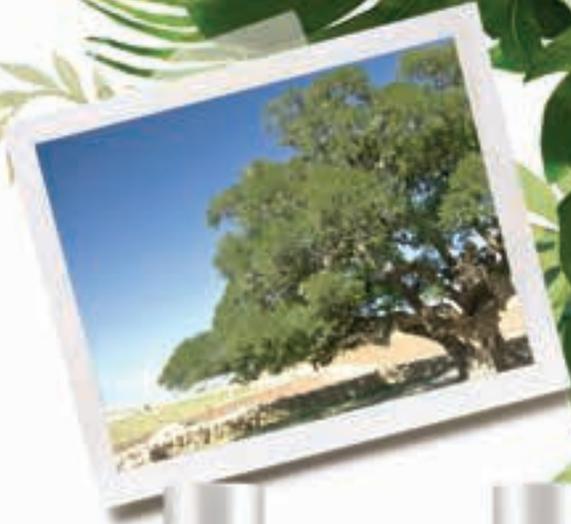
Acesse

[assai.com.br/contesuaistoria](https://assai.com.br/contesuaistoria)

preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!

# INOAR

INSPIRADA EM VOCÊ



# COSMÉTICOS 100% BOTÂNICOS E VEGANOS, INSPIRADOS EM TODOS OS TIPOS DE CABELOS



**NUNCA**  
testamos  
em animais

inoar.com  
f @ o v  
inoarbrasil

A MARCA  
DA BELEZA  
BRASILEIRA

# Divina Grécia

*A culinária grega, de característica mediterrânea, une os sabores do oriente e do ocidente*

**N**ão é à toa que a Grécia é considerada o berço da civilização ocidental: as influências concentradas em um só país são únicas, e vão muito além das badaladas e desejadas ilhas de Mykonos ou da tradicional arquitetura de Santorini, com suas casinhas azuis e brancas. Muito influente na Antiguidade, credita-se ao país localizado no sul da Europa a origem de boa parte do que se entende hoje na filosofia, na política e na arquitetura no mundo. Além disso, seus quase 14 mil quilômetros de costa, praias paradisíacas e monumentos históricos que datam do século V a.C, como o Partenon, fazem do país um dos destinos mais procurados do mundo. Costuma-se di-

zer que quem quer entender o mundo precisa ir à Grécia.

Isso porque as raízes do país hoje têm origem na civilização da Grécia Antiga, considerada o berço de toda a civilização ocidental: foi na região que se iniciou a filosofia ocidental, a democracia, a literatura, a historiografia e as artes cênicas ocidentais, desde as tragédias até as comédias. Todas as conquistas culturais, tecnológicas e a conservação da sua história e arquitetura levaram a Organização das Nações Unidas para a Educação e a Ciência (Unesco) a definir a Grécia como um dos 17 locais do mundo Patrimônio Mundial da Humanidade – um reconhecimento ao seu legado. >>

- ❖ Para os gregos antigos, a relação com o território era muito diferente do nosso conceito atual: onde houvesse um grego ali estaria a Grécia





➤ O Partenon é o mais conhecido dos edifícios remanescentes da Grécia Antiga e foi ornado com o melhor da arquitetura grega em homenagem à deusa Atena

### MISTURAS E MÚSICA

Outra característica da Grécia que ajuda a explicar a sua diversidade cultural é a localização, no cruzamento entre a Europa, a Ásia, o Oriente Médio e a África; logo, cada região do país absorve e incorpora no dia a dia muitas tradições dos países vizinhos, sobretudo na gastronomia, um outro aspecto forte. Tanto que a dieta rica em vegetais e leguminosas é celebrada no mundo todo pela riqueza de nutrientes e pelo sabor. “A cozinha grega agrada muito ao paladar, principalmente o brasileiro, por ser perfumada, colorida e pouco apimentada. E você encontra influências que são uma mescla do Leste Europeu, da Ásia Menor e da cozinha mediterrânea da Europa Ocidental. Ela é rica por todas essas misturas”, diz o chef de cozinha Constantino Frantzezos.

O chef cresceu em uma família que sempre cultivou as suas tradições gregas: a avó, Dimitra, saiu da Grécia nos anos 1950 e fez questão de manter os costumes da terra natal, como os alimentares e a música. Frantzezos aprendeu a cozinhar com ela, aos 12 anos, nas semanas em que passava férias na casa da avó. Quando decidiu cozinhar profissionalmente, o chef passou quase um ano na Grécia, em 2007, para atualizar seu repertório. Frantzezos também é músico: teve uma banda de música grega, outra arte muito presente no cotidiano das pessoas de lá. Do *rebetiko* (considerado o blues grego, música urbana que teve origem na classe trabalhadora) ao *laiko* (a “MPB”), o país conta ainda com nomes como as cantoras Helena Paparizou e Despina Vandi, consideradas as divas do pop grego há décadas.



➤ Os gregos estabeleceram as bases para a cultura musical do Ocidente. A própria palavra música nasceu na Grécia, onde *mousikê* significava “A Arte das Musas”

## DIFERENÇAS E UNANIMIDADES

Frantzezos, que desde 2017 está à frente do seu restaurante, o Kalamata, salienta que a Grécia e seu povo são simples: o luxo das ilhas de Mykonos é exceção. “Em cada arquipélago e ilha é diferente. Existe um clichê de que na Grécia só se come frutos do mar e que tudo é azul e branco. No norte, por exemplo, trabalha-se muito com a massa filo, carnes de caça e vegetais. Na região litorânea, claro, se come menos carne e há mais frutos do mar, leguminosas e grãos, com mais acidez nos pratos, ao contrário das especiarias do norte. As execuções dos pratos fazem a diferença”, pontua. Das diferenças do país com o Brasil, além de ser menor em extensão e população (a Grécia tem cerca de 11 milhões de habitantes contra os mais de 210 milhões

do Brasil), Frantzezos cita as diferenças nos horários: as repartições públicas e o comércio fazem expedientes alterados para melhor atender à população, e possui um horário de descanso à tarde. “Tem até lei do silêncio nesse período”, relembra.

Mesmo com as variações da cozinha grega, um ingrediente muito usado em todo o país é o iogurte, cuja cremosidade se popularizou no Brasil e ganhou o mercado nos últimos anos. Porém, segundo o *chef*, há diferenças entre a receita grega original e a que encontramos no mercado brasileiro. A primeira delas é o tipo de leite: na Grécia, o leite de ovelha é usado na receita. Por ser mais gorduroso e ter menos lactose, a cremosidade vem naturalmente, ao contrário do iogurte com leite de vaca (que precisa passar por um processo de retirada do soro). “No iogur-

te grego, a consistência é mais firme, um tanto gelatinosa. E os iogurtes e derivados do leite estão muito presentes em receitas salgadas, não só nas doces”, esclarece o *chef*. O queijo feta, também produzido com leite de cabra, é outro item típico, bem como as frutas, consumidas em abundância independentemente da região.

***O chef Constantino Frantzezos, do Kalamata, formulou um cardápio para quem quer se arriscar na cozinha e provar parte dos sabores da cultura alimentar grega***

### Entrada

# Salada Ellinikí Horiátiki

#### Porção para 2 pessoas

Salada típica originária dos camponeses gregos, com queijo tipo feta e azeitonas pretas

#### INGREDIENTES

- ✓ 2 tomates longa vida graúdos
- ✓ 1 pepino inteiro médio (japonês ou oday)
- ✓ 1 pimentão (ou meio de cada cor)
- ✓ 1 cebola roxa média
- ✓ 6 azeitonas pretas
- ✓ 125 g de queijo tipo feta
- ✓ Sal, pimenta-do-reino, azeite de oliva e orégano a gosto.

#### MODO DE PREPARO

Corte os tomates em oito gomos cada, descasque parte do pepino, corte-o no meio na vertical e fatie-o em meia-lua. Corte os pimentões em tiras e fatie a cebola. Em uma travessa, coloque os tomates por baixo, cubra-os com o pepino e, em seguida, espalhe os pimentões por cima. Por último, cubra tudo com a cebola. Tempere com a pimenta-do-reino, o sal, o azeite de oliva e o orégano. Por fim, espalhe as azeitonas e o queijo tipo feta cortado em cubos.



Um grego não costuma sentar-se à mesa para uma simples refeição. Ela é feita lentamente, com uma grande variedade de pequenas porções de várias preparações

## Prato principal

# Pastitsio

Torta típica grega em camadas de macarrão tubular, com molho bolonhesa acrescido de especiarias e coberta com molho bechamel gratinado

## INGREDIENTES

- ✓ 500 g de macarrão rigatone ou penne
- ✓ 500 g de carne moída
- ✓ 1 cebola roxa média bem picada
- ✓ 2 dentes de alho espremidos
- ✓ 6 tomates italianos
- ✓ 1 pimentão vermelho
- ✓ Sal
- ✓ Pimenta-do-reino
- ✓ ½ colher (chá) de canela em pó
- ✓ Noz-moscada
- ✓ ½ colher (chá) de cravo em pó
- ✓ 1 maço de cheiro-verde picado
- ✓ Óleo vegetal
- ✓ 100 g de manteiga
- ✓ 6 colheres (sopa) de amido de milho
- ✓ 1 litro de leite
- ✓ 4 ovos
- ✓ 100 g de parmesão ralado

## MODO DE PREPARO

Cozinhe o macarrão em uma panela. Em outra, frite a cebola, o alho e refogue a carne moída. Em seguida, acrescente uma colher (sobremesa) de sal, canela e cravo em pó e uma pitada de pimenta-do-reino. Misture os tomates, sem a pele, e o pimentão cortados em cubos e deixe cozinhar até que eles se desmanchem na carne. Acrescente o cheiro-verde. Em outra panela, derreta a manteiga e misture uma colher (sopa) rasa de sal e 500 ml de leite. Nos outros 500 ml do leite, dilua o amido de milho. Assim que o leite com manteiga levantar fervura, acrescente a parte com o amido de milho e mexa até engrossar. Desligue o fogo e misture os ovos no molho bechamel, um a um. No final, acrescente os 50 gramas de parmesão e uma pitada de noz-moscada.

## MONTAGEM

Em uma fôrma, faça uma camada de macarrão, colheradas de molho branco, macarrão novamente e, por cima, toda a carne. No final, cubra a carne com o bechamel que sobrou. Cubra a torta com os outros 50 gramas do parmesão e leve para assar no forno preaquecido em fogo alto (aproximadamente 290 °C) até dourar bem. Retire do forno e espere 30 minutos para cortar os pedaços e servir.



