

*“As condições nem sempre são favoráveis.
Pessoas que atrasam suas ações
até que a situação esteja totalmente
favorável, são as que nada fazem.”*

William Feather

2 NSA BRASIL

A NSA Brasil, empresa de consultoria e treinamento em segurança pública e privada, foi o resultado de muitos anos de trabalho e de uma longa preparação. Durante o curso de Administração de Empresas na FAAP, Hugo Tisaka se preocupou em conhecer todos os aspectos que gravitam em torno de um *business*. O conhecimento e a experiência dos professores foi primordial para alavancar a sua carreira. Uma certa vez, durante uma aula, o prof. Henrique Vailati Neto disse: “O pior que pode acontecer com vocês neste momento é conseguir o emprego dos seus sonhos.” O que ele quis dizer com isso é que os alunos não deveriam se acomodar na chamada “zona de conforto” e com isso poderiam ficar estagnados e acabar perdendo muitas oportunidades de crescimento pessoal e profissional.

O interessante é que essa frase permeou todo o seu histórico profissional e as mudanças, tanto para melhor como para pior, foram sempre bem recebidas e administradas com muita serenidade. Após alguns anos no mercado financeiro, veio o convite para trabalhar na Internet. Responsável pelo desenvolvimento do **comércio eletrônico** no provedor Terra e posteriormente em uma empresa pertencente ao Garantia Participações, o Mercado Eletrônico, pôde ver de perto o **sentido da palavra empreendedorismo**. Estas empre-

sas começaram com uma boa idéia e muito trabalho. Para ser empreendedor não basta ter uma idéia, vendê-la para investidores e ficar esperando os seus frutos. É preciso por a mão na massa, abdicar de muitas coisas que antes faziam parte de sua vida e ter muito sangue frio e discernimento para saber até se pode ir. Certa vez, recebi um artigo que mostrava claramente a diferença entre uma pessoa persistente e outra teimosa - **porque somente os persistentes prosperavam e não os teimosos**. O teimoso, segundo o artigo, decide fazer algo e não há nada que o tire desse sua convicção. O persistente porém, é o indivíduo que ouve seus colegas, seus clientes e fornecedores e apesar de manter o rumo dos negócios, adapta os produtos, modifica o formato, o preço, para oferecer um produto/serviço de acordo com que o mercado quer.

Durante umas férias nos Estados Unidos, Hugo Tisaka participou de um curso de Direção Evasiva ministrado por instrutores da SWAT da Flórida, FBI e Serviço Secreto Britânico. Aplicou-se nas aulas e terminou em primeiro lugar na parte prática e na teórica. Deste treinamento surgiu a idéia de trazer algumas dessas habilidades e a experiência sem par para o Brasil. Vendo uma oportunidade de negócio, aprofundou-se mais ainda e fez o curso avançado para conhecer melhor as técnicas utilizadas por estes profissionais.

Voltando para o Brasil, realizou uma pesquisa de mercado e participou de outros cursos e seminários ministrados localmente e percebeu que eles poderiam ser melhorados e havia um nicho de mercado muito interessante e ainda não explorado.

Formou então uma aliança estratégica com algumas empresas dos Estados Unidos e da Europa e criou a GSA - Global Security Alliance, com o intuito de trocar tecnologia, experiência e *know-how*. Nesta rede internacional de consultores e empresas de segurança, estão alguns profissionais como o William Kearney, ex-chefe de segurança da Família Real Britânica e do chanceler alemão Gerhard Schroeder. Também Henry Petri, chefe de segurança do ex-presidente Mitterrand, Dan Capel, chefe de segurança do secretário de Estado dos EUA Henry Kissinger e tantos outros profissionais ativos ou reformados de agências internacionalmente conhecidas como a New Scotland Yard, FBI, CIA, SWAT, GIGN, SEALS, Serviço Secreto de vários países e também de grupos locais de extrema competência como o GATE, DAS, DHPP, Fuzileiros Navais e Forças Especiais.

Para não competir diretamente com as grandes empresas do ramo, começou oferecendo aos seus clientes, serviços que seus concorrentes não ofereciam e ainda se aliou à algumas delas. Não é só porque é concorrente que não se poderia trabalhar juntos. Vamos aos mesmos clientes, com objetivos distintos é verdade, e parecia bastante coerente trabalharmos alinhados para aumentar a nossa sinergia. Após conquistar a confiança de alguns clientes e aumentar o leque de produtos e serviços oferecidos pela NSA Brasil, e também contar com a ajuda de uma assessoria de comunicação competente que nos colocou na mídia, foi possível implantar o conceito de *one-stop-shop* para este nicho de mercado.

Notei que os clientes que aprovavam os contratos, em sua maioria, não eram especialistas na área. Muitos eram do departamento de compras, administrativo, recursos humanos e não conheciam o mercado com a profundidade necessária e nem estavam dispostos a lidar com um sem-número de fornecedores diferentes. Hoje, perante seus clientes, a empresa é o ponto focal para todas necessidades e desafios encontrados pela empresa no que se refere à **segurança, pessoal e patrimonial**. Como consultoria independente, pode indicar com total isenção equipamentos, serviços e blindagens mais adequados às necessidades de seus clientes.

Reconhecida no mercado como uma empresa competente e que presta serviços à comunidade, Hugo Tisaka está agora de olho no Mercosul que deverá se fortalecer com a proximidade da criação da ALCA. A visão de longo prazo, aliada à ações cuidadosas no cotidiano fazem da NSA Brasil uma das promessas deste mercado.

SOBRE A NSA BRASIL

A NSA Brasil é uma consultoria em segurança pública e privada, com foco em treinamentos de alto padrão. Através de avançadas técnicas e metodologias e de seus instrutores altamente capacitados, agentes ativos ou reformados de instituições como FBI, SWAT, US Marines, entre outras, o programa de treinamentos da NSA prepara seus clientes para reagir à quaisquer situações de risco contra sua vida, família, sociedade e patrimônio, de maneira segura e com alto grau de eficiência.