

REVISTA

assai.com.br

#68

2025

ASSAÍ

Bons Negócios

AVALIAÇÕES NO GOOGLE

Saiba como dar atenção e responder à opinião dos consumidores na internet

CARDÁPIO JUNINO

Agregar salgados e doces temáticos pode aumentar as chances de lucrar nesta época do ano



TORRESMO
É MELHOR
QUE MUITA
GENTE

by tia Lourdes
@restaurantetialourdes

TORRESMO
É MELHOR
QUE MUITA
GENTE

By tia Lourdes

ESSÊNCIA CASEIRA

O Restaurante Tia Lourdes, de Taboão da Serra (SP), profissionalizou a gestão sem abrir mão do diferencial

PATROCÍNIOS: O Assaí patrocina uma das maiores manifestações culturais do país no Amazonas

NOVO

LIMPEZA MILAGROSA



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



sinta o milagre acontecer



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

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



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



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

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

TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

CEO Belmiro Gomes Vice-Presidente Wlamiir dos Anjos CMO - Marketing & Dados Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

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

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

Incentivando PEQUENOS NEGÓCIOS



Levar a prosperidade a todos está na essência do Assaí. Seja ao vender alimentos a um preço mais barato, facilitando o acesso de milhares de famílias e comerciantes; ao gerar renda e empregos aos municípios em que operamos; ao incentivar os pequenos e médios comércios do país; seja ainda por meio das nossas várias iniciativas sociais e de formação do empreendedor lideradas pelo Instituto Assaí.

Por isso, é com muito orgulho que lançamos a **8ª edição do Prêmio Acadêmico Assaí**. Neste ano, serão contemplados 2.100 negócios de todo o país. São três etapas, e quem chegar à final participará de uma imersão, preparada especialmente para o Prêmio, sobre gestão e marketing.

Já esta edição da **Revista Assaí Bons Negócios** traz na capa o Restaurante Tia Lourdes, que tem a comida caseira como principal atrativo desde a década de 1970. Hoje, a casa fica em um espaço grande, tem 21 colaboradores e é administrada pela filha da Tia Lourdes, a Cintia, que aplicou seu conhecimento em gestão para transformar o antigo bar em um restaurante moderno.

Entrando no calendário de datas típicas, estamos próximos do São João – ou das festas juninas. Esta época é uma boa

oportunidade para incrementar o cardápio com comidas e bebidas típicas, e o mais interessante é que qualquer negócio pode aproveitar.

Pensando na gestão do seu negócio, explicamos se os clientes podem ou não entrar com determinadas roupas nos estabelecimentos e ainda trazemos informações sobre o Domicílio Judicial Eletrônico, obrigatório a todos os CNPJs (inclusive os MEIs).

Na seção “Deixe aqui seu like”, falamos sobre a importância das avaliações no Google e como lidar com os comentários negativos. Esse canal de comunicação é uma referência para outros consumidores, por isso não deixe de ler a matéria para entender melhor.

Tem muito mais conteúdo nesta edição. Tudo foi pensado para trazer informações relevantes para quem empreende ou quer empreender no setor de alimentos, afinal, queremos que todos os brasileiros tenham prosperidade.

Um abraço e boa leitura!

Belmiro Gomes
CEO do Assaí Atacadista

Sumário

08 ASSAÍ NA INTERNET

Confira os conteúdos mais acessados das redes Assaí

16 MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

A petiscaria do Clayton tem decoração retrô, música ao vivo e público cativo em Fortaleza (CE)

18 BRASIL AFORA

Caldos e sopas são apreciados no país inteiro, especialmente nos meses mais frios do ano



12 ESPECIAL

Cardápio junino: agregar itens temáticos pode aumentar as possibilidades de lucrar



24 COMO FUNCIONA

Um negócio de antepastos artesanais pode começar na cozinha de casa, com poucos recursos

26 VIAGEM GASTRONÔMICA

Apesar de seu pequeno território, o Uruguai oferece uma variedade de opções de gastronomia e bons vinhos

28 RADAR

O cadastro no Domicílio Judicial Eletrônico (DJE) é obrigatório para todas as empresas, incluindo MEIs

30 MEU ASSAÍ

Ângela e Luís, vencedores do Prêmio Academia Assaí 2024, contam suas histórias

PROMOÇÃO

HELLMANN'S

HORA H

DA NBA



Compre produtos Hellmann's e

★ **CONCORRA A** ★

R\$ **300 mil**
pagos em carteira digital



1 VIAGEM
com acompanhante para
assistir a um jogo da **NBA**

no **ALL-STAR GAME 2026**

Junte e Troque



SQUEEZES
SÚPREME

= 3
CESTAS



MAIONESE
SQUEEZE

= 2
CESTAS



DEMAIS
PRODUTOS

= 1
CESTA



2 POTES para
molhos

6
CESTAS



TÁBUA para
lanches

8
CESTAS



BOLA OFICIAL DA NBA

10
CESTAS



Cadastre seus cupons fiscais e participe!
nba.hellmanns.com.br



Sumário

52

ACADEMIA ASSAÍ

Em 2025, o Prêmio Academia Assaí chega à sua 8ª edição, impactando 2.100 negócios do setor de alimentos



36 DEIXE AQUI SEU LIKE

Avaliações no Google: mais que um simples sistema de notas, uma vitrine digital

40 TEM POTENCIAL

O brownie no palito é fácil de fazer, prático para o consumo e oferece boa margem de lucro

42 PATROCÍNIOS

O Assaí patrocina o Festival de Parintins (AM), um dos símbolos culturais da região Norte

46 ASSAÍ RESPONDE

Bares e restaurantes podem proibir a entrada de pessoas usando bermuda e chinelo?

58

VIRANDO O JOGO

Com gestão profissional, o Restaurante Tia Lourdes, de Taboão da Serra (SP), mudou de patamar

56 MULHER EMPREENDEDORA

Mãe solo transformou a crise em sucesso ao assumir uma pizzaria, contando com o apoio da filha, e hoje tem um negócio familiar e próspero

62 COLUNA DA SOL

Marly Yamamoto, CMO - Marketing & Dados no Assaí Atacadista, participou do podcast PodESSA, em fevereiro

64 NOSSAS LOJAS

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



CHEGOU

NESCAFÉ

GELADO



**PERFEITO
PRA
MOMENTOS
IMPERFEITOS**

NÃO CONTÉM GLÚTEN.

+ informação

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



Blog Assaí
assaí.com.br/blog



Portal da Academia Assaí
academiaassaí.com.br

ACADEMIA ASSAÍ SUCOS NATURAIS

Os sucos naturais fazem parte da alimentação de quem busca uma vida mais saudável, afinal, eles são mais benéficos do que qualquer refrigerante ou outra bebida industrial. Por isso, a demanda pelo produto continua crescendo, tornando-se uma excelente oportunidade para empreendedores. Existem inúmeras possibilidades de combinações e versões, e algumas das mais conhecidas são limonada, laranjada, detox e vitamina (com leite), além de smoothies, feitos com fruta congelada e menos leite, mas com acréscimo de iogurte natural. Nesta publicação, a Academia Assaí traz algumas receitas de sucos naturais para você vender e lucrar.



CONFIRA EM
academiaassaí.com.br/noticias



BLOG ASSAÍ

COMO CALCULAR A QUANTIDADE DE BEBIDAS E COMIDAS POR PESSOA

Quem nunca organizou um evento e ficou com dúvidas sobre o cardápio e a quantidade ideal de bebida e comida por pessoa? Para garantir uma festa perfeita, sem excessos ou faltas, é importante calcular bem esses itens, considerando a duração do evento e o perfil dos convidados. Embora os números não sejam exatos, já que cada pessoa consome de forma diferente, algumas médias podem ajudar no planejamento. Pensando nisso, reunimos dicas para auxiliar nessa missão, desde a definição da lista de convidados até a escolha dos produtos com economia. Confira!



CONFIRA EM
assaí.com.br/blog



LEIA MAIS Acesse o site assaí.com.br e confira outros conteúdos importantes para o seu negócio!

Chandelle®

Quem prova
não troca
por nada

Chandelle



NOVO

PANTENE
PRO-V MIRACLES

QUERATINA
PREENCHE & BLINDA

LIMPEZA COMPLETA
E BLINDAGEM

QUERATINA
+ PRO-VITAMINA B5

SHAMPOO
PARA CABELOS DANIFICADOS ATÉ
PELO CALOR

PANTENE
PRO-V MIRACLES

QUERATINA
PREENCHE & BLINDA

PREENCHE FIOS DANIFICADOS
E SELA CUTÍCULAS

QUERATINA
+ PRO-VITAMINA B5

CONDICIONADOR
PARA CABELOS DANIFICADOS
ATÉ PELO CALOR

PANTENE

QUERATINA

PREENCHE OS FIOS E BLINDA 100%,
CABELO SEM FRIZZ



Cardápio JUNINO

Surpreender a clientela com receitas típicas e criar uma experiência gastronômica envolvente é uma estratégia fácil e eficaz

A época das festas juninas é um verdadeiro deleite para quem gosta de comidas e bebidas típicas. Por isso, essa é uma boa oportunidade para os negócios do setor de alimentação, que podem lucrar com a preferência dos clientes oferecendo receitas que fazem sucesso neste período.

Pratos como canjica, pamonha, curau, paçoca, cuscuz, milho cozido, pastéis, espetinhos, releituras criativas de clássicos e até bebidas, como vinho quente, quentão e drinques feitos com cachaça e especiarias, são capazes de surpreender a clientela e criar uma experiência gastronômica envolvente.



Incluir pratos e bebidas típicas de festa junina no cardápio é uma estratégia que pode impulsionar o movimento, além de cativar e fidelizar clientes.



O QUE NÃO PODE FALTAR?

A culinária de festa junina é riquíssima, mas alguns ingredientes se destacam por estarem presentes em diversas receitas:

1

Milho

Usado tradicionalmente em pratos como pamonha, curau, canjica, bolo e pipoca ou servido cozido, com sal e manteiga.

2

Amendoim

Base para paçoca e pé de moleque, mas também pode ser usado em bolos, brownies, canjica e cookies.

3

Mandioca (aipim/macaxeira)

Para fazer bolos e caldos ou ser servida cozida, como acompanhamento, ou frita, como petisco.

4

Coco

Ingrediente comum em canjicas, é a base da cocada e pode ser adicionado em bolos e outras sobremesas.

5

Especiarias

Usadas em pratos, como bolos e sobremesas, e em bebidas, como o vinho quente e o quentão.



Diferentes NECESSIDADES

É possível adaptar o cardápio com opções mais inclusivas e acessíveis. Versões veganas, sem glúten, sem lactose ou fit de pratos típicos são uma forma de atrair clientes que têm restrições alimentares, transmitindo assim uma imagem de preocupação com as diferentes necessidades.



Veganos

Existem muitas opções de comidas típicas que não levam ingredientes de origem animal. Algumas delas, inclusive, são veganas por natureza: é o caso de milho cozido, mandioca (cozida ou frita), pipoca e amendoim. Outros pratos que podem ser veganos são bolos, doces e sobremesas, espetinhos, pastéis e cuscuz, por exemplo. Nesses casos, basta fazer algumas substituições.



Sem glúten ou sem lactose

Substituindo alguns ingredientes, também é possível atrair quem tem restrição alimentar ao glúten ou à lactose. Trocar a farinha de trigo por uma opção sem glúten, como farinha de arroz; e o leite animal por uma opção vegetal, como leite de aveia, são exemplos de adaptações possíveis. Dica: ingredientes presentes em muitas receitas, o milho e o fubá são naturalmente sem glúten; e o leite de coco, sem lactose.