**SÃO ESCOLHAS COMO  
ESTA QUE TORNAM  
A VIDA MAIS SABOROSA.**



**3 MALTES  
IMPORTADOS**



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

**SE BEBER, NÃO DIRIJA.**

VENDA E CONSUMO PROIBIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS

## Sobremesa

# Melomakarono

Biscoitos à base de cravo e canela mergulhados na calda de mel de laranja e cobertos com nozes trituradas

**INGREDIENTES**

- ✓ 400 ml de óleo vegetal
- ✓ 200 g de açúcar
- ✓ 1 pitada de baunilha cristalizada
- ✓ 2 colheres (sopa) de fermento químico
- ✓ Suco de quatro laranjas
- ✓ Raspa da casca de duas laranjas
- ✓ 1 colher (chá) de cravo em pó
- ✓ 1 colher (chá) de canela em pó
- ✓ 900 g de farinha de trigo
- ✓ 200 g de nozes trituradas

**Calda**

- ✓ 500 g de mel de laranja
- ✓ 400 ml de água

**MODO DE PREPARO**

Em uma bacia, despeje o óleo morno, o açúcar, a baunilha, a raspa da casca da laranja, o suco da laranja, o cravo e a canela e misture bem. Em seguida, acrescente o fermento e a farinha de trigo aos poucos. Vá sovando até chegar ao ponto de uma massa homogênea e firme. Assim que alcançar o ponto, deixe descansar por cinco minutos. Molde seus biscoitos em forma de croquetes e coloque-os em uma fôrma de alumínio lado a lado, deixando um espaço de dois dedos entre eles. Leve ao forno preaquecido a 180 °C e deixe assar por aproximadamente 40 minutos (até que fiquem crocantes). Retire do forno e deixe esfriar. Resfriados os biscoitos, despeje o mel em uma panela e acrescente a água. Leve ao fogo baixo e deixe ferver. Levantada a fervura, mergulhe os biscoitos de 5 em 5 na calda e deixe ferver por um minuto. Retire da calda e coloque-os lado a lado em uma travessa. Cubra com as nozes e sirva.

**LIGA O Som**

Para entrar no clima da Grécia, acesse a seleção de músicas que a **Revista Assaí Bons Negócios** preparou para você ouvir enquanto prepara seu jantar! Entre aqui:

[https://bit.ly/playlist\\_grecia](https://bit.ly/playlist_grecia)



👤 O chef **Constantino Frantzezos**, descendente de gregos e fundador do restaurante Kalamata



# VIGOR GREGO

#esse  
momento  
é meu



Tenha o seu momento  
junto com Vigor Grego

*Experimente!*

A combinação irresistível  
**de sabor e cremosidade**  
ao toque de um botão.







Foto: Shutterstock

## Você sabe o que é o Pix e como funciona?

*Gratuito e instantâneo, novo meio de pagamentos promete revolucionar as transações bancárias*

O Pix nada mais é do que um sistema para realização de pagamentos imediatos, por via eletrônica, nas instituições financeiras. As transferências, que tiveram início dia 16 de novembro, ocorrem em até 10 segundos, para qualquer banco. Todo o processo é digital e criptografado pelo Banco Central.

Para o economista e reitor da Universidade Positivo, José Pio Martins, trata-se de uma evolução dos mecanismos de pagamentos sem o uso de moeda física, ou seja, uma evolução do

DOC (documento de crédito) e da TED (transferência eletrônica disponível).

“Se funcionar bem e com segurança, será visto com confiança pela população e será usado por todas as entidades econômicas: pessoas, empresas, governo e, mais adiante, o resto do mundo. Ou seja, em vez de várias formas de pagamentos, o Pix pretende ser quase único, substituindo formas que estão atrasadas em relação aos meios tecnológicos modernos, como é o caso do cheque”, avalia o economista.

A maior diferença do Pix para outros modelos é a rapidez e a dispo-

nibilidade, uma vez que permite que as transações sejam realizadas 24 horas por dia, sete dias por semana, incluindo feriados. O Pix também integra todo o sistema bancário e, assim, as operações poderão ser feitas entre instituições diferentes, independentemente do horário.

### COMO FUNCIONA

As instituições financeiras deverão oferecer aos seus clientes o Pix como meio de pagamento já dentro de seus aplicativos, não sendo necessário utilizar outro aplicativo. Ele funciona por meio do Sistema de Pagamentos Instantâneos (SPI), e é gerido pelo Banco Central, por meio do Departamento de Operações Bancárias e de Sistemas de Pagamento (Deban), além de estar conectado às contas Pagamentos Instantâneos (PI) das instituições participantes, como *fintechs* (*startups* ou empresas que desenvolvem produtos financeiros totalmente digitais), bancos e cooperativas de crédito.

E o que são as “chaves Pix”? São nomes ou apelidos utilizados para identificar a conta, que representam o endereço dela no Pix. As “chaves” podem ser de quatro tipos: CPF ou CNPJ, e-mail, número de telefone celular ou uma chave aleatória, a critério do cliente. O cadastro pode ser feito em qualquer instituição financeira, pelos aplicativos, site ou presencialmente. É possível registrar mais de um e-mail e mais de um número de telefone como chave Pix. Para pessoas físicas, é permitido registrar até cinco chaves por conta se a pessoa for titular. Para PJ, até 20 chaves por conta.

### COMO UTILIZAR

De acordo com o Banco Central, em várias situações é possível receber ou fazer um Pix, em qualquer transação de pagamento, como um pagamento de compras, serviços, contas e impostos ou, ainda, transferência simples entre pessoas. Há a condição de que o recebedor aceite esse meio de pagamento. As transferências podem ser feitas entre pessoas físicas, pessoas jurídicas ou governo, sem distinção entre elas.

Inicialmente, não é necessário ter uma chave cadastrada para fazer um Pix. Basta ler um QR Code estático com a câmera do *smartphone*, informar uma chave Pix do recebedor ou digitar manualmente os dados da conta recebedora, tal como se faz com uma TED hoje, além de ser possível também agendar. Para receber um Pix, basta gerar um QR Code para ser enviado ao pagador ou informar uma chave Pix registrada em alguma conta PI.

### SEGURANÇA

As operações realizadas via Pix terão as mesmas medidas de segurança já adotadas nas transações via TED e DOC – como autenticação e criptografia. Já em relação às informações dos usuários, o BC garante que elas serão protegidas pelo sigilo bancário. Eventuais fraudes que possam acontecer serão de responsabilidade dos parceiros do Sistema de Pagamentos Instantâneos, ou seja, as instituições bancárias que oferecem esse meio de pagamento. ▲



*“Se o sistema funcionar bem e se mostrar resistente a fraudes, haverá ganho de eficiência, redução de custos, redução de tempo gasto, simplicidade e abrangência”*



**José Pio Martins**  
Economista e reitor da  
Universidade Positivo

## Algumas vantagens do Pix:

É instantâneo: você transfere dinheiro e faz pagamentos em até 10 segundos.

Não tem dia nem horário determinado. Pode ser feito de madrugada, em fim de semana, feriados...  
Ou seja, o credor não precisa esperar dia útil para receber o crédito.



Serve para receber dinheiro do governo e para pagar o governo, inclusive impostos.

Não exige presença no banco nem mesmo em caixa eletrônico. Será feito pelos meios tecnológicos disponíveis: computador, celular etc.

Os documentos do Pix serão válidos para todos os fins legais: contabilidade, prova judicial, prova fiscal, identificação das partes envolvidas.



NOVA LINHA KNORR  
**ZERO SAL™**

Experimente

*Sabor autêntico,  
sem preocupação com sal.*



Imagens meramente ilustrativas.

# PANTENE



**NUTRIÇÃO DA RAIZ  
PARA SEU CABELO**

*Crescer mais forte*



\*VS SHAMPOO SEM INGREDIENTES CONDICIONANTES.



# Com muito orgulho

*Artista conta como descobriu a panificação durante a quarentena e criou uma marca que fala de visibilidade e inclusão*

Como quase todo mundo que começou a fazer pão em casa nos últimos meses, descobri a panificação como atividade recreativa nesta quarentena. Em março deste ano, de um dia para o outro, todos os trabalhos que eu tinha como professor de teatro e circo, ator e DJ foram suspensos, e passei a viver toda aquela história de redescoberta e introspecção que viraram um dos clichês da pandemia.

O pão, de que sempre gostei e que nunca havia me arriscado a fazer, pareceu uma boa ideia para investir tanto tempo livre. Depois de algumas tentativas, comecei a acertar e a compartilhar pães com amigos que trabalhavam perto da minha casa, no centro de Curitiba. Alguns me encorajaram a vendê-los, mas isso não estava nos planos.

A mudança veio por acaso, durante uma conversa por WhatsApp em que

uma amiga me perguntou sobre meus colegas de apartamento. Eles estavam na sala, comendo um dos meus pães – “estão comendo o pão que o viado amassou”, soltei. Na mesma hora, me dei conta de que eu tinha um nome que daria sentido à ideia de ter uma padaria – não só para vender pães, mas para servir como uma ferramenta de visibilidade para questões LGBTQIA+.

As pessoas se identificaram com a ideia. O carinho foi tão grande que

vendi 15 pães logo na primeira semana. Nas seguintes, passei a fazer, por jornada, 20, 40, 60 pães – até que já não dava mais conta de produzi-los no forminho de quatro bocas que tenho em casa e recorri ao fogão de seis bocas dos meus pais.

Minha produção, que começou apenas aos sábados, já ocupava 100% do meu tempo poucas semanas depois. Comecei a contar com minha irmã e meu cunhado para me ajudarem com compras e pedidos. Entre outras coisas, são eles que vão ao Assai para comprar farinha para mim – assim, posso me dedicar totalmente à produção.

Hoje, para atender à demanda, uso as instalações profissionais de uma escola de panificação e con-

to com pessoas para me ajudar na produção – assim como nas áreas de comunicação, jurídica e logística. A maioria delas é LGBTQIA+.

Isso é fundamental, já que somos prejudicados no mercado de trabalho. Não à toa, tantos empreendem por necessidade. A padaria, que fala em visibilidade e protagonismo, tem também obrigação de ter o maior número possível de pessoas LGBTQIA+ em todos os processos.

