

ASSAÍ

assai.com.br

#43

2021

*Bons Negócios***ESPECIAL**

Ser Microempreendedor Individual é um bom negócio. Confira tudo

ACADEMIA ASSAÍ

Ideias criativas para pôr em prática na época da Páscoa

PALAVRA DE ESPECIALISTA

Transformar funcionário em sócio pode ser boa estratégia de crescimento

Cozinha
que resgata

Tradições

Chef baiana sacudiu a gastronomia de Salvador com um pequeno restaurante dentro da própria casa





VÁRIOS SABORES À SUA ESCOLHA





Dúvidas e sugestões
clientes@assai.com.br

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



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



Siga o Assaí Atacadista
nas redes sociais



/assaiatacadistaoficial



@assaiatacadistaoficial



/assaioficial



/assaioficial



Assaí Atacadista - GPA



Trabalhe Conosco
assai.gupy.io



Inovar e Crescer. Aceite o desafio!

Tempos desafiadores pedem dois importantes movimentos: primeiro, o de observação para um bom diagnóstico da situação e, depois, a adoção de medidas possíveis que transformem o desafio em superação. É o que temos visto neste período, com sinais muito positivos vindos de empreendedores que buscam tirar planos do papel e formalizar seus negócios.

Trazemos nesta edição da **Revista Assaí Bons Negócios** dados que mostram o percurso dessa evolução, confirmando o MEI como meio de o empreendedor testar o potencial de um negócio na formalidade. Neste cenário, nós caminhamos e crescemos juntos, cumprindo nosso papel de apoiar todo empreendedor e oferecer bom atendimento, ampla gama de insumos, preços justos e economia que materializam seus sonhos.

Conheça a história de Angélica Moreira, a *chef* baiana e dona do restaurante Ajeum da Diáspora, que funciona na sala da sua casa entre livros e objetos pessoais. Em tempos de pandemia, Angélica vem se reinventando além do *delivery* e tem, literalmente, muita história para nos contar.

Aproveite e confira alguns destaques, como soluções tecnológicas simples que podem garantir a acessibilidade de milhões de brasileiros e abrir novas oportunidades para o seu negócio; estratégias de crescimento como a promoção de um bom funcionário a sócio; além de ideias criativas para pôr em prática na Páscoa e movimentar suas vendas.

Por fim, compartilhamos a história da vencedora do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2020**, que nos traz lições de força de vontade, perseverança e renovação de sonhos.

Esperamos que esta edição lhes traga muita inspiração, informações úteis e o espírito de inovação que desejamos para este novo ano, nesta nova era.

Boa leitura!

Belmiro Gomes
Presidente do Assaí

Expediente

Conselho editorial Assaí

Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlamiir dos Anjos **Diretora de Marketing e Gestão de Clientes** 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** Suellen Cristina Winter **Colaboradores da Edição** (texto) Isadora Rupp, Rafael Costa, Sandra Solda, Jessica Krieger, Rafael Bruno, Pricilla Back e Flora Guedes **Ilustração** Dante Leão **Foto capa** Leonardo Freire **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Gisele Bezerra e Kellen Silvane Cotrin

Dúvidas e Sugestões redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 2820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br
Impressão Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



ASSAÍ
Bons Negócios



08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados em nossos blogs

32 RADAR

Soluções tecnológicas simples podem garantir acessibilidade e diminuir barreiras para mais de 45 milhões de potenciais clientes

38 MEU ASSAÍ

Vencedora do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2020 conta como vem desenvolvendo novos aprendizados e descobrindo oportunidades de crescimento



10 ESPECIAL

Empreender como MEI – Microempreendedor Individual – assegura a formalização do negócio com baixo custo. Entenda os benefícios e como fazer



42 ASSAÍ MAIS

Projeto-piloto "Açougue nota 10" supera expectativas ao levar carnes frescas para lojas da rede atacadista

44 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Visando crescimento, algumas empresas transformam funcionários em sócios. Descubra as vantagens e os cuidados envolvidos nessa operação

48 BEM-ESTAR

Preocupação com saúde e estética levam ao consumo de suplementos e vitaminas. Mas que cuidados devemos ter?

24

VIAGEM GASTRONÔMICA

Explosão de sabores reflete toda a diversidade e a cultura milenar da Índia, um dos países mais intrigantes do mundo

NÓS



CAFÉ

O CAFÉ DE QUEM AMA CAFÉ



16

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Restaurante, que funciona na sala da casa de *chef* baiana, serve especialidades nordestinas realçadas com sabores africanos

52 ASSAÍ RESPONDE

Produção em massa se aplica ao seu negócio? Entenda o que é a economia de escala e se ela se adapta ao seu empreendimento

60 SUSTENTABILIDADE

Clube de assinatura de pescados contribui para empoderamento econômico e cuidados ambientais e sociais em comunidades pesqueiras

54

ACADEMIA ASSAÍ BONS NEGÓCIOS

De cestas de café da manhã a pizzas, quais as ideias mais criativas para pôr em prática na época da Páscoa?

66 MULHER EMPREENDEDORA

Confeiteira abre negócio de sucesso inspirado na sua experiência de maternidade

72 ATUALIDADES

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



CHEGOU

BEATS ZODIAC

A BEATS QUE COMBINA
COM O SEU SIGNO



Beba com moderação. Venda e consumo proibidos para menores de 18 anos.

VOCÊ ENCONTRA AQUI!

+ F O G O + Á G U A + A R + T E R R A +

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 PARA COMEÇAR O ANO NOVO COM ENERGIA RENOVADA!

Promover algumas mudanças no seu espaço pessoal pode dar uma sensação prazerosa de renovação, que vai se refletir no seu humor, na sua disposição e bem-estar. Para isso, é preciso deixar velhos costumes de lado, mexer em pontos da rotina e reciclar alguns hábitos para tornar o seu novo ano mais positivo. E, para isso, você pode começar pela sua casa, que é o lugar mais importante para se energizar! Acompanhe ótimas dicas no nosso portal.



Confira em:
bit.ly/dicas_anonovo



Fotos: Shutterstock



Academia Assaí Bons Negócios

O QUE FAZER DURANTE UMA CRISE?

Uma boa condição econômica ou grande capacidade de investimento são opções distantes da realidade de boa parte da população brasileira. Entretanto, alguns aspectos importantes, no que diz respeito aos comportamentos dos empreendedores, podem auxiliar durante o enfrentamento de uma crise. Mas, afinal, quais são eles?

Na tentativa de responder essa questão, separamos algumas atitudes – como analisar contexto, manter a resiliência, contar com uma rede de apoio e traçar planos. Tudo isso pode fazer a diferença na hora de encarar e superar crises nos negócios.



Confira em:
bit.ly/crise_oquefazer



LEIA MAIS Acesse o site assaí.com.br e confira outros conteúdos

**A linha de
produtos
Pamplona
facilita o seu
dia-a-dia com
muito mais
qualidade.**



Com a Pamplona, você tem muito mais rendimento no seu negócio. São produtos sempre frescos e de altíssimo padrão de qualidade. Tenha praticidade e economia para sua empresa com a Pamplona. Sabor de qualidade desde 1948.

www.pamplona.com.br

Pamplona

Porque ser um Microempreendedor Individual

Menor burocracia, baixo custo pra manter a empresa e benefícios previdenciários estão entre principais motivos para ser um Microempreendedor Individual (MEI)

Há quatro anos, a paranaense Andressa Barbara se cadastrou como microempreendedora individual para formalizar o seu trabalho à frente do Barbarô Sushi Delivery, negócio de entrega de comida japonesa que funciona em Pinhais, na Região Metropolitana de Curitiba. “O MEI me deu garantias de ser uma empresária legalmente. Para se cadastrar em aplicativos, como iFood, é preciso ter CNPJ. E isso fez toda diferença para o nosso negócio, porque conseguimos alcançar um público maior, emitir nota fiscal, ter acesso a créditos de microempresário, participar de programas sociais, além de poder contratar um emprega-

do registrado em carteira. Também me trouxe a segurança de ter uma aposentadoria no futuro”, explica.

Tocar o próprio negócio com o marido fazia parte dos planos de Andressa para conquistar mais qualidade de vida e realizar os sonhos e os projetos da família. “Oficialmente, meu marido é o sushiman e eu gerencio os pratos quentes, embalo e despacho os pedidos para os motoboys, além do atendimento ao cliente”, conta Andressa, que é um dos 11,3 milhões de microempreendedores individuais formalizados no Brasil.

A figura jurídica do microempreendedor individual foi estabelecida com a Lei Complementar 128, sancionada em dezembro de 2008 - mas que só

entrou em vigor em 1º de julho de 2009. “Depois que foi criada a Lei Geral da Microempresa, em 2006, percebeu-se que ainda faltava trazer para a formalidade a parcela daqueles trabalhadores que não estavam atuando como microempresas e nem eram empregados de carteira assinada, mas que ganhavam a vida informalmente, através de vendas diretas, por exemplo”, informa a consultora do Sebrae-PR, Liciane Pedrosa.

FAÇA VOCÊ MESMO, SEM TAXA

Essa parcela da população era expressiva, colaborava com a economia, mas não tinha visibilidade, nem políticas públicas voltadas para o desenvolvimento de suas atividades, e também não tinha



➤ O MEI é a melhor forma de começar a testar o seu negócio. O limite do faturamento anual é R\$ 81 mil

“Tem quem ache que a lei existe para fiscalizar o trabalhador informal. E, dentre aqueles que já ouviram falar, muitos não sabem quais são os benefícios de ser MEI”

Liciana Pedroso, consultora do Sebrae-PR

direitos e obrigações perante a sociedade. “A legislação permitiu que esses trabalhadores pudessem atuar como pessoas jurídicas, mas com benefícios. Não há custos iniciais para abertura do MEI, não é preciso ter um contador ou pagar taxas para a prefeitura. Ele ainda é assegurado pela Previdência Social (INSS), garantindo direitos como aposentadoria e auxílio-maternidade, diante de uma contrapartida de contribuição mensal”, detalha.

Apesar de ser bastante divulgado e ganhar campanhas nacionais e regionais com repercussão na mídia – a Semana do Microempreendedor Individual é a maior delas; promovida pelo Sebrae, costuma ocorrer no mês de

maio –, muita gente ainda desconhece a figura do MEI e a importância da formalização. “Tem quem ache que a lei existe para fiscalizar o trabalhador informal. E, dentre aqueles que já ouviram falar, muitos não sabem quais são os benefícios de ser MEI”, observa a consultora.

“No final das contas, a lei e as políticas públicas têm o objetivo de oferecer condições para que o microempreendedor individual possa testar sua proposta de negócio, se desenvolva e cresça, tenha mais lucro e possa evoluir para uma micro e pequena empresa, que contrate funcionários, colaborando ainda mais com a economia”, acrescenta Liciana. >>



Após concluir o cadastro, é gerado o CNPJ e liberado o Alvará de Funcionamento Provisório, com validade para 180 dias, que depois se converterá em Alvará Definitivo



◀ Salgadeira; boleira; vendedor de *hot-dog*; vendedor ambulante; fornecedores de marmitas; fabricante ou vendedor de produtos congelados; mercadinho; lanchonetes; e até pequenos restaurantes, dentre outras atividades, estão aptas a funcionar como MEI

O QUE FOI APERFEIÇOADO?

Desde que o MEI foi criado, há mais de uma década, a legislação sofreu várias mudanças e o processo foi aperfeiçoado, tornando-se menos burocrático. O cadastro passou a ser feito totalmente via digital, no Portal do Empreendedor, sem precisar sair de casa. O valor-limite do faturamento anual foi reajustado por meio de emendas na lei – a última alteração da faixa ocorreu em 2018 e aumentou para R\$ 81 mil.

Também foram incorporadas novas atividades econômicas e ocupações. Em 2009, existiam cerca de 300 atividades. De lá para cá, essa lista subiu para quase 700. Os empreendimentos que podem ser formalizados como MEI, em regra geral, são classificados de baixo risco e não estão enquadrados dentro daquelas profissões que possuem conselhos regulamentadores.

O processo para se tornar um microempreendedor individual é basicamente o mesmo para todas as atividades econômicas. Após concluir o cadastro no Portal do Empreendedor, é gerado em um único documento – o Certificado da Condição de Microempreendedor Individual – o CNPJ, as inscrições na Junta Comercial e no INSS e é liberado o Alvará de Funcionamento Provisório, com validade para 180 dias. Se dentro desse prazo não houver manifestação da prefeitura municipal, o Alvará de Funcionamento Provisório se converterá no Alvará Definitivo. Esta operação é simples não tem custo ou taxas. Uma vez a empresa aberta, começa o recolhimento dos impostos da empresa (valor mensal de R\$ 61) que corresponde a soma do INSS, ISS e ICMS.



Onde se cadastrar?

SITE

portaldoempreendedor.gov.br

SALAS DO EMPREENDEDOR

(localizadas nas prefeituras municipais)

SEBRAE

atendimento via web, telefone e presencial (com horário marcado)

Entre os benefícios previdenciários concedidos ao Microempreendedor Individual (MEI) e à sua família, estão: auxílio-doença; aposentadoria por idade após carência; salário-maternidade; pensão; e auxílio-reclusão

Quem atua com produção, comercialização ou prestação de serviços na área de alimentos poderá obter a Licença da Vigilância Sanitária automaticamente, a depender do município

ÁREA DE ALIMENTOS

Para quem atua com produção, comercialização ou prestação de serviços na área de alimentos, poderá obter a Licença da Vigilância Sanitária automaticamente – desde que a vigilância sanitária do município já tenha aderido ao sistema automático –, como é o caso de atividades como panificação e confeitaria. Empreendimentos devem obter a Licença junto ao Corpo de Bombeiros, e o processo de vistoria é realizado, de uma forma geral, com o negócio já em funcionamento, no caso das atividades consideradas de baixo risco – aquelas desenvolvidas em construções com área abaixo de 750 m² e com até três pavimentos, que não armazenem

mais de 90 quilos de gás de cozinha (GLP), e não podem reunir um público superior a 100 pessoas.