Fit

Versões saudáveis de comidas juninas são as preferidas dos clientes que não gostam de sair da dieta. Alguns ingredientes são capazes de reduzir a quantidade de calorias dos alimentos, oferecem mais fibras ou são funcionais, ou seja, oferecem benefícios para a saúde – açúcar mascavo, adoçante xilitol, farinha de aveia, de arroz ou de trigo integral, leite desnatado ou vegetal, sementes de abóbora e de chia e frutas como banana, maçã ou uvas passas, entre outros.>>



Ambientação: **ENTRANDO NO CLIMA**

Para estabelecimentos que têm atendimento presencial, caprichar na decoração junina proporciona um ambiente festivo. A boa notícia é que isso pode ser feito sem muito investimento: algumas toalhas de retalhos e bandeirinhas já dão um toque especial ao espaço. Para quem pode investir mais, a dica é comprar itens de vestuário para os atendentes e contratar músicos de forró, baião e sertanejo para animar a casa.

A chave para o sucesso está em manter o estilo do negócio, garantir uma apresentação atraente e divulgar as novidades.

DIVULGAÇÃO: **ATRAINDO CLIENTES**

Mais que investir em receitas e no ambiente, é essencial que os clientes saibam quais são as novidades juninas. Como sempre, as redes sociais são grandes aliadas na divulgação, por isso vale dar atenção à produção de fotos e conteúdos para as publicações e acompanhar as interações e os *feedbacks* dos consumidores. Fazer parcerias com influenciadores locais e realizar promoções ajudam a melhorar o alcance. 🌞



Foto: Rondinelle de Paula



Academia Assaí

TUDO 100% gratuito

CURSOS GRATUITOS E MUITO MAIS!

Conheça a **Academia Assaí**, o programa de empreendedorismo do **Instituto Assaí** que tem tudo para o seu **negócio de alimentação** chegar mais longe:



Cursos online e presenciais com certificado



Notícias e podcast exclusivo



Dicas de precificação, marketing e vendas



ACADEMIAASSAI.COM.BR

@academiaassaioficial

academiaassai

FAÇA PARTE E DESENVOLVA SUA **JORNADA EMPREENDEDORA**

PATROCINADORES:



INSTITUTO ASSAÍ



Da informalidade à CONSOLIDAÇÃO

Em 15 anos, o improviso deu lugar a um cardápio diferenciado, decoração temática e música ao vivo, transformando o Bar do Clayton no Openbar Petiscaria, um pub com clientes cativos

O sonho de Ronaldo Clayton Silveira Oliveira começou a se realizar no início de 2010, quando alugou um ponto comercial no bairro Vila Velha, em Fortaleza (CE), e abriu seu próprio estabelecimento. O espaço, que antes funcionava como bar, precisava de reformas e equipamentos, mas, mesmo com poucos recursos financeiros, o empreendedor não desistiu de colocar sua ideia em prática. “Fui tocando o negócio na medida do possível. Instalei uma pequena churrasqueira para assar espetinhos e elaborei um cardápio com petiscos e lanches rápidos”, revela.



MÚSICA AO VIVO, CARDÁPIO DIFERENCIADO E PÚBLICO CATIVO

Observando a concorrência e o público consumidor da região, Clayton percebeu que havia mercado para um bar estilo pub, diferente do que já existia ali – instalou decoração temática e contratou músicos para tocar pop rock, reggae e samba de raiz, por exemplo, estilos que não costumavam ser oferecidos em outros estabelecimentos.

Além disso, ele incrementou o cardápio. “Busquei inovar ofertando pratos mais requintados e não comuns na região, com um preço justo e acessível. Isso deu certo. Fui cautelosamente aumentando a oferta de itens,

procurando diversificar bem”, explica. Cervejas importadas, bebidas destiladas e drinks também entraram para o menu e o local passou a ficar aberto até tarde da noite.

Para que esse passo fosse possível, o empreendedor conta que fez parcerias com fornecedores, garantindo assim itens de bar para proporcionar conforto e melhorar o atendimento ao público. Convidados por Clayton, grupos formados por motociclistas, colecionadores de carros antigos e músicos profissionais passaram a realizar seus encontros no local e isso se tornou algo frequente.

“Fui tocando o negócio na medida do possível. Instalei uma pequena churrasqueira para assar espetinhos e elaborei um cardápio com petiscos e lanches rápidos”

Ronaldo Clayton Silveira Oliveira, proprietário do Openbar Petiscaria



CAPACITAÇÃO PARA MELHORAR A GESTÃO

De acordo com estudo do Sebrae que avalia a taxa de sobrevivências das empresas no Brasil, quase um terço das pequenas empresas fecha as portas em menos de cinco anos. Entre os principais fatores que levam ao encerramento do negócio, estão: pouco preparo pessoal, além de planejamento e gestão deficientes.

Clayton contratou um contador, abriu CNPJ, regularizou as taxas que estavam atrasadas e fez adequações no espaço para conseguir os alvarás necessários. Ele ainda fez cursos de gastronomia e de capacitação, o que o levou a alavancar o negócio.

Em 2019, o empreendedor cearense foi destaque no Prêmio Academia Assaí e avalia que a premiação foi um divisor de águas na história do bar: “O prêmio foi o momento mais marcante até hoje, pois pude, em nível nacional, expor minha história, meus planos e minhas estratégias, como também me capacitar bastante, colaborando ainda mais com o nosso crescimento e organização’.

15 ANOS DEPOIS

Em março de 2025, o Openbar Petiscaria completou 15 anos de operação como um estabelecimento consolidado. “Nosso barzinho nasceu como uma semente, pequena e frágil, mas eu o via com potencial. Com cuidado, dedicação e trabalho árduo, ela começou a germinar, a crescer e a se fortalecer. Nossa jornada não foi fácil, mas foi repleta de lições valiosas e conquistas bastante significativas”, finaliza. ▲



saiba mais

@openbarpetiscaria



PARA ESQUENTAR

Caldos e sopas são pratos que aquecem, promovem sensação de aconchego e surgem como ótimas opções para o período mais frio do ano



SUL

As sopas da região Sul tendem a ser mais cremosas e substanciosas em comparação com as de outras regiões do país, por causa do clima mais frio. Fortemente influenciado por imigrantes europeus, especialmente italianos e alemães, o sul do país consome alguns caldos e sopas bastante típicos e peculiares. É o caso do **Borsch**, uma sopa de beterraba com carne, e da minestra, feita à base de arroz e feijão.

Enquanto em outras regiões o capeletti é conhecido como um tipo de massa, no sul ele é o ingrediente principal de uma sopa que veio da Itália. Na Serra Gaúcha, a sopa de capeletti é facilmente encontrada em restaurantes de comida típica – uma opção para esquentar o corpo nos meses mais frios do ano.

SUDESTE

Sopas e caldos também fazem parte da cultura da região Sudeste, influenciada pelos imigrantes europeus, especialmente os portugueses. O **caldo verde**, por exemplo, é de origem portuguesa, embora tenha sido adaptado com ingredientes locais. A canja de galinha aparece como opção para alimentar os foliões depois dos bailes de carnaval.

Em Minas Gerais, as sopas e os caldos ganham um toque especial com ingredientes tradicionais. Mandioca, milho-verde, couve, carne e uma variedade de temperos dão origem a diferentes e saborosas receitas. No Rio de Janeiro, os caldos de feijão e de mocotó são presença garantida nos bares. >>

Não tem jeito: quando os meses mais frios do ano se aproximam, os alimentos quentinhos voltam à tona. Caldos e sopas, por exemplo, fazem sucesso de norte a sul do país e ainda podem ser muito nutritivos, o que é uma ótima notícia.

Os ingredientes para o preparo de uma sopa ou caldo podem mudar bastante. Cada região tem suas particularidades, receitas típicas, ingredientes locais e influências culturais. Do tacacá do Norte à sopa de capeletti do Sul, esses pratos contam histórias, preservam tradições e revelam a preferência Brasil a fora.



EDIÇÃO
LIMITADA

DESCUBRA UMA EMOÇÃO PARA OS SENTIDOS

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



L'OR
ESPRESSO



FERRARI HYPERCAR
PREMIUM PARTNER

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



CENTRO-OESTE

O Centro-Oeste desenvolveu uma cultura de caldos e sopas que mescla diferentes influências, transformando a experiência em algo único.

O caldo de piranha é mais que uma simples sopa - é considerado um revigorante natural. A vaca atolada leva costela e mandioca e também faz parte da tradição regional. Feijão, **mocotó**, galinha, mandioca e outros ingredientes dão origem a caldos variados, tradicionalmente feitos em panelas de barro e servidos com torradas.



NORDESTE

O **caldinho de sururu** é um verdadeiro patrimônio nordestino, especialmente em Alagoas e na Bahia, embora seja feito com ingredientes diferentes nos dois estados. No Nordeste, merece destaque também o caldo da caridade, que é conhecido por ser um prato que sustenta e restabelece a saúde, além de ser financeiramente acessível.

Já em Recife (PE), apesar do calor, o caldinho de feijão é uma das comidas de praia preferidas de moradores e turistas. Para equilibrar, cerveja gelada. No sertão, brilham preparações mais robustas, como o caldo de mocotó e a sopa de carne-seca (ou carne de sol) com feijão ou legumes. 🌞

NORTE

Mesmo vivendo em uma região quente, os moradores do norte do país são grandes consumidores de caldos e sopas. O **tacacá**, por exemplo, é um dos pratos mais emblemáticos da região Amazônica. Servido tradicionalmente em cuias, o caldo leva ingredientes únicos, como tucupi (líquido extraído da mandioca), jambu (planta nativa), chicória do Pará e camarões secos.

Além do tacacá, caldos e sopas feitos à base de peixes de água doce também fazem sucesso na região Norte. Pirarucu, tambaqui e pirarara são algumas espécies utilizadas para o preparo dessas receitas. O peixe também é o ingrediente principal da damorida, caldo quente de origem indígena muito consumido em Roraima.





Dê um
nut
no seu dia.

O Creme de Avelã da Barion é feito com ingredientes selecionados. Praticidade para todos os momentos do seu dia.



Lanches

torradas, waffles,
tapiocas ou açaí.



Receitas

coberturas e recheios
de sobremesas.



Forneável

lanches prontos para
qualquer ocasião.

**NUT
CREAM**[®]

Perfeito para
acompanhar o
café da manhã!



Alta qualidade e sabor único.
Sem limites para sua criatividade.

Barion

UMA ESCOLHA INTELIGENTE



LEIA ATENTAMENTE O RÓTULO ANTES DE USAR O PRODUTO.

NOVA FÓRMULA **XMAX**

LAVA ROUPAS CONCENTRADO

TIXAN YPÊ

PRIMAVERA

+ SUSTENTÁVEL 1,6 kg **RENDE ATÉ 28 LAVAGENS³**

ROUPAS LIMPAS & LIVRES DE MANCHAS³

DISPENSA PRÉ-ESFREGA⁴

SEM RESÍDUOS NAS ROUPAS E MÁQUINA⁵



LAVA MAIS, RENDE MAIS²

28

LAVAGENS²

1- Embalagem de 1,6 kg rende até 28 lavagens em máquina de abertura superior de 11 kg, seguindo a recomendação de uso do produto.
2- Lava mais, rende mais - comparado à fórmula anterior. Para mais informações, consulte o site www.ype.ind.br ou a embalagem do produto.