Não se trata de usar uma bandeira para dar visibilidade para o negócio. É a causa LGBTQIA+ que ganhou uma marca para explicitar a necessidade de se falar sobre ela. Por meio da nossa linguagem, da cultura queer, do nosso linguajar e da nossa forma de ver o mundo, defendemos nossa >>

*“O que quero é que aquelas pessoas que ainda reproduzem preconceitos, mesmo sem se darem conta, comam um pão delicioso e revejam velhas condutas”*

*Gabriel Castro, ator e padeiro*



### VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Acesse [assai.com.br/contesuahistoria](https://assai.com.br/contesuahistoria), preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!



existência como legítima e plena – o que ainda é estranhamente necessário em 2020.

A intenção não é vender pão para um nicho. O que quero é que aquelas pessoas que ainda reproduzem preconceitos, mesmo sem se darem conta, comam um pão delicioso, entendam por que a LGBTfobia é ruim e revejam velhas condutas. Tenho o cuidado de fazer parcerias apenas com empresas alinhadas com esses princípios – hoje, fornecemos pães para três estabelecimentos comerciais de Curitiba.

Tem sido um desafio estar na posição de empreendedor de forma tão repentina e sem qualquer experiên-

cia no mundo dos negócios. Sempre fui um prestador de serviço, em uma lógica muito direta de trabalho. Dava minhas aulas, recebia meu dinheiro e ia para casa. De repente, o jogo virou. As lições sobre as dificuldades da atividade empresarial são diárias.

Aprendi coisas corriqueiras e outras nem tanto. Descobri, por exemplo, que nem sempre sai mais barato comprar a farinha com o menor preço. Percebi, ao longo do tempo, que o pão é tão sensível que a receita pode mudar de acordo com as condições climáticas.

Mas entendi, principalmente, que não há apenas certo e errado nesse

mundo empresarial, mas formas de se fazer as coisas. E nós só as descobrimos investindo tempo, humildade e presentificação. E também reconhecendo que estamos vulneráveis às complexidades do produto, do mercado e das pessoas ao nosso redor. Tentar prever uma solução única é pedir para se equivocar de novo.

Isso também vale para o futuro. Não arrisco previsões, mas o plano é levar esse diálogo gerado pelo pão a cada vez mais lugares, pelo tempo que for possível. 🍷

**Segmento:** Panificação

**Inauguração:** Maio de 2020

**Instagram:** @opaoqueoviadoamassou



# · GIOVANNA BABY ·



# Economia

## em todos os sentidos

As cidades de Sinop (MT), São Luís (MA) e Salvador (BA) receberam unidades da rede atacadista, movimentando a economia local e gerando empregos diretos e indiretos

O Assaí fechou o ano de 2020 com 185 inaugurações pelo Brasil. As mais recentes foram em Sinop (MT), São Luís (MA) e Mussurunga, bairro de Salvador (BA). É uma vitória para a rede atacadista que, mesmo em ano conturbado, conseguiu não recuar, mas ao contrário, abriu mais unidades, movimentando a economia das cidades onde se instalou, gerando muitos empregos diretos e indiretos.

Para o presidente do Assaí, Belmiro Gomes, as inaugurações fazem parte de uma estratégia de expansão do grupo pelo Brasil, atingindo o maior número de cidades possível. “Fazer girar a economia e ultrapassar com estabilidade o momento em que o Brasil está vivendo, entregando os melhores produtos aos nossos clientes para que eles também passem por essa fase difícil, é nosso objetivo principal”, explica.

Todas as lojas da rede continuam mantendo os cuidados básicos com as medidas de proteção para seus funcionários e clientes durante o período da pandemia da Covid-19. Dessa forma, o Assaí chega a mais cidades e consegue atender com segurança e excelência mais pessoas pelo Brasil. 🌞



### ▶ ASSAÍ SINOP - MT

**Investimento:** R\$ 68 milhões

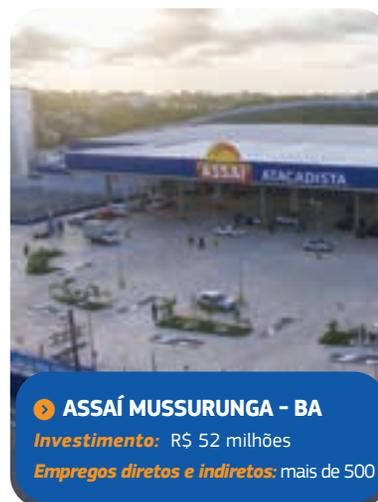
**Empregos diretos e indiretos:** 650



### ▶ ASSAÍ SÃO LUIS TURU - MA

**Investimento:** R\$ 45 milhões

**Empregos diretos e indiretos:** 626



### ▶ ASSAÍ MUSSURUNGA - BA

**Investimento:** R\$ 52 milhões

**Empregos diretos e indiretos:** mais de 500

Fotos: Divulgação



Vai com gosto!



O sabor que combina com o seu prato.



#vaicomgosto

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

**SER GRANDE  
NÃO É SOBRE TAMANHO.**

**É SOBRE GRANDEZA.**

**É SER COMO O SOL  
QUE NASCE TODOS OS DIAS.**

**QUE MUDA TUDO O QUE TOCA  
E TODOS OS QUE ALCANÇA.  
QUE TRANSFORMA VIDAS  
DIARIAMENTE.**

**E QUE, EM MOMENTOS DE TEMPESTADE,  
TEM RESILIÊNCIA  
E VOLTA A NASCER.  
DIA APÓS DIA.**

**O ASSAÍ ACREDITA  
QUE, A CADA NASCER DO SOL,  
NASCEM TAMBÉM  
NOVAS OPORTUNIDADES.**

**NOVAS CONQUISTAS.  
NOVAS HISTÓRIAS.**

**PARA NÓS, SER UM GRANDE ATACADISTA  
NÃO É SÓ SER GIGANTE EM NÚMEROS,  
É SER GIGANTE EM PROPÓSITOS.**

**MAIS DO QUE ESTRUTURA, PESSOAS.  
MAIS DO QUE OBJETIVOS, CONQUISTAS.  
MAIS DO QUE NÚMEROS, VIDAS.**

**ASSAÍ ATACADISTA.  
VALORES QUE SE RENOVAM TODOS OS DIAS.**



# ASSAÍ. VALORES QUE SE RENOVAM TODOS OS DIAS.

## UM GIGANTE EM ESTRUTURA

**30 milhões** de clientes passam pelas lojas no mês.  
**180 lojas** pelo Brasil em **22 estados e Distrito Federal**.

Uma das **10 maiores empresas empregadoras do Brasil** com mais de **50 mil colaboradores**.

**15ª colocação** entre os maiores faturamentos em receitas líquidas do Brasil.



## UM GIGANTE EM RECONHECIMENTOS



### PRÊMIOS:

- ☆ **Melhores e Maiores Revista Exame 2020**  
Empresa Mais Admirada eleita pelo voto popular.
- ☆ **IBEVAR FIA 2020**  
Prêmio Excelência em Varejo no Segmento Atacado pelo 2º ano consecutivo – O Atacadista mais admirado do Brasil
- ☆ **Ranking BrandZ 2020**  
As Marcas Brasileiras Mais Valiosas  
23ª posição com valor de marca de U\$\$ 559 milhões
- ☆ **Datafolha 2020**  
O melhor de São Paulo Serviços  
O Cash and Carry mais lembrado pelos paulistanos pelo 5º ano consecutivo
- ☆ **Interbrand 2019**  
As 25 Marcas Brasileiras mais Valiosas  
22ª posição no ranking
- ☆ **Consumidor Moderno 2019**  
Empresa da Década
- ☆ **Empresas Mais Estadão 2019**  
Vencedora em 3 categorias:
  - Empresa mais eficiente na Categoria Varejo
  - Maior Impacto Econômico
  - Destaque na Região Sudeste

## UM GIGANTE EM CRESCIMENTO

O atacadista que mais cresce no país:

**28,3%**  
ao ano

**107**  
lojas

taxa de crescimento anual composta nos últimos 6 anos

inauguradas nos últimos 6 anos

## UM GIGANTE EM PROPÓSITOS



### Universidade Assaí

Mais de **3.600** cursos de qualificação para colaboradores.

### Academia Assaí de Bons Negócios

Capacitação de micro e pequenos empreendedores com cursos 100% on-line e gratuitos.

**Construções ecoeficientes. Investimento em energias renováveis. Estação de Reciclagem, coletores de pilhas, baterias e lâmpadas.**

**Mais de 2,5 milhões de refeições doadas em um ano.**

**Patrocínio de eventos culturais de todas as regiões do país.**

- Brasileirão Assaí 2020
- Campeonato Paulista, Pernambucano e Potiguar de Futebol 2020
- Paulistão Feminino 2020
- Taça das Favelas 2019





## PLANEJAMENTO 2021: *sim, é possível!*

*Estar preparado para situações que não são controláveis é o segredo do sucesso e da resistência das empresas que querem se manter no mercado*

S em sombra de dúvidas, 2020 foi um ano complicado para quase todos os setores da economia. Há muito tempo, o País não vivia uma situação inesperada e que chegou de forma drástica atropelando a todos. Agora, depois de passado o “olho do furacão”, é hora de parar, analisar e repensar os objetivos e os planos para daqui em diante.

E, como conseguir fazer um planejamento para 2021, após tudo o que aconteceu no Brasil e no mundo neste ano? Para falar sobre isso, a **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com Hugo Eduardo Meza Pinto, doutor em Economia, professor da Estácio Curitiba e associado da Amauta, empresa de economia criativa.

*“O planejamento, mesmo que não consiga sinalizar ou alertar sobre as ameaças, ajuda a estabelecer metas e parâmetros, ideais, para uma vida planejada e tranquila, dentro do possível, para o próximo ano”*

Hugo Eduardo Meza Pinto, Doutor em Economia



**Assaí Bons Negócios: Como planejar 2021 considerando uma retomada e após um ano atípico e complicado para diversos setores?**

**Hugo Eduardo Meza Pinto:** Planejamento é uma coisa que precisa estar presente na vida de todos as pessoas após este grande evento que ainda estamos vivendo, que é a pandemia de Covid-19. Não há como prever, porém, dá para saber que há probabilidades de ocorrer eventos desse tipo. Portanto, o planejamento, mesmo que não consiga sinalizar ou alertar sobre as ameaças, ajuda a estabelecer metas e parâmetros, ideais, para uma vida planejada e tranquila, dentro do possível, para o próximo ano. Precisamos falar muito sobre reserva, dinheiro para emergência, que é o que qualquer tipo de agente econômico deve ter. A reserva significa um dinheiro que tenha fluidez, que possa ser retirado de qualquer aplicação financeira, e que sirva para esses casos não previstos, como questões ligadas à saúde ou outros imprevis-

tos. O fluxo de caixa também é importante, porque em momentos de falhas na captação de receita, torna-se importante para manter a estrutura dos negócios.