“Como são atividades de baixo risco, a lei parte do princípio de que o empreendedor é responsável pelo seu negócio. Quem trabalha com alimentos, sabe a responsabilidade que tem com a saúde das pessoas e da importância de seguir todas as normas de higiene. Importante ressaltar que para o MEI o processo é simplificado, não é exigido da mesma forma que é de uma empresa ou indústria alimentícia”, esclarece Liciane Pedroso, recomendando que o microempreendedor individual busque orientações em pontos de apoio na prefeitura da sua cidade. >>

QUEM PODE SE CADASTRAR COMO MEI?

- ✓ Quem não tem sócios, nem é sócio em outra empresa.
- ✓ Quem fatura até R\$ 81 mil por ano.
- ✓ Quem tem, no máximo, um funcionário empregado com apenas um salário mínimo ou piso da categoria.
- ✓ Quem atua com atividades econômicas permitidas pela Lei Complementar.



OBRIGAÇÕES:

- ✓ **Realizar o pagamento do DAS em dia**
Custo mensal fixo de R\$ 61,00 (que corresponde a R\$ 55,00 (INSS) + R\$5,00 (ISS) + R\$ 1,00 (ICMS)).
- ✓ **Fazer a Declaração Anual do MEI (DASN)**
No período de janeiro até o dia 31 de maio, é preciso fazer a Declaração por meio do Portal do Empreendedor, informando o valor total do faturamento no ano anterior. Se entregue no período adequado, o DASN é gratuito. Caso passe o prazo, será gerada multa.
- ✓ **Emitir nota fiscal para outras pessoas jurídicas**
Quando os serviços são prestados direto para um consumidor final, ou seja, para pessoas físicas, não é necessário emitir a nota fiscal.
- ✓ **Entregar a Declaração do Imposto de Renda de Pessoa Física de cada ano.**
- ✓ **Prestar informações sobre o funcionário contratado e cumprir com todas as obrigações trabalhistas, caso tenha funcionários.**

Busque sempre aprender mais – mesmo que sozinho ou com auxílio de contador ou entidades do governo e de auxílio ao pequeno empreendedor. Isso vai deixar o seu negócio mais sólido e seguro. 🍷

Benefícios:

- ✓ Possibilita que o microempreendedor individual atue como empresa, saindo do trabalho informal;
- ✓ Simplifica o processo de abertura de empresa;
- ✓ Pagamento de um valor fixo para impostos e contribuição previdenciária;
- ✓ Está assegurado pela Previdência Social (INSS), garantindo direitos como aposentadoria e auxílio-maternidade;
- ✓ Emissão de nota fiscal;
- ✓ Acesso a crédito.

PROMOÇÃO

Bora de Aurora

Tem **PRÊMIO**
toda **HORA!**

COMPRE
R\$30^{em Linguiças}
Aurora

CADASTRE
o cupom fiscal no site
www.boradeaurora.com.br



CONCORRA
a prêmios incríveis!

**1 SMART-
PHONE**
POR SEMANA

**+ DE 500
PRÊMIOS
NA HORA**

**1 CARRO
ZERO
KM**



aurora
a hora mais gostosa do dia

Quem entende de churrasco sabe,
linguiça tem que ser Aurora.

*Promoção válida no período de 01/02/2021 a 30/06/2021, com sorteio baseado no resultado de venda total e distribuição de prêmios. Inscrição obrigatória no site www.boradeaurora.com.br e participação obrigatória no sorteio. Os prêmios são: 1 Smartphone, 1 Carro Zero KM e 1 Prêmio em dinheiro. Os prêmios são sorteados a cada hora. Os prêmios são sorteados a cada hora. Os prêmios são sorteados a cada hora.

Cozinha que resgata Tradições

Criadora do pequeno Ajeum da Diáspora, chef baiana sacudiu a gastronomia de Salvador com um restaurante que funciona na sua própria casa e já tem muita história pra contar

Era dia de Santa Bárbara quando a reportagem entrou em contato com Angélica Moreira pela primeira vez, perto da hora do almoço. A conversa teve de ficar para depois: a *chef* baiana estava às voltas com uma encomenda de caruru em honra à santa, como manda a tradição em Salvador no dia 4 de dezembro – um dos exemplos da mistura entre elementos de matriz africana e catolicismo que estão entre suas especialidades. “É uma comida afro-sincrética”, definiu, com a mesma facilidade de quem corta uma cebola.

A união entre culinária, pesquisa e resgate da herança africana está na base do Ajeum da Diáspora, restaurante criado por Angélica em 2013 na capital baiana. O início foi por acaso:

a cozinheira conta que recebeu algumas pessoas em casa para uma “resaca de carnaval”. Cobrou um valor de cada convidado pelo almoço. Era para ser só isso, mas algumas pessoas voltaram no outro dia perguntando se o serviço estava funcionando.

MODELO

A *chef* topou fazer um segundo prato e a proposta pegou. O modelo não mudou tanto assim depois que virou negócio: ela continuou atendendo em sua casa – um imóvel antigo em uma ruazinha estreita do bairro do Tororó. Cabem cerca de 20 pessoas, que são servidas com uma única gamela do prato da semana.

O cardápio, que inclui entradinhas e batidas, é divulgado nas redes so-

ciais na quinta-feira, quando começam as reservas. A cozinheira mesmo é quem vai às compras, sempre na Feira de São Joaquim e no Assaí Cidade Baixa. “Se vou a outro mercado grande, me perco”, brinca. O serviço vai à mesa no domingo, da hora do almoço até o fim da tarde, quando a cozinheira fecha as portas e as pessoas se despedem, tal como num encontro de amigos.

O nome do restaurante descreve a experiência: a palavra “ajeum”, no candomblé, tem o significado de *reunião em torno da comida*; e a diáspora africana é o universo cultural no qual a *chef* colhe referências para sua cozinha – a culinária de Angola, Benim, Moçambique, Nigéria e os destinos forçados de povos africanos escravizados,>>

▶ Angélica Moreira,
chef baiana, proprietária
do restaurante Ajeum
da Diáspora



➤ Restaurante serve especialidades nordestinas realçadas por sabores africanos

do Brasil aos Estados Unidos, passando por Peru, Jamaica e Cuba. “Tem diáspora no mundo todo”, explicou.

Entre os pratos que mais fazem sucesso estão o arroz jollof, presente em vários países da África Ocidental; o arroz jambalaya, da cozinha crioula de Nova Orleans (EUA); e o bombotie – conforme conta Moreira, também o prato preferido de Nelson Mandela. Eventualmente, há velhos conhecidos, como a feijoada – mas a culinária brasileira, sobretudo a baiana, marca presença com as receitas regionais menos famosas ou em risco de esquecimento.



Com a pandemia, as ideias não pararam no delivery: a chef deu um jeito de unir a gastronomia à literatura, outra paixão, por meio de um projeto on-line

SUCESSO

Divididos em “edições”, os almoços não demoraram a chamar a atenção de entusiastas da gastronomia e da cultura africana. O trabalho de divulgação comandado pelas filhas – a jornalista Daza Moreira (34) e a cineasta Safira (29) – impulsionou o nome do restaurante nas redes sociais e na imprensa.

O burburinho foi tão efetivo que, já no segundo ano, chegou aos ouvidos do *chef*, escritor e apresentador norte-americano Anthony Bourdain (1956–2018), que gravou ali um episódio de sua prestigiada série de viagem e gastronomia “Parts Unknown” na rede CNN. “Para nós, que estávamos começando, foi um êxtase. Ali o restaurante começou a ganhar corpo, respeito, e deu uma sacudidela na gastronomia local”, relembra Angélica.

Outros nomes importantes passariam por lá, como a ativista negra e filósofa norte-americana Angela Davis.

O Ajeum da Diáspora entrou no roteiro de agências, guias e turistas internacionais. Angélica Moreira também começou a dar oficinas de etnogastronomia afro-brasileira e a participar de eventos de cozinha, empreendedorismo e feminismo negro fora de Salvador.

SABOREANDO HISTÓRIAS

Foi mais ou menos assim até que as edições de almoço tiveram de parar por causa da pandemia de coronavírus em 2020. Sendo um empreendimento de resistência, como Moreira faz questão de destacar, ela e as filhas acharam um jeito de continuar os trabalhos. As ideias não pararam no *delivery*: a *chef* deu um jeito de unir a gastronomia à literatura, outra paixão, por meio de um projeto *on-line* em que ensina receitas inspiradas por livros publicados por escritoras e escritores negros.

“Sempre gostei de autoras e autores negros. E, quando você bota a

“Acabei de acompanhar um dos acontecimentos mais interessantes dessa quarentena”

Escreveu o ator e escritor **Lázaro Ramos**, em suas redes sociais, depois de acompanhar uma aula da chef relacionando gastronomia ao seu livro “Na minha pele”

lupa, sempre acha um cheiro, um sabor, um tempero. Raramente não tem comida”, explica. “Se não tem, uso a região onde a história é ambientada ou o local onde a autora/ o autor viveu ou vive.” O prato de estreia foi uma galinha com ora-pro-nóbis (planta comestível bastante rica em proteínas) e angu inspirado pela obra “Diário de Bitita”, da pioneira autora mineira Carolina Maria de Jesus (1914–1977).

Em junho, a referência foi o livro “Na minha pele”, de Lázaro Ramos, que Angélica Moreira apresentou com uma moqueca de peixe com feijão de leite. O ator acompanhou a aula e, pouco depois, foi maravilhado ao Instagram para contar que teve o dia “iluminado” pelo projeto. “Acabei de acompanhar um dos acontecimentos mais interessantes dessa quarentena”, exaltou.

O projeto “Saboreando Histórias” ainda teve edições baseadas em livros de autores como Toni Morrison, Angela Davis e Chimamanda Ngozi Adichie. >>



🔴 O projeto on-line *Saboreando Histórias*, nascido durante a pandemia, dá aulas de gastronomia inspiradas em livros de ficção

A ideia rendeu uma participação do Ajeum da Diáspora no “Programa IMS Convida”, do Instituto Moreira Salles, com o mesmo formato. Na aula, que está disponível no site ims.com.br/convida, a *chef* fez um arroz de hauçá, pinçado das páginas de “Um defeito de cor”, da escritora Ana Maria Gonçalves.

PLANOS PARA O FUTURO

Mais de sete anos depois da primeira edição, Angélica Moreira finalmente pensa em expandir o Ajeum da Diáspora em 2021 – mas nem tanto. Se, em tempos normais, ela vinha recebendo até 20 pessoas por edição, a ideia é reabrir o restaurante para, no máximo, 40. “Tem que continuar essa energia, essa informalidade. Não pode perder essa coisa de casa”, explica a *chef*. “Tem gente que chega a chorar quando vem, porque vê a cristaleira, o espelho e a máquina de costura e se sente na casa da avó.”

Ela também já se diz satisfeita com a proporção que o negócio tomou – ressaltando que foi algo criado sem maiores pretensões por uma mulher negra, já com seus 50 e poucos anos. Antes do restaurante, a *chef* teve trabalhos tão diversos quanto venda de joias e pesquisa de mercado. Também após os 50 – depois que suas filhas já tinham passado em universidades federais – ela se formou em pedagogia na Universidade do Estado da Bahia (Uneb). “Quis quebrar o ciclo de educação precária das mulheres negras”, lembra.



O Ajeum da Diáspora, diz a *chef*, “paga todas as contas” e já a levou a lugares que ela nem imaginava conhecer, como o México. “Já considero um negócio de muito sucesso”, diz. “Não é que eu não queira crescer. Mas tenho 61 anos. Quero fazer coisas que me deem certa tranquilidade e que me permitam continuar a ter os prazeres que tenho – abraçar os clientes, fazer eu mesma as compras, conhecer o feirante e o mercado a que vou. São coisas minhas.” 🌞

📍 A sala de casa se confunde com o salão do restaurante e esse clima de “casa da avó”, segundo a *chef*, emociona os clientes

Segmento: Restaurante

Inauguração: Fevereiro, 2013

saiba mais

📱 @ajeumdadiaspora

CONTE SUA HISTÓRIA

É proprietário de um negócio e tem uma boa história de empreendedorismo para contar? Acesse assai.com.br/contesuahistoria, preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!





NOVA LINHA KNORR ZERO SAL™

Experimente

*Sabor autêntico,
sem preocupação com sal.*



Imagens meramente ilustrativas.



Capacidade nominal

50L

Contém:

30

unidades

Dimensão:

63cm x 80cm



Citrus

PERFUMADO



AÇÃO REPELENTE
AFASTA MOSCAS
E MOSQUITOS



Resíduo Normal
Classe I - Tipo C

10kg

AÇÃO REPELENTE

AFASTA MOSCAS
E MOSQUITOS



**1º DUPLA
AÇÃO**

**INIBE ODORES
E COM AÇÃO
REPELENTE**





Terra das especiarias

A explosão de sabores da culinária da Índia intriga o Ocidente desde as grandes navegações e reflete toda a diversidade de um país gigante e de cultura milenar

Não é exagero dizer que a gastronomia da Índia influenciou toda a história da humanidade. Afinal, foi a busca pelas especiarias de lá que impulsionou as grandes navegações europeias e resultou no descobrimento das Américas. Mais de cinco séculos se passaram desde então, mas os sabores indianos continuam intrigando o resto do mundo.

