

URL ▶ <http://www.iwate-ia.or.jp/>



財団法人 岩手県国際交流協会



2009いわて国際交流

Iwate International Association 2009

Vol.68



*O intercâmbio internacional cultivado
pelos "Alimentos de Iwate"*



PORTUGUÊS

Refletindo sobre os problemas e alegrias das pessoas através dos alimentos

Entrevista com Sr. Kazuyoshi Fujita (nascido em Oshu-shi)

O Sr. Kazuyoshi Fujita percebeu logo a importância entre o alimento e o meio ambiente, sendo o primeiro a organizar a rede “Associação protetora da terra”, que liga os produtores de verduras orgânicas aos consumidores. Perguntamos a ele, que atualmente divulga o seu trabalho para os agricultores de todo o mundo, sobre as várias experiências de intercâmbio com o mundo através da alimentação.



O intercâmbio com a Ásia

Nós da “Associação Protetora da Terra” temos como principal política, proteger a agricultura e proteger a indústria primária do Japão. A porcentagem de auto-suficiência alimentar deste País é de apenas 40%. Ainda temos bastante terra para produzir produtos agrícolas, mas com o envelhecimento da população, não temos herdeiros para essas terras, que com o motivo de que a agricultura não dá lucro, abandonam as suas terras e importam produtos agrícolas de baixo custo do exterior. Isso é estranho até mesmo pelo ponto de vista internacional. Acho que devemos apoiar firmemente a agricultura do Japão, para que as gerações seguintes não venham a passar fome. Para isso nós organizamos os produtores e os consumidores através da “Associação Protetora da Terra”. Todavia, há produtos que o Japão não pode produzir. Por exemplo, necessitamos importar de outros países alimentos como o café, as especiarias, as bananas e outros produtos. O intercâmbio com os agricultores do exterior teve início em 1990, com a importação desses produtos agrícolas. Em primeiro lugar ao iniciarmos a importação, não devemos comprar de maneira injusta através de uma negociação discriminatória. Sendo assim, eu pensei que deveria ser através do comércio justo.

Também pensei na energia que seria gasto para o seu transporte, acreditando que os produtos não

deveriam ser trazidos do outro lado do mundo, mas que deveríamos receber os alimentos do povo da Ásia que fica mais próxima a nós, pois mesmo que os produtores sejam do exterior, desejamos manter uma relação de confiança. Então, para que possamos dar a devida importância ao intercâmbio como seres humanos, incluindo os problemas relacionados às mulheres de conforto, à visita ao templo xintoísta de Yasukuni e outros problemas que os asiáticos não gostam de mencionar, desejo refletir sobre os nossos sentimentos ao nos relacionarmos com o povo alheio.

O intercâmbio envolvendo a agricultura também é importante. A agricultura orgânica do Japão tem um elevado nível de tecnologia, que proporciona um alto volume de produção em um pequeno espaço de terra, sendo que tenho o desejo de realizar intercâmbios utilizando essa tecnologia. Gostaria principalmente de estabelecer um sistema de estágio com as famílias de agricultores que são nossos associados, para que os jovens da Ásia aprendessem as tecnologias para a produção de cogumelos, pecuária, produção de arroz, de flores e plantas ornamentais e outras tecnologias. Também desejo promover o intercâmbio cultural, através da dança, vestuário, cerâmica e outras artes, afinal a agricultura está ligada a cultura e as artes. Imagino que é importante fortalecer nossas relações através dessas atividades.



O óleo de oliva e a Palestina

Atualmente, os negócios feitos no exterior representam cerca de 3% das vendas. O café é importado do Timor-Leste, onde iniciamos a importação do café pensando se não haveria alguma coisa que pudesse ser feito por nós para a reconstrução do Timor-Leste, abatida pelos contínuos conflitos internos. Compramos o café e com 1% das vendas compramos artigos de papelaria e esportivos para serem doadas as escolas de ensino primário da região. Temos associados da Associação Protetora da Terra que se interessam pelo Timor-Leste, e essas pessoas que se preocupam com as crianças do Timor-Leste, ao tomarem o café produzido no Timor-Leste se sentem envolvidos com esse país.

Atualmente, recebemos o óleo de oliva da Palestina. A Palestina assim como está escrito na Bíblia, é a terra de origem do óleo de oliva, e também é uma região onde por um longo período têm ocorrido conflitos políticos. Eu também já fui até lá várias vezes, mas é um local de difícil acesso, devido à rígida inspeção pelas tropas de ocupação de Israel.

Mesmo assim, temos muitos associados que dizem que se é para saborear o óleo de oliva, que seja o óleo de oliva vinda da Palestina. Esses associados desejam, a cada gota de óleo de oliva despejada, envolver os seus sentimentos nos conflitos entre a

Palestina e Israel, além de ver os noticiários e ler os jornais. Há alguns anos atrás, levei um grupo de consumidores até a Palestina, para aprofundar mais nossas relações com o seu povo. Nós fomos visitar uma plantação de oliveiras, mas a plantação que estava localizada em um terreno inclinado se tornava mais abandonada à medida que íamos subindo o terreno. Perguntei “por quê?”, e a resposta foi de que mais acima daquela plantação se encontrava um terreno colonizado por israelenses, e se os palestinos fossem mais para cima daquele terreno para realizarem práticas agrícolas os israelenses atiravam utilizando rifles. Entre os colonizadores israelenses, há crianças e mulheres também, por isso eles atiram com medo de que guerrilheiros palestinos subam até onde eles estão. Como eles são pobres, até hoje utilizam o burro para a colheita, e a plantação de oliveira fica muitas vezes em um terreno mais parecido com um entulho de pedras. Creio que os israelenses se confundem ao ver essa aparência dos palestinos com os guerrilheiros.

Eu imaginei que seria bom se houvesse uma estrada para o transporte dos produtos agrícolas. Se houvesse uma estrada, caminhões leves poderiam trafegar e se a prática da agricultura fosse feita utilizando a estrada, talvez os palestinos não fossem confundidos com guerrilheiros e atingidos por uma arma. Experimentei dizer aos agricultores “Por que

vocês não constroem uma estrada para o uso agrícola aqui?”. Eles me responderam, que para se construir uma estrada para o uso agrícola custaria cerca de 1 milhão de ienes para construir 1 km. Pensei então se nossa organização não poderia ajuntar o 1 milhão de ienes necessário, e ao voltar para o Japão consultei os membros da associação.

Nós não podemos ajudar os palestinos segurando uma arma, mas podemos construir uma estrada para o uso na agricultura. Apelei pela construção da estrada da paz na Palestina, e 1500 pessoas doaram 1000 ienes, com isso conseguimos juntar 1,5 milhões de ienes em uma semana. Fui novamente até a Palestina levando esse dinheiro, e o entreguei dizendo “Veja quantas pessoas desejam a construção dessa estrada aqui na Palestina”, eles ficaram muito contentes e disseram que logo iriam construir a estrada.

Então quando eu fui à Palestina no mês de novembro do ano seguinte, já haviam construído uma linda estrada de 1.3 km. Eles me disseram que só puderam construir uma estrada de 1.3 km com os 1,5 milhões de ienes, mas estavam muito satisfeitos. O que nós estamos fazendo, é refletir sobre os problemas e as alegrias das pessoas que vivem nesses locais através dos alimentos. Isso eleva o nível de cultura de ambas às partes e nos liga a alegria de viver. Atualmente, a faixa de Gaza tem sofrido muitos prejuízos. Com a colaboração de agricultores da Cisjordânia onde estão localizadas as plantações de oliveiras e ONGs, estamos preparando cestas de alimentos em grande quantidade com vários produtos necessários para o dia-a-dia. E iniciamos o apelo para os membros da Associação Protetora da Terra para que essas cestas de alimentos possam ser enviadas para a faixa de Gaza. Conseguimos a colaboração de tantas pessoas, que em apenas uma semana foi possível juntar cerca de 4,3 milhões de ienes somente através de contribuições. Essas pessoas que nos apoiaram, saboreiam o nosso óleo de oliva habitualmente, lêem as notícias que nós enviamos e pensam sobre a Palestina.