O planejamento pós-pandemia será visto como mais importante ainda. Quando estamos em equilíbrio, os agentes se comportam de maneira previsível. Porém, quando há um evento dessa magnitude, são impactados de maneira profunda.

**ABN: Considerando que estamos em pandemia ainda, como planejar?**

**HEP:** A minha recomendação é não esperar para saber o que vai acontecer no seu setor. O planejamento é uma ação permanente, e revê-lo sempre é uma obrigação de qualquer empresa. Nesse sentido, precisamos planejar no instante em que percebemos que este ano foi atípico com muitas condicionantes e, como empresários e consumidores, rever de que maneira podemos estabelecer um planejamento adequado para 2021. >>

**Bom planejamento!**

- ✓
- ✓ Não esperar para saber como ficará o setor
- ✓ Deve ser feito do ano todo (com possibilidade de revisão frequente)
- ✓ Fazê-lo de modo compartilhado com os envolvidos no negócio
- ✓ Mapear as variáveis que cercam o negócio
- ✓ Diminuir custos que não sejam fundamentais
- ✓ Acompanhar as tendências, sem medo de inovar
- ✓ Fazer projeções olhando o futuro consumidor



*“Nossa economia muda rapidamente, em curto espaço de tempo, e não acompanhar isso é um dos maiores pecados de quem faz planejamento”*



**Hugo Eduardo Meza Pinto**

Doutor em Economia, professor da Estácio Curitiba e associado da Amauta, empresa de economia criativa

Acredito que a economia vai se recuperar rapidamente. O Brasil tem mais de 200 milhões de consumidores; podem ser de baixa renda, renda média, mas, enquanto tivermos consumidor, teremos um mercado interno para dar vazão à produção. Minha recomendação é investir e apostar nessa retomada do crescimento que já está acontecendo.

**Assaí: Como o planejamento deve ser feito para englobar o ano inteiro? Mensal, semestral, trimestral...? Por quê?**

**HEP:** Pode ser feito mensalmente, semestralmente... mas a sugestão é que seja feito para o ano e que dê possibilidades para empreendedores reverem suas metas em cima da projeção de que a economia voltará a crescer. Outra questão é que deve ser feita a várias mãos, de forma compartilhada com todos os envolvidos no negócio e que possa ser revisto permanentemente. Isso é fundamental! Por isso é que requer preparo de quem faz parte. É impossível hoje não pensar em qualificação, porque quanto maior ela for, mais a pessoa terá a capacidade de enxergar gargalos. Quanto mais conhecimento tiver quem fez o planejamento, melhor para o objetivo final.

**Assaí: Quais pontos avaliar primeiro?**

**HEP:** Quando fazemos o planejamento, a primeira coisa a se fazer é mapear as variáveis que cercam o negócio – o

que queremos analisar, quais impactam positivamente ou negativamente as empresas. São dois tipos de variáveis: as endógenas e as exógenas. As endógenas são aquelas que impactam de dentro para fora, como uma inovação, produtividade, marketing, qualificação da mão de obra... que são decisões da empresa e ela pode controlar.

Por outro lado, temos as exógenas, que não podem ser controladas, mas impactam diretamente. Como a pandemia, que ninguém esperava. Outros exemplos são: crise financeira, taxa de juros, crise política... Porém, o fato de não serem controladas não quer dizer que não possamos visualizá-las e apontá-las. O importante é entender que isso tem que estar no planejamento.

**Assaí: O que não pode de forma alguma ficar de fora?**

**HEP:** A necessidade de ter uma reserva de valor para eventualidades. A segurança é importante porque não sabemos o que vai acontecer no futuro na economia. O que podemos fazer é imaginar cenários. Dada essa imprevisibilidade, é preciso ter, sim, uma reserva de valor, e a pandemia nos mostrou isso. Outro ponto importante no planejamento é a diminuição de custos, mas não os fundamentais para o negócio. Muitas vezes, é necessário até investir mais, dependendo do tipo de atividades que se deseja agilizar. Falo em evitar o que hoje não é mais necessário. Nesse sentido, cabe



aos empreendedores identificar esses gastos desnecessários e isso deve ser um permanente ato de gestão. Nossa economia muda rapidamente, em curto espaço de tempo, e não acompanhar isso é um dos maiores pecados de quem faz planejamento.

**Assaí: Que dicas básicas você dá para o planejamento?**

**HEP:** Que o negócio acompanhe as tendências, não tenha medo de inovar. É preciso fazer projeções olhando o futuro consumidor, o que ainda

não está ganhando dinheiro mas vai ganhar, aquele que não tem medo de comprar pela internet e é muito mais digital que nós. Não se pode ter medo de errar, de inovar, de usar tecnologia e, principalmente, de acompanhar as tendências por considerar que são muito disruptoras. O aprendizado humano é permanente. A história mostra uma evolução constante. A essência é a mesma, mas a embalagem, o campo em que se executam as ações são outros, é um ambiente mais digital, mais inovador e mais desafiador 🍌



# Nutrição emocional

*A nutrição emocional é extremamente necessária na infância, quando as crianças estão formando suas emoções e sentimentos que levarão ao longo da vida*

Você já reparou se seus filhos, sobrinhos ou crianças à sua volta estão bem nutridas emocionalmente? Em tempos de isolamento social e pandemia, sem escola e amigos para brincar, muitas vezes, sem notar, os adultos podem acabar deixando a criança de lado, sem oferecer o que ela precisa emocionalmente, que é a atenção, o carinho e a comunicação afetiva. E isso pode interferir muito no comportamento até a vida adulta.

Para a psicóloga clínica, especialista em Psicologia Hospitalar e da Saúde, e mestre em Ensino nas Ciências da Saúde, Araiê Prado Berger, a nutrição emocional está diretamente

correlacionada ao vínculo adquirido – inicialmente entre o cuidador principal e o bebê, logo após o nascimento, e, posteriormente, com terceiros (pais, avós etc.). “Quando o bebê sente fome, cólica, chora e balbucia, a resposta cria marcas no desenvolvimento de sua memória que podem ser de afeto seguro, de excessiva necessidade de afeto, de dificuldade em estabelecer vínculos significativos ou ainda desorganizado, e essas características adquiridas na infância têm reflexos diretos em seus relacionamentos na vida adulta”, explica a psicóloga.

Ela ressalta que as crianças pedem relações olho no olho. O “estar presente” é o ponto máximo da nutrição

emocional. Porém, ao longo do desenvolvimento, a criança precisa também de uma certa dose de frustrações para que entenda que há limites e não desenvolva uma ansiedade de separação muito intensa. Há momentos em que os cuidadores principais estão presentes e em outros, ausentes. Esse movimento, ocorrendo de forma saudável, gera um apego seguro.

E como perceber se a criança está emocionalmente nutrida? De acordo com Araiê, geralmente essa avaliação é feita observando o comportamento enquanto as crianças estabelecem contato com os cuidadores principais (a criança se sente à vontade, saciada de atenção?), contato com terceiros

## As crianças precisam ser olhadas, alimentadas, ter contato físico confortável e se sentirem amadas

(ela se sente à vontade ou estranha e pede os cuidadores principais?) ou quando está sozinha (a criança brinca e se entretém com seu próprio mundo ou chora pedindo atenção?). Respondendo a essas perguntas, pode-se perceber se a criança está bem ou se ocorre alguma falta.

### DESNUTRIÇÃO EMOCIONAL

As crianças, segundo a psicóloga, precisam ser olhadas, alimentadas, ter contato físico confortável e se sentirem amadas. Quando os cuidadores principais, devido a alguma limitação, não podem dar o suporte necessário às necessidades básicas dos pequenos, isso pode provocar diversos sintomas.

“O primeiro e o mais importante deles é a regressão emocional, ou seja, a criança readquire características presentes em momentos anteriores ao desenvolvimento. Por exemplo, a criança que já desfraldou recomeça o ciclo de urinar na cama. Outros comportamentos também estão presentes como: alto grau de emocionalidade

em situações básicas de separação, atitudes agressivas ou recusa do contato físico e/ou emocional com a mãe”, analisa a psicóloga.

### COMO BEM NUTRIR AS CRIANÇAS

Araíê orienta que principalmente o “olho no olho” é a situação que melhor nutre, quando o cuidador principal está presente no desejo da criança: “Por exemplo, sentar-se no chão e brincar junto; ler uma história antes de dormir; responder aos questionamentos dentro da etapa cognitiva; conversar com a criança independentemente da fase do desenvolvimento; e estimular talentos e habilidades”.

É importante ressaltar que dar nutrição emocional não significa estar presente em 100% do tempo e nem atender a todas as solicitações e desejos da criança. É preciso equilíbrio para que, aos poucos, seu egoísmo, instância psíquica própria da infância, dê lugar às noções de alteridade e sociabilidade. ▲

## A criança em cada idade

### 0 A 2 ANOS

Amamentação, nutrição via mamadeira, conversar com o bebê olhando nos olhos, colo, contato físico e estímulos físicos para engatinhar, ficar de pé e andar.

### 2 A 6 ANOS

Estimular os cinco sentidos, brincadeiras de “faz de conta”, música, parquinho e desenho. Ensinar a criança, ainda com noções egocêntricas, a dividir sua comida e brinquedos e, por consequência, a iniciar processos de perceber o outro e empatia. Responder as perguntas filosóficas com metáforas que esclareçam pontos mais subjetivos e elucidar questões práticas do dia a dia com exemplos do que se espera dela em determinadas situações. Ao invés de só dizer “não”, explique o que seria o mais adequado para a situação em questão. Noções de limites são compreendidas como contorno emocional para crianças.

### MAIS DE 6 ANOS

Dar noções de autoaceitação, de convivência social (a escola e suas relações desempenham um papel vital nessa fase, porém, no momento não temos essa colaboração), auxiliar nas tarefas escolares, envolvê-las nas tarefas e rotina diárias, estimular atividades físicas e desenvolvimento de talentos em atividades extraclasse à escolha da criança.