Difícil definir em um só prato a culinária de um país de dimensões continentais e população superior a 1 bilhão de pessoas que falam dezenas de idiomas distintos e centenas de dialetos não oficiais. A comida indiana reflete não só a cultura milenar da região, como também a diversidade geográfica que vai das montanhas nevadas do Himalaia às praias paradisíacas do Oceano Índico, passando por desertos e planícies com diferentes influências climáticas.

COMIDA E ESPIRITUALIDADE

“Se a cozinha fosse uma pintura, a Índia teria uma das mais coloridas paletas do mundo”, resume o cozinheiro Robert Kenzo Falck, professor de Gastronomia da Estácio Santo Amaro. Uma das características marcantes da culinária indiana é a relação espiritual com a comida. “Independentemente do credo, os indianos acreditam que o alimento serve para regularizar o organismo, realizando uma espécie de sintonia fina espiritual e a sustentação do corpo”, explica Falck.

A base desse pensamento, segundo o professor, é a Ayurveda, conhecida como ciência da vida. “A Ayurveda classifica os alimentos pelas propriedades positivas ou negativas, assim como pelas qualidades medicinais. Essa associação entre a pureza espiritual e o vegetarianismo acaba por tornar a maior parte da população vegetariana”, esclarece.

DECIFRANDO OS SABORES

“O estilo culinário na Índia varia de lugar para lugar. E cada subcozinha tem sua própria abordagem única para os pratos. Alguns podem ser picantes, outros nem tanto, mas todos são coloridos”, analisa o *chef* indiano Faez Shamim, que se mudou para o Brasil em 2009 e abriu o primeiro restaurante indiano de Florianópolis, o Spice Garden.

Faez explica outra grande diferença na dieta: “muçulmanos, judeus, sikhs e cristãos comem carne, mas os três primeiros grupos não comem carne de porco”. Outra divisão diz respeito às castas – separação que define uma hierarquia social no país e é determinada a partir da hereditariedade. “Os hindus de casta inferior comem qualquer tipo de carne, exceto bovina, enquanto os membros da casta superior são geralmente vegetarianos, com a maioria evitando ovos”, completa.

✔ *Lassi* é uma bebida muito apreciada na Índia que mistura iogurte, água, especiarias e, às vezes, frutas



✔ *Thali* é uma refeição de estilo indiano composta por uma seleção de vários pratos servidos em um prato redondo maior



A empresária Julia Pierri, fundadora da Via Índia Operadora de Turismo, já esteve na Índia mais de 20 vezes. Sempre que viaja para lá, não perde a chance de comer um legítimo Thali. “O Thali pode ser comparado ao nosso PF brasileiro: um prato completo, servido com arroz, lentilhas e diversos tipos de *curries*, vegetarianos ou com frango. Acompanha saladas, pães típicos e iogurte integral para suavizar os condimentos”, descreve.

Outra recomendação é o Lassi, um “refresco de iogurte natural com frutas frescas e especiarias como cravo, canela e cardamomo – uma bebida de verão que surpreende suas papilas gustativas”, completa. >>

Curiosidades à mesa



VACAS SAGRADAS E LATICÍNIOS

O consumo de proteínas animais faz, sim, parte dos costumes de muitos indianos. Com exceção da carne bovina – a vaca é sagrada para eles. Essa divindade às vacas ajuda a entender outro hábito alimentar do país: ao não matar as vacas, os indianos garantem uma produção ininterrupta de iogurte e queijo e ainda usam os bois para arar os campos.



DISPENSA TALHERES

Outro costume que pode soar estranho para quem visita o país pela primeira vez: os indianos não costumam usar talheres nas refeições. Para eles, os utensílios podem interferir no sabor da comida. Assim, em vez de colher ou garfo, eles preferem usar o *chapati*, um pão sem fermento que também serve como pegador de alimentos.



MÃO IMPURA

Para levar alimentos à boca, os indianos usam apenas a mão direita. A mão esquerda é considerada impura, pois é utilizada para a limpeza e higiene pessoal – não pode de forma nenhuma ser utilizada para cumprimentar alguém ou comer.



MUITO BEM RECEBIDO

A hospitalidade do povo indiano é um dos pontos altos do país. Eles são conhecidos por reverenciar os visitantes com a expressão "Atithi Devo Bhava", que significa "o visitante é um presente de Deus".

COZINHA INDIANA

Assim como nos tempos das grandes navegações, os ingredientes mais importantes da culinária indiana ainda são as especiarias. "O uso de ervas e condimentos na comida é extremamente importante. As ervas eram e ainda são usadas para dar sabor, preservar a comida do forte calor e principalmente tem importante uso medicinal. Na Índia, alimento também é cura", pontua Julia Pierri.

"O que distingue a cozinha indiana do resto do mundo é o uso extenso de especiarias", também reforça o professor Robert Falck. Segundo ele, as preparações têm uma combinação específica de condimentos e cada família costuma seguir uma mistura básica de temperos. Essa receita, passada de geração para geração, é conhecida como *masala*.

Falck observa que a cozinha indiana não é necessariamente apimentada, e sim, aromática. No entanto, ele admite: os indianos não acham a mínima graça em nada que não contenha pimenta. Ainda assim, a essência dos pratos vai muito além do estereótipo de comida "ardida". "A cozinha indiana não pode ser caracterizada como o Ocidente a retrata, pois é uma das mais complexas do mundo. O próprio termo *curry*, amplamente utilizado para retratar a cozinha indiana ao redor do globo, é praticamente inexistente na Índia", conclui o professor.



✎ Fora do sul da Ásia, o frango com *curry* costuma ser feito com uma mistura de temperos pré-fabricada

Receita

Chicken curry

O *chef* Faez Shamim, do restaurante Spice Garden, ensina a sua versão para um dos pratos indianos mais apreciados por aqui. A receita a seguir serve de quatro até seis pessoas.

INGREDIENTES

- ✓ 1 kg de frango desossado
- ✓ 1 e ½ colher (sopa) de sal
- ✓ 2 colheres (sopa) de curry em pó
- ✓ 2 colheres (sopa) de pasta de gengibre e alho
- ✓ 2 xícaras (chá) de iogurte
- ✓ 2 cebolas médias
- ✓ 6 cardamomos
- ✓ 3 folhas de louro
- ✓ ½ canela em pau
- ✓ 1 xícara (chá) de ghee ou óleo de cozinha
- ✓ ½ xícara (chá) de pasta de tomate
- ✓ 2 colheres (sopa) de coentro e cominho em pó

MODO DE PREPARO

Aqueça o óleo em uma panela, coloque as cebolas em rodelas e frite até dourar. Adicione a pasta de gengibre e o alho, frite por alguns minutos. Ponha todos os temperos secos e cozinhe por um minuto. Acrescente a pasta de tomate e o iogurte. Adicione o frango, cubra com a tampa e abaixe o fogo até terminar o cozimento. >>



✎ Cardamomo é uma planta aromática, da mesma família do gengibre

Lugares incríveis

Além da gastronomia, há muitos outros motivos para visitar a Índia, da espiritualidade ao patrimônio arquitetônico. É difícil fazer uma pequena lista dos lugares mais interessantes e curiosos do país, por causa de suas dimensões continentais e sua diversidade cultural.

Taj Mahal - O ponto turístico mais visitado é o Taj Mahal, monumento que está na lista das sete maravilhas do mundo moderno. Ele foi construído entre os anos de 1632 e 1653 e contou com cerca de 20 mil trabalhadores que esculpiram e empilharam toneladas de mármore branco em memória de Aryumand Banu Begam, a esposa favorita do imperador Shah Jahan.



Chand Baori - É uma construção que chama a atenção por sua incrível forma geométrica, com 11 níveis de escada e uma profundidade de 20 metros. O local foi construído há mais de mil anos para ser um reservatório de água e a obra foi dedicada a Hashat Mata, deusa da alegria e da felicidade.



Chandni Chowk - É um dos principais mercados da Índia, onde se pode comprar desde joias até tecidos e eletrônicos. A quantidade de pessoas, produtos, carros e animais disputando espaço pode ser inquietante para quem não está acostumado com a cultura local, mas também pode ser uma experiência muito interessante.



Akshardham - Este é o maior templo Hindu no mundo. Seu nome significa "moradia divina de Deus" e é exatamente essa a sensação que você tem ao chegar a esse local. É um templo Hindu dedicado à devoção, ao aprendizado e à espiritualidade.

COMIDA DOS DEUSES

Na Índia, a religião é um aspecto muito importante da vida cotidiana, e vários alimentos são considerados puros ou sagrados. No hinduísmo, cada deus possui suas preferências. Krishna, a Verdade Absoluta, tem enorme apetite por produtos lácteos. Ganes, o deus com cabeça de elefante, sempre está com um prato com modak, bolinhos doces de farinha de arroz. "O número segue indefinidamente, mas há mais de 33 milhões de deuses no panteão do hinduísmo", afirma o professor de gastronomia Robert Kenzo Falck. >>

NOVO

nutrella

**É NATURAL,
NATURAL,
NATURAL,
RAL RAL**

**TODO
NATURAL**





LIGA O
Som

Para entrar no clima indiano, acesse a seleção de músicas que a **Revista Assaí Bons Negócios** preparou para você ouvir enquanto prepara as receitas! Acesse:

bit.ly/Playlist_Comida_Indiana



Receita

Samosa

A Samosa é um quitute típico indiano que se assemelha a um pastelzinho com recheio bastante condimentado e perfumado.

A receita do professor de gastronomia Robert Kenzo Falck rende de 10 a 15 unidades.

INGREDIENTES

- ✓ 500 g de farinha de trigo
- ✓ 200 g de ervilha seca
- ✓ 1 couve-flor cortada em pequenos floretes
- ✓ 2 batatas médias cortadas em cubos pequenos
- ✓ 250 ml de água morna
- ✓ 5 colheres (sopa) de manteiga derretida sem sal
- ✓ 1 colher (café) de cominho moído ou alcarávia moída
- ✓ 1 colher (café) de gengibre ralado
- ✓ 1 colher (café) de *curry* em pó ou *garam masala*
- ✓ Sal fino quanto baste
- ✓ Óleo para fritura por imersão quanto baste

MODO DE PREPARO

Hidratar as ervilhas por 24 horas.

Massa: misturar a farinha, o sal e três colheres de sopa de manteiga derretida. Adicionar água aos poucos até formar uma bola uniforme. Pôr para descansar coberta com um pano levemente umedecido.

Recheio: cozinhar a ervilha hidratada, até formar um purê. Cozinhar as batatas e a couve-flor, e misturar com o purê de ervilhas.

Em uma frigideira, aquecer duas colheres de sopa de manteiga com as especiarias. Despejar sobre os legumes, misturar e reservar.

Montagem: abrir pequenas bolas de massa com rolo de confeitiro, com mais ou menos 15 cm de diâmetro.

Molhar as bordas, colocar o recheio e fechar como pastel, apertando as bordas com um garfo. Atenção para não deixar ar no interior!

Fritar as samosas em imersão, em óleo quente. Escorrer e manter em local aquecido. 🍷



👉 *Curry:* amplamente conhecido no Ocidente e atribuído à cozinha indiana por boa parte do mundo



PERDIGÃO
NABRASA

**MANDA
BRASA!**

TUDO VIRA CHURRASCO
COM PERDIGÃO NA BRASA.





Acessibilidade Digital

para pessoas com deficiência

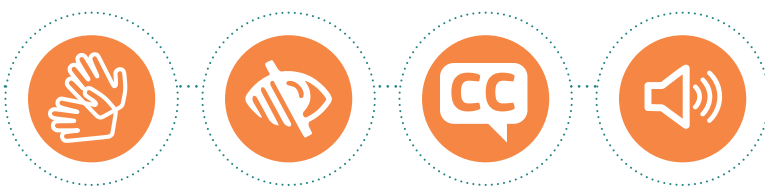
Ao implementar novas soluções tecnológicas e medidas simples para aumentar a acessibilidade, é possível diminuir barreiras para milhões de potenciais clientes

As transformações amplas trazidas pela evolução digital dos últimos anos também estão acontecendo no universo da acessibilidade para pessoas com deficiência (PcD). Desenvolvedores trabalham em programas para tornar a internet mais acessível para cegos e surdos. Empresas como o Google e a Amazon lançam mão de tecnologias como inteligência artificial e *machine learning*

(aprendizado de máquina) para desenvolver ferramentas de audiodescrição de imagens e objetos. Os assistentes virtuais, comandados por voz, estão entre as principais apostas das gigantes da tecnologia para os consumidores em geral, mas também multiplicam as possibilidades assistivas.

Mesmo com tudo isso acontecendo, a maioria das empresas no Brasil ainda não está pronta para proporcionar a plena acessibilidade a seus funcio-

nários e clientes e sequer possui site ou conteúdos adaptados para pessoas com deficiências sensoriais ou intelectuais. Ao deixar de implementar medidas simples, esses negócios criam barreiras e ignoram uma população que, de acordo com o último censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), passa de 45 milhões de pessoas – ou de pelo menos 13 milhões, consideradas apenas as deficiências visual, auditiva e física.



CONSUMIDORES

Desde o início de 2016, está em vigor a Lei 13.146/2015, conhecida como Lei Brasileira de Inclusão. A norma sancionou como obrigatório o acesso à internet para todos no país. O artigo 63 determina que todos os sites de empresas atuantes no Brasil precisam estar acessíveis para pessoas com deficiência.