Como é visto a cidade de Morioka do espaço?

Se ficarmos somente em pé no local em que nós estamos, não poderemos compreender as nossas virtudes. Acho que seria bom se as pessoas que residem em Iwate fossem de vez em quando até Tokyo para observar a província de Iwate, e que tivessem também oportunidade de irem para o exterior para observar o Japão.

Por exemplo, se for uma pessoa que trabalha com a pecuária em Iwate, as pessoas que trabalham com o mesmo ramo de pecuária na

Coréia do Sul trabalham de maneira diferente, assim com as pessoas de Ulaanbaatar, e se souberem como é a pecuária da Europa, poderão se impressionar dizendo “Acho que as minhas técnicas de pecuárias são mais avançadas do que essas” ou “Puxa, eles tinham esse tipo de idéia?”, e assim poderão nascer novas emoções e interesses em relação ao trabalho.

Nós estamos incentivando o movimento de se apagar a luz durante 2 horas que é realizado no solstício de verão e no solstício de inverno chamado Noite de Velas por 1 milhão de pessoas. Se apagarmos as luzes durante 2 horas a partir das 20h00 em todo o mundo, as luzes irão se apagar em ordem devido às diferenças de fusos horários começando pelo Japão, depois a Coréia do Sul, Mongólia, Turquia, Irã, Europa e dando a volta até os Estados Unidos. Imaginei que esse movimento visto pelo espaço pareceria com uma onda na escuridão sobre a superfície terrestre. Um pequeno gesto seu uniria várias pessoas, e talvez possa ser visto no espaço como se a escuridão estivesse em movimento. Isso é um sonho grandioso. Agora que vivo em Morioka, fico pensando como deve ser Morioka visto pelo espaço, como o planeta Terra é visto, para isso o que eu, que vivo no planeta Terra posso fazer. Acho que esse tipo de pensamento é muito importante.

Em relação também ao tempo, venho sempre treinando para pensar sobre as coisas em unidades pequenas como em um lámen instantâneo por 3 minutos, mas não estou treinado para pensar sobre as coisas em uma unidade de tempo como 1000 anos. Por exemplo, se treinarmos para pensar no que irá acontecer com o planeta Terra daqui 1000 anos, no que acontecerá com a humanidade, qual o significado da felicidade, poderemos nos enxergar de um modo totalmente diferente e também enxergar outras localidades de um modo diferente.



A natureza, os recursos naturais e as riquezas do ser humano



É por ser agricultor que se consegue emocionar as pessoas

Iwate é uma região de natureza abundante, que também não necessita depender de outras regiões em relação aos alimentos e possui uma sociedade local que de certa forma pode se virar sozinha. Gostaria que dessem importância a esse fato. Para quem deixou a província de Iwate, o que eu vou dizer pode parecer uma contradição, mas acredito que as pessoas sentem a prosperidade quando decidem viver aí e quando confiam nas riquezas naturais, na relação com as pessoas e na natureza que existe na região em que vivem. Se começarmos a citar sobre as riquezas naturais de nosso local como “não tem isso, não tem aquilo”, isso se transformará em insatisfação e complexo de inferioridade. Acho que é isso que nos faz perder o sentimento de felicidade.

A ilha de Bali é famosa pelo altíssimo nível das suas artes, tais como as danças Kecak (dança praticada principalmente por homens) e Legong (esta praticada por mulheres), pintura, cerâmica e outras artes. Esses artistas são todos agricultores. Eles iniciam o trabalho no campo assim que o dia amanhece. Como faz muito calor durante o dia, eles retornam às suas casas, e no final da tarde voltam a trabalhar no campo. Durante o tempo que eles não estão no

campo trabalhando, treinam as danças, fazem pinturas e objetos de cerâmica. Eu perguntei ao povo de Bali, “Por que a sua dança tem um nível mundial? Por que vocês conseguem emocionar as pessoas?”, e eles me respondiam simplesmente “Porque nós somos agricultores”. “Nós saímos cedo para as nossas plantações, lá observamos os movimentos de pequenos insetos e pequenos animais e absorvemos em nossos corpos o sopro da vida. Ou nos emocionamos e ficamos alegres ao ver o crescimento do plantio de arroz. Nós expressamos, por exemplo, a emoção de quando conversamos com um estrangeiro, os sentimentos de emoção de poder estar vivo através das nossas danças, pelos movimentos dos olhos, pelos movimentos da cintura e pelos movimentos das mãos. Nós recebemos os treinamentos básicos desde pequenos, e por isso conseguimos realizar qualquer movimento. Mas não conseguimos emocionar as pessoas só com isso. Expressamos as emoções de poder ter tocado em uma nova vida no dia de hoje, pelas pontas dos dedos e pelos olhos, é isso que faz emocionar as pessoas. E isso só é possível porque somos agricultores.”

Gostaria de poder contar esta conversa para os agricultores de Iwate. “É por ser agricultor que é possível emocionar tantas pessoas”. E isso em nível mundial. A agricultura é uma profissão maravilhosa. Iwate é um lugar de natureza abundante, onde residem pessoas boas e de espírito rico. Quando as pessoas começarem a sentir que podem acreditar nisso e que irão viver aqui, acredito que Iwate será ainda mais abundante.

<Perfil> Sr. Kazuyoshi Fujita

Nasceu em 1947 e foi criado como 2º filho de uma família de agricultores produtores de arroz na cidade de Oshu. Formado em Direito pela Universidade de Sophia.

Fundou a ONG “Associação protetora da terra” no ano de 1975, para a difusão da agricultura orgânica. Em 1977, para servir como setor de distribuição da Associação Protetora da Terra, fundou a “Daichi S.A (atual Associação Protetora da Terra S.A)” que se tornou pioneira no empreendimento social. Além do movimento para a agricultura orgânica, desenvolveu atividades relacionadas

também a diversas questões, tais como a provisão de alimentos, meio ambiente, energia, educação, etc. Em 1990, fundou o departamento de assuntos internacionais e vem aprofundando laços com agricultores de vários países do mundo. Atualmente acumula as funções de presidente da Associação Protetora da Terra, diretor representante da Associação Protetora da Terra S.A, incentivador da “Noite das Velas (candle night) por 1 Milhão de Pessoas” e diretor administrativo da Universidade “Asia Nōmin Genki Daigaku”.



O intercâmbio internacional cultivado pelos “Alimentos de Iwate”

Os produtos alimentícios do Japão são muito valorizados no exterior como sendo de confiança, seguros e saborosos. Nessa edição, daremos destaque às pessoas que vendem produtos alimentícios e utensílios de cozinha daqui de Iwate para o exterior. A alimentação é nossa própria cultura. Apresentaremos o intercâmbio internacional realizado através da alimentação, as dificuldades e alegrias de se transmitir para as pessoas do exterior a nossa cultura alimentar.