NOVA LINHA

Hidratação
Flor de Ypê



Pele
macia

48h
de hidratação

Rápida
absorção



O poder da hidratação com uma
experiência única em perfumação.

EXPERIMENTE

COMO FUNCIONA

por Vania Nocchi



É possível começar uma pequena fábrica na cozinha de casa, mas é indispensável estar em conformidade com as exigências legais para operar o negócio com segurança

ANTEPASTOS ARTESANAIS



O antepasto é uma receita original da Itália, para ser consumido antes do prato principal – daí o nome que, em italiano, significa “antes do prato”. Por aqui, o sabor incomparável dos antepastos conquistou um público diversificado, e uma das principais vantagens é que eles não dependem da sazonalidade, sendo possível comercializá-los em todas as épocas do ano. “Os antepastos têm saída o ano inteiro, mas o mercado fica mais aquecido quando o tempo esfria”, afirma Erica Lobão Coscarella, sócia da Bendita Compota, do Rio de Janeiro.

É importante lembrar que, assim como qualquer empresa do setor de alimentos, a higiene e o cuidado no preparo são indispensáveis para oferecer produtos de qualidade. Se possível, o empreendedor deve oferecer um diferencial. “Nossos antepastos são conservados apenas no azeite extravirgem, sem adição de conservantes químicos”, conta Erica. A Bendita comercializa, em média, 300 potes de antepasto por mês.

“Os antepastos têm saída o ano inteiro, mas o mercado fica mais aquecido quando o tempo esfria”

Erica Lobão Coscarella, sócia da Bendita Compota

COMO MONTAR uma fábrica de antepastos

A produção dos antepastos artesanais envolve algumas etapas e cuidados importantes. O processo geral funciona da seguinte maneira:

- **CARDÁPIO:** Defina quais antepastos serão comercializados, teste receitas, textura e conservação. Uma dica é fazer uma pesquisa da concorrência e, preferencialmente, oferecer algumas opções diferentes para atrair consumidores.
- **INGREDIENTES:** Compre itens frescos e de boa procedência, passo indispensável para conquistar a clientela. Isso serve para vegetais, óleos e azeites, temperos e condimentos. Conte com bons fornecedores para manter a qualidade.
- **PREPARO:** A higiene e o preparo adequado são essenciais para o sucesso do negócio. Por isso, verifique a necessidade de conseguir autorização da Vigilância Sanitária, por exemplo, junto à prefeitura de sua cidade.
- **EMBALAGEM:** Capriche na embalagem do produto. É uma medida atraente, porém, mais que garantir embalagens bonitas, é preciso utilizar vidros esterilizados e rotular com data de validade, descrição de ingredientes e conservação.
- **ARMAZENAMENTO:** Cada antepasto, por causa da receita, pode ter uma necessidade específica de armazenamento. Estude, entenda e garanta a segurança alimentar de seus clientes oferecendo produtos próprios para consumo.
- **DISTRIBUIÇÃO:** As vendas podem ser feitas diretamente ao consumidor final, mas o antepasto também pode ser distribuído para lojas de produtos naturais, empórios, feiras e mercados, por exemplo, para aumentar o alcance.



EXIGÊNCIAS LEGAIS

A produção de antepastos artesanais tem uma vantagem: pode começar na cozinha de casa, já que não se trata de uma operação complexa. No entanto, o ideal é garantir que a estrutura do negócio seja adequada às exigências legais, que podem mudar conforme a cidade.

Por isso, procure a prefeitura do seu município para obter informações sobre a necessidade de adquirir:

- **CNPJ, alvará de funcionamento, autorização da Vigilância Sanitária, registro do produto na Anvisa, selo ARTE, certificado de identidade e qualidade para produtos artesanais.** 🍌



saiba mais



@benditacompota





Churrasco, doce de leite e **VINHO**

Embora tenha um território pequeno, o Uruguai é um país rico em sabores que garantem experiências inesquecíveis em cidades charmosas do interior e do litoral

O segundo menor país da América do Sul é repleto de atrações. Com praias belíssimas, vinícolas que produzem bebidas de qualidade, restaurantes típicos e imponentes prédios históricos, o Uruguai atrai turistas de todas as partes do mundo.

A viagem começa pela charmosa capital, Montevidéu. Por ali, cafés, restaurantes e parrillas (tradicional restaurantes uruguaios) servem empanadas, churrasco, sobremesas com doce de leite e, claro, vinhos nacionais, que são motivo de orgulho para os locais. Mas há outras cidades para conhecer – e, por ser um país de dimensões pequenas, tudo pode ser feito em poucos dias.

Empanada

Um clássico da culinária uruguaia; consumida como lanche ou como acompanhamento, tem massa crocante e recheios variados: pode ser de carne; presunto e queijo; queijo e cebola; espinafre; e até de doce de leite.



O que COMER?

Doce de leite

O mais famoso da América do Sul, o doce de leite uruguaio tem textura cremosa e sabor intenso de leite caramelizado. É um ingrediente indispensável em sobremesas, como os tradicionais alfajores e tortas.

Chivito

Um dos pratos mais emblemáticos. É um sanduíche que leva pão, carne, presunto, queijo, bacon, ovo, alface, tomate e maionese. Pode ser servido, também, sem pão (Chivito al Plato) e acompanhado de batatas.



Vinho Tannat

O clima local é perfeito para a produção da uva Tannat, que é originária da França. A partir dela, o Uruguai produz vinhos encorpados e, por ser o maior produtor mundial, é possível encontrar ótimos rótulos a preços justos.

Inspiração

PRATOS TÍPICOS COM INGREDIENTES BRASILEIROS

A cozinha uruguaia compartilha muitas semelhanças com a gastronomia brasileira, por isso, é possível adaptar diversos pratos típicos utilizando ingredientes encontrados por aqui – muitos deles estão disponíveis nas lojas Assai Atacadista de todo o país.

EMPANADA – Farinha de trigo, manteiga, ovo, leite e sal são os ingredientes básicos da massa da empanada tradicional do Uruguai. É originalmente recheada com carne de cordeiro, mas também pode ser de presunto e queijo, carne moída ou frango.

CHIVITO – O famoso sanduíche uruguaio é fácil de replicar com ingredientes nacionais. A montagem pode ser feita com o pão disponível regionalmente (sugestão: francês ou ciabatta), e o segredo é usar uma carne suculenta e macia.

ASADO – A versão uruguaia do churrasco leva carnes frequentemente usadas no Brasil, como costela, fraldinha e contrafilé. A diferença está no preparo: no Uruguai, o asado é feito com brasa de lenha, e não de carvão, e o cozimento é lento.

MILANESA – Parecida com o bife à milanesa, pode ser feita com carne bovina ou de frango e empanada com farinha de rosca. Acompanhada de batatas, ganha um toque uruguaio e, dentro do pão, se transforma no tradicional “milanesa al pan”.

ALFAJOR – É um clássico doce uruguaio que pode ser preparado com três camadas de biscoitos Maria (redondos), recheado com bastante doce de leite e banhado com chocolate derretido (ao leite, meio amargo ou branco). 🍌



DJE OBRIGATÓRIO para empresas

O Domicílio Judicial Eletrônico é uma ferramenta criada para facilitar a comunicação entre o Poder Judiciário e pessoas jurídicas, incluindo MEIs, de todo o país



Domicílio Judicial Eletrônico

Desde janeiro de 2025, todas as comunicações de atos judiciais estão sendo feitas pelo Domicílio Judicial Eletrônico (DJE), que é uma ferramenta do Conselho Nacional de Justiça (CNJ). O DJE é uma inovação que não tem custos para os usuários, e seu objetivo é facilitar a comunicação entre o Poder Judiciário e os cidadãos e os empreendedores brasileiros.

Ana Carolina Dutra de Aguiar, advogada e administradora de empresas, sócia-proprietária do escritório Aguiar & Stein Advocacia, explica que “o Domicílio Judicial Eletrônico é uma plataforma criada para que as pessoas jurídicas acessem as informações processuais de todos os tribunais brasileiros em um único lugar, de forma rápida e eficiente, sem precisar entrar individualmente em cada um dos sistemas”.

O cadastro é obrigatório para todas as empresas, incluindo quem é MEI, e essa passou a ser a forma oficial de notificação usada pelo sistema de Justiça – exceto as comunicações do Supremo Tribunal Federal (STF).

CADASTRO COMPULSÓRIO

O prazo para cadastro no DJE terminou em 30 de setembro de 2024. Mas, a partir de dados da Receita Federal, empresas que não se cadastraram voluntariamente foram cadastradas compulsoriamente pelo CNJ. Estas últimas precisam atualizar os dados, a fim de não perderem nenhuma comunicação judicial.

Para isso, é preciso:



1 Acessar o site domicílio-eletronico.pdpj.jus.br



2 Fazer login pela opção gov.br ou com o certificado digital (e-CNPJ)



3 Atualizar os dados



4 Verificar se há alguma comunicação judicial para a empresa



Ana Carolina Dutra de Aguiar,
advogada e administradora de empresas

“O Domicílio Judicial Eletrônico é uma plataforma criada para que as pessoas jurídicas acessem as informações processuais de todos os tribunais brasileiros em único lugar”

Ana Carolina Dutra de Aguiar,
advogada e administradora de empresas

IMPORTANTE:



Empreendedores devem acessar regularmente o sistema para evitar perda de prazos importantes. Isso porque as comunicações já estão sendo feitas pelo DJE, mesmo nos casos em que o cadastro foi compulsório.

Segundo a profissional, se os dados estiverem desatualizados, a empresa fica sujeita a sanções: “Pode vir a perder prazos processuais, além de incorrer em multa de 5% sobre o valor da causa, caso não justifique o porquê de não ter confirmado a citação por meio eletrônico”. Ana Carolina afirma que não justificar é considerado um ato atentatório à dignidade da Justiça.

O QUE É O DJE?

O Domicílio Judicial Eletrônico (DJE) é um instrumento do Programa Justiça 4.0, fruto da parceria entre o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD). O programa conta com o apoio do Conselho de Justiça Federal (CJF), do Superior Tribunal de Justiça (STJ), do Tribunal Superior do Trabalho (TST), do Conselho Superior da Justiça do Trabalho (CSJT) e do Tribunal Superior Eleitoral (TSE).

De acordo com a advogada, a ideia é tornar a justiça brasileira mais eficiente, inovadora, inteligente, colaborativa, integrada e transparente, o que está alinhado aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), em especial a ODS de número 16, que tem por escopo: “Promover sociedades pacíficas e inclusivas para o desenvolvimento sustentável, garantindo, inclusive, a justiça a todos”.

“Logo, ao fazer o cadastro no domicílio judicial eletrônico, o empresário, mesmo que indiretamente, contribui de maneira positiva à sociedade, tornando o mundo mais sustentável, agregando valor a sua cadeia, oportunizando novos negócios”, finaliza. 🌞

Aprendizado e CRESCIMENTO

Ângela e Luís,
vencedores do Prêmio
Academia Assaí 2024,
contam suas histórias
de empreendedorismo e
revelam como seus
negócios mudaram
com a premiação

Empreendendo COM DOÇURA

Em 2021, no auge da pandemia, com uma filha de três anos e um recém-nascido, eu queria muito ter uma fonte de renda que me permitisse acompanhar o crescimento deles. Após ver um curso de suspiros na internet, tomei a decisão de sair do meu emprego CLT e investir na confeitaria, criando a **Dona Suspiros**.