“Empresas se esquecem de que a pessoa com deficiência também consome”, alerta Rodolfo Sonnewend, CEO da empresa Design Universal e presidente do Instituto Humanus – ONG especializada em soluções para acessibilidade e inclusão. “A única ‘ajuda’ que o empresário tem de dar à pessoa com deficiência é integrá-la como um consumidor qualquer”, defende Sonnewend.

Para ele, a perspectiva de retornos financeiros trazidos pela atenção dos negócios às pessoas com deficiência é o melhor caminho para motivar os empresários. “Se passo a oferecer um site assistivo, naturalmente estarei integrando as pessoas com deficiência e, com isso, conquistando mais consumidores”, garante.

Menos de 1% dos sites no Brasil são acessíveis para pessoas com deficiência severa, de acordo com uma pesquisa promovida pelo movimento Web para Todos (WPT) em parceria com a BigDataCorp e o Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR.

“O público das pessoas com deficiência ainda não é assistido no meio digital. Mas, enquanto vemos empresas fazendo de tudo para ‘roubar’ uma fatia do mercado umas das outras, temos um público potencial de milhões de brasileiras e brasileiros que não estão tendo acesso a esses negócios”, analisa Simone Freire – idealizadora do WPT e fundadora da Espiral Interativa, agência especializada em causas sociais. >>

Algumas iniciativas em um mar de oportunidades

A startup **Hand Talk** foi responsável pelo desenvolvimento de simpáticos assistentes virtuais que funcionam como tradutores de textos e áudios para a Língua Brasileira de Sinais. Depois de criar o aplicativo – que já foi baixado por mais de três milhões de pessoas –, a Hand Talk desenvolveu também um *plug-in* para tornar sites acessíveis.

Outra ferramenta disponível é a tecnologia **Audima**, que transforma conteúdo em áudio e já está presente em cerca de 4 mil domínios na internet. A ferramenta é de fácil instalação e tem opções gratuitas e pagas. Uma vez que é instalada, todos os artigos passados e os futuros terão uma versão em áudio. O *plug-in* ainda oferece diferentes opções de vozes e velocidade da narração.

Já o **Watool** é um *plug-in* para WordPress que coloca o seu site dentro dos padrões de acessibilidade de maneira personalizada. Ele funciona como uma barra de rolagem, que fica do lado direito da página. Assim, o usuário pode escolher o tamanho da fonte, o nível do contraste, a iluminação, a mudança no espaçamento de palavras, dentre outras melhorias, o que torna o conteúdo acessível para pessoas com deficiências distintas ou que necessitem de diferentes tecnologias assistivas ao mesmo tempo.

➤ Maya e Hugo, tradutores virtuais da Hand Talk, levam acessibilidade para as pessoas surdas. Aplicativo pode ser baixado em celulares ou implantados em sites



VEJA ORIENTAÇÕES PARA MELHORAR A ACESSIBILIDADE DOS CANAIS DO SEU NEGÓCIO:

✓ FAÇA UM DIAGNÓSTICO

Ao reformular um site, a empresa deve solicitar um diagnóstico de acessibilidade feito por validadores como o movimento Web para Todos, (mwpt.com.br).

✓ ADAPTE O CONTEÚDO

Medidas simples, como a descrição de imagens, a inclusão de legendas automáticas em vídeos e a transcrição de *podcasts* podem ser facilmente adotadas. Para quem vai criar o conteúdo, há diversas fontes de informação e oficinas que ensinam a descrever fotos e produzir textos simplificados para pessoas com deficiências intelectuais.

✓ SOLICITE ADAPTAÇÕES

Existem protocolos e manuais de práticas de acessibilidade que podem ser usados por quem vai desenvolver ou modificar um site. Alterações muitas vezes simples de código podem viabilizar o uso de *softwares* de leitura de tela, acesso guiado e navegação por teclado, por exemplo. A programação visual deve levar em conta questões como o contraste de cores.

✓ USE NOVAS FERRAMENTAS

Funcionalidades, como os avatares de Libras, podem ser facilmente incluídas na programação das páginas web pelos desenvolvedores. Dentre as opções, estão o Hand Talk (handtalk.me) e o VLibras (vlibras.gov.br), que é público e tem código aberto.

✓ VÁ POR ETAPAS

Sites maiores, com *e-commerce* já em funcionamento, tendem a exigir um trabalho de adaptação mais complexo. Nesse caso, é possível começar a mudança por partes — por exemplo, a partir da seção institucional (“quem somos”) e do carrinho de compras.

Fonte: Simone Freire, idealizadora do movimento Web para Todos



DICAS PARA TORNAR O CONTEÚDO ACESSÍVEL

Com adaptações simples na maneira de disponibilizar o conteúdo, é possível facilitar a comunicação com as pessoas com deficiência.

- Prefira escrever na ordem direta: isso auxilia a interpretação dos avatares de Libras e, principalmente, a compreensão por parte de pessoas com dislexia e com baixo letramento;
- Evite figuras de linguagem, como “passei a tarde presa no trânsito”. Pessoas surdas alfabetizadas em Libras podem ter dificuldade com elas e pessoas com autismo podem ser afligidas;
- Se tiver *hiperlinks*, insira-os na frase que melhor o define e não em trechos curtos como “clique aqui” ou “saiba mais”;
- Descreva as imagens informativas: isso é essencial para a navegação de pessoas cegas. Descreva sempre mapas, fotos, tabelas, ilustrações, *gifs* e outros conteúdos visuais. Use também as *hashtags* inclusivas como *#PraTodosVerem* antes da descrição nas redes sociais – elas reforçam um movimento nacional importante e promovem uma comunicação mais inclusiva;
- Na produção de um conteúdo em vídeo, lembre-se de inserir legendas, Libras e audiodescrição (essencial para que a pessoa cega tenha acesso ao conteúdo que não é falado no vídeo). ▲

Fontes: Blog Resultados Digitais e movimento Web para Todos

Um Sanduíche gostoso
de verdade começa
com os frios Sadia.

Sadia





📷 @TAMPICO_BRASIL 📺 @TAMPICOBASIL

WWW.TAMPICO.COM.BR



VERÃO



e



Tampico®
IRRESISTÍVEL



SUA FAMÍLIA MERECE O MELHOR

**RICO EM
VITAMINA C**

**PRODUZIDO COM
FRUTAS SELECIONADAS**

**PRESENTE EM MAIS
DE 50 PAÍSES**

**SABOR IRRESISTÍVEL
E REFRESCANTE**



SHIPPEI!



E SEUS CLIENTES TAMBÉM!

CURSO E PRÊMIO *renovam sonhos*

Vencedora do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2020 conta como vem desenvolvendo novos aprendizados e transformando suas experiências em oportunidades de crescimento



✔ Tatiany Flor Borges, sócia do Malta Street Burger (RJ)

Decidimos, em 2016, eu e meu marido, abrir um negócio próprio para aumentar a nossa renda familiar. A crise financeira que o país estava passando na época fez com que ele ficasse desempregado e, em seguida, fosse trabalhar para uma grande rede de restaurantes, porém com um salário muito mais baixo que o anterior. Na mesma época, minha remuneração como gerente de loja tinha diminuído quase 50%, resultado da queda das vendas.

Precisávamos fazer algo para mudar a situação da nossa família. Saí do emprego e, com o valor da restituição, resolvemos investir em uma sociedade, junto com meu irmão, para abrir um *trailer* de lanches. Tentamos usar a minha experiência de anos em gerenciamento de loja e atendimento ao cliente com a experiência do meu marido nessa grande empresa de alimentação. Assim, começamos o Malta Street Burger.

Tivemos erros e acertos e, com o rompimento da sociedade após dois

anos, decidimos mudar nosso endereço de atendimento, alguns produtos e seguirmos, só meu marido e eu, com o sonho de empreender. No nosso primeiro ano no novo local, colocamos em prática aprendizados da experiência anterior.

Durante o ano, percebemos que estávamos tendo um crescimento muito pequeno comparado ao que acreditávamos que poderíamos ter. Tínhamos a sensação de que não estava valendo a pena continuar investindo, mesmo sabendo que ali estava



o que gostávamos de fazer. Sabíamos que entregar um produto saboroso, de qualidade, e ouvir do cliente o quanto nosso hambúrguer era maravilhoso, era o que nos mantinha ali.

PEDRAS NO MEIO DO CAMINHO

Iniciamos 2020 com vários planos para conseguir mudar e evoluir. Acreditamos nos nossos produtos e sabíamos que eles podiam conquistar mais clientes. Porém, com a chegada da pandemia, nosso mundo desabou. O medo do vírus veio em primeiro lugar, pois temos uma filha de cinco anos que faz parte do grupo de risco. Como continuar trabalhando se a chance de levar o vírus para dentro de casa era imensa?

Tentamos selecionar ao máximo o atendimento: eu ia a pé fazer as entregas na casa de alguns clientes, começamos a fechar em certos dias... Mesmo assim, todos testamos positivo para a Covid. Meu marido e

eu tivemos vários sintomas, nossas filhas ficaram assintomáticas. Com tudo isso, a dificuldade financeira também chegou.

Ficamos mais de um mês sem trabalhar até nos recuperarmos, e nossa vida virou um caos. Acabei entrando em depressão, crise de ansiedade... sinceramente, não tinha mais vontade de continuar, não acreditava mais que

poderia dar certo. Achava que tínhamos que vender tudo e desistir.

Após uma pequena (ilusória) melhora na pandemia, tentei procurar formas de impulsionar meu negócio, como uma última gota de esperança antes de vender tudo. Procurei aulas, vídeos, histórias de empreendedores, algo que me fizesse enxergar o que precisávamos fazer para não desistir. >>

“Foram dias de dedicação, estudo e troca em grupos. Já acordava esperando qual seria o tema para poder estudar e estar apta a participar das aulas”

Tatiany participou das aulas oferecidas como parte do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios



👉 Casal entrou no ramo de alimentação com objetivo de mudar a vida da família mas estava prestes a desistir, quando conheceu curso e prêmio da Academia Assaí Bons Negócios



VOCÊ NA REVISTA ASSAÍ

É dono de um negócio e tem uma história de sucesso no seu empreendimento? Acesse assaicom.br/contesuahistoria, preencha as informações e você poderá aparecer aqui na revista!

ESPERANÇA E MUITA VONTADE DE CRESCER

Foi aí que encontrei na internet o concurso da academia Assaí Bons Negócios. No início, o que mais me chamou a atenção foram as aulas oferecidas como forma de participar do concurso; jamais poderia imaginar que estaria entre os 150 vencedores de todo o Brasil. Quando recebi o e-mail informando, foi difícil de acreditar. Mal sabia que ali estava retomando um grande sonho.

Foram dias de dedicação, estudo e troca em grupos. Já acordava esperando qual seria o tema para poder estudar e estar apta a participar das aulas. Minhas filhas ficaram durante os cinco dias com os avós e, apesar da saudade, eu sabia que precisava me dedicar ao máximo. Foram cinco dias que valeram por cinco anos de aprendizado.

A cada dia, cada profissional que estava ali para nos ensinar era como um fôlego para acreditar que não podíamos desistir. O Malta Street Burger ficou entre os 15 destaques e tive que perder o medo das câmeras – algo que pra mim era impossível de imaginar. Lembro-me das mais de vinte vezes que gravei e apaguei os vídeos até conseguir enviar um, e hoje consigo rir da situação.



RETOMADA, ÂNIMO E EMPOLGAÇÃO

Agora, após vencermos a etapa final do Prêmio no voto popular, eu posso dizer com todas as letras: o concurso da Academia Assaí Bons Negócios não só me fez acreditar no meu negócio, como também me fez voltar a acreditar na minha capacidade de estudar, de melhorar, de crescer.

É comum acharmos que, por termos anos de experiência, sabemos o suficiente, mas o estudo e o aprendizado precisam ser diários. O prêmio será algo essencial nessa nova fase, porém, os maiores prêmios que irei levar serão o ensinamento de cada grande profissional que passou pela semana de capacitação; a certeza de que não posso desistir do que acredito; e a confiança de que, com o estudo, podemos chegar longe.

Segmento: Lanches

Inauguração: 2016

Instagram: @maltastreetburger

Hoje, para o Malta Street Burger, a opção de desistir não existe mais. O que temos é muita vontade de nos desenvolvermos e levar o melhor hambúrguer do planeta para o máximo de clientes possíveis.

CONHECIMENTO

Desejo que esse olhar para o pequeno empreendedor, que a Academia Assaí e as empresas participantes têm, seja exemplo para outras empresas. Porque talvez não estejam mudando apenas um negócio, mas também a vida de muitas pessoas e suas famílias.

Se eu posso me arriscar a dar um conselho a um pequeno empreendedor, é para se inscrever nos cursos, aulas e *lives* que acontecem nas redes sociais e no site da Academia Assaí e também no próximo concurso. Busque conhecimento! 🍷

Cargill Foods

está em um movimento de

Renovação.



ATUALIZAÇÃO DAS MARCAS

MELHORIA NAS FÓRMULAS*

GRANDES LANÇAMENTOS PARA

AGREGAR VALOR À SUA GÔNDOLA



Cargill



/PomarolaOficial
/ElefanteBrasil
/Liza.Official
/BorgesAlimentos

*De produtos atualizados.



Carnes Frescas

NAS LOJAS DO ASSAÍ

Em apenas dois meses, projeto-piloto "Açougue nota 10" supera expectativas e desafio de peculiaridades regionais no atendimento ao consumidor

Para atender seus clientes em todas as suas necessidades, o Assaí já entrou em 2021 com novidades. A rede atacadista inaugurou, ainda em novembro do ano passado, dentro da sua unidade em Sinop (MT), o primeiro "Açougue Nota 10", com opções das melhores carnes para oferecer ao público da região. A operação ainda não é comum em lojas de atacado, mas o Assaí conta com a qualidade e a parceria da JBS para realização desse projeto em expansão.