Levando os produtos alimentícios de Iwate para o Mundo

O trabalho do Conselho de Incentivo a Exportação

Kiyoshi Nozawa



Para vender os produtos agrícolas, das florestas e do mar de Iwate, foi instalado em Março do ano passado o “Conselho de Incentivo a Exportação dos Produtos Agrícolas de Iwate”, onde o governo de mãos dadas com o setor privado realizou a “Feira de Iwate” nos supermercados e outras localidades da Malásia, Hong Kong, Taiwan e Singapura, iniciando a campanha de publicidade dos produtos alimentícios de Iwate para o público dessas localidades. Perguntamos para o Sr. Kiyoshi Nozawa da Divisão de Distribuição do Setor de Agricultura, Floresta e Pesca que foi o responsável pela Feira, as dificuldades para se transmitir os atrativos dos produtos alimentícios de Iwate para pessoas que possuem uma cultura alimentar diferente da nossa, as suas descobertas, etc.

Ter conhecimento das diferenças da cultura alimentar

No Sudeste Asiático, a marca e a reputação dos produtos alimentícios do Japão já estão consolidadas como sendo de confiança, segura e obviamente de bom sabor, por essa razão fica mais fácil para se entrar nesse mercado. Mas ao mesmo tempo senti profundamente a diferença do costume alimentar e da cultura. Por exemplo, mesmo em relação ao arroz, nós pensamos que é óbvio cozinhá-lo utilizando uma panela elétrica para arroz, mas na verdade existe uma quantidade certa de água e um modo certo para cozer, é assim que finalmente conseguimos cozinhar um arroz saboroso. O sudeste asiático difere do Japão por ter uma grande quantidade de água dura. Então, temos que pensar em como cozinhar o arroz utilizando a água dura. Por essa razão, a quantidade de água utilizada será diferente da quantidade utilizada no Japão. Também, a voltagem no exterior é diferente do Japão, se cozinarmos o arroz utilizando uma panela elétrica do Japão, o arroz não ficará cozido por dentro. Isso na verdade torna mais difícil reproduzir da mesma maneira o que comemos no Japão e ensinar de modo correto a parte básica dos métodos de cozinha.

Dependendo da localidade o sabor também se difere. Mesmo em relação ao “wanko soba” (pequena quantidade de macarrão de trigo sarraceno colocado dentro de pequenas tigelas) e ao “reimen” (tipo de macarrão feito de trigo e fécula de batata com origem na Península da Coreia), nós gostamos de macarrão resistente ao ser mastigado e que tenham boa consistência, mas as pessoas de Hong Kong não gostam do macarrão duro. Eles gostam do macarrão bem mole, que para nós parece ser cozido demais. Por isso, podemos sugerir quantas vezes nós quisermos dizendo que “tem o paladar macio”, que eles não irão aceitar. Enfim, para eles não existe o costume de se comer macarrão que tenha consistência. Para nós, as maçãs com mel no seu interior têm um alto valor, mas em Hong Kong ninguém compreendeu isso. Devido à rápida degradação na qualidade da maçã com mel em seu interior e devido praticamente não circular pelos mercados de Hong Kong, eles nunca tinham visto esse tipo de maçã. Mesmo cortando a maçã, dizendo “Veja, parece apetitoso não?”

e mostrando, eles diziam “Parece que está estragado”, e tive muita dificuldade para explicar.

Na realidade, muitas vezes o que achamos óbvio, é considerado como senso comum somente aqui no Japão. Não devemos utilizar o método de compra forçada, dizendo “Compre esse produto, pois é bom.”, mas devemos nos ajustar a cultura do comprador.

Junte uma equipe para fazer um grande negócio

Os expositores também tiveram dificuldades com o idioma. Acho que se conseguíssemos manter uma melhor comunicação com os fregueses o negócio iria se expandir mais... Entretanto, foi muito importante só o fato de poder ter conhecido o sudeste asiático que está passando por um notável desenvolvimento econômico, e poder ter sentido na pele a sua terra.

Muitas pessoas participaram dessa feira pela primeira vez, e não conseguimos atingir ainda um nível suficiente para os negócios, mas acredito que demos um passo muito grande onde pudemos passar diretamente pela experiência de saber a reação das pessoas de lá em relação aos nossos produtos, e tivemos a oportunidade de nos comunicar com as pessoas do exterior através desses produtos.

Gostaria de qualquer maneira, que mais pessoas aproveitassem essa oportunidade. É muito difícil buscar mais mercados individualmente. Mas se formarmos uma equipe poderemos fazer algo muito grande. À noite, enquanto bebíamos todos juntos, discutíamos dizendo “Aquele freguês reagiu de tal forma para tal produto” além de trocarmos outras informações, assim todos se conscientizam dos problemas, compartilham as suas tarefas, e acho que isso ajuda muito a nos animar.

Ano passado foi o ano dos negócios. Estamos na fase de entrada dos negócios, onde pudemos conhecer um pouco do que é o exterior e da cultura local. Recebemos muitos elogios de que as frutas como a maçã e os frutos do mar como a cavala, a vieira e outros estavam muito saborosas, por essa razão estamos pensando em dar continuidade para o ano que vem e desenvolver essa atividade para que se torne a base para novos negócios.

O reconhecimento mútuo da cultura alimentar de ambas as partes

Entrevista com o Sr. Katsuyasu Nakamura da Nakamura e Companhia Ltda



O Sr. Katsuyasu Nakamura do Nakamura de Kamaishi foi professor encarregado da escola de culinária de Dalian na China. Na Feira de Iwate de Hong Kong que se realizou no ano passado, ele apresentou na frente de convidados vários pratos originais utilizando produtos alimentícios de Iwate. Foi amplamente divulgado pela revista local e outros veículos de comunicação, expandindo também para outros países o seu trabalho.

No ano passado, ao fazer uma exibição em uma reunião de negócios promovida pela província de Iwate realizada em Dalian, apresentou pratos com frutos do mar utilizando produtos alimentícios de Iwate, no jantar em que foram convidados os dirigentes da cidade de Dalian. Foi nessa ocasião, que recebeu o convite para ser professor.

Eu penso que para se vender algo, assim como o "ohagi" (bolinho de arroz coberto com doce de feijão) e "tempura" (espécie de fritura feita com verduras e frutos do mar), o importante é passar o "koromo" (cobertura). O "koromo" (cobertura) faz parte da cultura japonesa, sendo a alma do produtor. Acredito que o importante é transmitir de maneira sólida essa cultura.

Assim como nas empresas, levar produtos de alta qualidade tais como o abalone seco (espécie de ostra muito apreciada na Ásia), pepino-do-mar, ostras e outros frutos do mar em lotes tornam as coisas mais rápidas ao se fazer um negócio. Principalmente agora com o iene em alta, é uma época em que não se vende somente levando o produto. Por essa razão, acho importante se passar o "koromo" (cobertura).

Por exemplo, ao vender o abalone, gostaria de falar várias coisas sobre o know-how da sua culinária, os meus profundos conhecimentos em relação aos ingredientes, tal como "Esse é um abalone grelhado. Parece que ele é só frito, mas na verdade utilizo vários condimentos" ou "O abalone é retirado do litoral de "Sanriku" (orla marítima que se estende da província de Aomori, passando pela província de Iwate, até a província de Miyagi), e como ele se alimenta de saborosos "kombu" e "wakames" (espécies de algas marinhas), ele é muito saboroso", mas utilizando um intérprete fica difícil transmitir até os pequenos detalhes. E isso me deixa frustrado (risos).