Empreender do zero foi desafiador. Não sabia nem fazer brigadeiro! Aprendi uma profissão nova, desenvolvi novas habilidades e decidi fazer diferente. O que me motivou a inovar foi a resposta positiva dos clientes.

Os confeitos artísticos e personalizados, especialmente voltados para festas infantis, começaram a fazer muito sucesso. Então, eu me especializei em suspiros temáticos e criei torres de suspiros recheados de diversos sabores. Essa inovação me transformou em uma referência entre as mães, meu público principal.



Ângela Patrícia da Silva,
proprietária da Dona Suspiros



A GRANDE VIRADA

O Assaí é o estoque dos confeiteiros - sempre faço compras lá pela variedade de produtos e pelos preços competitivos. Quando uma amiga compartilhou comigo o link da inscrição do Prêmio Academia Assaí, eu vi a oportunidade de transformar o meu negócio. Vencer o prêmio na categoria Vendas por Encomenda foi um divisor de águas e a prova de que estou no caminho certo.

Consegui investir em melhorias e equipamentos, aprendi a me comunicar melhor, fazer gestão financeira e dobrei o meu faturamento em cinco meses. Hoje, ao olhar para trás, sinto muito orgulho de ter formalizado meu negócio e de gerar minha própria renda.



saiba mais

@donasuspiross

"Hoje, ao olhar para trás, sinto muito orgulho de ter formalizado meu negócio e de gerar minha própria renda"

*Ângela Patrícia da Silva,
proprietária da Dona Suspiros*

CONHEÇA

DONA SUSPIROS – CABO DE SANTO AGOSTINHO (PE)

Campeã Nacional **Prêmio Academia Assaí 2024**

Categoria "Vendas por Encomenda"

INÍCIO DO NEGÓCIO: 2021

Originalidade E REFRESCÂNCIA

Durante a pandemia, eu fiquei desempregado, então, tive a ideia de empreender. Ao pesquisar na internet, vi que o dindin gourmet poderia ser uma boa ideia devido ao clima quente de Fortaleza. Aprendi vendo vídeos e tutoriais na internet. Assim nasceu a **Eiita Dindin Gourmet**.

Passei a vender, os clientes foram gostando e comecei a ganhar um bom público. Tanto que uma cliente resolveu investir no negócio, o que me possibilitou fazer um curso de capacitação, investir em marketing e formar parcerias para expandir. Com o tempo, resolvi fazer diferente e inovar. Fiz estudos de mercado e lancei linhas de dindin zero açúcar, sem lactose e vegana.

A linha pet surgiu de uma necessidade dos clientes que levavam os seus cães à feira e perguntavam se não tinha dindin para os pets se refrescarem. Decidi pesquisar e vi que era possível fazer um picolé para cachorros e, em vez de usar palito de madeira, usar palito de petisco próprio para eles consumirem. Deu muito certo: a linha foi bem recebida e se tornou superlucrativa. >>





saiba mais

@eitadindin



Momento de TRANSFORMAÇÃO

O Assaí é onde eu sempre comprei meus produtos para produzir dindin. Em um certo dia, um atendente me contou sobre o Prêmio Academia Assaí. Parecia impossível, mas como eu acredito na minha capacidade, decidi tentar. E deu certo! Voltei com uma bagagem cheia, totalmente transformado. A experiência foi única, foram muitos ensinamentos, workshops e vivências gratificantes. Com o prêmio da Academia na categoria Inovação, além de investir para crescer ainda mais o negócio, fiquei ainda mais convicto de que eu estou no caminho certo. 🌟

“Com o prêmio na categoria Inovação, além de investir para crescer ainda mais o negócio, fiquei mais convicto de que eu estou no caminho certo”

*Luís Daniel,
proprietário do Eiita Dindin Gourmet*

CONHEÇA

EIITA DINDIN GOURMET – FORTALEZA (CE)
Campeão **Prêmio Academia Assaí 2024**
Categoria especial “Inovação”
INÍCIO DO NEGÓCIO: 2022



Fotos: Divulgação

RECHEADOS SÓ LACTA TEM!

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.



EXPERIMENTE

Seu dia pede Sadia



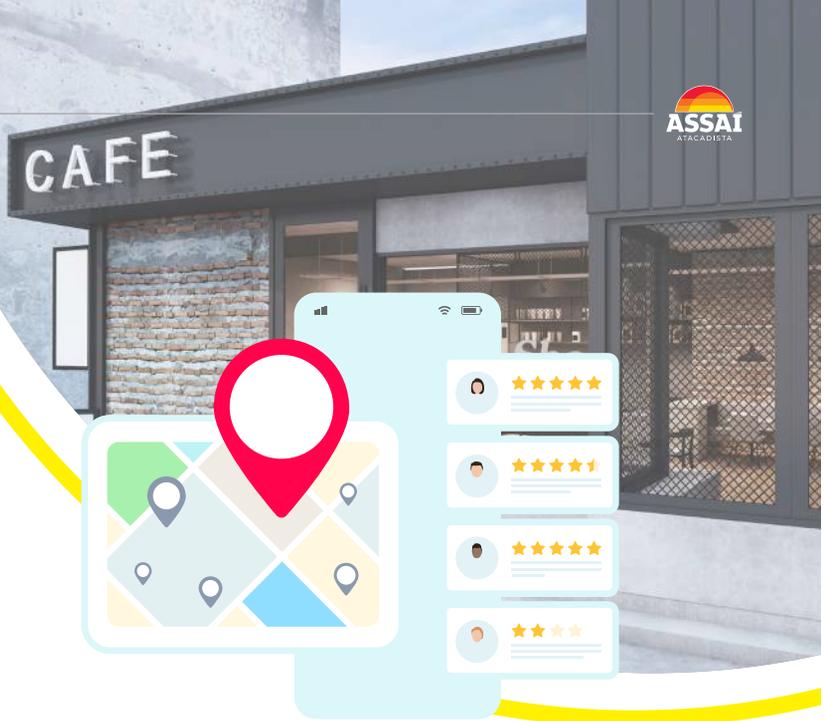
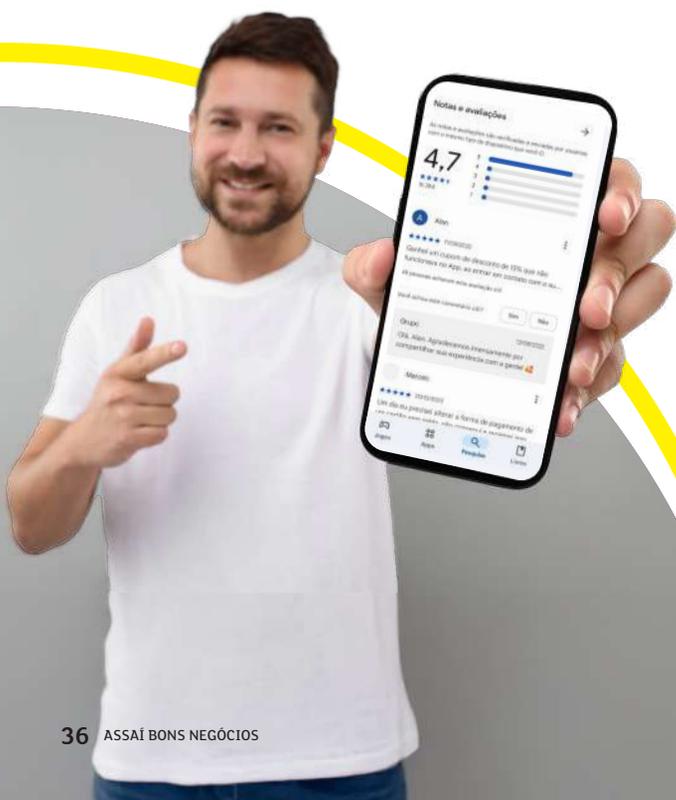


O poder das AVALIAÇÕES

As estrelas do Google são um forte indicativo da reputação da empresa e, por isso, merecem atenção (e resposta)

De alguns anos para cá, “dar um Google” para conhecer mais sobre uma determinada empresa se tornou uma prática comum entre os consumidores. Além disso, uma das coisas mais valiosas para garantir sucesso em um mercado tão competitivo é a reputação do negócio, que tem ligação direta com as avaliações feitas por usuários comuns na internet.

Por isso, as avaliações recebidas no Google merecem atenção especial por parte dos empreendedores. Elas funcionam como uma referência importante na hora que o cliente precisa tomar uma decisão entre fechar negócio ou procurar outro estabelecimento.



ENTENDENDO AS ESTRELAS DO GOOGLE

As estrelas que aparecem nos perfis empresariais do Google são um indicador visual instantâneo de reputação, uma representação simplificada daquilo que os consumidores pensam a respeito da empresa. A escala varia de uma a cinco estrelas, sendo:



1 ESTRELA – Significa que a empresa oferece uma experiência ou produtos insatisfatórios e, por isso, é totalmente desaconselhada pelos clientes.



2 ESTRELAS – Sinaliza uma experiência negativa, mas não totalmente desfavorável. Embora a decepção seja dominante, existe algum ponto positivo.



3 ESTRELAS – Experiência intermediária, que não chega a ser decepcionante, mas também não é considerada boa. Significa que pode ser melhor.



4 ESTRELAS – A experiência foi positiva, porém com pequenas ressalvas que podem ser solucionadas com facilidade pelo estabelecimento.



5 ESTRELAS – Nota máxima. Indica que o cliente gostou da experiência e/ou do produto e que, por isso, recomenda a empresa a outros consumidores.>>

Vassoura / Escoba

DENTRO E FORA

Resistente e durável 

Cerdas plumadas e estabilizadas 

Ideal para pisos externos e internos 

Cabo revestido de madeira 

alklin

 alklin.com.br

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

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



RESPONDENDO aos FEEDBACKS

Tão importante quanto verificar as avaliações de consumidores no Google é respondê-las. Esses *feedbacks* dão informações úteis e são uma oportunidade de agradecer, explicar algum problema e até mesmo se desculpar diante de algum erro cometido. Confira dicas para interagir com os clientes que deixaram uma avaliação:

- 1** Seja gentil, claro, breve e, sempre que possível, ofereça informações novas e relevantes.
- 2** Não é necessário responder a todos os comentários, mas as avaliações negativas merecem uma atenção especial.
- 3** Errou? Reconheça o erro. Se for o caso, peça para o cliente entrar em contato por telefone ou WhatsApp e demonstre que está disposto a solucionar o problema.
- 4** Mesmo que você esteja certo, em hipótese alguma utilize palavras de baixo calão, ofensas ou termos que negativem o cliente.
- 5** Responda com rapidez, afinal, deixar o cliente esperando um retorno pode piorar ainda mais a situação. Respondendo, você demonstra interesse em melhorar.

IMPORTANTE

As avaliações são cumulativas, ou seja, quanto mais clientes avaliarem o estabelecimento, mais robusta será a reputação – positiva ou negativa. Vale lembrar que o cliente valoriza o conjunto dos feedbacks e, por isso, é essencial tentar reverter a situação com aqueles consumidores que reclamam.

