

Parceiros

Sesc Campinas tem novo gerente desde janeiro, Hideki Yoshimoto, que fala da missão da entidade.

Pág. 3



Gestão do Varejo foca Regimento Interno

Grande parte das empresas varejistas ainda engatinha na produção de normas internas que devem ser seguidas pelos funcionários e também pelos empregadores. Esta relação, de direitos e deveres, ainda é pouco esclarecida o que, muitas vezes, acaba em processo na Justiça do Trabalho. A edição 2015 da Gestão no Varejo vai trabalhar este tema e auxiliar o varejista a criar um regimento consolidado para sua empresa. O grupo fez o primeiro encontro em março e ainda está recebendo inscrições.

Págs. 4 e 5

Conexão

O 1º Festival Cultural Conexão Social do SindiVarejista foi aprovado pelo Ministério da Cultura pela Lei Rouanet.

Pág. 6

Contribuição

Empresário varejista, não se esqueça do prazo da Contribuição Confederativa que vence em abril.

Pág. 8

Água de chuva lava ruas de Artur Nogueira

A rede de supermercados Pague Menos teve uma iniciativa inédita de sustentabilidade que serve de modelo para outras redes varejistas. Além de criar um reservatório para capturar água da chuva, em época de crise hídrica, a unidade de Artur Nogueira doa o excedente para a Prefeitura usar na limpeza de vias urbanas e na rega de jardins. A ação demonstra que não é tão complicado ter atitude sustentável no varejo e que beneficie toda comunidade.

Pág. 9

Vamos fazer a nossa parte

O Brasil está passando por um período turbulento na economia, que atinge o bolso da população e afeta em cheio o pequeno e o médio varejista.

É um momento de retração do consumo, de queda da renda real e de redução do emprego. Sem falar nos aumentos registrados nos preços dos produtos. Desde 2014 enfrentamos ainda uma crise hídrica, e, como se isso tudo não bastasse, fomos surpreendidos por uma crise energética com aumento abusivo de custo, principalmente para o Sudeste.

Em meio a este cenário, o índice de confiança do consumidor já despencou 9 pontos entre janeiro e fevereiro.

Somos obrigados a nos adaptar a tudo isso em um período curto e de forma impositiva. Não há como reagir ou impedir o que tem acontecido. Mas quais são as alternativas para sobreviver?

A palavra de ordem no varejo é redução. Dos custos, no consumo de água e de energia. O momento pede revisões.

Muitos empresários já pensam em demitir para reduzir despesas. Mas cortar pessoal não me parece a melhor saída.

Afinal, um funcionário demitido é um consumidor a menos!

Em vez de demitir é necessário envolvê-lo nesta batalha. Onde podemos cortar custos? A luz do estoque precisa ficar acesa? E

o ar-condicionado em uma sala vazia: precisa ficar ligado? Essas ações parecem pequenas, mas, quando somadas, representam um grande avanço. Além de fazer do empresário, um cidadão que estará contribuindo para conscientizar o seu funcionário para que ele seja mais um agente de mudanças.

Nunca foi tão importante investir na gestão de recursos, tanto humano quanto material, no dia a dia desde planilhas com metas e aumento da produtividade. Aquele software que tinha sido esquecido, poderá ajudar na gestão do estoque, já que o momento é difícil e o excedente pode virar prejuízo. Precisamos pensar em transformações. Essas atitudes nos ajudarão a superar esse momento. Se cada um fizer sua parte, e trazer mais um para a luta, construiremos um país melhor. Promovemos palestras e cursos para auxiliá-los. Traga sua dificuldade para que juntos possamos enfrentar essa fase.



Sanae Murayama Saito
Presidente do SindiVarejista
de Campinas e Região

NOTINHA

RAIS deve ser entregue ao sindicato dos trabalhadores

Varejista que entregou a Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), ano-base 2014, ao Ministério do Trabalho deve ficar atento ao prazo legal de encaminhar cópia do documento, por meio de protocolo, ao sindicato do empregado ao qual pertence. O envio deve ser feito em 30 dias após entregar a RAIS ao MTE. Quem encaminhou o documento no último dia do prazo, em 20 de março, tem até 17 de abril. Quem entregou antes deve se atentar à data para não perder o prazo. O não cumprimento dessa cláusula pode implicar em multa. Consulte a Convenção de sua cidade em sindivarejistacampinas.org.br.