Eu passei a pensar depois que comecei a ir à China, que na China também há vários ingredientes muito bons. Atualmente, se diz aqui no Japão que todos os produtos alimentícios da China não prestam. Isso é culpa de uma pequena parte das pessoas que fazem a importação dos produtos. Pois se você for ao mercado público irá encontrar uma grande variedade de peixes e moluscos de muita boa qualidade.

Antes, quando ia a Dalian, fazia pratos típicos japoneses utilizando somente ingredientes locais, e oferecia para os professores da escola de culinária e os funcionários da repartição pública para que eles comessem. Todos ficavam espantados por descobrirem que se pode fazer comida típica japonesa utilizando ingredientes da China. Lógico que é possível fazer, afinal os peixes, as ostras e outros ingredientes são os mesmos do Japão. Na verdade, também há pessoas entre os chineses que acham que "Os japoneses logo dizem que os produtos da China são ruins, eles estão inferiorizando as coisas da China". Aí, eu digo que "Claro que não, os produtos alimentícios da China são muito bons, a prova é que se pode cozinhar um prato tão saboroso como este", então eles ficam contentes.

O importante é não negar a cultura do outro. Na China também existe uma extraordinária cultura alimentar, e muitos ingredientes saborosos. Sendo que devemos aceitar esse fato, para então transmitir a cultura alimentar do Japão. É como um cabo de guerra, em que puxamos e somos puxados.

A importância do desempenho

Ano passado, quando participei da Feira de Iwate de Hong Kong, coloquei em prática várias idéias. Sobre a culinária básica japonesa e os ingredientes japoneses, os compradores da China já conhecem muito bem. Eles querem é ter acesso a informações mais recentes. Por isso dessa vez, não ofereci a maçã só para prová-la, mas adicionei o aroma do conhaque na maçã, o wasabi (rabanete japonês) de Miyamori (vilarejo do município de Tono), para então oferecer a maçã para prová-la. Todos ficaram muito impressionados, mas disseram que estava muito saborosa.

O desempenho também é importante. Não tem graça se você só enfileirar os produtos e oferecê-los para provar. O governador Tasso da província de Iwate se ofereceu para fazer "onigiri" (bolinho de arroz) de ouriço-do-mar na frente dos fregueses, e isso agradou a todos. Depois perguntei para o governador, e ele me confessou que antes de ir para Hong Kong havia treinado e parece que o seu esforço foi transmitido para os fregueses.

Eu também cozinhei na frente dos fregueses, tirei o saquê diretamente do barril, joguei por cima do abalone e fiz com que ele flambasse. Na verdade não é possível flambar com saquê, por isso misturei conhaque (risos). Para impressionar o outro, é necessário também esse tipo de encenação. Recebemos uma boa resposta do público, que elogiavam o nosso bom desempenho, a beleza dos arranjos dos pratos, e por serem também muito gostosos. Também tivemos uma grande divulgação pela revista local com o título de "Iwate o reino dos alimentos". Acho que o importante não é só vender, mas sim que as pessoas tenham interesse pelo Japão. Devemos fazer com que primeiramente as pessoas tenham vontade de ir ao Japão antes de fazer algum negócio. Fazendo com que venham até o Japão estaremos fazendo também nascer um intercâmbio, e acredito que isso resultará no desenvolvimento de um negócio sólido.

Eu não somente leciono em uma escola de culinária da cidade de Dalian, mas como também aprendo muito coisa com os chineses. Por isso, gostaria de poder receber muitos estagiários aqui em Iwate. Acho que daqui para frente, o intercâmbio individual será mais importante.



Reabrindo por conta própria o comércio com a China



“Kawahide” é uma empresa de processamento de frutos do mar, localizada em Yamada-cho e que exporta para a China produtos alimentícios como o abalone seco (espécie de ostra muito apreciada na Ásia) e pepino-do-mar seco de primeira qualidade utilizado na culinária chinesa. A Kawahide também transmite para o exterior as maravilhas dos produtos alimentícios de Iwate através dos produtos secos de Sanriku (orla marítima que se estende da província de Aomori, passando pela província de Iwate, até a província de Miyagi).

Entrevista com o Sr. Hidenori Kawabata, diretor representante da Kawahide S.A

Iniciei meu trabalho no exterior há cerca de 7 anos atrás. Nessa época, havia iniciado o despacho de abalone utilizado como ingrediente do sushi para o mercado interno, mas acabaram sobrando os abalones de tamanho grande que não serviam como ingrediente para se fazer sushi. Pesquisei para saber se não poderia aproveitar os abalones que haviam sobrado, e descobri que na região de Sanriku, existia um histórico de produção de abalone seco para exportação desde há muito tempo atrás. Eu não sabia, mas fiquei sabendo ao perguntar para os idosos que me respondiam “Eu também produzi muito abalone seco antigamente”. Então, convidei duas velhinhas para me ensinarem, e experimentei fazer.

O produto ficou pronto, e dessa vez seguindo o trajeto para a sua comercialização, descobri que naquela época Kobe era o posto para a exportação. Então experimentei conversar com um freguês com quem mantinha contato, e ele me respondeu “Vamos experimentar” e foi o que aconteceu.

Levei para uma loja de gêneros alimentícios secos de Hong Kong, o dono dessa loja ficou muito satisfeito e disse “Maravilhoso, é um produto de muita boa qualidade. Vamos também fazer negócio no ano que vem.”. Foi muito importante poder sentir que nossos fregueses estavam realmente satisfeitos.

Pesquisando quais os produtos que são exportados do Japão para Hong Kong, encontramos também pepino-do-mar seco e carne de ostra seca.

Além de deixarmos os chineses contentes com os produtos que nós próprios produzimos, é também para a nossa empresa um bom negócio. Por essa razão decidi me dedicar seriamente a esse trabalho. Mas, não sabia nada sobre o pepino-do-mar seco. Vi pela televisão pessoas produzindo o pepino-do-mar seco em Aomori, e fui até onde se localizava o produtor, mas ele não me ensinou dizendo que era segredo industrial.

Sem outra saída, começamos a produzir através de tentativas e erros por nós mesmos. Foi então que uma pessoa de Hong Kong nos disse “Isso é muito bom. Era isso que eu queria, e quero muito mais.”. Foi com essas palavras que repentinamente ganhamos uma grande motivação.

Os abalones e pepinos-do-mar secos do Japão de 300 a 400 anos atrás, eram utilizados como dinheiro para o comércio e era chamado de “kanka” (como é chamado na China, mas tem o mesmo significado que “kanbutsu”(alimentos secos) no Japão). Os produtos japoneses são “naturais”, e são valorizados porque são produzidos com muito cuidado, são produtos de confiança e seguros. Como o produto já havia sido avaliado como de excelente qualidade, na prática isso facilitou a sua produção.

Só fiquei sabendo dessas coisas indo até Hong Kong, e através

do relacionamento com os donos das lojas de alimentos secos de Hong Kong. Entre os comerciantes de Hong Kong é comum se dizer “Ao se falar de Iwate logo vem em mente o abalone seco, ao falar de abalone logo vem em mente Iwate”, isso mostra que o abalone de Iwate é conhecido como de alta qualidade.

Também participamos ativamente das feiras de Iwate que são realizadas no exterior pelo governo da província. Acho muito bom o trabalho do governo da província que tem nos proporcionado oportunidades para vender os produtos de Iwate para o exterior e da qual nós devemos nos orgulhar. É uma chance oferecida a todos os residentes da nossa província, e depende de cada um se vai ou não aproveitar essa chance.