José Adelson dos Santos, diretor de operações do Assaí e responsável pela implantação do "Açougue Nota 10" nas lojas, conta que, em apenas dois meses de atividades, as expectativas já foram superadas, tanto em vendas como em aceitação pelos clientes: "Além do atendimento humano, temos também nas unidades o autosserviço disponível, com

um sortimento de mais de 100 itens, entre carnes de boi, frango e porco".

"Como mais um diferencial para os clientes Assaí, todas as carnes oferecidas nos 'Açougue Nota 10' são mais limpas, mais macias, têm nível ideal de gorduras e padrão de qualidade consistente, característico da JBS", explica Santos.

De acordo com Jonatas Calabria, gerente de marketing, a experiência tem sido muito positiva, além de o cliente ficar mais satisfeito em poder encontrar tudo o que precisa em uma loja só. "Prendemos começar a operar em outras unidades do Assaí também, e já estamos com esse projeto funcionando em mais quatro lojas: Mussurunga e Cidade Baixa em Salvador (BA), Imperatriz (MA) e Natal (RN), além de Sinop (MT)", explica o gerente.

Calabria ressalta que todo esse processo está sendo estudado há muito

tempo, porque para colocar em funcionamento um açougue dentro das lojas são necessárias várias adaptações, tanto estruturais, como de capital humano e de atendimento. "Além disso, trabalhamos muito no projeto visual, para que o açougue tivesse muito destaque, mas também ficasse em harmonia com toda a loja", avalia.

Há também a missão do Assaí em atender os seus clientes em suas peculiaridades regionais, sua cultura local; e os açougues terão essas características. "Sempre tivemos essa preocupação com os hábitos de compras locais, e os açougues estão vindo para preencher essa lacuna. Será um desafio comunicar isso aos nossos clientes, mas com os bons resultados que já tivemos estamos otimistas em relação às outras implementações", revela o gerente de marketing. ▲

Colgate

natural
extracts

É NATURAL QUE AS SUAS VENDAS CRESCAM

surpreenda-se com o nosso 1º



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).¹

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



FUNCIONÁRIO OU

Sócio?

Ilustração: Dante Leão

Visando crescimento, algumas empresas transformam funcionários em sócios. Entenda as vantagens e os cuidados dessa operação

Dividir para multiplicar: este é o pensamento de empreendedores que buscam sócios que contribuam para o crescimento do seu negócio.

Encontrar um bom sócio não é tarefa fácil. Mas pode ser que ele esteja bem diante de você, já com a mão na massa e por dentro do potencial da empresa. Um funcionário de confiança, que tenha ótimo desempenho

e esteja envolvido em tarefas de liderança, pode ser um bom aliado na hora de compartilhar os prós e os contras da sociedade.

É como uma moeda de troca: o profissional se dispõe a trabalhar em um empreendimento iniciante, sabendo que há perspectivas de altos rendimentos no longo prazo, e o empreendedor retém os melhores talentos para o crescimento da empresa – especialmente quando ainda

não há condições de concorrer com os salários oferecidos pelas grandes corporações.

Convidamos o mestre em Governança e Sustentabilidade e especialista em Gestão Estratégica e Controladoria, Alexandre Andrioli Iwankio, que também é sócio-diretor da Iwankio Consulting, para falar sobre este momento tão estratégico para um negócio: a promoção de um colaborador a sócio.

QUAIS OS PRINCIPAIS PONTOS A CONSIDERAR AO PROMOVER COLABORADORES A SÓCIOS?

Alexandre Andrioli Iwankio: Muitas vezes, o empreendedor pode enfrentar uma grande dificuldade na busca de um sócio para manter ou fortalecer o seu negócio. E pode ser que alguns potenciais sócios já estejam atuando na empresa, bem diante dos seus olhos, como funcionários de ótimo desempenho.

É preciso considerar que o colaborador terá que assumir novos papéis e responsabilidades na nova condição, consciente das possibilidades de melhores ganhos futuros, mas também dos ônus e riscos do negócio.

Do ponto de vista burocrático, é importante contar com apoio jurídico para elaborar um acordo de acionistas, envolvendo questões como a remuneração, as responsabilidades de cada um e até as regras para um possível desligamento da sociedade, contemplando a opção de compra e venda de cotas.

QUAL O MELHOR MOMENTO PARA TOMAR ESSA DECISÃO?

AAI: Esse movimento deve ser entendido pelo empreendedor como uma estratégia que vai além de ajudar a

atravessar momentos difíceis. São diferentes motivos que levam os empreendedores a propor sociedade a quem está atuando como colaborador, dentre os quais podemos destacar a atração e retenção de talentos. Essa é uma prática comum em outros mercados, como os Estados Unidos. O mercado de trabalho exige profissionais competentes, e encontrar pessoas qualificadas pode ser uma das grandes dificuldades para as empresas.

Apesar de parecer *clichê*, é certo afirmar que o maior patrimônio de qualquer empresa são as pessoas. Se você já conta com profissionais diferenciados em sua empresa, saiba que o mercado está de olho e pode apresentar uma proposta de trabalho atraente para eles. Quando você se der conta, poderá ter perdido um profissional valioso. Exceto se ele for seu sócio, o que lhe dá uma relativa estabilidade, algo que sempre pesa na decisão de trocar ou não de empresa.

Da mesma forma, ao buscar um profissional que já tenha destaque no mercado, sua proposta será mais atraente se envolver uma sociedade. Isso aumenta a sensação de pertencimento daquele profissional, naturalmente estreitando a ligação dele com aquela que será a sua própria empresa.

QUANTO DA SOCIEDADE DEVE SER PROPOSTO? 50%, 20%, 10%, OU OUTROS VALORES? E O QUE ISSO ACARRETA PARA AS PARTES?

AAI: Esse percentual pode variar muito, em função das características de cada negócio. Usualmente, destina-se cerca de 10% para a contratação de pessoal estratégico na condição de sócio, com a oferta de participação individual que gira em torno de 1% a 2%.

E, NO CASO DE DESFAZER A SOCIEDADE, COMO PROCEDER?

AAI: A saída de um sócio pode se dar por diferentes motivos. Independentemente desses motivos, será necessário encerrar a relação de sociedade.

Para tal, é preciso que o acordo de acionistas observe essa possibilidade, com a opção de compra e venda de cotas. Uma clara definição de critérios e regras para essa "compra e venda" tornará o processo de saída de um sócio simples e rápido, evitando eventuais desgastes tanto para quem parte quanto para quem permanece na empresa. >>



▶ Alexandre Andrioli Iwankio

Mestre em Governança e Sustentabilidade, especialista em Gestão Estratégica e Controladoria e sócio-diretor da Iwankio Consulting

“É certo afirmar que o maior patrimônio de qualquer empresa são as pessoas. Se você já conta com profissionais diferenciados em sua empresa, saiba que o mercado está de olho e pode apresentar uma proposta de trabalho atraente para eles”

4 PASSOS PARA TRANSFORMAR FUNCIONÁRIO EM SÓCIO

► Planeje a empresa em curto, médio e longo prazo

Desde o início do negócio, na fase de planejamento muitos empreendedores começam a estruturação de uma possível entrada de sócios no futuro. É fundamental prever o método de participação de cotas, normas de salários e ainda considerar despesas com atividades jurídicas e assistência profissional para minimizar os riscos da transação.

► Faça uma análise criteriosa para definir o sócio

O colaborador apropriado é o que estiver mais por dentro do negócio, “vista a camisa” da empresa e é importante que tenha vocação empreendedora e esteja apto para liderar.

► A inclusão de um novo sócio depende de várias etapas, esteja preparado!

Para promover um funcionário a sócio, é preciso desfazer o acordo de trabalho já existente e incluir o novo sócio no contrato social da empresa. Esse processo muda muito as relações de trabalho e os rendimentos. Quando for admitido na sociedade, o novo sócio já irá ser responsável pelos ganhos e prejuízos da empresa e prestar esclarecimentos judiciais pelo negócio.

► Transfira tarefas e obrigações

Ao se tornar sócio, o ex-colaborador deverá ficar responsável por atividades diferentes das que exercia antes. Além das vantagens, precisará arcar também com os ônus - mais deveres e remuneração incerta estão entre eles. A adaptação para atuar tanto no lucro quanto no prejuízo precisa de uma transformação no pensamento e consequente ação.



Empresas 50/50

Uma empresa 50/50 é formada apenas por dois sócios e normalmente se estrutura em forma de sociedade limitada. Apesar de não ser uma regra, une parentes, irmãos, cônjuges, pais, filhos, amigos. Nesse modelo com apenas dois sócios, o “capital social” é dividido ao meio (50% / 50%) e, se não houver divergência entre eles, o negócio funciona bem.

Porém, basta que as diferenças surjam para que o modelo seja um pesadelo. Toda decisão depende da aceitação do outro, ou seja, o modelo não permite ou não sustenta discordâncias. Ao exigir a mesma opinião, praticamente impõe que os sócios se afastem caso não concordem quanto à condução dos negócios.

DESSA FORMA, AO ESTABELECER UMA SOCIEDADE 50/50, É PRECISO TOMAR ALGUMAS PROVIDÊNCIAS:

- O controle deve corresponder às quotas integralizadas, ou seja, quem contribui mais deve ter mais poder, já que se expõe mais ao risco empresarial.
- Os sócios devem ter um acordo de quotistas. Por melhor que seja a relação, é fundamental que exista entre eles um acordo que regule com mais cuidado questões como a divisão de lucros e os meios para solucionar divergências.
- Deve ser discutido antecipadamente o que ocorrerá no caso de uma separação. Por exemplo, como será calculado o valor da participação do sócio que sai e como será feito o pagamento. ▲



Novos
cheirinhos,
toalhinhas
resistentes.





Vitaminas

quando e como tomar?

Preocupação com a saúde ou mesmo com a estética faz com que pessoas tomem vitaminas dos mais variados tipos. Mas que cuidados devemos ter com esses produtos?

A maior parte das das necessidades vitamínicas de que seu corpo precisa está nos alimentos. Frutas, verduras, cereais, carnes, ovos, laticínios, dentre outros alimentos biológicos, são fontes riquíssimas e variadas de vitaminas e minerais. Porém, se você, como grande parte da população, não consegue manter uma alimentação muito balanceada, é possível que o seu organismo tenha deficiências nutricionais e até mande alguns sinais, como cansaço excessivo, unhas e cabelos quebradiços, manchas nas pernas, falta de concentração, formigamentos ou, até, anemia e depressão.

Os suplementos entram para compensar essa carência, restabelecendo as funções do seu corpo, promovendo o bem-estar e devolvendo a saúde. Mas o que pode parecer inofensivo e prático requer alguns cuidados.

DIRETO NA FONTE

Primeiro, tenha em mente que a melhor fonte geral são mesmo os alimentos saudáveis e biológicos que oferecem os micronutrientes em proporções equilibradas. Para deficiências específicas de nutrientes, pessoas que tenham restrições alimentares, idosos, gestantes e outros grupos que necessitam de cuidados especiais, o acompanhamento profissional é indispensável.

“Com o acompanhamento de um profissional habilitado, o que está sendo suplementado atenderá adequadamente ao que cada indivíduo necessita, evitando o consumo inadequado e, consequentemente, gastos e ingestões desnecessárias”, explica a nutricionista Ketlyn Dalagnol, especialista em Nutrição Esportiva e Funcional pela VP Nutricional de São Paulo.

"Não podemos ter em mente que, quanto maior a dose de vitamina, melhor para o organismo, porque podem ser tóxicas para o corpo humano"

Ketlyn Dalagnol, nutricionista especialista em Nutrição Esportiva e Funcional pela VP Nutricional de São Paulo

DOSE CERTA É FUNDAMENTAL

A nutricionista explica, em linhas gerais, que a diferença entre o veneno e o remédio é a dose. Algumas quantidades encontradas em produtos prontos são muito baixas e, portanto, não surtirão o efeito desejado. "Por outro lado, não podemos ter em mente que quanto maior a dose, melhor para o organismo, porque podem ser tóxicas para o corpo humano. O consumo elevado de vitamina D, por exemplo, pode causar a calcificação de tecidos moles como o rim (incluindo cálculos renais), o miocárdio, os pulmões e até mesmo da membrana timpânica do ouvido, o que pode resultar em surdez", ressalta Ketlyn.

"Quantidades tóxicas podem levar a problemas hepáticos, excesso de calcificação, distúrbios gastrointestinais, náuseas, vômitos, cefaleia, cansaço etc. Outro ponto em destaque é a interação que ocorre entre vitaminas e minerais, em que um pode não deixar o organismo absorver o outro", avalia

POR QUE AS PESSOAS GOSTAM TANTO DE VITAMINAS?

Além da saúde, muitas pessoas utilizam suplementos vitamínicos buscando melhorar a condição estética e retardar o envelhecimento. Mas é importante ter em conta que não se atinge o desenvolvimento e a beleza de pele, músculos, cabelo e unhas sem que eles estejam nutridos e saudáveis. A nutricionista orienta que, quando nos referimos a nutrientes para o organismo, tudo aquilo que ingerimos primeiramente será para restabelecer funções primárias e necessárias para o nosso corpo, e só então, após esse primeiro passo, o nosso organismo demanda o que for necessário para fins estéticos.