Contribuição Confederativa vence em 30 de abril

Comerciante fique atento ao prazo de pagamento da Contribuição Confederativa que vence em 30 de abril. A Contribuição é prevista pela Constituição Federal (no inciso IV do art. 8º) e incide sobre todos os integrantes da categoria, inclusive os não-filiados ao SindiVarejista. Com a Contribuição, o SindiVarejista investe em ações como cursos, palestras, suporte técnico e assessoria jurídica prestada por advogados do Departamento Jurídico. A cada ano o sindicato amplia seus serviços e atende melhor as demandas dos varejistas. Confira em nosso site (www.sindivarejistacampinas.org.br) todos os eventos, palestras e cursos gratuitos.



Rua General Osório, 883, 4º andar
CEP 13010-111 - Campinas - SP
Tel/Fax (19) 3775-5560
sindivarejista.org.br
Facebook: [fb.com/sindivarejistacampinas](https://www.facebook.com/sindivarejistacampinas)
Youtube: [youtube.com/sindivarejistacps](https://www.youtube.com/sindivarejistacps)

NOSSO VAREJO

Presidente: Sanae Murayama Saito
Gerente: Elaine Oliveira
Jornalista Responsável: Adriana Menezes / MTB 20.337
Reportagens: Luciana Félix / MTB 51.251
Equipe de apoio: Edna Borges, Clayton Ferreira e equipe SindiVarejista
Fotos: Adriano Rosa / Banco de imagens interno / Divulgação
Ilustrações: Roni / Editoração: Neo Arte Design
Tiragem: 19.000 exemplares

Novo gerente do Sesc Campinas acredita em parcerias que não comprometem a missão

O Sesc Campinas tem um novo gerente, o cientista social Hideki Yoshimoto, que veio da unidade de Ribeirão Preto trazendo na bagagem seus 23 anos de experiência no Serviço Social do Comércio. Hideki já passou por unidades do Sesc de Bauru, Araraquara, Catanduva e Ribeirão Preto.

Conhecia Campinas do período em que tinha aulas semanais na pós-graduação que fez na Unicamp, sobre Sociologia da Cultura, e também de quando participou do lançamento da Internet Livre no Sesc Campinas.

Nascido em Maracá, o novo gerente cresceu em Marília e na sua vida profissional permaneceu no interior. “A ação do Sesc nestas cidades é diferente da capital paulista. No interior as relações são mais diretas com o gerente, que também tem mais proximidade com os agentes da cidade, como a prefeitura, as universidades, os sindicatos e a própria população”, afirma Hideki. “Essa relação torna muito rica a ação do Sesc”, conclui.

Hideki gosta de lembrar que a responsabilidade social do



Hideki Yoshimoto, novo gerente do Sesc Campinas: “No interior, as relações com os agentes locais são mais diretas”

Sesc é muito grande, especialmente no que diz respeito ao bom uso dos recursos que vêm 100% dos empresários do comércio, serviços e hotelaria – investimento do setor privado com recolhimento pelo sistema público (INSS).

“O Sesc não pode ser visto como fonte de renda. Ele não tem recursos para patrocinar ou realizar coisas que nada têm a ver com a missão da entidade. Nós buscamos

parcerias que tenham convergências com nossas ações. Dessa forma, eu acredito nas parcerias, porque para ser par, não podemos desmanchar a essência do outro”, explica. A programação para 2015 já estava definida antes dele assumir. “O Evandro Ceneviva (gerente anterior) fez um belo trabalho aqui. Por enquanto, a minha missão é não deixar a peteca cair”, brinca Hideki. Entre as novidades, ele antecipa que a Bienal Sesc de Dança, que sempre aconteceu em Santos, será realizada em setembro deste ano em Campinas. Ainda em março e abril também acontece no Sesc Campinas a Bienal de Artes de SP, que terá parte de sua mostra instalada na unidade local.

Salário de Ingresso de Convenção Coletiva do SindiVarejista é reconhecido pelo TST

O Tribunal Superior do Trabalho reconheceu cláusula da Convenção Coletiva do SindiVarejista que estipula salário de ingresso menor que o normativo para empregados do comércio varejista da região de Campinas. O acordo previa que os empregados, com até 1 ano de trabalho na empresa, receberiam R\$ 765, e aqueles com mais de 1 ano receberiam R\$ 900.