É muito interessante o relacionamento com as pessoas de Hong Kong. Eles trabalham como em um estabelecimento comercial particular. Mesmo sendo uma grande empresa, é como um prolongamento do estabelecimento, e é gratificante poder conversar sobre negócios com os proprietários, pois há muitas novidades. Recebo avaliação diretamente dos proprietários, sendo muito bom poder conhecer os amplos pontos de vista e pensamentos deles.

Também, o povo de Hong Kong dá muito valor ao ato de comer. Creio que isso tem como base o pensamento “você é o que você come”, e mesmo com a grande variedade de alimentos, eles comem devagar sem se preocuparem com o tempo. Não comem “engolindo” a comida como aqui no Japão. O horário da refeição passa calmamente, e para mim isso deixa o ambiente mais abundante. Gostaria também de introduzir esse tipo de cultura alimentar no nosso cotidiano.



Só se consegue fazer um saboroso prato se tivermos utensílios para cozinhar os alimentos. Dizem que muitas vezes um bom ou mau utensílio é que define o sabor do alimento. Aqui, tivemos a oportunidade de fazermos um debate sobre esses utensílios com a Sra. Kuniko Oikawa presidente da Empresa de Fundação Oigen S.A, que comercializa para todo o mundo os produtos da Cidade de Oshu, considerada a cidade da fundição e a número um do Japão, em uma das suas visitas a cidade.



Kuniko Oikawa

Quando a Senhora iniciou o trabalho de expansão para o mercado internacional?

Até a geração anterior, o nosso trabalho se centralizava quase que totalmente nas feiras de amostras. Nos anos 90 com a mudança de direção, por coincidência a empresa com que tínhamos negócios no exterior também mudou de direção, e naquela época foi uma senhora que residia na França que herdou a empresa. Então no final dos anos 90, nós duas começamos a nos empenhar no marketing dos mercados da Europa, e a pesquisar sobre os seus consumidores. Com base nos resultados das pesquisas de mercado, iniciamos o projeto em Iwate, o apresentamos aos interessados e ao obtermos uma resposta em relação a nossa idéia, começamos a apresentar as nossas sugestões sobre o projeto. Isso resultou em um produto com aparência de chaleira de ferro lisa formada pela concepção européia. Na verdade isto é um bule. É raro se encontrar um bule de "Nambu tekki" (peça de artesanato tradicional feito em ferro na cidade de Morioka e Ôshu da província de Iwate). (foto) No Japão pode ser que seja considerada uma peça pesada, mas na Europa é um produto que vem sustentando as vendas por 10 anos, desde que iniciamos a sua comercialização.

Sobre os planos e dificuldades para a promoção da sua venda

Bem, nós duas andamos por todos os lados visitando os fregueses da Europa para vender nossos produtos. Como resultado, conseguimos fazer com que os fregueses se sentissem a vontade para fazer consultas e pedir informações, e isso se tornou um item muito importante para construirmos uma relação de confiança com os fregueses. Não tivemos quase nenhuma reclamação. Creio que isso é devido a essa relação de confiança, e pretendo cuidar para manter essa relação daqui para frente também. Em relação às dificuldades, um item que foi difícil superar foi fazer as pessoas imaginarem o desenho do esboço de forma sólida. Basicamente, o esboço é de toda maneira plano, e não conseguimos transmitir bem a sua idéia. Atualmente podemos facilmente fazer modelos tridimensionais utilizando a tecnologia da computação gráfica, mas naquela época nós realmente passamos por dificuldades.

Também tivemos outro grande problema. A tinta utilizada no bico da chaleira foi proibida pela Lei de Higiene dos Alimentos da Califórnia. A precisão de análise nos Estados Unidos é de um nível muito alto. No final, conseguimos superar esse problema, mas naquele momento senti profundamente a necessidade de nos ajustar as leis de cada país para podermos manter a qualidade do produto.

Qual a diferença entre o Japão e o Exterior?

No Japão quando nos referimos ao "Nambu Tekki", de toda a maneira ele é tido como artesanato folclórico e pesado.



Entretanto no exterior, além da sua boa matéria prima, eles têm a consciência de que os produtos fabricados no Japão são de boa qualidade. Resultado, mesmo as coisas pesadas são consideradas de boa funcionalidade, sendo que a visão sobre o produto é totalmente diferente. Claro que o design, a cor e outros detalhes que têm uma boa aceitação se diferem totalmente de acordo com o país. Entretanto, a cultura que se serve de chá tem uma profunda e longa história, as chaleiras e bules de ferro são aceitos como um contraste no dia-a-dia. Parece que os objetos de ferro são considerados algo vindo da natureza.

Os itens para o avanço tecnológico

Creio que posso dizer que a fundição em si já é uma técnica perfeita. Porém, temos tido várias mudanças em relação aos seus pequenos detalhes. A fundição tem se alterado de acordo com as exigências da época em relação à tinta, ao acabamento final, aos processos que não utilizem produtos químicos e outros. Ultimamente temos trabalhado no desenvolvimento de um novo método de fundição que mesmo sem dar o acabamento final não enferruja. Este novo produto está sendo vendido registrado com o nome de "Naked Pan" e está tendo uma excelente aceitação.

Fale-nos sobre as perceptivas para o futuro

Originariamente 70% da matéria prima utilizada para fundição é ferro reciclado. Há algum tempo atrás na Alemanha, quando eu expliquei que é possível utilizá-lo por mais de 100 anos e que também podemos reciclá-lo, me disseram que se é possível utilizá-lo por mais de 100 anos então não haveria necessidade de reciclá-lo. Realmente isso é verdade. (Risos) Daqui em diante estou pensando em investir na panela (panela lisa) para pratos assados. É uma nova panela que abandona a idéia do "Nambu Tekki". Nesses últimos anos, a palavra-chave na Europa, começando pela Alemanha é bio (vida) e orgânico. No mundo da alimentação a palavra "orgânico" também é uma grande palavra-chave. Os utensílios de cozinha são os primeiros a terem contato com os produtos alimentícios. Por essa razão, acredito que estender a consciência da palavra "orgânico" até aos utensílios parece ser uma dica. O "Nambu Tekki" parece estar agora em um grande período de transição. Também temos no cenário o agravamento da situação econômica, mas sinto que estamos também em um ponto de transição cultural. Sinto também, que estamos sendo indagados sobre o futuro que poderemos traçar para o artesanato folclórico.

Um conselho para as pessoas que visam o mercado internacional

Em primeiro lugar, é muito importante traçar estratégias e realizar uma pesquisa de mercado. Depois, para concretizar a idéia e pensamentos indecisos do cliente, exige-se que você veja com os seus próprios olhos, ande com seus próprios pés e converse claramente com o seu cliente. Através disso, poderemos analisar com cuidado o estilo de vida e as suas preferências. Claro que toma tempo, mas no final das contas é algo que nos trará segurança. Enfim, acredito que se nos encarmos com sinceridade, poderemos sempre transmitir nossos pensamentos. Desejo do coração, que cada vez mais aumente a quantidade de produtos produzidos em Iwate, para que sejam distribuídos para todo o mundo.

Produtos de qualidade para o mundo

Indústria moageira Abe de Iwate S.A Sr. Akira Abe, presidente e diretor representante

A “Mebukiya” vem expandindo o original doce japonês congelado dentro e fora do país. Também é famoso em nossa província, mas sua história de expansão no exterior também é muito antiga. O Sr. Abe presidente da Indústria Moageira Abe de Iwate S.A como empresa-mãe, irá nos apresentar a Mebukiya, que está voando alto como “um sonho de doce japonês que voa em direção ao mundo”.