## Como calcular o ponto de equilíbrio da minha empresa?

Por: **Amberson Bezerra da Silva**  
(Sebrae/PR)

Como saber se a empresa está trabalhando de forma equilibrada? Para responder a essa pergunta, é preciso acompanhar continuamente indicadores importantes de sua empresa. Um dos principais é o ponto de equilíbrio – ferramenta de gestão financeira que indica o volume mínimo de faturamento que o negócio precisa obter para não sofrer prejuízos. O ponto de equilíbrio indica uma projeção nas vendas do empreendedor para que ele tenha conhecimento do momento em que a empresa igualará suas receitas e seus custos. É calculado geralmente

a partir do percentual de receita projetada – valores de receitas, custos fixos e variados, como a fórmula descrita:  $\text{Ponto de Equilíbrio} = (\text{Custo fixo} / (\text{Receita} - \text{Custo Variável}) \times 100$ . A partir do momento em que ultrapassa esse valor, o empreendedor começa a ter lucro.

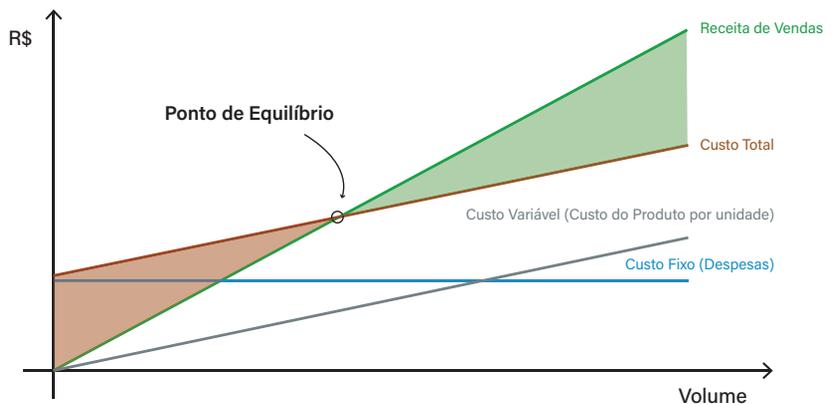
Quanto mais baixo for o indicador do ponto de equilíbrio, menos arriscado é o negócio, ou seja, menor será a quantidade de receitas necessárias para a obtenção de lucro. Quanto menor for o ponto de equilíbrio, mais a empresa possui os seus custos relacionados à operação (custos variáveis) do que à manutenção (custos fixos).

Isso vai tornar a empresa mais competitiva e com mais possibilidades de se sobressair no mercado.

Essa é apenas uma das ferramentas para que a empresa tenha controle sobre a gestão financeira de seu negócio. Em um momento de crise por conta da pandemia, se faz ainda mais necessária a preocupação com o fluxo de caixa da empresa. Cortar custos que não sejam essenciais e evitar gastos que possam prejudicar o caixa da empresa são dicas fundamentais.

Do outro lado da ponta, também é válido verificar as receitas, seja por meio das contas a receber, seja por meio do fluxo de vendas, medindo os resultados e o índice de fechamento de negócios. Dessa forma, é possível planejar a reposição de materiais e novos produtos e a presença de grandes estoques na empresa. O empresário também deve manter seu capital de giro a partir da compra de novos produtos e serviços.

Ainda em relação aos custos, é importante renegociar dívidas e negociar prazos de pagamentos de fornecedores com antecedência e planejamento. O empresário que realiza uma análise frequente dos números pode se planejar e agir de forma preventiva ou corretiva para trazer os melhores resultados para o seu negócio. 📈



### EXEMPLO PRÁTICO DE CÁLCULO DE PONTO DE EQUILÍBRIO

**Tópicos**

- Custos
- Receitas
- Lucro
- Ponto de Equilíbrio

**Fórmula**

- Custo Total = Custo Fixo + Custo Variável
- Receita Total = Preço x Quantidade
- Receita Total - Custo Total = Lucro
- Receita Total = Custo Total

Realizando esses cálculos simples, você terá um bom indicador da situação financeira do seu negócio. Com esses valores definidos, o empreendedor saberá quantas mercadorias precisa vender para que seu negócio comece a dar lucro. Além disso, este marcador ainda ajuda nas estratégias para alcançar esse objetivo, como aumentar a quantidade de vendas ou então a margem de contribuição de cada oferta, por exemplo:

<b>CUSTO FIXO</b>		
Aluguel, água, luz, etc.		
R\$ 10.000		
<hr style="border: 1px solid blue;"/>		
<b>PREÇO DE VENDA</b>	<b>CUSTO VARIÁVEL</b>	
R\$ 100	Embalagem, ingredientes etc.	
	R\$ 50	
		

A empresa precisa vender **200** tortas por mês para zerar as contas

$\times \frac{100}{100}$

**R\$ 20.000**

O ponto de equilíbrio deste exemplo é de **R\$ 20.000** de faturamento. A partir disso, começa o lucro



**Amberson Bezerra da Silva**  
Coordenador estadual de serviços financeiros e capitalização do Sebrae/PR



### ENVIE SUA PERGUNTA

Acesse [assai.com.br/perguntas](https://assai.com.br/perguntas) e mande sua dúvida sobre empreendedorismo e negócios. Ou, se preferir, comente em nossas publicações nas redes sociais (Facebook, Instagram e Twitter) usando a hashtag [#RevistaAssaiResponde](https://twitter.com/RevistaAssaiResponde). Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!



# Grandes Vencedores!

*Prêmio apoia financeiramente micro e pequenos(as) empreendedores(as) do setor de alimentação e oferece ferramentas para auxiliá-los(as) na reorganização da gestão de seus negócios*

**J**ustamente em um ano atípico e delicado, o Assaí Atacadista investiu ainda mais em micro e pequenos empreendedores, e manteve com mais força e determinação a edição 2020 do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios. O evento, que ocorreu ao longo do ano, além das premiações em dinheiro e aparelhos celulares, contemplou os participantes com capacitação em diversas áreas práticas para serem implantadas em seus negócios.

Para participar da premiação, voltada a empreendedores da área de alimentos de todo o Brasil que já têm o seu negócio próprio e que se encaixavam em alguma categoria – ponto de venda fixo, vendedor(a) ambulante ou vendas por encomenda, era necessário se cadastrar no site e assistir às videoaulas da Trilha Superando Desafios. Ao final, o participante recebia o certificado, sem custo nenhum.

Em seguida, os interessados respondiam as perguntas sobre cada aula, e faziam a inscrição por um formulário. >>



👉 Tatianny Flor Borges, sócia do Malta Street Burger (RJ), foi a grande vencedora do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2020

Foto: Divulgação

# CARTÃO DE CRÉDITO PASSAÍ

O ÚNICO QUE JÁ VEM COM UM  
ASSAÍ DE VANTAGENS PARA VOCÊ!

Garanta sempre  
o melhor preço no  
**Assaí Atacadista.**

Com o **Cartão Passaí**, a partir  
de **1 unidade**, você já paga  
preço de atacado no Assaí!<sup>1</sup>



Até **40 dias** para pagar.<sup>2</sup>



Pneus em até **10X sem juros.**



Fatura **100% digital.**

E **muitas** outras **vantagens e facilidades!**

Saiba mais em  
[assaí.com.br/passaí](http://assaí.com.br/passaí)  
ou adquira na hora, na Loja  
Assaí mais próxima de você!

1. Nas Lojas Assaí, ao efetuar o pagamento de suas compras com o Cartão de Crédito Passaí, pague o preço de atacado comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas Lojas Assaí. 2. O prazo varia conforme a data da compra, considerando-se a data de fechamento da fatura.



Foram selecionados 150 empreendedores – 10 de cada uma das três categorias por região do país. A análise dos candidatos e a avaliação dos seus requisitos foram feitas por dois especialistas da Aliança Empreendedora. Os 150 ganhadores receberam R\$ 1.000 e vale-compras no Assaí no valor de R\$ 300 por três meses, além de duas horas de assessoria individual para ajudar a enfrentar os desafios dos seus negócios.

Na segunda etapa, os 150 escolhidos participaram da Semana de Capacitação Online, com os melhores profissionais de cada tema: Inovação (Matheus Lessa); Gestão Financeira (Bia Santos/Barkus); Tendências de Consumo (João Diamante/Diamantes na Cozinha); Transformação Digital (Tamila dos Santos/Afroimpacto) e Comunicação e Apresentação para Vendas (André Arcas). Essa fase foi muito participativa, pela troca e união entre empreendedores, quando responderam a desafios diários propostos nas *lives*.

Além disso, foram formados grupos de WhatsApp por região, com tutores que faziam o controle de participação de cada vencedor da primeira etapa,

baseado em critérios de engajamento. Em seguida, foram selecionados 15 vencedores-destaque, por região e categoria, que obtiveram os melhores resultados na etapa 2, na avaliação da comissão formada por representantes do Assaí Atacadista, do Instituto GPA e da Aliança Empreendedora. Cada um dos 15 negócios que se destacaram recebeu R\$ 1.000 durante três meses e um aparelho celular.

E, finalmente, os 15 escolhidos deveriam produzir um vídeo sobre seu negócio, com no máximo um minuto, e enviar para a organização, que selecionou três candidatos (Tatiany Flor Borges/ Malta Street Burger; Reginaldo Adenor Elias/ Saturno Food Grill; e Greicilene da Costa Silva/ Tango), um de cada categoria. Eles tiveram seus vídeos publicados no site do Prêmio, concorrem na etapa Voto Popular, quando o público escolheu quem considerava o melhor.

#### VOTO POPULAR

A vencedora foi Tatiany Flor Borges, da cidade do Rio de Janeiro, sócia do Malta Street Burger. Ela começou seu negócio em 2016 e atualmente trabalha com a venda de hambúrgueres, petiscos e açaí. Tatiany utilizará os valores recebidos na premiação para investir em produtos e assim ter um bom estoque e focar no atendimento *delivery*. “Precisamos muito desse inicial para conseguir focar e sair do momento em que estamos”, avalia. 📈

## Premiação



saiba mais

Confira mais informações e a lista dos ganhadores do

**PRÊMIO ACADEMIA  
ASSAÍ BONS NEGÓCIOS 2020**

[https://bit.ly/vencedores\\_assai](https://bit.ly/vencedores_assai)



# PARA CADA INÍCIO DE ANO, NOVAS IDEIAS SAINDO DO FORNO



Prepare-se para 2021 com informações diárias, cursos gratuitos, podcast e muito mais! É hora de apostar nos conteúdos mais importantes para o seu negócio de alimentação.



ACESSE

www.

**ACADEMIAASSAI**  
COM.BR

E COMECE AGORA MESMO!