PEÇA PARA OS CLIENTES AVALIAREM

É possível criar e compartilhar um link para que os clientes deixem suas avaliações e isso é muito fácil de fazer. Acesse o perfil da sua empresa no Google e selecione **Receba mais avaliações** ou **Solicitar Avaliações**. A ação vai gerar um link, que pode ser copiado e compartilhado por e-mail, ou WhatsApp, no Instagram e até em comprovantes de compra. Envie para os clientes, em especial aqueles que ficaram satisfeitos, e peça para que avaliem a empresa. 🌟



L'ORÉAL
PARIS
ELSEVE
Óleo
Extraordinário



**1 SEMANA
DE NUTRIÇÃO***

[INFUSÃO DE ÓLEOS PRECIOSOS]

**BANHO DE NUTRIÇÃO
DE LONGA DURAÇÃO**

*TESTE INSTRUMENTAL, USO CONJUNTO DO SHAMPOO E
CONDICIONADOR VS SHAMPOO CLÁSSICO.



O brownie no palito é um produto que tem potencial porque é versátil, prático e de baixo custo

FÁCIL E ATRATIVO

Segundo algumas teorias, o brownie é um bolo que deu errado. Verdade ou não, o fato é que o doce conquistou paladares mundo afora com seu sabor único e, com o tempo, ganhou novos ingredientes e versões.

Uma delas, que tem feito sucesso por ser uma versão mais moderna e fácil de consumir, é o brownie no palito, que mantém características do doce tradicional, como sabor e textura, mas tem uma apresentação diferente e atrativa.

O formato é perfeito para eventos, festas de aniversário, casamentos e até celebrações sazonais, como a Páscoa e o Natal. Também pode ser uma ótima opção para presentear em datas comemorativas.

VERSÁTIL E PERSONALIZÁVEL

A versatilidade e a praticidade do consumo são diferenciais do brownie no palito, afinal, a iguaria dispensa o uso de prato e talheres. Além disso, a apresentação pode ter apelo visual e ser explorada das mais diferentes maneiras.

Coberto com chocolate branco, ao leite ou meio amargo, o brownie pode ser recheado com doce de leite, creme de avelã ou geleia. Ingredientes como nozes, amêndoas e castanhas dão um toque de sofisticação, e confeitos coloridos deixam o brownie divertido. Ou seja, é um produto que pode agradar a adultos e crianças.

Outra vantagem é que o brownie no palito é fácil de fazer e pode ser vendido por diferentes negócios, do ambulante à confeitaria, sendo uma boa oportunidade de lucro. Para quem trabalha em ruas, em praças ou eventos, a facilidade de transporte é mais uma conveniência importante.

Explorando SABORES

Que tal sair do clássico e incrementar o brownie no palito com alguns ingredientes? Veja algumas ideias e crie suas próprias receitas:

- Recheie com doce de leite para uma variação que já é um sucesso
- Adicione nozes e castanhas picadas à massa para um doce sofisticado
- Substitua o cacau por creme de avelã para obter uma textura mais cremosa
- Acrescente leite condensado à massa para uma opção mais doce
- Faça uma versão diferente com chocolate branco
- Avelã e cream cheese transformam o brownie em uma experiência saborosa
- Suco de laranja com chocolate forma uma combinação incrível.



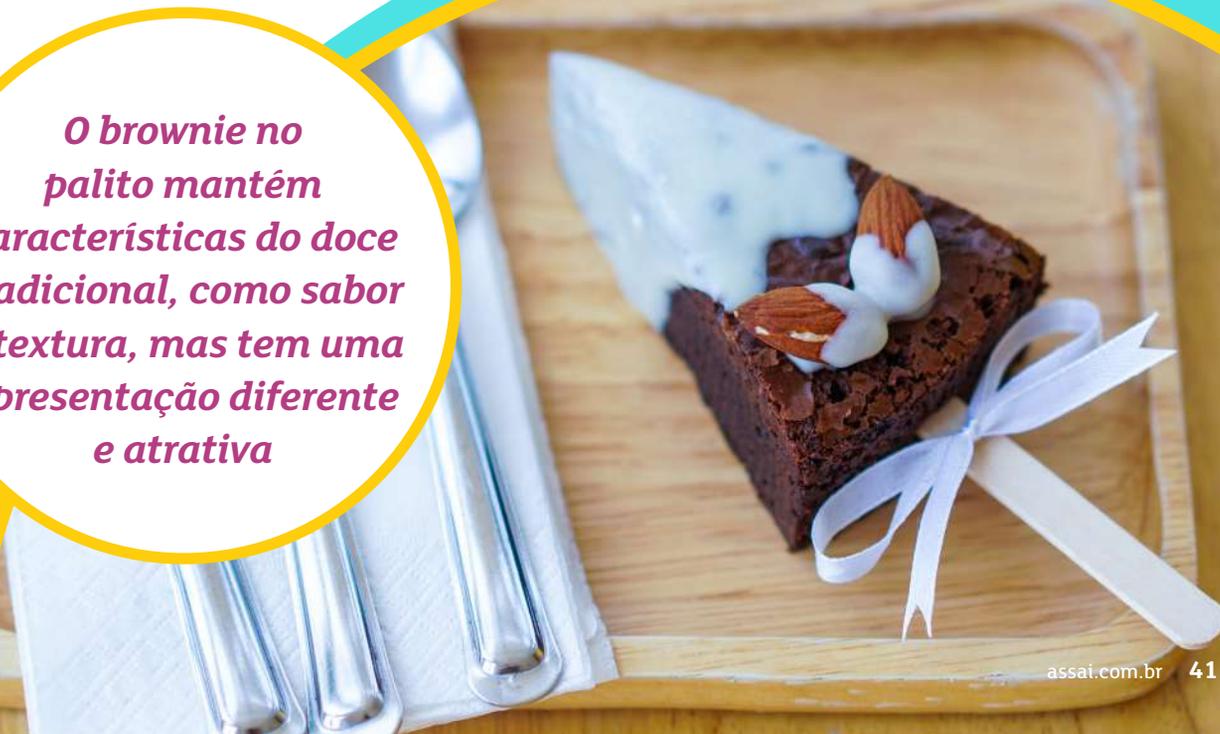
BAIXO CUSTO E POTENCIAL DE VENDA

A receita básica de brownie leva ingredientes como manteiga, ovos, achocolatado, açúcar e farinha de trigo. Basicamente, basta fazer o brownie e espetar o palito para ter uma opção de baixo custo e com potencial de venda.

O baixo custo do produto, aliado ao potencial de personalização, é o que faz desse doce uma excelente opção para quem trabalha ou quer trabalhar com confeitaria. Ao adicionar itens sofisticados e decorativos, é possível oferecer mais opções aos clientes sem deixar de lucrar.

O brownie no palito pode ter uma boa margem de lucro, mas é essencial calcular o custo por unidade e precificar de maneira adequada, garantindo que o doce seja acessível e lucrativo ao mesmo tempo. 🍌

O brownie no palito mantém características do doce tradicional, como sabor e textura, mas tem uma apresentação diferente e atrativa





Caprichoso ou Garantido



Pelo terceiro ano consecutivo, o Assaí Atacadista é patrocinador do Festival Folclórico de Parintins, no Amazonas, uma das maiores manifestações culturais da região Norte do país



Entre os dias **27 e 29 de junho**, a cidade de Parintins (AM) sedia o **Festival Folclórico de Parintins 2025**, uma das maiores manifestações culturais da região Norte do Brasil. Patrimônio Cultural Imaterial do país, o evento é realizado anualmente e celebra a tradição do boi-bumbá.

Pelo terceiro ano consecutivo, o Assaí Atacadista patrocina o Festival, como forma de apoiar, incentivar e valorizar a história cultural do Norte, assim como faz em todas as regiões em que atua. A empresa está comprometida em proporcionar sempre as melhores experiências e não poderia ficar de fora de um evento que, acima de tudo, homenageia o estado do Amazonas. >>

Batatas Carinhas
**Alegria na
forma mais
deliciosa**



Crocante
por fora,
macia
por dentro



Vai bem na
Air Fryer

Sequinha
e saborosa

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

bembrasil.ind.br

📷 [batatasbembrasil](https://www.instagram.com/batatasbembrasil)

BemBrasil
Alimentando bons momentos



**Batatas
Carinhas**

NOVA
EMBALAGEM

PRÉ-FRITA CONGELADA

O FESTIVAL

O **Festival Folclórico de Parintins** é uma festa popular criada em 1966 na cidade de Parintins, no Amazonas, a cerca de 370 km de Manaus. Atualmente, é realizado no “Bumbódromo”, arena construída nos anos 1980 especialmente para acomodar o crescimento do evento. Só em 2024, atraiu mais de 120 mil pessoas, movimento que aquece a economia local e envolve toda a comunidade.

A tradição, enraizada na cultura local, conta com apresentações de música e dança, que trazem representações de lendas, mitos e costumes da região amazônica. **A atração principal do Festival é a disputa entre duas agremiações folclóricas: o Boi Caprichoso (azul) e o Boi Garantido (vermelho).**

A disputa é acirrada e, ao longo dos três dias, as “galeras” (como são chamados os torcedores de cada agremiação) exibem com orgulho a cor de seu boi. Apesar da rivalidade, o Festival Folclórico de Parintins é uma demonstração de amor pela cultura amazônica, que emociona e encanta turistas brasileiros e estrangeiros. 🌟



Pelo terceiro ano consecutivo, o Assai Atacadista patrocina o Festival, como forma de apoiar, incentivar e valorizar a história cultural do Norte, assim como faz em todas as regiões em que atua.



PROMOÇÃO

Gomes
da Costa



**PRA
DESCOMPLICAR
A VIDA**

**MILHARES
DE PRÊMIOS**

DE ATÉ **R\$ 700,00.***
PRÊMIOS TODO DIA.

E AINDA:
**1 CARRO
ZERO KM *****

E AO FINAL:
1 CASA **



**PRA DESCOMPLICAR
A VIDA DE VEZI!**



DOBRE SUAS CHANCES

**COMPRE
PATÊ DE ATUM**

É fácil participar:

1 Compre 2 produtos
Gomes da Costa

2 Cadastre os cupons
fiscais no site

promogomesdacosta.com.br

Compras válidas de 05/02/2025 a 06/05/2025. Período de cadastro: das 09h00 do dia 05/02/2025 até às 23h59 do dia 13/05/2025 (horário de Brasília) e para o sorteio do Cartão pré-pago virtual, sem função de saque, com sugestão de utilização para aquisição de 01 (um) Automóvel 0 Km, a participação será válida até o dia 14/04/2025. A promoção não é válida para as lojas da Rede Atacadão. Os prêmios instantâneos serão entregues por meio de Cartão pré-pago virtual, sem função de saque; ** A Casa será entregue por meio de Certificado em barras de ouro, com sugestão de utilização para aquisição de 01 (uma) Casa, no valor de R\$160.000,00; *** O Automóvel será entregue por meio de Cartão pré-pago virtual, sem função de saque, com sugestão de utilização para aquisição de 01 (um) Automóvel 0 Km, no valor de R\$450.000,00. Consulte os Certificados de autorização SPAN/MF, premiações, condições de participação e os regulamentos no site www.promogomesdacosta.com.br. Guarde todos os comprovantes fiscais originais cadastrados. Imagens meramente ilustrativas.



Aplicar restrições de vestimenta em estabelecimentos como bares e restaurantes é uma prática legal? Como evitar problemas com clientes insatisfeitos?

PROIBIDO entrar de chinelo

Motivos de polêmica, as plaquinhas instaladas na entrada de estabelecimentos determinando regras de vestimenta podem deixar alguns clientes insatisfeitos. “Proibida a entrada com trajes de banho, chinelos ou bermudas”, por exemplo, é um tipo de aviso que, de tempos em tempos, causa confusão.