Começando pela loja comissionada que temos em Hong Kong, e também na União Européia, Estados Unidos, Canadá e outros países, nós exportamos nossos produtos de maneira abrangente para o exterior, e graças a Deus estamos tendo uma boa aceitação. A nossa relação com o exterior, teve início nos Estados Unidos no ano de 1972, sendo então que já faz muito tempo atrás. Quando a empresa foi fundada, vendíamos farinha de arroz para o comércio de “senbei”(biscoito japonês a base de arroz) como empresa moageira. Depois, nossa empresa também começou a fabricar sembei, mas para que os produtos de uma empresa do interior fossem comercializados precisávamos melhorar a qualidade de nossos produtos. Fizemos repetidamente várias tentativas, e com o objetivo de aumentarmos o consumo de arroz, decidimos nos lançar no mundo dos negócios internacionais. Desenvolvemos um biscoito de arroz para exportação, e a princípio começamos exportando para os Estados Unidos no ano de 1972, por essa razão no ramo de doces, não só em Iwate, mas como entre as empresas de todo o Japão acredito que foi uma das pioneiras.

Para podermos ser aceitos pelos estrangeiros, me esforcei muito em relação ao sabor. Centralizamos os produtos em um biscoito de arroz de consistência leve, e por termos desenvolvido uma grande variedade de sabores tais como gergelim, queijo, “teriyaki”(feito a base de molho de soja) e outros sabores, os negócios começaram a entrar na linha, mas devido a mistura inesperada de um material estranho dentro da sua matéria prima, durante o transporte até a fábrica, passamos pelo problema de ter que nos desfazer queimando uma parte dos produtos que haviam sido despachados.

Entretanto isso foi uma boa lição para revermos radicalmente os conceitos de higiene, e depois disso, passamos a nos esforçar mais em relação à higiene e ao controle de qualidade. Atualmente, os problemas relacionados a alimentação tem tido ênfase, mas nossa empresa pode garantir toda a segurança na entrega do produto.

O desafio na produção de doces japoneses

Depois, com o ritmo satisfatório nas vendas do “dango”(bolinho de massa de arroz) que substituiu o “sembei”, resolvemos desafiar o mercado estrangeiro mais uma vez. Para abrir novos caminhos para o mercado estrangeiro, não podem faltar um parceiro e um colaborador de confiança, mas felizmente nós fomos abençoados com maravilhosas pessoas tais como as empresas e os compradores dessas localidades, e assim pudemos iniciar a venda e fabricação dos doces japoneses em Hong Kong no ano de 1975. Em Hong Kong, adicionamos o tempero do “geppe”(torta da lua) nos doces japoneses, e com isso tivemos uma boa aceitação em relação ao seu sabor, obtendo com isso um bom resultado. Então, pensamos em não somente vender na prática, mas como produzir os doces no local, mas por vários motivos tivemos que



desistir do plano.

Seja como for, não havia nenhum problema em relação ao sabor, o passo seguinte era descobrir como solucionar um a um os problemas e sofri por causa disso, mas em um certo momento cheguei a conclusão que “Se nós congelássemos os doces e enviássemos para o exterior, não haveria necessidade de se construir uma fábrica no local”.

Depois de cerca de 2 anos acumulando fracassos, tivemos sucesso em desenvolver um doce congelado japonês possível de se comer com segurança e de ser enviado a qualquer lugar do mundo, e como resultado de uma nova tentativa de venda em Hong Kong, os doces tiveram uma grande repercussão no local.

Vendendo os doces na prática em Hong Kong, senti na pele as diferenças etnológicas, creio que é o que podemos chamar de identidade nacional. Graças a Deus, existem ocasiões em que até se formam filas, mas mesmo formando fila para comprar os produtos, eles compram somente um ou dois, não compram vários produtos de uma só vez. Compram uma vez para provar, se gostarem retornam a loja e enfrentam a fila novamente. Achei isso muito interessante. Por esse motivo, expomos no balcão da loja vários produtos de forma que possam ser pegos um a um. Procuramos deixar de uma maneira em que o freguês possa ter a liberdade de escolher de pouco em pouco.

Ter confiança em seu produto

Atualmente, nós vendemos nossos produtos aqui no Japão e exportamos para vários países como Singapura, Hong Kong, Estados Unidos, Canadá, União Européia, Austrália e outros países, mas o olhar dos compradores do exterior em relação aos produtos são muito rigorosos, e sinto que estão muito seguros em relação ao que querem. Já me disseram antes que “Se for realmente um bom produto, nós venderemos independente do seu preço. Por isso, quero que nos ofereça um bom produto.”. No Japão não conseguimos escapar da concorrência de preços, mas no exterior a condição de ser um “bom produto” vem em primeiro lugar. Por isso, acredito que produzir um produto que não se deixe influenciar pelos preços é muito importante.

No caso de avançar no mercado estrangeiro, que tem a cultura e costumes diferentes do Japão, um item muito importante é a presença de empresas e compradores com que possa manter uma parceria. Se você pode confiar e se pensa em trabalhar junto. Se você pode dizer que se for com essa pessoa, com essa empresa não haverá problemas. Acredito que para isso, não se deve contar com a recomendação de alguém, mas se deve verificar o outro com os seus próprios olhos, e acho que é necessário ter disposição para procurar a parceria certa, levando em conta que isso deve ser de sua própria responsabilidade.

Para as pessoas que também pensam em entrar no mercado estrangeiro no futuro, vamos desenvolver juntos uma marca produzida em Iwate.

Sr. Ryuji Ishiwata
Presidente do Juwari Soba e
professor honorário da Universi-
dade de Medicina de Iwate. Na
universidade leciona a filosofia da
medicina. Desde a época de
universidade que como represen-
tante da Associação Iwate-
Renânia trabalhou para
receber bolsistas da
Alemanha, colocando
em prática a
internacionalização



Contribuindo para a comunidade local e para o mundo com o Soba

Entrevista com o Sr. Ryuji Ishiwata do Juwari Soba

Como poderemos vencer a crise alimentar é um dos grandes temas impostos para a humanidade do século 21. Qual o significado do intercâmbio internacional que é voltado para solucionar esse tema? Conversamos com o Sr. Ryuji Ishiwata presidente da Juwari Soba que durante muitos anos veio se dedicando ao incentivo do intercâmbio internacional local, e que através do seu atual trabalho tem refletido sobre as soluções para a crise alimentar e sobre o significado do intercâmbio internacional através da iniciativa da comunidade.

Ensinau filosofia da medicina e outras matérias durante 30 anos aos universitários da Universidade de Iwate. Durante o período em que permaneceu no cargo, sentiu que o interesse pela medicina preventiva era pequeno, e que faltava uma filosofia para a construção de um corpo livre de doenças.

Dava ênfase e tinha interesse já há muito tempo pelo soba (macarrão de trigo sarraceno) como sendo um alimento saudável. E pensando na vida após a aposentadoria, quis trabalhar com algo que tomasse parte da alimentação e que envolvesse a vida do ser humano, sendo que a partir do ano de 2001, veio se envolvendo no atual trabalho. Deu início pensando em dar a sua contribuição a comunidade local e sua contribuição internacional, em favor de Iwate que tem como base as indústrias primárias.