APOIO:



REALIZAÇÃO:



## Uma alternativa aos

# orgânicos

*Produto criado por cientista e empreendedora de São Paulo promete remover metais pesados provenientes do uso de agroquímicos no cultivo de alimentos*

Uma das complicações relacionadas ao uso excessivo de agroquímicos na agricultura é a acumulação de metais pesados em alimentos. Presentes em fertilizantes e agrotóxicos, substâncias como chumbo, cádmio, mercúrio e arsênio podem se acumular em frutas, verduras e legumes em níveis acima do ideal. Em excesso, esses metais podem causar problemas neurológicos e intestinais, além de estarem associados a doenças cancerígenas

Muitos consumidores procuram evitar a ingestão desses metais e outras substâncias tóxicas dando preferência a produtos orgânicos.

Esta opção, contudo, nem sempre está disponível. Foi pensando nisso que a cientista e empreendedora Taynara Alves, fundadora da *startup* InQuímica, de São Paulo, criou uma so-

lução capaz de remover boa parte dos metais pesados dos alimentos.

Ainda em processo de certificação, porém com resultados positivos em laboratório, o produto – batizado de “Puro e Bom” – tem a propriedade de se ligar àqueles metais e remover até 85% deles por meio de uma reação química conhecida como “quelação”.

“Em termos lúdicos, é como se a molécula do metal pesado ficasse envolvida dentro de uma bolha de sabão. É uma área ainda nova da química”, explica Taynara.

O processo, que consiste em mergulhar o alimento em uma solução do produto com água, dura cerca de 40 minutos. Segundo a cientista, trata-se de uma fórmula natural e sem risco para a saúde.

A empreendedora – que atua na pesquisa em laboratório desde o fim do ensino médio, quando ingressou em um



curso técnico em química – conta que a ideia surgiu por volta de 2011, quando a questão da presença de metais pesados na indústria cosmética estava em alta: “Pesquisando sobre onde mais havia metais pesados, cheguei aos alimentos e entendi que eram provenientes da utilização de agroquímicos. E que, da mesma forma que entraram, poderiam ser removidos”.

Hoje, trabalhando em parceria com outra pesquisadora, Taynara explica que se assustou com a frequência da ocorrência de metais pesados em frutas, verduras e legumes adquiridos em feiras livres para testes do produto.

“Não sendo um alimento orgânico, é quase certo que terá quantidades significativas de metal pesado”, revela.

A empreendedora esclarece que as pessoas estão expostas a metais pesados de diversas outras fontes além dos alimentos *in natura* – como a própria

água e o ar –, mas defende que a eliminação desse fator pode ajudar a prevenir excessos: “A questão é que poderíamos estar menos expostos. Esse acúmulo acaba gerando uma conta mais alta do que o necessário para o organismo”.

A intenção é despertar o interesse de empresas de alimentação saudável, como marmitarias e empresas de sucos naturais. Outra ideia é fornecer o produto para marcas de frutas e vegetais embalados. “Para isso, queremos obter uma espécie de selo de qualidade para auxiliar na comunicação com o consumidor final”, explica. “Com nosso produto, o alimento se situará entre o convencional e o orgânico em termos de valor”, prevê.

Para viabilizar o modelo, a *startup* está percorrendo um longo caminho de testes laboratoriais e processos de validação junto a órgãos como a Agência Nacional de Vigilância Sanitária >>

***“Não sendo um alimento orgânico, é quase certo que terá quantidades significativas de metal pesado”***

*Taynara Alves, pesquisadora química e empreendedora*

**"A não ser que ocorra uma mudança drástica nos modelos de produção e consumo de alimentos, os efeitos negativos do uso de agroquímicos serão sempre um problema a ser remediado"**

● Taynara Alves, fundadora da *startup* InQuímica que criou produto para descontaminar alimentos *in natura*

(Anvisa), além de seguir buscando novos investidores. "É tudo muito burocrático", conta.

Por enquanto, o produto é fornecido apenas de forma experimental para microempreendedores. "Tudo ainda é um teste para sentir o mercado. Por ser uma *startup* de cunho científico, o investimento vem a passos curtos. Até a comercialização em massa, são necessários muitos estudos, e cada mudança demanda novas pesquisas, que custam caro. Isso exige muito mais paciência de possíveis investidores", explica.

### **MAL NECESSÁRIO**

Segundo a fundadora da InQuímica, o excesso de metais pesados em alimentos é, em geral, resultado da má utilização dos agroquímicos – muitas vezes aplicados com frequência acima da recomendada.

"Metais pesados, como níquel, cobre e enxofre, em doses certas, são nutrientes para os alimentos", explica.

Pesquisadores da área apontam dificuldades para quantificar a contaminação de alimentos por metais pesados no Brasil, e instituições como a Associação Brasileira de Saúde >>

Foto: Divulgação





Nestlé®

Faz bem



---

EXCLUSIVOS  
NESTLÉ

---

Coletiva (Abrasco) veem falhas na fiscalização governamental.

Para Taynara, contudo, a não ser que ocorra uma mudança drástica nos modelos de produção e consumo de alimentos, os efeitos negativos do uso de agroquímicos serão sempre um problema a ser remediado – daí a importância de soluções como o “Puro e Bom”.

“Novos agroquímicos orgânicos e biodegradáveis podem surgir, mas a tendência é que o problema não termine”, acredita.

Com isso em mente, a cientista e empreendedora explica que também está entre os planos criar soluções para outras etapas dessa cadeia. Uma das ideias é desenvolver um produto para eliminar metais pesados do solo.

“É tudo uma questão de prática. Conseguindo a certificação para o ‘Puro e Bom’, as coisas devem caminhar mais facilmente”, conclui. ▲

## COMPLICAÇÕES POR METAIS PESADOS

Conheça riscos associados a alguns dos principais metais pesados encontrados em alimentos in natura:

### ▶ Chumbo

Interfere no sistema nervoso, medula óssea e rins, além de agir como promotor do câncer

### ▶ Cádmio

Comum em fertilizantes e encontrado em alimentos e na água, o metal tem excreção lenta pelo organismo humano e acumula-se nos rins

### ▶ Mercúrio

Apresenta maior risco para o trato respiratório. Em casos de exposição elevada, sintomas podem ir de dores de cabeça a edema pulmonar

### ▶ Arsênio

Pode causar danos ao sistema respiratório, cardiovascular, nervoso e sanguíneo. Também tem sido associado ao câncer de pele e brônquios

Fonte: Departamento de Microbiologia da Universidade de São Paulo.

## CONSCIENTIZAÇÃO E RESPONSABILIDADE

O mundo precisa produzir alimentos para cerca de 7,5 bilhões de pessoas. Estima-se que quase metade dos alimentos hoje produzidos globalmente não existiriam sem o controle químico de insetos-praga, doenças e plantas daninhas. Os agrotóxicos, se por um lado apresentam reconhecidas limitações quando utilizados indiscriminadamente, por outro lado são indispensáveis para garantir a produção de alimentos suficientes para todos os cidadãos do planeta.

No entanto, agrotóxico é a última ferramenta indicada no controle das pragas. Antes dele recomenda-se aos produtores buscarem uma alternativa do controle cultural e/ou biológico das pragas que que-

rem combater. De qualquer forma, há opções para o uso responsável que envolvem os menores riscos possíveis. A Embrapa - Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária, ligada ao Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento - diz que "sabe-se que a utilização indiscriminada desses produtos desencadeia processos de contaminação, com consequências muitas vezes irreversíveis" e que constantemente tem tomado ações de mitigação e racionalização do emprego desses compostos. O acompanhamento, a fiscalização e a educação para o uso responsável pelos produtores no campo são fundamentais tanto para a saúde da população, quanto para o solo e os rios.

# Oportunidades Mondial.

REPENSE

## Caixa Amplificada CM-500

Bluetooth e controle remoto, som de qualidade e autonomia.

**NOVIDADE**



## Caixa de som Thunder Street II MCO-11

Com Bluetooth e Flash Light para deixar a festa completa.

**NOVIDADE**



## Ventilador Turbo 8 pás VTX-40-8P

Mais potente e supersilencioso, garantindo total conforto.

**8 PÁS**  
O 1º DO BRASIL



**Confira na loja.**

*Mondial,  
a escolha inteligente*



Veja mais em nosso canal no YouTube

**MONDIAL**  
ELETRODOMÉSTICOS

Rodrigo Hilbert



# Super energia

Mais força, bom humor e bem-estar que vêm dos alimentos

## YOPRO DANONE 15G HIGH PROTEIN 250 ml

A Danone criou a linha de produtos YoPRO para contribuir para a saciedade e a recuperação muscular através do leite-proteína de alto valor biológico. Para quem busca um aliado para auxiliar a performance esportiva, pode contar com os sabores chocolate, banana e coco com batata-doce antes ou depois do treino.



## MEL FLORA NÉCTAR - BISNAGA >

280 g

O mel é um alimento com ação energética instantânea, além de ter propriedades medicinais naturais e um ótimo poder adoçante. Avaliando tudo isso, a Floranéctar implantou um critério de seleção e desenvolveu uma combinação única de sabor e aroma.



## SORBET AÇAÍ COM GUARANÁ FROOY - POTE

700 ml

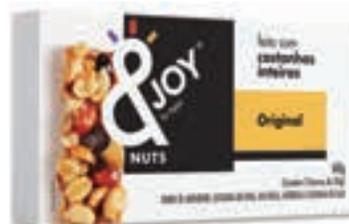
Há mais de 20 anos, a Footy fabrica produtos com o melhor açaí. Com tantas propriedades, o fruto é considerado um superalimento por ser uma fonte calórica, rica em antioxidantes e nutrientes com poder anti-inflamatório.



## BARRAS PROTEIN NUTS & JOY >

60 g

A Mixed Nuts Original é recomendada para quem não abre mão de uma alimentação prática e saborosa e com baixo teor calórico. A Mixed Nuts é feita somente com castanha-do-Pará, castanha-de-caju, amendoim, amêndoas e uva-passa. Prove outros sabores como coco com amêndoa, banana com canela e cranberry com amaranto.



# Natural one®



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

BOAS FESTAS



UM NATURAL ONE  
PARA CADA MOMENTO  
AGORA COM NOVAS EMBALAGENS!

# Que estouro!



Variedade de sabores e embalagens personalizadas são alguns dos diferenciais da marca

*EmpREENDEDORA de Limeira, interior de São Paulo, descobriu uma paixão e hoje faz pipocas gourmet, ministra cursos para todo Brasil e comanda equipe de 10 pessoas*

**H**á seis anos, Luciane decidiu mudar sua vida e começou a empreender. Farmacêutica por formação, fazia alfajores porque precisava complementar a renda. Inicialmente, vendia os doces pela internet e foi formando sua clientela. Curiosa por natureza, pesquisava maneiras diferentes de criar e diversificar sua produção. Foi quando encantou-se pelas pipocas gourmet. E encontrou o produto que mudaria sua vida.