“O nível de produtividade é atingido com experiência, o que justifica a majoração do salário quando alcançado o domínio do empregado no exercício de sua atividade”, afirmou a ministra Maria Calsing, que analisou o recurso do SindiVarejista. A decisão no TST reformou entendimento do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região, que homologou acordo entre o Sindicato dos Empregados no Comércio



TST reconhece cláusula do SindiVarejista

de Capivari, Piracicaba e Região e o SindiVarejista, com vigência de 2012 a 2013, excluindo as cláusulas referentes ao salário de ingresso.

No recurso ao TST, o SindiVarejista alegou que, além de a cláusula já fazer parte de acordos anteriores, a fixação do salário de

ingresso não contraria artigo da CLT. E, ressaltou os efeitos nocivos da decisão regional, com o argumento de que as empresas já vêm aplicando o salário de ingresso desde 2010. Ao analisar o caso, Maria disse que não era ilegal a fixação de salário de ingresso mediante norma coletiva, “se trata de garantia mínima assegurada ao empregado admitido e uma forma de não nivelar por baixo o salário normativo da categoria. Cláusula dessa espécie não gera distinção entre um empregado e outro, reflete a existência de situações diversas”.

Gestão de RH mira Regimento Interno no Varejo em 2015

Grupo criado pelo SindiVarejista vai trabalhar este ano na elaboração de Normas internas necessárias para os varejistas. Grupo está aberto e a participação é gratuita

Com auditório lotado o SindiVarejista lançou no último dia 10 de março o tema que será trabalhado ao longo de 2015 pelo grupo de Gestão de RH no Varejo: "Relações Trabalhistas no Varejo com Foco no Fortalecimento do Regimento Interno". A ideia é destacar a importância da adoção de normas nas empresas varejistas, com foco na gestão de pessoas, buscando minimizar os efeitos das ações trabalhistas e possíveis punições da Justiça do Trabalho.

Até o final do ano serão oito encontros mensais no Espaço Conexão Empresarial, sempre pela manhã (veja datas abaixo). O grupo é aberto e a participação é gratuita. Este é o terceiro ano de atuação do Gestão em RH do SindiVarejista que tem como objetivo trabalhar o dia a dia do profissional de RH no Varejo, além de buscar

soluções para facilitar essa prática.

O tema deste ano foi escolhido pelos próprios varejistas consultados pelo SindiVarejista. Apesar de básico, no comércio, esse tipo de norma ainda não está difundida e o processo ainda engatinha.

"Queremos mostrar como é importante e essencial ter de forma clara e precisa este tipo de Norma. Quem tem, sabe a diferença. Mas sabemos que é difícil montar. Por isso nossa proposta, além de discutir, é ajudar e auxiliar as empresas a estruturarem o seu. Até o final, todos terão, em mãos, o seu Regimento Interno", afirmou uma das coordenadoras do grupo Karina Vasconcelos.

Está na CLT

Quando um novo empregado é contratado a CLT determina que o empregador comunique, logo no ato de sua contratação, seus direitos e deveres através do Regimento Interno ou Normas Internas. Esse documento esclarece os direitos e deveres do empregado e do empregador, além da postura que se espera do funcionário com a empresa.

Ele deve abordar as obrigações comuns, práticas consideradas não pertinentes e disposições gerais.

A coordenadora Noemi Gaya discute o tema com um dos grupos durante a palestra do primeiro encontro de Gestão de RH em 2015. Os 40 presentes se dividiram em cinco grupos para um debate sobre cases apresentados e apontaram erros e acertos





Ter esse documento e difundi-lo é de extrema importância para a prevenção contra ações trabalhistas. Com ele, o empregado não pode alegar que não conhecia a Norma da empresa na qual trabalha.

Mas, é necessário entregar uma cópia do Regimento ao funcionário e, nesse momento, pedir sua assinatura como ciência de conhecimento do documento. Tudo deve ser protocolado.

“Ele impõe limites e deveres aos dois lados. É de extrema importância para as empresas, principalmente do Varejo, tê-lo de forma clara e objetiva, sem criar ruídos. Esse tipo de documento evita ações indevidas e esclarece as normas do local de trabalho, além de reger as competências e comandos”, explicou a presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito. Entre as Normas devem estar estabelecidos horário de entrada, saída, uso de celulares durante o expediente, tempo de almoço e até regras mais complexas e menos diretas como por exemplo, aceitar um brinde de um fornecedor devido a um atendimento prestado com qualidade (o que é apenas a obrigação de um bom profissional), deve ser vista como normal? Mas e os outros colegas de trabalho, que contribuíram com o resultado e não receberam? Qual o limite disso?. “O tema vai debater todas as dúvidas necessárias, além de novas trazidas pelos participantes”, explicou a outra coordenadora Noemi Fernanda Alves Gaya.