FALTA E EXCESSO

Atenção para isso! As vitaminas são divididas em dois grupos: as que precisam da gordura para serem absorvidas (lipossolúveis) e as que se diluem em água (hidrossolúveis). No primeiro grupo, onde estão A, D, E e K, praticamente tudo que é ingerido e não aproveitado no momento fica estocado no tecido gorduroso para períodos de escassez. As do segundo, que fazem parte do complexo B e C, não

são armazenadas e o que é considerado excesso é eliminado pela urina. Conclusão: se, por um lado, as lipossolúveis oferecem a vantagem de serem armazenadas, por outro sua ingestão excessiva leva a quadros de hipervitaminose – que podem provocar sintomas tóxicos.

CUIDADOS COM A PROCEDÊNCIA

O órgão que regulamenta os suplementos no Brasil é a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa). No site, há uma ferramenta de busca de ingredientes seguros e vitaminas regulamentadas. "Suplementos como probióticos e enzimas possuem um registro declarado no rótulo com o número que pode ser consultado no portal da Anvisa. Porém, não é obrigatório que todos os suplementos tenham o registro, apenas é sugerido que se faça. Por isso, é bom ficar atento, tendendo a confiar em marcas conhecidas e bem avaliadas", orienta Ketlyn. >>

A melhor fonte de vitaminas são mesmo os alimentos saudáveis e biológicos





⬆ A quantidade a ser ingerida pode variar conforme idade, sexo, estado de saúde, atividade física ou condição como gravidez e amamentação

Mitos e Verdades

● O primeiro mito é em relação à vitamina C. Muitos pensam que o seu uso poderá “curar” uma gripe. Não existe embasamento científico para afirmar que ela possui esse efeito. O que se sabe é que a vitamina C é um ótimo antioxidante e, por esse motivo, pode ajudar na qualidade do sistema imune.

● Outro mito é que somente com a suplementação ganhamos massa muscular. Os suplementos alimentares são usados para complementar algo que com a alimentação não é suficiente. Refeições bem balanceadas, sem restrições alimentares, fornecem os nutrientes necessários para bom

rendimento durante o exercício. “Em algumas situações, como demanda elevada de exercícios ou deficiência nutricional causada por algum sintoma ou patologia, os suplementos alimentares podem ser aliados para que se restabeleça a saúde e melhore a performance esportiva”, sinaliza a especialista.

● As vitaminas não têm calorias e, por isso, não engordam. A dúvida surge porque alguns nutrientes das vitaminas participam de funções que aumentam o apetite, levando a pessoa a comer mais. Por si só, as vitaminas não acrescentam gordura ao corpo.



VITAMINAS E A PANDEMIA

Uma pesquisa da Associação Brasileira da Indústria de Alimentos Para Fins Especiais e Congêneres (Abiad), realizada em maio/2020, revelou que a pandemia do novo coronavírus pode ter contribuído para a população brasileira usar mais suplementos alimentares. Dos entrevistados, 63% disseram utilizar para aumentar a imunidade; 48% passaram a ingerir mais multivitamínicos e afins; 47% mantiveram a mesma taxa de consumo; e 5% diminuíram o consumo.

VITAMINAS MAIS PROCURADAS:

Multivitamínicos (28%)

Vitamina C (26%)

Vitamina D (8%)

Nestlé
100
anos

PRÊMIOS TODO DIA
para um futuro melhor

R\$ **100 mil**
TODO DIA



PRÊMIOS INSTANTÂNEOS
TODA HORA

1 PRODUTO = 1 N° DA SORTE

PROMONESTLE100ANOS.COM.BR

**DOBRE
AS CHANCES
DE GANHAR**

COMPRANDO PRODUTOS
PARTICIPANTES NAS
LOJAS ASSAÍ DE TODO O
BRASIL E CONCORRA!



Escaneie
o código
e cadastre
seu cupom



Acesse www.nestle.com.br
e saiba mais!

Produção em massa se aplica ao seu negócio?

Os maiores gigantes do mundo, em muitos casos, começaram bem pequenos e conseguiram aumentar sua produção. Entenda o que pode ser feito para que seu negócio cresça com a economia de escala

O conceito de economia de escala é a possibilidade de reduzir o custo médio de um determinado produto pela diluição dos custos fixos em um número maior de unidades produzidas. Como os custos fixos são constantes até um determinado patamar, quanto maior o volume produzido, menor será o custo médio. É também conhecida como “produção em massa” e se aplica a boa parte dos negócios, desde que haja procura suficiente pelo produto no mercado e ele possa ser produzido de forma padronizada. Assim, os custos fixos, como aluguel, maquinário, telefone etc são diluídos na produção e as compras em maior volume também podem representar um bom desconto. Isso faz com que o preço unitário de produção melhore pela economia.

ESCALABILIDADE NA PRÁTICA

Para criar um negócio escalável, deve-se analisar inicialmente essas três características:

✓ **Ser ensinável** – Conseguir ensinar seu processo de produção a qualquer outro membro da equipe é um dos sinais de escalabilidade. Dessa forma, seu produto pode manter sempre o mesmo padrão de qualidade mesmo que a equipe cresça.

✓ **Valioso** – É por meio de uma produção especializada e bem-feita que o seu negócio vai se destacar entre os concorrentes. Isso vai agregar mais valor ao produto ou serviço e fazer com que ele venda mais.

✓ **Replicável** – Significa ter sucesso no quesito multiplicação e geração de receita recorrente, demonstrando que o seu modelo de produção funciona e que há espaço para novos mercados.

APLICANDO AO PEQUENO NEGÓCIO

Agora que você entendeu o que é a economia de escala, vamos a um exemplo. Você identificou uma oportunidade de mercado, com um público-alvo específico e um produto diferenciado com, digamos, uma receita caseira especial. A partir disso, começa a fazer doces em casa, aproveitando o tempo disponível e a ociosidade da cozinha. Rapidamente, o produto caiu no gosto das pessoas e as encomendas começaram a aumentar. O que fazer? Como aplicar a escalabilidade nesse caso?

Em um primeiro momento, será necessário organizar o uso da cozinha, calculando por quanto tempo você poderá usá-la para produzir os doces. Depois, é preciso verificar a possibilidade de capacitar as pessoas que possam trabalhar no seu empreendimento (familiares, por exemplo) para fazer a receita com a mesma qualidade que você e, assim, aumentar a produção.





^ Conhecida como “produção em massa”, esse é um negócio para quem sabe delegar e lidar com novos desafios

Uma alternativa para ajudar a escalabilidade é a propaganda e a promoção do produto usando as redes sociais de forma gratuita. Assim, sem gerar custo adicional, você se assegura de que o seu produto vai sair em maior quantidade. No entanto, em determinado momento, sua produção atingirá o limite máximo. Nessa hora, será necessário fazer um novo planejamento.

Ficou mais claro? Independentemente do negócio, uma economia de escala consegue aumentar o tamanho de forma acelerada e em um curto espaço de tempo, além de obter boas margens de lucro e ampliar a fatia de mercado. 🍷



^ **Vagner Cavalcanti Ribeiro**
Administrador e gestor universitário

PLANEJANDO UM MODELO ESCALÁVEL DE NEGÓCIO

- Estude seu negócio, reconheça suas habilidades e competências, conheça seu cliente e saiba quem são os seus concorrentes.
- Ofereça produtos ou serviços que solucionem problemas ou atendam aos desejos de seus clientes, sem renunciar à rentabilidade da sua empresa. Se o cliente não quer pagar o que seu produto ou serviço vale, mude sua clientela.
- Entenda, entre os seus produtos, quais são os mais e os menos rentáveis. Troque volume por margem de lucro. Essa é uma decisão inteligente e devem ser levados em conta todos os aspectos, como: custo de produção; tempo de desenvolvimento; volume de armazenamento; transporte; e distribuição.
- Tenha os melhores profissionais ao seu lado e pratique remuneração compatível com seus objetivos e metas. Nenhum negócio cresce e se mantém competitivo sem uma equipe capacitada e motivada.
- Faça um plano com 5, 10, 100 vezes o seu tamanho e veja como os dados se comportam.
- Invista em tecnologia e conhecimento. E lembre-se: precisamos inovar e nos adaptar continuamente para nos manter no mercado.

ENVIE SUA PERGUNTA

Acesse 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**. Se sua pergunta for selecionada, ela será respondida aqui na revista!



O sabor da Páscoa

Está aberta a temporada do chocolate e de outras tradições gastronômicas

Se você pensar em uma comida que remete à Páscoa, qual é a primeira imagem que vem à cabeça? Cho-co-la-te. Sem dúvida. O chocolate, com toda sua doçura, reina absoluto. É praticamente um sinônimo gastronômico da data. Naturalmente, as pessoas consomem e se presenteariam com chocolate, e não é à toa que a força desse sabor invade com tudo os negócios de comerciantes do segmento de alimentação nessa época do ano – e vale muito a pena pegar carona nessa onda chocomaníaca para incrementar os produtos e as vendas, e elevar o faturamento.

Existem muitas possibilidades e oportunidades de negócios, algumas delas elencadas pela **Revista Assaí Bons Negócios**, para você se inspirar (e inovar). O importante é adequar o seu produto ao clima da Páscoa, ser criativo, oferecer novidades, caprichar

na embalagem e na divulgação nas redes sociais. Se for possível, atender públicos específicos, como vegetarianos, veganos, diabéticos, intolerantes à lactose e ao glúten. Cada detalhe vai fazer a diferença para o seu cliente.



OVOS DE CHOCOLATE

A alegria da criançada tem nome: Ovo de Páscoa. É importante oferecer um produto diferenciado e feito com insumos de qualidade para conquistar a clientela, que não vai pensar duas vezes antes de comprar um ovo personalizado e artesanal em lugar do industrializado.

De uma infinidade de sabores de recheio, há aqueles campeões: meio amargo; chocolate belga; trufado; leite em pó com creme de avelã; crocante; churros; pistache; *cream cheese* com frutas vermelhas; caramelo; cocada; *cookies*; e geleias caseiras. Trabalhar com ingredientes brasileiros pode ser um diferencial, como café, guaraná, castanha-de-caju, cupuaçu e açaí.

OVOS "DIFERENTES"

Não faltam exemplos de receitas pouco comuns inspiradas em Ovo de Páscoa. A imaginação não tem limites. Tem ovo de chocolate belga com batatas chips, chocolate com bacon e até de sushi. Em São Paulo, as lojas da Carol Coxinhas servem um ovo de Páscoa gigante, que pesa 2 kg, feito com massa tradicional de coxinha, recheado com 800 gramas de chocolate ao leite, que recebeu o nome de Chocoxinha. >>

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!



Até **40 dias** para pagar.²



Pneus em até **10X sem juros.**



Fatura **100% digital.**

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

Saiba mais em
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.



A rede paulistana de padarias Dona Deôla deixou todo mundo com água na boca diante do seu ovo recheado com pedaços de pudim, pão de ló e mais pudim cremoso coberto com calda de caramelo.



CONFEITARIA E PANIFICAÇÃO

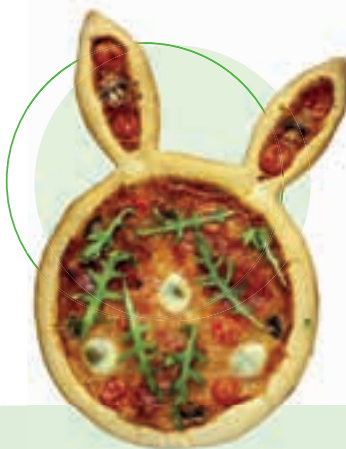
O panetone está para o Natal assim como a colomba está para a Páscoa. O pão doce italiano em formato de pomba evoca a tradição para a ceia de qualquer família e, nessa época do ano, ajuda a incrementar as vendas. A receita, que pode ser feita com massa de fermentação natural, leva amêndoas, casca de laranja e/ou frutas cristalizadas e gotas de chocolate, com cobertura glaceada. Já na confeitaria, vale investir em receitas com bastante chocolate – bolos, tortas, docinhos, bombons e *cupcakes* – e em decorações temáticas fofas e criativas de coelhinhos, ovos de Páscoa e cenourinhas. Vale pesquisar ideias diferentes no Pinterest.



REFEIÇÕES

Não pode faltar o tradicional bacalhau nos restaurantes ou nas vendas por encomenda. Existe uma infinidade de pratos deliciosos preparados com o peixe,

como os irresistíveis bolinhos. Receitas à base de frutos do mar também costumam ser bem aceitas pela clientela, tendo em vista que muitas pessoas evitam comer carne vermelha nessa época – seguindo tradições cristã e judaica. Uma boa dica para variar o cardápio do *buffet* é servir pratos típicos da Páscoa em algumas regiões do Brasil, como feijão de coco, quibebe (purê cremoso de jerimum ou abóbora) e breido, este último uma folha que é refogada no azeite e depois acrescida de leite de coco.



PIZZA

A versatilidade da pizza permite que o disco de massa seja feito com praticamente toda combinação imaginável de sabores – chocolate é uma opção doce adorada por qualquer mortal. Uma boa ideia é criar uma edição especial de pizza de Páscoa, que leve na finalização do recheio ovos de chocolate, por exemplo. Outra sugestão simples de ser executada é decorar a pizza com ovinhos de chocolate e coelhinhos. Já para os sabores salgados, uma alternativa é brincar com o formato da massa – imagine a surpresa, especialmente das crianças! – ou aplicar na caixa *tags*, adesivos com coelhinhos, cenouras e uma mensagem ou enviar miniovos como forma de mimo para os clientes que comprarem pizza no domingo ou na semana da Páscoa.