Solucionando a crise alimentar com soba

Os alimentos em todo o mundo atualmente, se encontram em uma situação de grave crise. A maioria dos países desenvolvidos de todo o mundo estão procurando fazer uma reforma na dieta alimentícia, como medida contra a obesidade e doenças na fase adulta. O problema da falta de alimentos nos países em desenvolvimento também está se agravando, sendo que assegurar a quantidade ideal de cereais e o seu bom proveito é um dever urgente. O soba é um alimento que guarda o segredo da possibilidade de salvar o mundo desta crise. O soba, não necessita de agrotóxicos e nem de adubos, e não dá trabalho no seu cultivo. Tem baixo teor de gordura e alto valor protéico, além de conter vários tipos de vitaminas e minerais. Também, é um alimento de excelente digestão, que se derrete facilmente logo ao entrar no interior do estômago, fluindo em seguida para o intestino, amenizando o trabalho do estômago. É exatamente o alimento do século 21. E para arcar com a missão de difundir e incentivar o uso deste soba de excelente qualidade como alimento, nós desenvolvemos uma máquina totalmente original para a fabricação de massa para soba, para que possamos produzir facilmente um saboroso soba a partir da farinha de soba, e estamos trabalhando também para reduzir o peso deste equipamento.

Cada região tem o seu próprio soba. Gostaria que fosse dado mais valor ao sabor do soba original dessas regiões. Devemos comer o soba cultivado nessas regiões, no próprio local de cultivo. Ao passarmos por estações à beira de estradas, poderemos saborear o soba cultivado nessa localidade. O próprio soba se tornará o representante do sabor local. É isso que chamamos de produção local para o consumo local do soba. Aproveitando que o território de nossa província é amplo, quero em primeiro lugar avançar

na difusão da cultura alimentar do soba partindo de Iwate, Dessa maneira, os agricultores produtores de soba terão mais motivação para o seu cultivo, e acredito que isso resultará na geração de novos empregos. Também acredito que ele se ampliará como sendo uma indústria segura e confiável, trazendo expectativa para a região.

O intercâmbio internacional através da alimentação

Também desejo expandir o soba para o mundo, como o alimento do século 21. Até agora, realizei almoços e jantares de degustação na Inglaterra, Estados Unidos, Hong Kong, Dalian e em outros locais, e teve uma ótima aceitação. Ainda estamos na fase de divulgação e esclarecimento do produto, mas também estamos fazendo planos para a sua divulgação na China. Tenho consciência da necessidade do progresso do intercâmbio internacional por meio da alimentação, que poderemos realizar através da difusão do moedor de pedra para produzir pó de soba, a partir do seu ingrediente original.

Daqui em diante, penso que o modo de como se construir uma relação de amizade com a China, que é a grande potência da Ásia, será para o Japão um tema de grande importância. Ultimamente, tem se dado ênfase somente aos problemas relacionados à falsificação dos produtos alimentícios, mas isso não é a China em seu todo. Existem várias famílias de agricultores que cultivam produtos agrícolas de maneira correta, e também existem empresas fabricantes de produtos alimentícios que são radicais no controle da qualidade de seus produtos.

A globalização e a produção local para o consumo local

Em cada região, existe um tipo de alimentação próprio e uma característica regional. Os alimentos recebem influência da terra, da água e do vento da região em que são cultivadas. O corpo humano também recebe influências da região em que vive. O significado da produção local para o consumo local é exatamente de se comer no local onde foi cultivado o alimento o que é produzido no local. Para que possamos continuar a proteger nossa terra, a produção local para o consumo local é muito importante.

A produção local para o consumo local e a globalização podem perfeitamente coexistir. A globalização poderá ser uma oportunidade para revermos as características da região. Também podemos aprender mutuamente sobre a produção local para o consumo local de várias partes do mundo. Aproveitando o conhecimento de ambas as culturas, acho que seria bom se pudéssemos evolucionar ainda mais a produção local para o consumo local. Afinal, nós somos habitantes locais e possuímos raízes nessa terra, mas também somos habitantes do Planeta Terra. Esse ponto de vista será importante para a internacionalização local.

Este projeto da Câmara do Comércio de Morioka foi escolhido como projeto de auxílio à criação da marca JAPAN pela Agência das pequenas e médias empresas, e que está sendo realizada desde o ano de 2006. Para o design, convidamos o Sr. Tauno Tarna da Finlândia reconhecido mundialmente, que fez o design dos utensílios de cozinha aos quais os artesãos que fazem o "nambu tekki" (peça de artesanato tradicional feito em ferro na cidade de Morioka e Ōshu da província de Iwate) começaram produzir os produtos. Em novembro do ano passado, foi realizada uma exposição no Fórum de Design da Finlândia na capital finlandesa de Helsinque, a opinião do público foi boa, e esperamos com isso uma expansão do mercado estrangeiro, principalmente o da Europa. De acordo com o Sr. Kenta Sato vice-diretor da seção de vendas do Iwachū, que é uma das empresas que está envolvida no projeto, no caso da Iwachū, eles já exportavam chaleiras de ferro para restaurantes japoneses do exterior por empresas de comércio desde 30 anos atrás, mas que só iniciaram a exportar como um utensílio de cozinha comum no início dos anos 90.

Um dos fatores que nos motivaram, foram as encomendas feitas por uma tradicional loja de chás de Paris e muito famosa na Europa, chamada "Mariage Frères"

Nessa loja de chás em que a matriz se localiza em Paris, é oferecido chá em chaleiras de ferro. Também podemos encontrar chaleiras de ferro na tradicional loja de departamentos de Paris, Galeries Lafayette e na Printemps na seção de vendas de chás preto. Eles não estão expostos somente como uma coleção de objetos orientais, mas eles formam uma silenciosa harmonia com o chá preto, e pode ser até surpreendente, mas ao invés de um objeto tradicional, se dá a impressão de um pote elegante e moderno. Muitos europeus param e pegam as chaleiras em suas mãos. Sinto que no futuro teremos um aumento no número de usuários.



Entretanto, junto com o sucesso encontramos também muitos objetos falsos. Principalmente em relação às falsas e baratas chaleiras da China, são utilizadas esmaltes de qualidade inferior, e não são poucos os casos em que ao se colocar água quente na chaleira o chumbo acaba se derretendo.

Para o exterior

Aqui vamos conhecer como está sendo realizada a expansão para o mercado estrangeiro tendo como exemplo o "Projeto For Euro Branding"



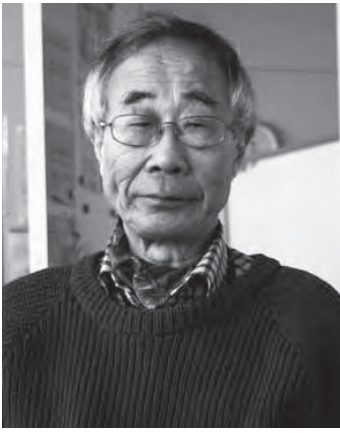
Por outro lado, na casa de um canadense que vive na província de Quebec na região de idioma francesa no Canadá onde me hospedei no final do ano, encontrei uma chaleira de ferro. Ele disse que foi amor a primeira vista e a comprou em uma loja de produtos japoneses localizado na vizinhança chamada "Miyamoto". Ele estava preparando o chá nessa chaleira de ferro e fazendo elogios dizendo que as suas formas eram belas e elegantes. Além de que ao invés de fogo é possível utilizá-la em fogões elétricos por indução. Isso era muito diferente da cena que eu estava acostumado a ver com a

chaleira de ferro fervendo a água no fogo e da imagem que eu tinha dele todo preto e pesado, era uma cena bela e colorida tipo europeu.