Encontro com debate e atividades em grupos

Cerca de 40 pessoas entre varejistas de diversos setores, contadores e profissionais de RH, compareceram ao evento de abertura. Após responderem a um pequeno questionário, foi possível identificar que a grande maioria das empresas ainda não tem definido e consolidado o documento. E, as que têm, muitas vezes não conseguiram implantar o Regimento. Muitos presentes comentaram as dificuldades que já passaram por conta da falta de regras. Já outros empresários que dividem sociedade reclamaram das complicações de terem pensamentos diferentes do sócio, e o quanto isso reflete negativamente nos funcionários. Eles afirmaram que buscam no grupo definições e modelos de como fazer ou remodelar os regulamentos internos nas empresas onde atuam. Entre os presentes a representante do Sindicato dos Empregados no Comércio da Região de Capivari, Angela Galtino, afirmou que se surpreendeu com o grupo. “Quero aprender bastante e criar na empresa. Quanto mais informação e preparo, mais bem consolidado conseguiremos implantar as mudanças”. “Já é um ótimo começo termos esse apanhado de relatos que iremos trabalhar”, afirmou Karina.

Os encontros ocorrerão mensalmente, sempre às 3ª-feiras, no período da manhã. Quem estiver interessado em participar deve entrar em contato pelo: julia.alves@sindivarejistacampinas.org.br. A inscrição também pode ser feita pelo site do SindiVarejista: www.sindivarejistacampinas.org.br

AGENDE-SE PARA OS PRÓXIMOS ENCONTROS:

**14/04; 12/05;
16/06; 14/07;
11/08; 15/09;
13/10; 10/11**

Aprovado pela Lei Rouanet, Festival Cultural SindiVarejista busca apoio do varejo

O "1º Festival Cultural Conexão Social" do SindiVarejista foi aprovado pelo Ministério da Cultura dentro da lei federal de incentivo à Cultura, popularmente conhecida como Lei Rouanet. Com a aprovação, o projeto pode receber, por meio de repasse, parte de impostos pagos de pessoas físicas ou jurídicas ao governo para realizar as ações culturais previstas no Festival. Em Campinas, a Skina Magazine, na área central, contribuiu com a reforma do museu da Catedral Metropolitana. Outros varejistas também podem participar de ações do tipo sem nenhum ônus para o seu negócio.

O que o varejista tem a ganhar?

A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, afirmou que apoiar projetos com apelo cultural, esportivo ou social é uma forma das empresas atuarem em seu entorno. "Empresas apoiadoras recebem contrapartidas como visibilidade da marca, estreitamento no relacionamento com a sociedade, com seus colaboradores e clientes, além de permitirem que o dinheiro do seu imposto seja aplicado localmente, beneficiando também os artistas locais."

Como participar?

A contribuição é feita por meio de repasse de parte de impostos. Para empresas, o montante que pode ser investido é de até 4% do imposto devido; para pessoas físicas, ele chega até 6% do imposto. Ou seja, o governo abre mão de receber e esse valor é repassado para apoiar as atividades do projeto.



Exemplo de grafite que irá ocorrer durante o Festival Cultural do SindiVarejista

1º Festival Cultural Conexão Social

O "Festival Cultural Conexão Social" do SindiVarejista prevê ações culturais com objetivo de promover atividades artísticas com foco na participação popular e na transformação da realidade valorizando e divulgando a arte de rua. O festival será composto de atividades oferecidas gratuitamente à população como palestras, oficinas, fóruns e uma exposição. Serão diferentes ações mensais.

"Estão previstas apresentações de teatro, dança, circo, música, cinema de animação, grafite e uma exposição ao final com todos os trabalhos realizados. Essas ações irão destacar a importância da valorização da identidade local, promover a integração entre as pessoas e favorecer reflexões de práticas mais sustentáveis. As atividades serão realizadas em locais de grande circulação de público e todos serão convidados a participar", afirmou a coordenadora do Conexão Social, Edna Borges.