CESTAS DE CAFÉ DA MANHÃ

Além dos bolos de chocolate e de cenoura, bolachinhas e biscoitos decorados, é de bom gosto decorar as cestas de café da manhã com coelhinhos e cenourinhas feitos de tecidos e outros materiais que promovam um acabamento artesanal e afetivo ao seu produto.



CACHORRO-QUENTE

É claro que o Coelhinho da Páscoa pode (e deve) chegar ao carrinho de *hot-dog* em uma combinação de pão e recheio com "muuuuito" chocolate. Para facilitar a montagem do sanduíche, é indicado usar bisnagas de chocolate forneável, ganache ou creme de avelã, acrescentar frutas como banana e morango e finalizar com farofa de amendoim, castanhas caramelizadas, raspas de chocolate, granulado ou bombons fatiados.

E, se você ainda não tem uma versão vegana no seu carrinho, aproveite para introduzir um *hot-dog* vegano com fatias finas de cenoura refogada que podem ser acrescentadas ao molho de tomate e colocadas sobre a salicha vegetal. 🍌

NESTE VERÃO,

EXPLORE TODOS OS SABORES!

Acesse o **QR CODE** e confira **4 dicas** que farão a diferença nas suas vendas de Verão.



Ainda dá tempo de oferecer
NOVIDADES REFRESCANTES!

APOIO:



REALIZAÇÃO:



A close-up, profile shot of a young woman with dark skin and short, curly hair. She is smiling and looking towards the right. The background is a bright, hazy sky with a warm, golden light, suggesting a sunrise or sunset. The overall mood is positive and hopeful.

ASSAÍ.
VALORES QUE
SE RENOVAM
TODOS OS DIAS.



UM GIGANTE EM ESTRUTURA

Passam por nossas lojas **30 milhões de clientes por mês**.
184 lojas pelo Brasil em 23 estados,
alcançando mais de 100 cidades.

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

17ª colocação entre os maiores faturamentos em receitas líquidas do Brasil.

UM GIGANTE EM RECONHECIMENTOS

Interbrand 2020

As 25 Marcas Brasileiras Mais Valiosas

19ª posição com valor de marca de R\$ 580 milhões

Empresas Mais Estadão 2020

- 1º lugar no ranking Eficiência no Setor Varejo
- 2º lugar nas categorias Maior Impacto Econômico e Destaque da Região Sudeste

Consumidor Moderno 2020

Empresa que Mais Respeita
o Consumidor na categoria Atacado

IBEVAR FIA 2020

Prêmio Excelência em Varejo no Segmento
Atacado pelo 2º ano consecutivo –
O Atacadista mais admirado do Brasil

Melhores e Maiores Revista Exame 2020

Empresa Mais Admirada do Brasil
eleita pelo voto popular

Datafolha 2020

O melhor de São Paulo Serviços

O Cash and Carry mais lembrado pelos
paulistanos pelo 5º ano consecutivo

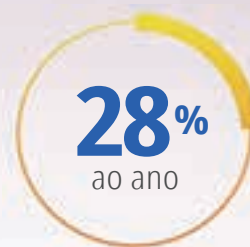
Prêmio Reclame AQUI 2020

Eleita pelo voto popular a Melhor Empresa
de Atendimento ao Cliente no Segmento
Supermercados e Atacados pelo 2º ano consecutivo

Consumidor Moderno 2019

Empresa da Década

UM GIGANTE EM CRESCIMENTO



crescimento anual na última década



inauguradas nos últimos 10 anos

UM GIGANTE EM PROPÓSITOS

Universidade Assaí

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

Academia Assaí 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 de todas as regiões do país.

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



Do Mar à Mesa

Através de clube de assinatura de pescados, projeto conecta consumidores com produtores das comunidades pesqueiras. Dinâmica garante empoderamento econômico, além de preocupação ambiental e social

Foi de uma maneira orgânica e bem natural que o oceanógrafo Bryan Renan Müller, 29 anos, iniciou um negócio que, após dois anos de funcionamento, consegue unir parâmetros de sustentabilidade de maneira abrangente: ambiental, social e econômica. Enquanto fazia sua pesquisa de mestrado pela Universidade Federal do Paraná (UFPR) em comunidades pesqueiras do litoral paranaense, um encontro despretenso deu origem ao Olha o Peixe!, clube de assinatura de pescados artesanais que une produtores e consumidores sem intermediários. A conversa que deu início ao projeto aconteceu em um

restaurante em Morretes, cidade entre a serra e o litoral do Paraná. “Percebi que o peixe servido estava superfresco e o dono me contou que o produto vinha de Matinhos, município litorâneo onde eu trabalhava com os pescadores na minha pesquisa de mestrado. Ele me perguntou se eu conseguiria um preço menor para ele, mas não tinha a ver com o que eu fazia. Mas, e se eu trabalhasse com isso? Observando, percebi que em Curitiba e região as pessoas não têm acesso a peixes locais. É mais fácil achar o salmão, que vem do Chile, do que uma cavala, uma pescadinha, que estão a 100 km da capital” conta Bryan.



Hoje, o Olha o Peixe! envolve 10 comunidades pesqueiras artesanais, o que significa o sustento de cerca de 92 famílias

👉 Mão de obra familiar em pequenas embarcações é a primeira ponta da cadeia da pesca artesanal

Com apenas um comprador garantido, o idealizador do projeto conversou com os pescadores, que doaram isopores para ele iniciar o trabalho. Com o auxílio deles, dos clientes e dos professores da universidade, Bryan foi moldando o negócio. Hoje, o Olha o Peixe! envolve 10 comunidades pesqueiras artesanais, o que significa o sustento de cerca de 92 famílias, e, entre funcionários próprios e terceirizados, emprega 10 pessoas.

PRÁTICA E TEORIA

O segredo principal do Olha o Peixe! é a logística: a empresa compra das comunidades de pesca e auxilia no es-

coamento para regiões onde, antes, os pescadores não conseguiam vender. "Essa parceria gera uma negociação mais justa", explica Bryan.

"Antes, eles eram obrigados a vender para maus compradores, que pagam um preço baixo e, às vezes, deviam por meses aos pescadores. Nós pagamos à vista e um valor mais justo. Logo, quem não pagar o mesmo que nós não compra o produto. E isso induz a cadeia toda a ter uma postura mais correta e ética, o que melhora a renda das famílias pesqueiras e as retira de uma situação de vulnerabilidade econômica", revela.

Além disso, o oceanógrafo traz conhecimentos teóricos para capacitar os pescadores e as pescadoras parceiras, que fazem o processamento do peixe após a pescaria (limpeza, conservação e embalagem). O peixe é congelado o mais rápido possível para ser vendido em Curitiba e região metropolitana semanalmente. "É como a cesta de verduras orgânicas que muitas pessoas recebem em casa", compara Bryan. >>

De olho no equilíbrio ambiental, a empresa não trabalha com nenhuma espécie ameaçada de extinção e respeita os ciclos reprodutivos das espécies

Com a noção da demanda semanal, o oceanógrafo já passa a quantidade média aos pescadores, o que torna o processo mais rápido, dinâmico e com menores desperdício e impacto ao meio ambiente.

CUIDADO AMBIENTAL

De olho no equilíbrio ambiental, o Olha o Peixe! não trabalha com nenhuma espécie ameaçada de extinção e respeita os ciclos reprodutivos das espécies.

Por si só, a pesca artesanal é muito menos danosa ao ecossistema. "Num dia excelente, a artesanal gera 2 mil quilos. Já uma embarcação industrial pode pegar mais de 100 toneladas -

▲ A iniciativa participa ativamente do sustento de cerca de 92 famílias em 10 comunidades do litoral paranaense

por causa da viabilidade financeira, os pesqueiros industriais precisam encher os porões, e ficam dias no mar. Para preservar o pescado, ele é congelado ou fica cheio de conservantes por dias", esclarece Bryan.

A empresa também não usa embalagem plástica (os consumidores recebem em um pacote ecológico, feito à base de mandioca e milho, que são compostáveis e podem ser descartados junto com os resíduos orgânicos). Os potes de ostras, por exemplo, são feitos com amido de milho. "Se a gente trabalha com oceanos e sabe que uma das maiores causas de poluição são os plásticos, não tem nenhum sentido usá-los", pontua o oceanógrafo. >>



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



@grano.congelados



@grano.congelados



granocongelados

CLUBE DE ASSINATURAS DE PESCADO

Para além das negociações com restaurantes e outros compradores sob demanda, o carro-chefe do Olha o Peixe! é o clube de assinaturas. Para garantir maior sustentabilidade econômica ao negócio, a estratégia é utilizar três opções de pacotes de assinatura mensal, disponíveis nos municípios do litoral do Paraná, em Curitiba e na região metropolitana.

Os peixes são entregues em embalagens ecológicas que trazem informações sobre quem e quando pescou, qual a comunidade, a canoa, a safra, mais informações sobre a espécie e sugestão de receita. “Nossa ideia é contribuir também para que o cliente saiba em qual período do ano uma espécie pode ou não ser capturada e comercializada. Igual na agricultura, com grãos e alimentos”, explica

o oceanógrafo Bryan Renan Müller.

Os peixes são limpos logo depois da pesca e passam por congelamento na mesma tarde da captura. “Quando descongelado, o produto ainda está em excelente qualidade”, garante Bryan.

Quando o cliente participa do clube, há ainda vantagens, como acesso a uma rede de descontos, um jornal mensal e brindes personalizados (como *ecobags*). “Damos uma série de benefícios para quem tem compromisso conosco”, diz ele. Essa renda garantida pelas assinaturas permite um valor fixo que auxilia, por exemplo, no pagamento à vista aos pescadores.

Para este ano, uma das metas da empresa é levar o serviço a mais municípios do Paraná, além de lançar um aplicativo para a comercialização dos pescados. 🌞

👉 Os produtos são entregues em embalagem ecológica, feita à base de mandioca e milho. Uma preocupação com a quantidade de plástico descartada nos oceanos

Benefícios

- Preços justos para as famílias pesqueiras
- Menor vulnerabilidade econômica da cadeia produtora
- Pesca artesanal
- Capacitação teórica
- Respeito ao ciclo reprodutivo dos pescados
- Embalagens ecológicas e biodegradáveis
- Produtos livres de conservantes
- Redução do descarte

Foto: Divulgação



O que Johnson's® tem que cuida tão bem?

Tem uma rotina completa
de cuidado para o seu filho



Johnson's



pureza que inspira

O bolo cresceu?

Confeiteira cria negócio de sucesso, com produção limitada, para conciliar trabalho e maternidade



Mesmo durante a pandemia, as pessoas não deixaram de celebrar aniversários e datas importantes entre seus familiares. Pelo menos esse lado doce da vida permaneceu. Por isso, a confeitaria se mantém como um segmento atrativo e cresce a passos largos em todos os cantos do Brasil. E, junto, surgem mulheres empreendedoras bem-sucedidas nesse ramo, como Jaque Sobral, 37 anos, dona da marca Mamãe Fez Bolo, de Hortolândia (SP), região metropolitana de Campinas.

“É verdade que a confeitaria deu um *boom*. Tem muita gente no mercado, mas eu nunca encarei a concorrência como um desafio, porque, se você tiver um produto diferenciado, não haverá outro igual. Então, eu me enxergo como a única do mercado. Os meus clientes me escolhem pelo meu produto personalizado e pela maneira como eu trabalho”, revela a confeiteira.

Em 2013, Jaque começou o próprio negócio. “A transição de cozinhar só por *hobby* para empreender despertou quando eu comecei a fazer bolinhos para presentear as professoras e as mães da escola da minha filha. As pessoas começaram a me perguntar se eu faria bolos para vender, e então eu pensei que, se todo mundo estava me perguntando, era porque tinha clientes em potencial”, conta.

Ela gostava de receber a filha mais velha, Luisa – na época, com três anos – com um bolo bem gostoso quando a pequena voltava da escola: “Ela me perguntava: mamãe, fez bolo?”. E dessa forma foi batizado o novo negócio, que tem a maternidade como



◀ Cada bolo é personalizado a partir de conversa com o cliente para que tenham a ver com suas histórias, desejos ou ocasiões

inspiração. “Eu pensava quais seriam as memórias afetivas dos meus filhos, e, para mim, uma casa com crianças tem que ter cheiro de bolo. Queria resgatar isso para eles, da mãe que faz bolo e cozinha, para que eles tivessem um lar comigo presente na rotina. Era um sonho meu”, lembra Jaque, que deixou de trabalhar fora para dedicar mais tempo à criação dos filhos.

MAMÃE... FEZ BOLO?

De lá para cá, montou o próprio ateliê nos fundos de casa, porque não quis abrir mão da flexibilidade para, sempre que necessário, atender às necessidades dos filhos, Luísa e Davi, de 10 e oito anos, respectivamente. No dia a dia, ela dedica cerca de oito horas ao trabalho, que inclui não só a produção, mas também a gestão do negócio, o relacionamento com os clientes, além da comunicação nas mídias sociais.