Com muita pesquisa, tentativas e erros conseguiu produzir as pipocas do jeito e dos sabores que queria. A partir disso, sua ideia decolou e ela criou a Pipocas Gourmet Lu Miyashiro. Largou a profissão e, como seu marido estava desempregado na época, ele passou a ajudá-la no seu novo negócio. “Empreender precisa ter vontade e entender que há seus altos e baixos. É um desafio por dia, e devemos encarar esse desafio não como negativo, porque ele nos ensina sempre”, avalia. >>



Para ela, a pipoca é uma experiência afetiva. E consegue proporcionar essa sensação para as pessoas. Atualmente, da cidade de Limeira, interior de São Paulo, vende sua produção pela internet e em uma grande rede de padarias, além de entregar para diversos lugares do Brasil. As pipocas são embaladas em pacotes de 90 g e 100 g, normalmente com validade de 10 dias e entregues sempre via Sedex.

Os sabores vão além da imaginação, como o Nana Brasileiríssima (banana, bacon, farofa e torresmo); o Mexicano (agri-doce com Tortilla); os tradicionais, como leite em pó, achocolatado e creme de avelãs; e o sofisticado, como o Flor de Sal com Nozes; além do afetivo, feito de abóbora com coco.

Com suas pipocas fazendo sucesso também em eventos familiares e corporativos, Luciane sentiu que era o momento de dar o próximo passo como empreendedora: “Eu precisava mudar outras vidas também, compartilhar meu conhecimento e, por isso, criei em 2018 a primeira turma de um curso que, além de ensinar a fazer pipocas, trabalhava também o empreendedorismo”.

### CONSTRUINDO SONHOS

E seu *feeling* como empreendedora deu certo mais uma vez. O curso presencial que montou chegou a ter mais de 200 participantes e, durante a pandemia, criou o *on-line*, que já atendeu a cerca de 500 pessoas dos mais diversos lugares. Segundo Luciane, as pessoas sempre estão buscando, além de uma nova atividade para empreender e gerar renda, um propósito maior em suas vidas.

Atualmente, os negócios de Luciane, que englobam a venda de pipocas e os cursos, têm cerca de 10 pessoas na equipe, atuando na produção, na administração, na logística etc.. Desde



^ O curso de Pipoca Gourmet vai além das receitas e fala também sobre empreendedorismo

a abertura, há seis anos, a empresa cresce cerca de 20% ao ano e Luciane tem novos planos para que possa retribuir tudo o que recebeu e conquistou até hoje.

Hoje, a vida da sansei e yonsei Luciane, de 42 anos, está melhor graças à sua determinação, ao trabalho incessante, à vontade de vencer e fazer algo para que pudesse ser mais feliz. “Hoje, apesar das muitas responsabilidades a mais que fui adquirindo, tenho liberdade financeira para mim, meu marido e minha filha de 12 anos, que também já nos ajudou muito no nosso negócio. Tenho gratidão a todo momento”, comemora. ▲

**“Para empreender, é preciso foco, disciplina, persistência e estar conectado com uma força maior para ter sabedoria nas decisões”**



▲ Luciane Miyashiro

Proprietária da Pipocas Gourmet Lu Miyashiro

saiba mais

📍 lucianemiyashiro



Nestlé  
**Suflair**<sup>®</sup>

**MOUSSE  
SUFLAIR<sup>®</sup>**

É IDEAL PARA O  
PREPARO DE  
TORTAS GELADAS,  
FLANS E PAVÊS.



**NOVO**



**OMO**<sup>®</sup>

**PARA**

**DILUIR**

**500 ML  
FAZ  
3L**



**ATÉ 25%**



**NOVO**

**Brilhante**

**PARA  
DILUIR**

**DE DESCONTO\***

\*COMPARADO AO PREÇO DE OMO LAVAGEM PERFEITA 5L.  
COMPARADO AO PREÇO DE BRILHANTE 5L.



### ◀ BORA EMPREENDER

Curso alinhado com as novas diretrizes da Base Nacional Comum Curricular (BNCC), estimula os participantes a criarem empreendimentos pessoais ou produtivos articulados com seus projetos de vida, para fortalecer a sua atuação como protagonistas da própria história. Dicas para quem quer inovar, descobrir uma ideia e começar a transformá-la em negócio. Desenvolve autonomia, foco e determinação para que os participantes possam planejar e conquistar objetivos e auxilia a identificação de potenciais, desafios, interesses e aspirações pessoais.



**CARGA HORÁRIA:** 40 h

**VALOR:** gratuito

**INFORMAÇÕES:** [bit.ly/empreender\\_bora](https://bit.ly/empreender_bora)

### ▶ COMO CONSTRUIR A EMPRESA CERTA PARA OS CLIENTES...

Curso indicado para empreendedores em fase de validação de seu modelo de negócio, ajuda a identificar as verdadeiras dores e necessidades não satisfeitas dos clientes para, assim, construir o canvas de seu produto. Após o curso, o participante será capaz de ouvir e envolver os clientes para descobrir o que eles querem; receber, avaliar e utilizar os *feedbacks* com os clientes para fortalecer o produto, o marketing e o modelo de negócio; além de calcular os custos diretos e indiretos para a entrega de seu produto e suas fontes de receita.



**CARGA HORÁRIA:** 6 h

**VALOR:** gratuito

**INFORMAÇÕES:** [bit.ly/empresa\\_certa](https://bit.ly/empresa_certa)



### ◀ BOAS PRÁTICAS PARA SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO E DISTRIBUIÇÃO

Esse curso tem o objetivo de aperfeiçoar profissionais que já atuam na manipulação/distribuição de alimentos. Os participantes aprenderão procedimentos de boas práticas como forma de prevenção de malefícios causados por condutas anti-higiênicas, análise das instalações de estabelecimentos e realização de etapas operacionais visando à comercialização de alimentos seguros à saúde dos consumidores. Na programação: perigos e manipulação de alimentos; manutenção de instalações, equipamentos e utensílios; infraestrutura e aspectos ambientais; matérias-primas, ingredientes e embalagens; e critérios de segurança para serviços de alimentação e distribuição.



**CARGA HORÁRIA:** 20 h

**VALOR:** R\$86,42

**INFORMAÇÕES:** [bit.ly/Boas\\_Praticas\\_AeD](https://bit.ly/Boas_Praticas_AeD)

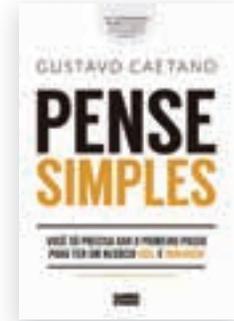




**VAI LÁ E FAZ: COMO APRENDER NA ERA DIGITAL E TIRAR IDEIAS DO PAPEL**

**Autor:** *Tiago Mattos*

O autor, que se formou na universidade Singularity – criada no Vale do Silício pelo Google –, mostra em seu livro que as pessoas são, sim, capazes de criar uma empresa bem-sucedida do zero se tiverem a mentalidade certa e entenderem como o mundo está mudando. Para o autor, nunca foi tão fácil fazer: nunca foi tão fácil fazer um livro, uma música, um filme, uma reunião dos colegas do ensino médio, uma passeata, um partido político, uma casa, um carro, uma declaração de amor, uma viagem ao redor do mundo... nunca foi tão fácil fazer uma empresa. Nunca foi tão fácil entender que ninguém fará por você o mundo que você quer. Só você!



**PENSE SIMPLES: VOCÊ SÓ PRECISA DAR O PRIMEIRO PASSO PARA TER UM NEGÓCIO ÁGIL E INOVADOR**

**Autor:** *Gustavo Caetano*

Segundo o autor, quando se quer alguma coisa que não existe é porque há demanda e possivelmente um mercado. Hoje, temos milhares de empresários que sonham em fazer uma única coisa: inovar! Gustavo Caetano aprendeu a enxergar problemas pequenos, mas que precisam de solução imediata, e a mudar o rumo do seu negócio para continuar crescendo. O leitor, no decorrer do livro, irá perceber que inovar é simples, e ainda outros pontos importantes: como o fracasso pode moldar a mentalidade para o sucesso; o que compõe o DNA inovador; qual é a lógica da simplicidade para estimular a inovação; a importância de ser ágil e leve para se manter com alto potencial inovador; e não acreditar no "sempre foi assim".



**QIPU**  
Disponível para Android e IOS



O Qipu é uma ferramenta que ajuda a controlar as obrigações das microempresas, com alertas sobre contribuições fiscais, arrecadação do microempreendedor ou sobre os benefícios a que ele tem direito. Também possui lembretes para quem perde datas de pagamento do DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), tem um sistema de controle financeiro, que vincula as receitas e os gastos com a declaração anual, além de permitir registrar e emitir notas fiscais e recibos pelo celular.



**POMODORO TIMER LITE**  
Disponível para Android e IOS



O Pomodoro é uma estratégia de foco e produtividade, com uma proposta simples: permanecer concentrado durante 25 minutos nas tarefas mais críticas, sem interrupções e mantendo-se 100% focado. A ideia é, com isso, garantir que as tarefas serão feitas no prazo que você precisa sem interrupções e distrações, que são os principais inimigos da produtividade. O aplicativo tem uma estratégia de gestão de tempo. É só acionar o cronômetro e trabalhar totalmente focado pelos próximos 25 minutos. Assim que o relógio despertar, é permitido um descanso de cinco minutos.