Mas, em bares e restaurantes brasileiros, essa prática é bastante comum. São vários exemplos de restrição, como entrar usando camisetas de futebol, regatas, bonés ou de pés descalços. Mas será que o estabelecimento com atendimento ao público pode se recusar a atender um cliente por causa da vestimenta? >>

“Proibida a entrada com trajes de banho, chinelos ou bermudas” é um tipo de aviso que, de tempos em tempos, causa confusão. Mas será que o estabelecimento pode fazer isso?



CHEGOU
NESCAFE

GELADO

PRONTO PRA BEBER

**PERFEITO
PRA
MOMENTOS
IMPERFEITOS**

NÃO CONTÉM GLÚTEN.

“A Constituição Federal garante a igualdade e o CDC proíbe práticas abusivas, como recusar atendimento sem justa causa”

Adriana Faria, advogada



REGRAS CLARAS

De acordo com o Código de Defesa do Consumidor (CDC), “a informação adequada e clara sobre os diferentes produtos e serviços, com especificação correta de quantidade, características, composição, qualidade, tributos incidentes e preço, bem como sobre os riscos que apresentem” é um direito básico do consumidor. Em outras palavras, é preciso deixar claras as regras do estabelecimento – logo na entrada, nos sites, nas mídias sociais e em quaisquer outros tipos de divulgação.

Além disso, segundo a advogada Adriana Faria, especialista em Direito do Consumidor, do escritório Rodrigues Faria Advogados, é importante lembrar que: “A Constituição Federal garante a igualdade e o CDC proíbe práticas abusivas, como recusar atendimento sem justa causa”. Portanto, é preciso que o empreendedor esteja atento às leis para evitar problemas.

Mas, por outro lado, ainda segundo a profissional, o estabelecimento comercial pode estabelecer regras, desde que elas não sejam discriminatórias: “O código de vestimenta (*dress code*) deve ser justificado por necessidades específicas do ambiente de trabalho, como segurança, higiene, imagem profissional ou identidade da empresa. E essa justificativa deve ser razoável e baseada em critérios objetivos”.

DRESS CODE:

O que pode e o que não pode?

Com a ajuda da advogada, elaboramos um guia rápido sobre o código de vestimenta em bares, restaurantes e outros estabelecimentos, baseados em aspectos legais e práticos. Confira.

COMUNICAÇÃO CLARA E ANTECIPADA

O *dress code* deve ser informado de forma ostensiva em todos os materiais promocionais do estabelecimento:

- Conforme o artigo 31, do Código do Consumidor, as regras precisam estar visíveis.
- A comunicação pode ser feita por meio de avisos em pontos estratégicos, canais *on-line* e orientação da equipe.

ABORDAGEM ADEQUADA

A equipe deve ser treinada para informar as regras de maneira educada e acolhedora:

- É fundamental usar o bom senso para evitar situações constrangedoras.
- A abordagem não deve ser impositiva, mas sim orientativa.

ASPECTOS JURÍDICOS

O código de vestimenta deve ser periodicamente revisado para que continue adequado:

- Todas as alterações precisam ser comunicadas com transparência.
- Em caso de dúvidas, a dica é buscar assessoria jurídica especializada para elaboração das regras.

Lembre-se: o mais importante é garantir que o cliente tenha conhecimento prévio das regras de vestimenta, evitando surpresas desagradáveis no momento da visita ao estabelecimento, e não promover discriminação e/ou constrangimento. 🌟

Dover Roll

O melhor e mais sustentável
saco para lixo do Brasil!

Praticidade
no seu
dia-a-dia!



Conheça as nossas redes:
@doverroll @
@oficialdoverroll
@doverroll_oficial
dover-roll.com.br

Saiba Mais!





Oceano

A NOVA LINHA DE SACOS PARA LIXO EMBALIXO OCEANO É FEITA DE PLÁSTICOS RETIRADOS DO MAR.

Embalix oceano foi criado em prol sustentabilidade, para auxiliar na diminuição de resíduos plásticos encontrados no mar, possuindo um destino de retrabalho e reeducação para minimizar a volta destes materiais ao oceano.



Esse novo produto conta com uma parceria muito bacana com o Instituto Argonauta de Conservação Costeira e Marinha, atualmente a Embalix ajuda diversos projetos e regastes animais no instituto, além da linha Embalix Oceano ser utilizada para realizarem os mutirões de limpeza nas praias de todo Brasil.

Instituto Argonauta

DISPONÍVEL NAS LITRAGENS
PIA E BANHEIRO - 30 - 50 - 100 LITROS







PRÊMIO
Academia
Assaí2025

*Neste ano,
2.100 negócios do setor
de alimentação poderão
ser contemplados! A premiação
inclui prêmios em dinheiro, cursos
de capacitação, vale-compras,
celulares, imersão em
São Paulo e assessoria
individualizada*

PRÊMIO ACADEMIA ASSAÍ 2025

Segundo levantamento do Sebrae, com base no Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ) da Receita Federal do Brasil (RFB), mais de 874 mil microempresas foram abertas em 2024, crescimento de 21% em relação a 2023. Nós estamos entre os países mais empreendedores do mundo e, sem dúvidas, os pequenos negócios são essenciais para a economia nacional.

Por meio do Instituto Assaí, a Academia Assaí valoriza e incentiva pequenos negócios do setor de alimentos com o Prêmio Academia Assaí, que em 2025 chega à sua 8ª edição. O principal objetivo da premiação é ajudar empreendedores, contribuindo para o seu crescimento e reconhecimento.

8ª EDIÇÃO

Neste ano, serão contemplados 2.100 negócios (formais ou informais), totalizando mais de R\$ 1,3 milhão em prêmios. Nas sete edições anteriores, mais de 90 mil empreendedores se inscreveram e mais de 7.300 foram premiados, com cursos de capacitação, celulares, imersão presencial, assessoria individualizada e prêmios em dinheiro. Esta é uma oportunidade de aprender e alavancar a empresa com o selo da Academia Assaí. >>

PATO

GEL ADESIVO

TRANSFORME
SEU BANHEIRO
COM O PODER
DO GEL



COMO FUNCIONA?



A premiação é dividida em três categorias:

- Ponto de Venda Fixo
- Venda por Encomenda
- Vendedor Ambulante

PRIMEIRA ETAPA: de todos os inscritos, 2.100 selecionados ganham R\$ 300,00 (Pic Pay)

SEGUNDA ETAPA: dos 2.100, saem 210 premiados, que ganham R\$ 2 mil (Pic Pay) + R\$ 500 (vale-compras em lojas Assaí)

TERCEIRA ETAPA: dos 210 contemplados na etapa anterior, saem 30, que ganham R\$ 3 mil (Pic Pay) + celular + assessoria individualizada

ETAPA FINAL: são contemplados 3 vencedores nacionais, que ganham R\$ 15 mil, e 3 vencedores das categorias especiais (Sustentabilidade, Inovação e Tecnologia), com prêmios de R\$ 5 mil para cada um deles

Eles primeiro vêm a São Paulo, para a semana de imersão, e no último dia na capital paulista temos o evento de premiação, no qual são selecionados os três vencedores nacionais de cada categoria e os três vencedores das categorias especiais (Inovação, Sustentabilidade e Tecnologia). As inscrições terminam no dia 25 de maio. 🌟

Neste ano, serão contemplados 2.100 negócios (formais ou informais), totalizando mais de R\$ 1,3 milhão em prêmios.



PRÊMIO
Academia
Assaí2025

INSCRIÇÕES
08 de abril a 25 de maio

INSCREVA-SE!

PREMIOACADEMIAASSAI.COM.BR

CARTÃO PASSAÍ: VANTAGENS NA HORA DE COMPRAR E NA HORA DE PAGAR!



Parcele suas compras
em até 3x¹ sem juros



Pague preço de atacado
a partir da 1^a unidade²



Compre pneus em até
10x³ sem juros

Peça já o seu!

Aponte a câmera do
celular e saiba mais!



ASSAÍ. PARA TODOS, DE SOL A SOL.





Mulheres que **EMPREENDEM**

Para milhares de mulheres, o empreendedorismo é uma necessidade e ainda pode render frutos que se tornam motivo de orgulho

De acordo com o estudo “Empreendedorismo Feminino”, do Sebrae, a maior parte das empreendedoras brasileiras (67%) têm filhos, sendo que 68% delas dizem que a maternidade influenciou diretamente na decisão de empreender – enquanto entre os homens o índice é de 56%.

Nesse contexto, é válido pontuar que a pandemia de Covid-19 representou um impacto significativo no empreendedorismo, já que aumentou a necessidade de muitas mulheres e mães de buscar uma fonte de renda que possibilitasse mais equilíbrio entre o trabalho e o cuidado com os filhos, na época sem aulas devido às restrições impostas pela pandemia.



“A pizza favorita da Giulia é muçarela com alho-poró. E foi ela mesma quem pediu para incluir esse sabor no cardápio”

**Cristiane Jorgete dos Santos,
proprietária da A Botânica Pizza**

DETERMINAÇÃO

O que chama atenção nas histórias dessas mães é como elas têm transformado adversidades em oportunidades de crescimento. É o caso da Cris, que em 2020 se viu diante de um problema: a pizzaria onde trabalhava iria fechar. Com o emprego ameaçado e uma filha (então com 13 anos) para criar, o medo deu lugar à determinação e ela fez uma proposta ao antigo chefe – gostaria de assumir o negócio.

Empreender sendo mãe solo não foi fácil. “A maternidade me fez ficar preocupada porque eu não teria emprego, já que ninguém estava contratando na pandemia. Então, tive que tomar a atitude de tocar a pizzaria para honrar o sustento meu e da minha filha e dos funcionários da época. Foi difícil, mas quando olhei o cenário precisei tomar uma decisão rápida”, conta Cristiane Jorgete dos Santos, de 47 anos, proprietária da A Botânica Pizza.

Para dar conta da demanda, a empreendedora teve que pedir ajuda à filha adolescente: “Primeiro, precisei entender que não conseguiria fazer tudo sozinha, e verbalizar para a Giulia que precisava de ajuda tanto em casa quanto na pizzaria. Tentar alinhar a rotina de casa e deixar tudo em ordem é um desafio até hoje, mas depois de algumas mudanças, eu estou bem menos estressada que antes”.

CONSTRUINDO NEGÓCIOS E FUTUROS

A pizzaria resistiu aos tempos difíceis, se tornou um espaço de crescimento para duas gerações e, o que começou como uma estratégia de sobrevivência, agora é um caso de sucesso e uma empresa familiar. Cris conta orgulhosa que, aos 18 anos, Giulia está cursando Ciências Biológicas na Universidade Federal do Paraná (UFPR). “Trabalhando e cheia de sonhos. Sinto que estou no caminho certo”, diz.

A filha, que na época mal conseguia atender a um telefonema, também trabalha no atendimento da pizzaria aos finais de semana para ajudar a mãe, provando que o empreendedorismo materno gera frutos que vão além das finanças. Além de atender, a jovem opina sobre alguns pontos da empresa: “A pizza favorita da Giulia é muçarela com alho-poró. E foi ela mesma quem pediu para incluir esse sabor no cardápio. Vejo o resultado olhando para meus clientes, para minha equipe e para minha família. A Giulia é uma jovem alegre e radiante”, finaliza. 🍕



saiba mais

@abotanicapizza



Administração PARA CRESCER

Investir em gestão e melhorias foi um divisor de águas na história do Restaurante Tia Lourdes, que hoje consegue atender a mais de 3.500 pessoas presencialmente e 16 mil pedidos por mês



GESTÃO E VALORIZAÇÃO

Quando Cintia decidiu assumir a empresa logo após a morte do pai, em 2018, aplicou todo seu conhecimento em gestão, além de treinar, capacitar e valorizar a equipe. Ela explica: “Modernizamos, investimos dinheiro, reformamos e colocamos a tecnologia e o mundo digital a nosso favor. Mantemos um time bem alinhado e fazemos uma gestão às claras, os funcionários sabem de tudo e acompanham com a gente nosso crescimento”.