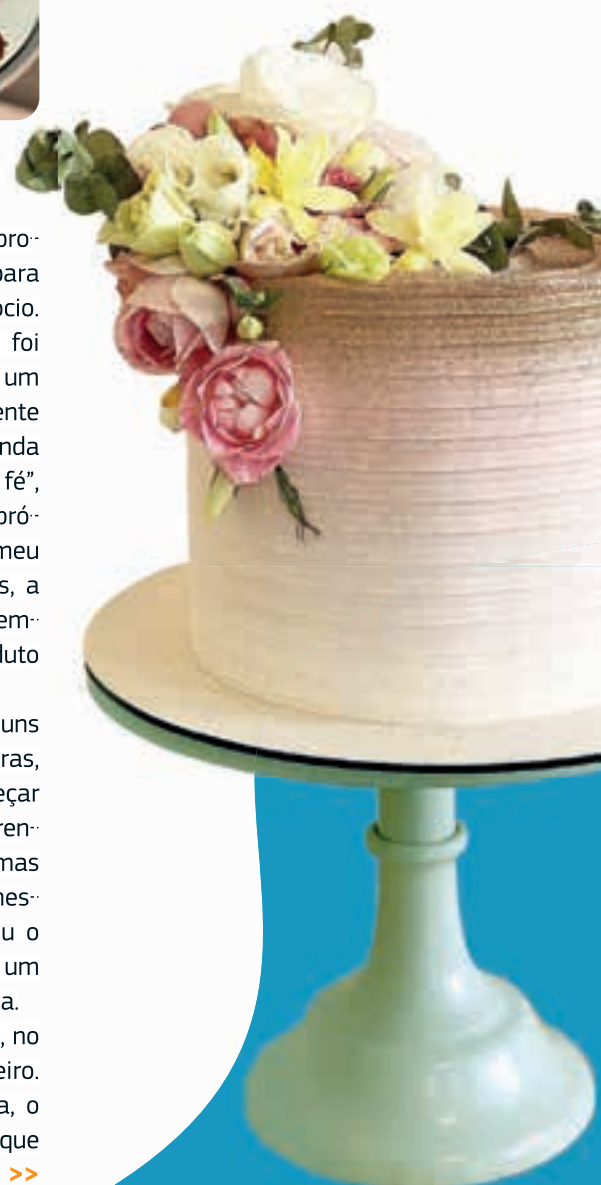
Para atender às encomendas, Jaque trabalha com uma equipe de duas pessoas e também estabeleceu uma produção limitada – considerando que ela leva cerca de uma hora para realizar a decoração artística de cada bolo.

DESAFIOS INICIAIS

Formada em Administração, ela aproveitou o conhecimento na área para aplicar na gestão do seu negócio. No entanto, uma barreira inicial foi a aceitação de que aquilo era um empreendimento de fato. “A gente acha no começo que o negócio ainda não é um negócio. Você não bota fé”, confessa. “Tive que lidar com a própria timidez na hora de divulgar meu trabalho. Isso me limitava demais, a vergonha de vender, de anunciar, embora eu soubesse que o meu produto era muito bom”.

Jaque enfrentou desafios comuns entre as mulheres empreendedoras, como não ter capital para começar seu negócio. Muitas acabam recorrendo a familiares ou pessoas próximas para dar o pontapé inicial e o mesmo aconteceu com ela: convenceu o marido de que valia a pena usar um recurso extra e investir na sua ideia.

É importante ter em mente que, no início, não se ganha muito dinheiro. “A gente começa com a geladeira, o fogão, a batedeira e os utensílios que tem em casa mesmo. E o dinheiro >>>



que vai entrando não gera lucro ainda, é preciso continuar investindo”, alerta. “Outra coisa importante é saber fazer uma precificação correta do produto, sem colocar um valor baseado em sentimento ou fazer cada hora de um jeito. É preciso tomar cuidado também para não desvalorizar o mercado, até porque nunca ganhará dinheiro se não cobrar o preço correto”, pontua.

HISTÓRIAS REAIS AJUDAM A ‘DESENHAR’ BOLOS

O primeiro passo para construir um produto diferenciado está diretamente relacionado a um conhecimento de si própria, segundo Jaque: “É importante se perguntar: quem sou eu, do que eu gosto, qual é o meu perfil, qual é o meu padrão de excelência, até onde posso chegar, o que preciso estudar para chegar aonde eu quero? É um caminho bem introspectivo mesmo, são perguntas que precisam ter respostas”, ensina.

Para a confeitadeira, produzir um bolo é estar diante de uma tela em branco. “Ali, devemos colocar você, a paixão pelo que você faz, a história do seu cliente, o tipo de evento e o local. Saber mais profundamente acerca de você mesmo e do seu cliente. “É uma série de perguntas que não se resume a sabor de recheio, massa e tema do bolo”, completa.

DIVULGAÇÃO SÓ NAS REDES SOCIAIS

Chama a atenção o número de seguidores do perfil @mamaefezbolo no Instagram: atualmente, 107 mil. A página é hoje a única forma de divulgação da confeitaria – além das indicações dos clientes. “Dá um trabalhinho, principalmente, responder as mensagens que chegam pelo *direct* e no *feed*, mas vale muito a pena, porque dá retorno. No final, a página serve como uma vitrine do seu trabalho e também serve de inspiração”, pontua.

A empreendedora defende que, se for possível, é importante fazer cursos para se qualificar. “Eu sempre busquei saber o que as pessoas estão fazendo dentro e fora do Brasil. Sempre estou pesquisando”, informa. “Mas a gente sabe que conhecimento é diferente de informação. Eu acho que, no final das contas, a própria cozinha é a maior escola. É lá que você vai aprender de verdade, chorando e dando gargalhadas”. 🌞



🔍 Pesquisas constantes fazem parte da rotina de trabalho de Jaque Sobral que busca inspiração dentro e fora do Brasil, através da internet, para se diferenciar

➤ **Jaque Sobral** compartilhou com os leitores da Revista uma das suas receitas mais famosas: o bolo de cenoura da Mamãe Fez Bolo. Acesse bit.ly/bolocenoura_mamae

📷 @mamaefezbolo



CUIDAR É
ESSENCIAL



AZULIM

**LINHA AZULIM ZEROBAC
MATA O VÍRUS DA COVID-19.***



Lançamentos Ypê

Não deixe sua gôndola
sem essas novidades!



SABÃO YPÊ VEGETAL

 **Sem Corantes
e Perfume**

 **Testado
dermatologicamente**

 **Óleo
essencial**



*ÓLEOS E GORDURAS DE ORIGEM VEGETAL

SABÃO DE ORIGEM
**100%
VEGETAL***



COM
**TRATAMENTO
MICELAR**

**Amaciante Ypê
Concentrado
Essencial**



Livre de corantes



Óleos essenciais



Fragrância 99%
biodegradável



Hipoalergênico

NOVAS ESPONJAS YPÊ



A **DUPLA**
PERFEITA
para sua **pia.**



**FEITOS UM PARA O OUTRO
E PARA VOCÊ VENDER DE LAVADA**

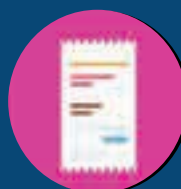
Quer vender mais?

Deixe a dupla juntinha no ponto de venda.



46%

compram esponja
ao ser lembrados
na loja.



65%

também compram
lava-louças líquido
no mesmo ticket.



COZINHAS PROFISSIONAIS

Autor: Renata Zambon Monteiro

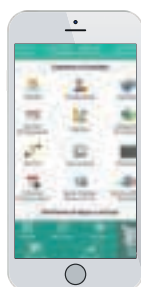
Neste livro, a autora, uma especialista em projetos de cozinha, faz um apanhado dos serviços de alimentação em suas várias etapas da evolução, seja nos banquetes da antiguidade, nas refeições em albergues séculos mais tarde até restaurantes e hotéis da era contemporânea. Cozinhas Profissionais ilustra a evolução desse segmento, chegando à sua composição hoje, expondo sobre as necessidades relativas ao projeto e à operação de diferentes tipos de cozinhas profissionais.



O LADO DIFÍCIL DAS SITUAÇÕES DIFÍCEIS

Autor: Ben Horowitz

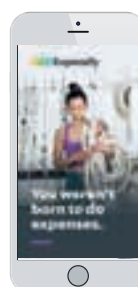
O autor, um dos empreendedores mais respeitados e experientes do Vale do Silício, conta a história de como ele mesmo fundou, dirigiu, comprou, vendeu, geriu e investiu em empresas de tecnologia, oferecendo conselhos essenciais e normas de sabedoria prática para ajudar outros empreendedores, de qualquer porte, a resolver os problemas mais difíceis. Fã de rap, Horowitz ilustra as lições empresariais com letras de suas músicas favoritas e fala a verdade nua e crua sobre os assuntos mais espinhosos, desde como demitir um amigo até saber o melhor momento para vender a empresa.



ESTOQUE FÁCIL 2.0
Vendas, Estoque e Lucros
Disponível para Android e IOS



Este aplicativo é um gerenciador completo, que permite controlar todas as áreas do estabelecimento, agilizar o atendimento para os clientes e ter um controle real da parte financeira do negócio. Com ele, é possível ter: controle de clientes, fornecedores e produtos; formas de pagamento; relação de vendas efetuadas; emissão de 2ª via do recibo; compartilhamento do recibo de transações entre as principais redes sociais; listagem com os valores de dívidas de cada cliente; relação de todas as vendas realizadas; além do acompanhamento gerencial.



EXPENSIFY
Disponível para Android, IOS
e Windows Fone



Aplicativo em que é possível fazer relatórios de gastos. Com a câmera do celular, o Expensify captura recibos e identifica na hora o estabelecimento, a data e o valor da compra. É possível também importar contas do cartão de crédito, além de "conversar" com outros programas, como Excel, Dropbox e Evernote. São quatro funções principais: Smart Scan (tirar as fotos dos recibos); Add Expense (inserir dados manualmente); Track Time (digitar valor da hora e a duração do tempo de trabalho); e Track Distance (medir a quantia gasta em determinado deslocamento por meio do GPS).



Nestlé

Chocolates
Nestlé® Professional

Garanta seu número da sorte

PRÊMIOS TODO DIA

para um futuro melhor

**COMPRE* E
PARTICIPE**



Coberturas participantes:
1 kg e 2,1 kg

R\$

**100 mil
TODO DIA**

Saiba mais sobre
nossos produtos
em



Saiba mais em:

PROMONESTLE100ANOS.COM.BR

*Consulte os Produtos NÃO Participantes, os Regulamentos completos e o Certificado de Autorização SECAP no site www.promonestle100anos.com.br antes de participar. Período de Competição: 05/01/2021 até às 18h (horário de Brasília) do dia 24/03/2021. Período de Participação: 05/01/2021 até às 18h (horário de Brasília) do dia 24/03/2021. Título de Capitalização de Pagamento Único. Modalidade Incentivo, emitido pela MAPFRE CAPITALIZAÇÃO S.A., CNPJ nº 08.382.068/0001-00, Processo SUSEP nº 15418/20046/2009-71. Omissão de participação nos sorteios. Quantidade de sorteios previstos: 12. Valor da premiação líquida de imposto de Renda. Quando todos os comprovantes fiscais originais carimbados. Canal de Distribuição: Fale Conosco no site da Promoção. Imagens Ilustrativas.

Nestlé
PROFESSIONAL



綠茶

Feel Good



CHÁ VERDE

Zero%
DE CALORIA

1L

CHÁ VERDE DE BAIXA CALORIA

Feel Good



CHÁ VERDE

Zero%
DE CALORIA

330ml

CHÁ VERDE DE BAIXA CALORIA

**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

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

Assaí Tabuleiro

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

AMAPÁ

Assaí Macapá

Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03 - 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. Ephigênio 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 Fróes 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, 1.240
Mussurunga II - Salvador
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 Umburanas) - 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 Moraes, 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
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 Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajajaras

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

Assaí São Luís Turu

Av. São Luís 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

Iogurtes para uma rotina saborosa e equilibrada



[NUTRITIVO]

- Fonte de proteínas
- Fonte de Fibras
- Zero Gorduras Totais*
- Zero Adição de Açúcares*
- Zero Lactose

[FORTIFICADO]

- Rico em cálcio;
- Fonte de Vitaminas A, B e D;
- Zero Gorduras Totais*
- Zero Adição de Açúcares*
- Zero Lactose

[NATURAL]

- Só 2** ingredientes: leite e fermento



contém glúten



contém glúten



não contém glúten

*Este não é um alimento reduzido ou baixo em valor energético. Contém açúcares próprios dos ingredientes.
**Versões Integral e Desnatado.

Imagens Ilustrativas.

Assaí Sinop

Avenida dos Jacarandas, 4.030 Qd. 19 - Lt 999 - Setor Industrial Norte. Sinop, Mato Grosso
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

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)
Tel.: (94) 3352-5250 / 3352-5251

Assaí Santarém

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

PARAÍBA

Assaí Campina Grande

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

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 Pernambuco
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUÍ

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 Cesário de Melo

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

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

MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS

Linha completa
de produtos Mondial
para sua casa.

REPENSE

*Mondial,
a escolha
inteligente*

Rodrigo
Hilbert



Veja mais em nosso
canal no YouTube

mondialescolhainteligente.com.br

   /mondialbr

Assaí Nova Iguaçu

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

Assaí Petrópolis

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

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 Itaquaquetuba

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 Franco da Rocha

Rod. Luiz Salomão Chama, Sn
Quadra gleba B Lote área 08 B
Vila Ramos - Franco da Rocha - São Paulo
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

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

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

Assaí Jaçanã

Av. Luís Stamatitis, 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 Nações Unidas

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

Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí 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

UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO AGORA COM NOVAS EMBALAGENS!

FORTALECE
O SISTEMA
IMUNOLÓGICO



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

Natural
one[®]
PURA VERDADE

Assaí Santa Catarina

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

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 Bernardo Anchieta

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

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 Jundiaí

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

Assaí Jundiaí Ferroviários

Av. União dos Ferroviários, 2.940 - Jundiaí
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 - Emboçu
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 - Saboá
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



muito mais que café 





Proteja a sua família.
O 1º multiuso
com Tecnologia Antibac



Máxima Limpeza, Mínimo Esforço.