**Feel Good é a marca  
pioneira e líder em  
chás saudáveis prontos  
para beber no Brasil.**

**Marca de alto valor  
agregado e referência  
em qualidade.**



  @chafeelgood

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

## NOSSAS LOJAS

### ALAGOAS

#### Assaí Arapiraca

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

#### Assaí Maceió

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

### AMAPÁ

#### Assaí Macapá

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

### AMAZONAS

#### Assaí Manaus

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

#### Assaí Manaus II

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

### BAHIA

#### Assaí Calçada

Rua Luiz Maria, s/n (Calçada) - Salvador  
Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8751

#### Assaí Camaçari Jorge Amado

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

#### Assaí Feira de Santana

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

#### Assaí Guanambi

BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),  
Bairro São Sebastião  
Tel.: (77) 3452-4450/3452-4451

#### Assaí Ilhéus

Estrada Una-Ilheus, 222  
(São Francisco) - Ilhéus/BA  
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

#### Assaí Itapetinga

Rodovia BA 263 - Recanto da Colina  
(Em frente à UESB) - Itapetinga  
Tel.: (77) 3262-3500 / 3262-3501

#### 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 - Juazeiro  
Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

#### Assaí Lauro de Freitas

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

#### Assaí Mussurunga

R. Prof. Plínio Garcez de Sena, s/n - Mussurunga II  
Tel.: (71) 3612-6300

#### Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), s/n - 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 Salvador Golf Club

Av. Aliomar Baleeiro, s/n  
Bairro Pau da Lima (antigo Golf Club)  
Tel.: (71) 3282 - 0400 / 3282 - 0401

#### Assaí Senhor Do Bonfim

BR 407 - Sentido Capim Grosso (próx. à entrada de  
Uburanas) - 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 Vitória da Conquista

Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n  
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

### CEARÁ

#### Assaí Bezerra de Menezes

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

#### Assaí Caucaia

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

#### Assaí Fortaleza BR116 - Messejana

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

#### Assaí Iguatu

Avenida Perimetral, 611 (Areias) - Iguatu  
Tel.: (88) 3566-7900 / 3566-7901

#### Assaí Juazeiro do Norte

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

#### Assaí Maracanaú

Av. Dr. Mendel Steinbruch com Av. do Contorno - Pajuçara  
Tel.: (85) 3383-5900 / 3383-5901

#### Assaí Parangaba

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

#### Assaí Sobral

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

#### Assaí Washington Soares

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

### DISTRITO FEDERAL

#### Assaí Brasília Sul

Sia Trecho 12, Lote 105, loja 1. Zona Industrial, s/n - Brasília  
Tel.: (61) 3233-1773 / 3233-2624

#### Assaí Ceilândia

Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília  
Tel.: (61) 3372-8112 / 3373-6024

#### Assaí Taguatinga

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

### GOIÁS

#### Assaí Anápolis

Av. Universitária, 765 - Anápolis  
Tel.: (062) 3310-8700 / 3310-8701

#### Assaí Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Morais, s/n - Goiânia  
Tel.: (62) 3280-7205 / 3280-7156

#### Assaí Goiânia Independência

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

#### Assaí Goiânia Perimetral

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

#### Assaí Goiânia Av. T9

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

#### Assaí Rio Verde

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

#### Assaí Valparaíso

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

### MARANHÃO

#### Assaí São Luís Guajaras

Av. Guajaras, 06 (São Bernardo) - São Luís  
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

#### Assaí São Luís Turu

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

### MATO GROSSO

#### Assaí Cuiabá

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875 - Coxipó  
Tel.: (65) 3667-9287 / 3667-4850

#### Assaí Rondonópolis

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

#### Assaí Sinop

Avenida dos Jacarandas, 4.030 Qd. 19 - Lt 999 - Setor  
Industrial Norte. Sinop, Mato Grosso 78557-094  
Tel.: (66) 3511-6900

#### Assaí Várzea Grande

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

### MATO GROSSO DO SUL

#### Assaí Campo Grande

Av. Fábio Zahran, 7.919 - Vila Carvalho  
Tel.: (67) 3342-6665 / 3342-6850

#### Assaí Campo Grande Aeroporto

Av. Duque de Caxias, 3.200 - Campo Grande  
Tel.: (67) 3368-1650 / 3368-1651

#### Assaí Coronel Antonino

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

#### Assaí Dourados

Rua Coronel Ponciano, 785 - Terra Roxa  
Tel.: (67) 3416-2500 / 3416-2501

### MINAS GERAIS

#### Assaí Contagem

Av. João César de Oliveira 4.321  
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3101

#### Assaí Uberlândia

Av. Rondon Pacheco, 755 - Tabajaras  
Tel.: (34) 3299-4600 / 3299-4601

### PARÁ

#### Assaí Ananindeua

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

#### Assaí Belém

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

#### Assaí Castanhal

(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600  
Tel.: (91) 3412-4650 / 3412-4651

#### Assaí Parauapebas

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

#### Assaí Santarém

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

### PARÁIBA

#### Assaí Campina Grande

Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade  
Tel.: (83) 3331-3507 / 3331-1984



# A GRANO ESTÁ DE CARA NOVA!



Chegaram as novas embalagens, mais coloridas e vibrantes.  
E o melhor disso tudo é que os vegetais continuam com  
a mesma qualidade e praticidade que vocês já conhecem.

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



## NOSSAS LOJAS

### Assaí João Pessoa

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

### PARANÁ

#### Assaí Curitiba

Linha Verde - BR-116 - ao lado do  
Terminal Pinheirinho - Pinheirinho  
Tel.: (41) 3567-5350 / 3567-5351

#### Assaí Curitiba JK

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

#### Assaí Londrina

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

#### Assaí Londrina II

Av. Saul Elkind, 2.211  
Conjunto Vivi Xavier - Londrina  
Tel.: (43) 3294 -4101 / 3294 -4102

#### Assaí Maringá

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

### PERNAMBUCO

#### Assaí Camaragibe

Av. Doutor Belminio Correia, 681  
Tel.: (81) 3456-8950 / 3456-8951

#### Assaí Caruaru

Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores  
Tel.: (81) 3721-9597 / 3721-8591

#### Assaí Caruaru II

Av. João de Barros, s/n (Quadra 13) - Caruaru  
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. Marechal Mascarenhas  
de Moraes, 2.180 - Recife  
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 / 3437-8702

#### Assaí Serra Talhada

Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, s/n  
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

### PIAUI

#### Assaí Parnaíba

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

#### Assaí Picos

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

#### Assaí Teresina

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

### 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 Bangu

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

#### 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. Arthur Bernardes - Trevo do Índio (Acesso à Rod.  
Mário Covas) - Campos dos Goytacazes  
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

#### Assaí Campo Grande

Estrada do Mendanha, 3.457  
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3811

#### Assaí Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá  
Tel.: (21) 2471-2029 / 2471-2169

#### Assaí Duque de Caxias

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

#### Assaí Freguesia

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

#### Assaí Ilha do Governador

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

#### Assaí Méier

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

#### 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 Nova Iguaçu

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

#### Assaí Pilares

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350 - Pilares  
Tel.: (21) 3315-7200

#### Assaí Rio Dutra

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

#### Assaí Sabão Português

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

#### Assaí Santa Cruz

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385 (Santa Cruz)  
Rio de Janeiro  
Tel.: (21) 3198-1950 / (21) 3198-1951

#### Assaí Tijuca

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

### RIO GRANDE DO NORTE

#### Assaí Natal

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

#### Assaí São Gonçalo do Amarante

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

### RONDÔNIA

#### Assaí Porto Velho

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

### RORAIMA

#### Assaí Boa Vista

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

### SÃO PAULO

#### 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 - Mogi das Cruzes  
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

#### Assaí Suzano

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

### GRANDE SÃO PAULO

#### Assaí Águia de Haia

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

#### Assaí Aricanduva

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

#### Assaí Barra Funda

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

#### Assaí Carapicuíba

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

#### Assaí Casa Verde

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

#### Assaí Cidade Dutra

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

#### Assaí Cotia

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

#### Assaí Diadema

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

#### Assaí Guarulhos Dutra

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

#### Assaí Guarulhos Jamil João Zarif

Av. Jamil João Zarif, 689 - Jardim 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 - São Paulo  
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

#### Assaí Freguesia do Ó

Av. Santa Marina, 2.100 - São Paulo  
Tel.: (11) 3932-3415 / 3932-2609

#### Assaí Giovanni Pirelli

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

#### Assaí Guaianases

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

Vai bem  
também com  
café



# Assugrin

- Giro Garantido;
- Consumidores fiéis a marca e ao sabor;
- Nas Versões tradicional e com adição de Stévia.



O custo do sachê na caixa de  
1000 unidades é



**50%**  
menor

@assugrin 

@talequal\_oficial 

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

## Assaí Jandira

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

## 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. Luis Stamatís, 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

## Assaí Jaraguá/Taipas

Av. Raimundo Pereira 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 Manilha

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

## Assaí Marginal Tietê-Penha

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 5.500  
São Paulo  
Tel.: (11) 2641-0947 / 2641-2266

## Assaí Mauá

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

## Assaí Nordesteina

Av. Nordesteina, 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 Pirajussara

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

## Assaí Ribeirão Pires

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

## Assaí Santa Catarina

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

## Assaí Santo Amaro

Av. das Nações Unidas, 21.883 - São Paulo  
Tel.: (11) 3411-5408 / 3411-5405

## Assaí Santo André

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

## Assaí Santo André Bala Juquinha

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

## Assaí São Bernardo do Campo

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

## Assaí São Caetano do Sul

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

## 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 - São Paulo  
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 Taboão da Serra

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

## Assaí Tatuapé

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

## Assaí Teotônio Vilela

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

## Assaí Vila Luzita

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

## Assaí Vila Sônia

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

## INTERIOR

### Assaí Araçatuba

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

### Assaí Bauru

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

### Assaí Campinas

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

### Assaí Campinas Centro

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

### Assaí Hortolândia

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

### Assaí Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2242 - Indaiatuba  
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

### Assaí Jundiá

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

### Assaí Jundiá Ferroviários

Av. União dos Ferroviários, 2.940 - Jundiá  
Tel.: (011) 4527-6500 / 4527 - 6501

### Assaí Limeira

Rua José Bonifácio, 149 - Limeira  
Tel.: (19) 2114-9850

### Assaí Paulínia

Av. José Paulino, 2.600 - Jardim América  
Tel.: (19) 3833-0760 / 3833-0761

### Assaí Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823 - Centro  
Tel.: (19) 3436-6400 / 3436-6401

### Assaí Presidente Prudente

Av. Joaquim Constantino, 3.025  
Tel.: (18) 3908-4449 / 3908-4417

## Assaí Ribeirão Preto

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

## Assaí Ribeirão Preto Rotatória

Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto  
Tel.: (16) 3624-8654 / 3624-8651

## Assaí Rio Claro

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

## 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 Sorocaba

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

## Assaí Sorocaba Itavuvu

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

## Assaí Taubaté

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

## LITORAL

### Assaí Caraguatatuba

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

### Assaí Praia Grande

Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboacú  
Tel.: (13) 3471-8475 / 3494-7792

### Assaí Praia Grande II

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

### Assaí Praia Grande Jd Glória

Av. Min. Marcos Freire, s/n  
(entre túneis 18 e 19)  
Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

### Assaí Santos

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

### Assaí São Vicente

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

## SERGIPE

### 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

## TOCANTINS

### Assaí Palmas

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



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



COCA-COLA BRASIL

# VÁRIOS SABORES À SUA ESCOLHA