Quanto à valorização dos colaboradores, a casa apoia seus sonhos e estudos e, a cada aniversário do restaurante, um deles ganha uma viagem: “Eles já foram andar de avião com a Tia Lourdes para o Rio e para a Bahia”. A administradora completa: “Fazemos festas, folgamos no final de ano, presentearmos, premiamos e levamos para almoçar fora nos maiores restaurantes de São Paulo. Temos uma equipe motivada, unida e contente”.

Desde a década de 1970, a especialidade da Tia Lourdes, atualmente com 78 anos de idade, é a feijoada caseira acompanhada de torresmo. Hoje, o restaurante funciona em Taboão da Serra, na região metropolitana de São Paulo, após ter começado no bairro Belenzinho, na capital paulista, como um bar. “O negócio passou por três grandes mudanças. A primeira delas foi a mudança para Taboão; a segunda, a morte do meu pai. A terceira foi quando eu transformei o bar em um negócio familiar”, revela Cintia Menegazzo, filha da Tia Lourdes e atual administradora do restaurante.

O restaurante fica em Taboão da Serra, na região metropolitana de São Paulo, mas começou a funcionar no bairro Belenzinho, na capital paulista, como um bar.

LEGADO

Na cozinha atualmente trabalham três pessoas, além de Lourdes – duas estudam gastronomia. Segundo Cintia, isso é importante para agregar melhorias, embora a palavra final seja sempre da empresária, que pessoalmente comanda as panelas da casa. Agora, o estabelecimento tem ficha técnica de cada prato e receitas escritas, tudo organizado. Atende, em média, a 3.500 pessoas presencialmente e 16 mil pedidos para entrega por mês. Depois da reforma, o local, que tem três espaços diferentes, passou a comportar mais de 150 pessoas sentadas.

Mas Cintia garante que a tradicional comida caseira ainda é o principal valor do negócio. Segundo ela, alguns clientes, há muitos anos, vão toda semana comer a feijoadá da Tia Lourdes. “Não adianta fazer uma melhoria na gestão se a comida não for boa. O sucesso do restaurante se deve, sobretudo, à comida da Tia Lourdes. O resto foram ajustes de mercado e tendências. A comida é dela, o jeito é dela e as panelas são dela. É ela quem dá o toque final, todos os dias. Repito: todos os dias, ela está lá”, finaliza.



Tia Lourdes e sua filha, Cintia Menegazzo



saiba mais

@restaurantetialourdesoficial





Agora, o estabelecimento tem ficha técnica de cada prato e receitas escritas, tudo organizado. Atende, em média, a 3.500 pessoas presencialmente e 16 mil pedidos para entrega por mês.





Cintia Menegazzo, Tia Lourdes e o colaborador Leo Russo

PALAVRA DO ESPECIALISTA

Marcelo Marani, fundador e CEO da Donos de Restaurantes, tem mais de 25 anos de experiência no mercado de alimentação e avalia que a estratégia do estabelecimento, ao equilibrar tradição e inovação, não só é possível, como é o caminho certo.

Segundo sua análise, “o Restaurante Tia Lourdes é a prova viva de que profissionalizar a operação sem perder a essência da comida caseira é o que separa quem sobrevive de quem prospera. Melhoria de gestão não significa descaracterizar o negócio – significa torná-lo viável no longo prazo”.



Marani ainda acrescenta que profissionalizar a gestão promove uma relação de ganha-ganha. “O dono ganha previsibilidade e um negócio lucrativo. A equipe ganha reconhecimento, incentivo e ambiente estruturado. O cliente ganha um produto consistente”, explica. Valorizar a equipe de funcionários é outro ponto que faz diferença na operação do restaurante. “Funcionário feliz atende bem, e cliente bem atendido volta. Simples assim”, finaliza o especialista. ▴

PodESSA com Marly Yamamoto

Durante a participação no podcast, nossa diretora contou um pouco como foi sua trajetória de operadora de caixa a CMO - Marketing & Dados do Assai



Os podcasts são uma ferramenta valiosa para adquirir conhecimento, possibilitando acesso gratuito a informações de qualidade. Com diversos temas e especialistas, eles transformam o aprendizado em uma experiência acessível e envolvente. Nesta coluna, eu vou contar como foi a participação da Marly Yamamoto, CMO - Marketing & Dados no Assai Atacadista, no podcast PodESSA. A gravação está disponível no YouTube. Vale a pena assistir!

Para quem não sabe, Marly é filha de comerciante e começou a carreira como operadora de caixa. Durante a participação no podcast, ela contou que, nos tempos de operadora, aprendeu algumas lições que até hoje fazem parte do seu dia a dia no trabalho: “Entender onde tem um problema na operação, quando podemos ajudar o cliente, dar 'bom dia' e chamar pelo nome são ações simples, que fazem toda a diferença”.

Já no Assai, ela iniciou como Gerente de Marketing. “E aí, foi uma paixão mesmo”, revelou. A trajetória de sucesso no marketing do Assai inclui muitas ações importantes, e foi justamente pela competência que ela chegou à posição de liderança que ocupa hoje.

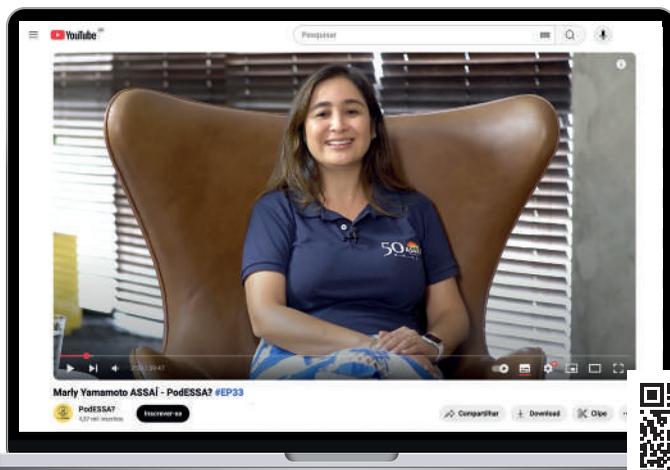
Marly participou de inaugurações de lojas, lançamentos de novos produtos, criação de novos setores e da implantação de novos serviços no Assai: “Nós observamos essa necessidade. O cliente queria fazer todo o seu abastecimento num único lugar. Então, observando e fazendo pesquisas, entendemos que implantar novos serviços nas lojas do Assai era importante”.

Ela também falou da importância dos pequenos empreendedores, que se abastecem no Assai para revender ou transformar, da valorização da cultura regional por meio dos patrocínios a eventos culturais e esportivos, das ações de sustentabilidade que promovemos por todo o país e porque somos reconhecidos como uma grande empresa.

Não deixe de ouvir o PodEssa para conhecer um pouco mais da trajetória da Marly no Assai.

Um abraço.

Sol



A entrevista está imperdível, e você pode acessar pelo link ou QR Code

▶ [watch?v=l3h_5Tnv2JE](https://www.youtube.com/watch?v=l3h_5Tnv2JE)

CARTÃO CESTA ASSAÍ, UM CARTÃO CHEIO DE VANTAGENS PARA O SEU NEGÓCIO.



Com cargas entre
R\$ 50 e R\$ 500
válidas por
180 dias.

Seus colaboradores
aproveitam os preços baixos
do Assaí, comprando em
qualquer loja da rede.

Aponte a câmera do
celular e saiba mais!



**ASSAÍ. PARA TODOS,
DE SOL A SOL.**

ACRE

Assaí Rio Branco

Rod. BR-364, 1.897

Floresta Sul - Rio Branco

Tel.: (68) 3214-5600 / 3214-5601

ALAGOAS

Assaí Arapiraca

Rua Maria Genusir Soares, 308

(Rod. AL 220) - Planalto

Tel.: (82) 3522-8600 / 3522-8602

Assaí Farol

Av. Fernandes Lima, 4.000

Gruta de Lourdes, Maceió

Tel.: (82) 3036-8100

Assaí Mangabeira

Av. Comendador Gustavo Paiva, 3.261

- Mangabeira, Maceió

Tel.: (82) 3036-8050

Assaí Menino Marcelo

Av. Menino Marcelo, s/n - Maceió

Tel.: (82) 3334-4269 / 3334-3949

Assaí Tabuleiro

Av. Dr. Durval de Goes Monteiro,

10.580

Tabuleiro do Martins - Maceió

Tel.: (82) 3314-6100 / 3314-6101

AMAPÁ

Assaí Macapá

Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03

Tel.: (96) 3203-0400 / 3203-0401

Assaí Zona Norte

Rua Tancredo Neves, 528

São Lázaro - Macapá

Tel.: (96) 3082-0100 / 3082-0102

AMAZONAS

Assaí Manaus Grande Circular

Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão

Tel.: (92) 3247-2250 / 3247-2251

Assaí Manaus II

Av. Ephigênio Salles, 2.045 - Aleixo

Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

Assaí Manaus Torquato

Av. Torquato Tapajós, 2.200,

Bairro Flores

Tel.: (92) 3652-2600 / 3652-2601

BAHIA

Assaí Barreiras

Av. Cleriston Andrade, 1.897

São Miguel

Tel.: (77) 3614-0750 / 3614-0751

Assaí Barris

Rua do Salete, 30, Barris - Salvador

Tel.: (71) 3277-3150 / 3277-3151

Assaí Cabula

Rua Silveira Martins, 3.506 - Salvador

Tel.: (71) 3194-9300 / 3194-9301

Assaí Camaçari

Av. Jorge Amado, s/n - Reserva

Camassarys

Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

Assaí Cidade Baixa

Rua Luiz Régis Pacheco, 2 - Uruguai

Tel.: (71) 3316-8750 / 3316-8752

Assaí Feira de Santana

Av. Eduardo Fróes Mota, s/n -

Sobradinho

Tel.: (75) 3624-1432 / 3624-2948

Assaí Golf Club

Rua Genaro de Carvalho, 516

Jd. Cajazeiras

Tel.: (71) 3282-0400 / 3282-0402

Assaí Guanambi

Rod. BR 030, 5.978 - São Sebastião

Tel.: (77) 3452-4450 / 3452-4451

Assaí Ilhéus

Av. Tancredo Neves, 4.050,

Nossa Sra da Vitória, Ilhéus

Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

Assaí Itapetinga

Rod. BA 263 - Recanto da Colina

Tel.: (77) 3262-3501 / 3262-3502

Assaí Jequié

Av. Cesar Borges, s/n

São Judas Tadeu

Tel.: (73) 3526-7423 / 3526-7131

Assaí Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Jardim Flórida

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

Assaí Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239

Itinga (Estrada do Coko)