Varejo dá exemplo e coleta água de chuva

Em tempos de crise hídrica e de ameaça de racionamento de água, a rede Pague Menos dá exemplo e incentiva a economia e a reutilização inteligente desse recurso tão importante. Em benefício da comunidade, a loja de Artur Nogueira doou ao município parte da água de chuva coletada pelo supermercado. A doação aconteceu após uma parceria entre a varejista e a Prefeitura no início do ano. A primeira ação foi a limpeza de vias durante o Carnaval. Com isso, o Município economizou 100 mil litros de água. A Prefeitura agora vai utilizar a água na rega de canteiros e jardins, além da limpeza de vias. A capacidade do reservatório subterrâneo é de 150 mil litros. A rede lembra que a parte doada é a excedente, já que é obrigada a manter 40% do reservatório cheio para ser utilizado pelos Bombeiros em caso de incêndio. Esta não é a única ação consciente da rede. A empresa possui

um departamento de Meio Ambiente que desenvolve projetos ambientais voltados aos clientes, funcionários e fornecedores. O modelo usado em Artur Nogueira já funciona em outras três unidades e



Caminhão retira água de chuva armazenada

deve ser levado às demais. Na loja, a água que é capturada por calhas, acaba utilizada para uso interno em jardins e nos sanitários.

A presidente do SindiVarejista, Sanae Murayama Saito, lembra que iniciativas como essa devem ser disseminadas. "Esse é o resultado que buscamos com o Conexão, divulgar exemplos, incentivar que ações como essa sejam multiplicadas e que os setores aprendam a trabalhar em rede."

Para competir, veja tendências da NRF 2015

A maior feira do varejo do mundo coloca luz sobre celulares, relacionamento, atendimento personalizado e a integração do mundo físico com o digital

A 104ª edição do NRF Big Show em janeiro de 2015, o maior evento de varejo do mundo, teve a participação de 1.846

brasileiros, apenas no congresso. Era a maior delegação oficial entre os 85 países representados. Em 2004, na primeira edição com participação brasileira, havia apenas 200 participantes do Brasil. Não há nenhuma dúvida de que muita coisa mudou no varejo brasileiro de lá pra cá. E tudo indica que ainda vai mudar.

A Annual Convention of National Retail Federation (NRF) é o maior e mais importante encontro do setor em todo o mundo, e naturalmente o lugar certo para conhecer as principais tendências para o varejo. O evento ocorre anualmente, no mês de janeiro, na cidade de New York (EUA), e reúne executivos do mercado de varejo online e offline. O evento principal é o congresso mundial de varejo, que dura quatro dias com debates e apresentações. Em paralelo, ocorre a NRF Expo, uma exposição com fabricantes e provedores de soluções.



Varejistas de todo o mundo se encontram no NRF Big Show

Integração

Entre os temas mais abordados em 2015 estavam a integração do mundo digital e físico, a volta das lojas físicas, o marketing mobile, a crise e a recuperação econômica dos Estados Unidos, oportunidades do varejo brasileiro e as ações de relacionamento.

Outra tendência que ficou evidente durante o evento foi a customização de produtos, onde

o consumidor tem a oportunidade de montar seu próprio produto, desde uma estampa até a cara de seu bichinho de pelúcia. Tudo sob medida.

No Brasil, um dos grandes impeditivos para se tornar mais competitivo é o alto custo do processo, que inclui câmbio, burocracia, impostos, custos imobiliários/locação e legislação trabalhista. Mas uma dica que esteve em pauta durante a NRF e que pode trazer bom resultado numa empresa varejista brasileira é: na hora de fazer mudanças no seu negócio, envolva todas as áreas, não faça apenas um 'marketing' de fachada anunciando mudanças.

Com relação ao cliente, além de lhe dar a chance da customização, pense em capturar sua lealdade e não apenas fazer um obrigatório programa de fidelidade. O atendimento personalizado é hoje uma prerrogativa básica para competir no mercado cheio de novidades a cada meia hora.

Feira do Empreendedor bate recorde de público

O principal evento de empreendedorismo do País, a Feira do Empreendedor do Sebrae reuniu cerca de 104 mil pessoas durante quatro dias no Pavilhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo. Este ano o evento passou a ser anual (antes era bienal) e aconteceu entre os dias 7 e 10 de fevereiro. Mais uma vez o evento foi recorde de público com aumento de 27% em relação a 2014 e com grande volume de negócios fechados.

