

150
02A08
AGO
2008

GAMBARE!

Grátis!

DE BEM COM A VIDA E O TRABALHO

ガンバレ

www.gambare.co.jp

無料



ELES BATALHARAM NO JAPÃO E...



Roger Kayashima



Humberto Aketai



Jorge Tóru Venizel



Iori Ozawa

...VENCERAM NO BRASIL

CONHEÇA A HISTÓRIA DE QUATRO BRASILEIROS
QUE TRABALHARAM NO JAPÃO E, HOJE,
MANTÊM UM NEGÓCIO DE SUCESSO NO BRASIL

Eu fui! Festas em Tsukuba e Hamamatsu

Aventura Escale o Monte Fuji

Ciro Yoshinaga Por que o Japão é organizado?

仕事と生活をサポートする情報誌・「ガンバレ」は唯一のポル語週刊誌

Empreender e vencer

CONHEÇA A HISTÓRIA DE BRASILEIROS QUE BATALHARAM NO JAPÃO E, HOJE, MANTÊM UM NEGÓCIO NO BRASIL

! POR GILSON YOSHIOKA

Em 2004, voltar a terra natal e abrir um negócio próprio era o sonho de nada menos que 48,7% dos brasileiros homens e 35,9% das brasileiras que moram no Japão, segundo pesquisa realizada pelo Sebrae em parceria com a Associação Brasileira de Dekasseguis. Constata-se, no entanto, que grande parte dos que de fato empreenderam no Brasil não tiveram sucesso. Fecharam as portas em pouco tempo e retornaram ao Japão para trabalhar.

A experiência mostra que ter capital não é tudo para tornar-se um empreendedor bem-sucedido. É preciso, também, vocação, planejamento e capacitação, além de muita força de vontade.

Em julho, o Sebrae (que por meio do Projeto Dekassegui Empreendedor presta consultoria a brasileiros no Japão) participou do IV Congresso sobre o Movimento Dekassegui, em São Paulo (SP). Para o evento, a instituição convidou quatro empresários brasileiros que trabalharam no Japão a fim de compartilharem suas experiências. São ex-dekasseguis que conseguiram não só abrir negócios, mas também torná-los atividades lucrativas e bem-sucedidas. São pessoas que, por meio do trabalho no Japão e do esforço ao voltar ao Brasil, conseguiram ter seus sonhos realizados. Confira o que eles têm a ensinar.

Cantina italiana de empresário nikkei

De italiano, a família de Roger Kayasima (foto) não tem nada. Num belo dia, porém, "a oportunidade bateu à porta". Uma cliente da loja de produtos importados da mãe ofereceu a Roger uma rotisserie e, assim, o ex-dekassegui abriu a cantina *Ins Massas* e passou a fabricar e vender massas italianas em Mogi das Cruzes. "Muitos bairros e cearenses trabalham em restaurantes japoneses em São Paulo. Eles também são dekasseguis. Isso é prova de que temos muitas competências", diz.

O primeiro passo foi desenvolver o perfil empreendedor. Ao sair da "zona de conforto", deixou o orgulho e a timidez para buscar capacitação em cursos do Sebrae. Além disso, ele cita o apoio da família, a rede de contatos e o planejamento para a readaptação e a superação das incertezas.

Antes de ir ao Japão, Roger imaginava que um dia trabalharia de terno e gravata em uma grande empresa da Avenida Paulista. Mas em 1990, ao se formar em computação, não encontrou emprego. Partiu para o arquipélago com o objetivo inicial de comprar um carro e dar o sinal para a compra de um apartamento. Quatro anos mais tarde, voltou ao País. Hoje, considera-se uma pessoa feliz, apesar de ter se desviado da meta inicial.



Escolha arriscada, mas certa

Humberto Kanao Nabera tinha quatro anos para consolidar um negócio no Brasil. Se não tivesse sucesso estava disposto a voltar ao Japão e fixar raízes definitivas. Ao término do prazo, a filha recém-nascida já estava em idade escolar – época difícil para uma criança se adaptar a mudanças. Após dois anos de estudos, decidiu atuar no ramo de distribuição de gás e assistência técnica, fundando a Amazonas Comércio e Gás Ltda, em Maringá. Hoje, a empresa conta com 11 funcionários.

"Muitos não ficam atentos à questão familiar. Se a firma desse errado, voltaria para o Japão e matricularia minha filha num colégio japonês", afirma o sansei, que trabalhou como dekassegui por 13 anos.

Bacharel em ciências contábeis, o nikkei chegou a considerar outros empreendimentos, como uma lotérica, um posto de gasolina ou um restaurante. Foi no ramo escolhido, porém, que encontrou espaço no mercado. Ele também considera a formação acadêmica um diferencial. "Falo para meus sócios buscarem mais informações e que eles não podem depender só de mim para as decisões." Uma das frases de sua palestra – "adquirir autoconfiança para sair da teoria à prática" – sintetiza a própria caminhada.



FOTOS: CAIO REZIL

Paixão pelo artesanato se torna negócio

Lígia Yoshiko de Almeida Okuzumi não queria trabalhar como dekassegui. Apesar de, na época, a família se encontrar no Japão, a escolha da jovem foi pelos estudos no Brasil. Em 2005, ela, que já havia feito arubaito no arquipélago, decidiu que precisava ajudar seus parentes a retornar a Campo Grande, em Mato Grosso do Sul. Passou a analisar oportunidades de negócios em que os familiares poderiam investir, ao mesmo tempo em que estudava administração de empresas e participava de cursos do Sebrae. Após um ano de pesquisas, planejamento e conversas com consultores, ela decidiu pelo ramo do artesanato, com o qual ela se identificava. Assim nasceu a Liartte. A empresa comercializava peças em MDF (material de resíduo de madeira), aviamentos em geral e materiais para a pintura. "Era nova, e não me davam credibilidade quando ia negociar, mas consegui ganhar respeito", conta. Hoje, a família toda está no Brasil, e a participação de cada um na sociedade foi estabelecida de acordo com as competências individuais. Lígia cuida do marketing, o pai, da produção, a mãe, do controle de qualidade, o irmão, do planejamento e a cunhada, dos cursos e vendas. "É preciso saber lidar com os sócios", aconselha Lígia.



Aproveitando todas as oportunidades

Jorge Tadeu de Barros Veneza atribui ao Plano Collor a quebra de sua financeira, nos anos 90. Especialista em Finanças pela FGV, ele estava desiludido com a crise no País, que implicou até na venda do carro da esposa para pagar suas dívidas. Mais do que uma "experiência", a viagem ao Japão foi encarada como uma "oportunidade". Oito anos mais tarde, voltou ao Brasil e encontrou outra oportunidade, no Estado do Pará. Viu na plasticultura – cultivo de alimentos em estufa – uma alternativa à baixa produção de alimentos devido a chuvas constantes, no Estado. Em vez de iniciar o negócio "sozinho", ele preferiu buscar apoio do Banco do Brasil e do DRS (Desenvolvimento Regional Sustentável), além do Sebrae e de universidades para a parte técnica e de gestão. "Poderia investir com capital próprio, mas a busca de outras competências é importante para o sucesso", explica. Hoje, tem 20 funcionários e diversos parceiros, que contribuem para a ampliação do negócio. Ao Japão, de onde trouxe o sistema de embalagens, volta só para pesquisas no ramo e visitar seus "irmãos" das fábricas. "Sou fruto de todos os projetos de empreendedorismo voltados aos dekasseguis", diz.