Tel.: (71) 3289-9500 / 3289-9501

Assaí Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), 13

Jardim Bahia - Paulo Afonso

Tel.: (75) 3282-3900 / 3282-3901

Assaí Paripe

Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador

Tel.: (71) 3404-8450 / 3404-8451

Assaí Rótula

Av. Antônio Carlos Magalhães, 1.400

Loja 005, Luís Anselmo, Salvador

Tel.: (71) 3017-2500

Assaí Salvador Paralela

Av. Governador Luis Viana Filho,

3.056, Trecho A, Imbuí, Salvador

Tel.: (71) 3025-4100

Assaí Salvador Mussurunga

Rua Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240

Rótula da Santinha

Tel.: (71) 3612-6300 / 3612-6301

Assai Senhor Do Bonfim

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

Assai Serrinha

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

Assai Teixeira de Freitas

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

Assai Tomba

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

Assai Vasco da Gama

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

Assai Vitória da Conquista

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

CEARÁ**Assai Bezerra de Menezes**

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

Assai Caucaia

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

Assai Cais do Porto

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

Assai Iguatu

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

Assai Jôquei

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

Assai Juazeiro do Norte

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

Assai Sargento Hermínio

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

Assai Maracanaú

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

Assai Messejana

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

Assai Montese

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

Assai Mister Hull

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

Assai Parangaba

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

Assai Sobral

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

Assai Tapioqueiras

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

Assai Washington Soares

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

DISTRITO FEDERAL**Assai Brasília Asa Norte**

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

Assai Brasília SIA - Guará

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

Assai Ceilândia

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

Assai Brasília Park

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

Assai Taguatinga

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

Assai Taguatinga Shopping

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

ESPÍRITO SANTO**Assai Serra**

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

Assai Vitória Aeroporto

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

GOIÁS**Assai Anápolis**

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

Assaí Caldas Novas

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

Assaí Goiânia Buriti

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

Assaí Goiânia Independência

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

Assaí Goiânia Perimetral

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

Assaí Goiânia Portugal

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

Assaí Goiânia Av. T9

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

Assaí Rio Verde

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

Assaí Valparaíso

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

MARANHÃO

Assaí Angelim

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

Assaí Imperatriz

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

Assaí São Luís Guajaras

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

Assaí São Luís Turu

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

MATO GROSSO

Assaí Coxipó

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

Assaí Jardim das Américas

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

Assaí Rondonópolis

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

Assaí Rondonópolis Bandeirantes

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

Assaí Santa Rosa

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

Assaí Sinop

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

Assaí Várzea Grande

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

MATO GROSSO DO SUL

Assaí Acrissul

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

Assaí Campo Grande Aeroporto

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

Assaí Coronel Antonino

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

Assaí Dourados

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

Assaí Joaquim Murтинho

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

Assaí Gunther Hans

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

MINAS GERAIS

Assaí Belvedere

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

Assaí Betim

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

Assaí Contagem

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

Assaí Ipatinga

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

Assaí Minas Shopping

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

Assaí Santa Efigênia

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

Assaí Sete Lagoas

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

Assaí Uberlândia

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

PARÁ**Assaí Ananindeua**

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

Assaí Batista Campos

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

Assaí Belém

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

Assaí Belém Almirante

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

Assaí Castanhal

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

Assaí Parauapebas

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

Assaí Santarém

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

PARAÍBA**Assaí Campina Grande**

Av. Assis Chateaubriand, s/n -
Liberdade
Tel.: (83) 3331-2946 / 3331-1984

Assaí Campina Grande II

Av. Pref. Severino Bezerra Cabral, 1.339
Tel.: (83) 3344 -5400 / 3344-5401

Assaí Epitácio Pessoa

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

Assaí João Pessoa

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

Assaí Cabedelo

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

PARANÁ**Assaí Alto da XV**

Av. Mal. Humberto de Alencar Castelo
Branco, 230 - Cristo Rei, Curitiba
Tel.: (41) 3142-7071 / 3142-7072

Assaí Curitiba

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

Assaí Curitiba Atuba

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

Assaí Curitiba JK

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

Assaí Foz do Iguaçu

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

Assaí Kennedy

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

Assaí Londrina

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

Assaí Londrina II

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

Assaí Maringá

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

Assaí Maringá Seminário

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

PERNAMBUCO**Assaí Avenida Recife**

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

Assaí Benfica

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

Assaí Boa Viagem

Av. Eng. Domingos Ferreira, 1.818,
Tel.: (81) 3036-7500

Assaí Cabo de Santo Agostinho

Rod. PE 60, 2.520 - Garapu
Tel.: (81) 3518- 5000 / 3518-5001

Assaí Camaragibe

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

Assaí Caruaru

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

Assaí Caruaru II

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

Assaí Garanhuns

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

Assaí Imbiribeira

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

Assaí Jaboatão

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

Assaí Paulista

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

Assaí Petrolina

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

Assaí Olinda

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

Assaí Serra Talhada

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

PIAUI

Assaí Parnaíba

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

Assaí Picos

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

Assaí Teresina

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

Assaí Teresina Kennedy

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

Assaí Raul Lopes

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

RIO DE JANEIRO

Assaí Alcântara

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

Assaí Ayrton Senna

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

Assaí Araruama

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

Assaí Bangu

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

Assaí Bangu

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

Assaí Barra da Tijuca

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

Assaí Boulevard

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

Assaí Cabo Frio

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

Assaí Campinho

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

Assaí Campos dos Goytacazes

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

Assaí Carioca

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

Assaí Ceasa

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

Assaí Cesário de Melo

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

Assaí Cordovil

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assaí Duque de Caxias

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

Assai Freguesia

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

Assai Galeão

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

Assai Ilha do Governador

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

Assai Macaé Obelisco

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

Assai Maracanã

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

Assai Mariz e Barros

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

Assai Méier

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

Assai Mendanha

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

Assai Nilópolis

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

Assai Niterói

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

Assai Niterói Ponte

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

Assai Nova Iguaçu

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

Assai Nova Iguaçu Via Light

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

Assai Petrópolis

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

Assai Pílares

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

Assai Raul Veiga

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

Assai Rio Dutra

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

Assai Sabão Português

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

Assai Santa Cruz

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

Assai São Gonçalo

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

Assai São Gonçalo Centro

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

Assai São João de Meriti

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

Assai Tijuca

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

Assai Tribobó

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

RIO GRANDE DO NORTE**Assai Maria Lacerda**

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

Assai Mossoró

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

Assai Natal

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

Assai Ponta Negra

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

Assai São Gonçalo do Amarante

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

RONDÔNIA**Assai Porto Velho**

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

Assai Porto Velho Imigrantes

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

RORAIMA

Assaí Boa Vista

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

SÃO PAULO

Grande São Paulo

Assaí Aeroporto Congonhas

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

Assaí Águia de Haia

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

Assaí Anhanguera

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

Assaí Aricanduva

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

Assaí Bala Juquinha

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

Assaí Barra Funda

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

Assaí Carapicuíba

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

Assaí Casa Verde

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

Assaí Cidade Dutra

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

Assaí Cidade Tiradentes

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

Assaí Cotia

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

Assaí Cotia Centro

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

Assaí Guarulhos Bosque Maia

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

Assaí Guarulhos Centro

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

Assaí Guarulhos Dutra

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

Assaí Guarulhos Jamil

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

Assaí Embu das Artes

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

Assaí Fernão Dias

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

Assaí Franco da Rocha

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

Assaí Freguesia do Ó

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

Assaí Giovanni Pirelli

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

Assaí Guaianases

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

Assaí Guaianases Estação

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

Assaí Jandira

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

Assaí João Dias

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

Assaí Interlagos

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

Assaí Itaquera

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

Assaí Jabaquara

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

Assaí Jaçanã

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

Assaí Jacu Pêssego

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

Assaí Jaguaré

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

Jaguaré Corifeu

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

Assaí Jaraguá/Taipas

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

Assaí João Dias

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

Assaí Marginal Tietê - Tatuapé

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

Assaí Marginal Tietê Vila Maria

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

Assaí Mauá

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

Assaí Mooca

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

Assaí Nações Unidas

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

Assaí Nordestina

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

Assaí Osasco

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

Assaí Penha Tiquatira

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

Assaí Pirajussara

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

Assaí Raposo Tavares

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

Assaí Ribeirão Pires

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

Assaí Santa Catarina

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

Assaí São Mateus

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

Assaí São Miguel

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

Assaí São Miguel II

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

Assaí Sapopemba

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

Assaí Sezefredo Fagundes

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

Assaí Shop Mauá

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Taboão Centro

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

Assaí Taboão da Serra

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

Assaí Tatuapé

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

Assaí Teotônio Vilela

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

Assaí Vila Carrão

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

Assaí Vila Luzita

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

Alto Tietê**Assaí Brás Cubas**

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

Assaí Itaquaquecetuba

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

Assaí Mogi das Cruzes

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

Assaí Mogilar

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

Assaí Suzano

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

Assaí Vila Sônia

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

Assaí Tancredo Neves

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

Assaí Teotônio Vilela

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

ABCD Paulista

Assaí Diadema

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

Assaí Anchieta Paulicéia

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

Assaí São Bernardo do Campo

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

Assaí São Bernardo Anchieta

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

Assaí São Caetano do Sul

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

Assaí Santo André

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

Assaí Santo André

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

Litoral (SP)

Assaí Caraquatuba

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

Assaí PG Litoral Plaza

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

Assaí Praia Grande

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

Assaí Praia Grande II

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

Assaí Santos

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

Assaí Santos Ana Costa

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

Assaí São Vicente

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

Interior (SP)

Assaí Amoreiras

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

Assaí Araraquara

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

Assaí Araçatuba

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

Assaí Bauru

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

Assaí Campinas

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

Assaí Campinas Abolição

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

Assaí Hortolândia

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

Assaí Indaiatuba

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

Assaí Itatiba

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

Assaí Itapevi

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

Assaí Jundiaí

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

Colgate

SENSITIVE
PRO ALÍVIO

Alívio da sensibilidade **2X** mais rápido*



*Comparado com cremes dentais com nitrato de potássio.

Assaí Jundiá Ferroviários

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

Assaí Limeira

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

Assaí Limeira Anel Viário

Via Antonio Cruanes Filho, 4.750
Jd. Colinas São João - Limeira
Tel.: (19) 3404-1630 / 3404-1631

Assaí Paulínia

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

Assaí Piracicaba

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

Assaí Piracicaba Nova América

Av. Antônio Fazanaro, 95
Tel.: (19) 3401-2100 / 3401-2101

Assaí Presidente Prudente

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

Assaí Ribeirão Preto

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395
Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assaí Ribeirão Preto Imigrantes

Av. Presidente Castelo Branco, 50,
Jardim Palma Travassos
Tel.: (16) 3968-6200

Assaí Ribeirão Preto Rotatória

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

Assaí Ribeirão Preto Vargas

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

Assaí Rio Claro

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

Assaí Santa Bárbara do Oeste

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

Assaí São José dos Campos

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

Assaí São José dos Campos

Colinas

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

Assaí Sorocaba

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

Assaí Sorocaba Campolim

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

Assaí Sorocaba Itavuvu

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

Assaí Sorocaba Santa Rosália

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

Assaí Taubaté

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

SERGIPE

Assaí Adélia Franco

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

Assaí Aracaju

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

Assaí Aracaju II

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

Assaí Itabaiana

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

Assaí Nossa Senhora do Socorro

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

TOCANTINS

Assaí Palmas

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

Assaí Parque Cesamar

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



*Confira a lista completa
de lojas também no site
assai.com.br/nossaslojas*

seda

EXPERIMENTE A NOVA LINHA

TOQUE DE SEDA

1 MINUTO DE TRATAMENTO PARA
100H DE MACIEZ*

*USO DA LINHA COMPLETA VS. SHAMPOO SEM AGENTES CONDICIONANTES



Linguiça Aurora no churrasco.
Experimentou? Ficou
mal-acostumado.



Quem conhece sabe.
Linguiça é Aurora.