A maior parte do público era formada por empresários buscando melhorias ou aspirantes a abrir uma empresa. Ao todo, o evento reuniu 400 expositores, além de atividades em diferentes espaços voltados às áreas de franquia, startups, varejo, indústria, equipamentos e agronegócios.



Público buscou melhorias e informações

Temas mais procurados

Ainda segundo levantamento do Sebrae, os temas mais procurados foram como abrir o próprio negócio, marketing, finanças e jurídico, além das palestras sobre tecnologia, redes sociais, e-commerce, planejamento, inovação e crédito.

"Quem participou já deu um passo de extrema importância. A busca constante pelo conhecimento é um dos diferenciais do empreendedor de sucesso",

afirmou o presidente do Conselho Deliberativo do Sebrae-SP, Paulo Skaf.

Os Microempreendedores Individuais (MEI), que já são mais de 1,1 milhão em São Paulo, tiveram um stand de orientação e formalização. "A Feira é uma grande vitrine de negócios e de incentivo ao empreendedorismo", afirmou o diretor-superintendente do Sebrae-SP, Bruno Caetano.

Combate à dengue é dever de todos

Muitas cidades da região de Campinas já ligaram o sinal de alerta para uma nova epidemia de dengue que se aproxima. Já há 20 mortes registradas em 5 municípios. Campinas registrou até o final de março 8.963 casos confirmados e outros 8 mil em investigação. Um homem de 78 anos morreu devido ao agravamento da doença, outras duas mortes estão sendo investigadas. Com esses dados, ainda nos primeiros meses do ano, já é possível prever que a cidade deve enfrentar uma epidemia pior do que a ocorrida em 2014, quando registrou 10 mortes e 42.664 casos confirmados. Por isso é importante que as pessoas se conscientizem e passem a combater a proliferação das larvas do *Aedes Aegypti*. "A responsabilidade

do combate é da Prefeitura, mas também dos cidadãos. Sem a ajuda da população é impossível vencer esta guerra", disse o secretário de Saúde, Carmino de Souza. A melhor forma de se evitar a dengue é combater os focos de acúmulo de água. Para isso, é importante não acumular água em latas, embalagens, copos plásticos, tampinhas de refrigerantes, pneus velhos, vasinhos de plantas, jarros de flores, garrafas, caixas d'água, tambores, latões, cisternas, sacos plásticos e lixeiras, entre outros. Veja no www.sindivarejistacampinas.org.br mais dicas para o combate à dengue.



CONTANDO UM CAUSO

Nossa (rica) língua portuguesa

O empresário Célio Kenji Fujisawa é proprietário da Bonsai Design e também do restaurante Shogun, dois estabelecimentos localizados em Campinas. Como gosta de cuidar de perto e de ter contato direto com seus funcionários, Célio diz que aprendeu muita coisa com a convivência, entre elas o respeito às culturas de diferentes regiões do Brasil. Até o jeito de falar ele viu que era diferente. Mas, se não há estrangeiro entre os funcionários, qual a dificuldade para entender o que se fala? Não é tudo português? "Sim e não", afirma o empresário que comanda quase 30 colaboradores. Alguns são de Minas Gerais e outros de diversos estados do Nordeste.

"Ouvia diálogos entre eles e não entendia quase nada. Era um português desconhecido pra mim. Palavras e gírias que me deixavam por fora de tudo. Por exemplo, falavam sobre macaxeira e eu não sabia o que era. Falavam de goma, queijo que não é queijo. Terrível", conta o empresário rindo.

Para esclarecer e começar a entender o que os funcionários falavam, Célio resolveu criar um horário para conversas informais e de treinamento com as "línguas" tão diferentes. "Aprendi que macaxeira no Nordeste é mandioca; que goma é biscoito de polvilho; queijo é requeijão; e canjica para eles é o nosso curau. É complicado."

Como troca e para também não ser o único perdido na história, o empresário passou a ensinar palavras e pratos da culinária japonesa. "Daí ficou bom, eu ensinando pratos japoneses e eles me ensinando os costumes deles. São trocas que enriquecem os dois lados", diz Célio. Além de aprender os nomes, muitos tiveram que experimentar a culinária japonesa. "Achavam esquisito, muito peixe cru. Não tinham o costume, era tudo frito ou assado. Mas aprenderam a gostar", afirma.



Célio Fujisawa, da Bonsai Design

TIRANDO UMA