Antes de nós percebermos, esse artesanato tradicional de 400 anos estava certamente evoluindo junto com o tempo, e se transformou em um objeto de mesa que se harmoniza com o mundo mudando os seus conceitos. Mas tem uma coisa que não muda. Que é o desejo sincero do povo de Nambu (antigo domínio feudal que se estendia do norte-central de Iwate até a região leste de Aomori) de transmitir corretamente os bons produtos japoneses, de boa qualidade e de alta segurança. O vice-diretor Sato disse "Se nós não temos o conhecimento de uma empresa comercial, também não temos experiência no exterior. Simplesmente respondemos as exigências de produzirmos com honestidade um produto de alta qualidade e como resultado de termos transmitido isso de maneira correta, nós temos o dia de hoje".

Devemos conhecer o novo aquecendo o que é velho. Proteger as nossas tradições é exatamente isso. E senti fortemente que essa tradição, com a adição de novos esforços, continuará a se expandir pelo mundo.





O intercâmbio internacional para unir pessoas a pessoas

Sr. Kisyu Chiba

Ex-diretor do gabinete do comitê de redação do Diário de Iwate. Trabalhou como membro de preparo para a fundação da Associação Internacional de Iwate e como membro da Comissão de Planejamento. Também desde a fundação da associação, é responsável pela revisão dos boletins informativos.

O Sr. Yoshiaki Chiba vem apoiando como voluntário a associação desde a sua fundação até os dias de hoje. E acredita que incentivar o intercâmbio internacional através da força do setor privado é importante.

A cerca de um ano antes da fundação da associação, demos início à comissão de preparo para a sua fundação que era formada por cerca de 50 pessoas vindas de empresas privadas, e foi discutido durante um ano como seria formada a sua estrutura. Essa comissão se tornou após a fundação da associação na comissão de planejamento. As associações de intercâmbio internacional das outras províncias foram na sua maioria fundadas pela iniciativa do poder administrativo. Entretanto a Associação de Intercâmbio Internacional de Iwate foi fundada tendo como núcleo essa comissão de planejamento que foi formada pela iniciativa privada. O Sr. Yosuke Takahashi (futuro vice-governador) que era o responsável pelo Departamento de Assuntos Gerais da Província e supervisor dos nossos trabalhos nos respondeu "Sim" ao nosso pedido de "Vocês podem nos auxiliar financeiramente, mas pedimos para que não dêem palpite". Eu imaginava que o financiamento do poder administrativo e o fato dele não interferir era algo que vinha em conjunto e não poderia ser separado, esse foi um diálogo inesquecível para mim. E foi realmente dessa maneira, não foi feita nenhuma exigência por parte dele e as coisas foram conduzidas lideradas pela comissão de planejamento. Eu também andei por todos os órgãos de informações para poder reunir capital. Em primeiro lugar, eu pedi um auxílio financeiro para o Diário de Iwate onde trabalhava na época. Logo depois fui direto para a IBC, rede transmissora de televisão de Iwate, e eles me responderam "Se o Diário de Iwate vai dar o auxílio financeiro, então nós também daremos". Em seguida fui à rede de Televisão de Iwate e "O IBC também vai dar? Então nós também daremos", foi assim através do me-tooism ("mania do eu também") que todos ofereceram auxílio de uma só vez. Acho que não existe nenhuma outra associação em todo o Japão que tenha sido fundada com tamanho envolvimento privado.

O intercâmbio internacional entre país e país é algo duvidoso. É só ocorrer alguma coisa que essa relação é rompida. Por outro lado, a relação entre indivíduo e indivíduo é muito forte. Mesmo tendo nacionalidades diferentes, uma vez que ambas as partes se conscientizam mutuamente da importância da sua existência, é muito difícil que essa relação seja quebrada. Se o círculo dessa ligação de indivíduo para indivíduo for se expandindo, acredito que nossas relações vão aos poucos sendo melhoradas. Os países têm a tendência de se associarem por interesse, e isso é perigoso. A relação pessoal é algo permanente. Por essa razão o intercâmbio internacional deve ser realizado através da iniciativa privada.

No 1º Festival da Associação, programamos um concerto com o grupo musical "Samul nori" ※ da Coreia do Sul. Quando ouvi pela primeira vez esse concerto, cheguei a tremer tamanho o impacto que senti, e pensei em convidá-los de qualquer maneira um dia. Tendo como núcleo a comissão de planejamento, foram feitos cartazes e ingressos e quando faltava um mês para o concerto e tudo já estava perfeitamente preparado, o líder do Samul nori foi pego levando consigo drogas e impossibilitado de entrar no

Japão, o que nos forçou a cancelarmos o concerto. No lugar convidamos o grupo musical da Universidade de Belas Artes de Seul. Como eu estava aflito com o cancelamento pouco antes do concerto, pedi ajuda para um velho conhecido O Sr. Jun (Sr. Jun Yong Bok, residente na cidade de Morioka e artesão de "urushi" (arte em laca)). Se a minha memória não estiver enganada, foi o Sr. Jun que negociou o concerto do Samul nori. Isso porque tanto o Sr. Jun como o líder do Samul nori o Sr. Kim Duk-Soo já haviam lecionado na Universidade de Belas Artes de Seul. Acho que por ter sido um projeto apoiado principalmente pelo setor privado, que foi possível tomar medidas para esse inesperado incidente.

O boletim informativo foi durante 18 anos, publicado principalmente com a participação da comissão de redação formada por voluntários. É totalmente de produção independente. E isso merece ser mencionado. Não é sempre que a comissão de redação e o departamento administrativo entram em harmonia em relação ao que um quer fazer e ao que o outro deseja. Mas, o departamento administrativo respeitou a opinião da comissão de redação. Eu acredito que esse fato também, foi um reflexo da iniciativa tomada pela comissão de planejamento formado pelo setor privado. Foi o desejo de poder manter a atual forma do boletim informativo que possibilitou a sua continuidade através do trabalho voluntário. A base para o voluntariado em relação ao intercâmbio internacional é ter o espírito de dedicação, mas é agradável poder trabalhar dentro de um relacionamento formado por pessoas com os mesmos ideais. É esse relacionamento pessoal que se transforma em energia para movimentar nosso trabalho.

Ao se fazer o boletim informativo, o papel que o chefe da redação exerce é muito importante. Ele precisa indicar corretamente os pontos essenciais, respeitando a individualidade e a personalidade da pessoa que escreveu a reportagem. Ao elaborar um texto é necessário poder dizer "Isso é uma coisa que eu não posso ceder". Esse sentimento de não querer ceder pode ser percebido naturalmente se vermos minuciosamente o número anterior do boletim informativo. E isso irá se tornando a cultura do nosso boletim informativo.

Entre as várias atividades da Associação o fornecimento de informações é muito importante. Por essa razão, a importância que tem o boletim informativo é de um significado muito grande. Particularmente, eu acho que não deveria ser publicado somente uma vez ao ano, mas por mais vezes, e gostaria que fossem fornecidas informações voltadas para as associações dos municípios e para os residentes da província. A associação irá completar 20 anos desde a sua fundação, mas devemos retornar aos nossos princípios e procurar o que as pessoas residentes nesta província e as associações dos municípios procuram, para isso desejo que essa se torne uma oportunidade para que possamos de alguma forma verificar as suas expectativas. É exatamente por ser uma associação de nível provincial que desejo de qualquer forma correr atrás do que for possível para ser feito.

※ Samul nori É um grupo que foi formado pelo líder Kim Duk-Soo músico de instrumentos tradicionais coreanos. Realizam apresentações musicais com muita dinâmica onde é utilizado 4 tipos de instrumentos, o Kkwaeng-gwari (gongo pequeno), o jing (gongo grande), o janggu (tambor em forma de ampulheta) e o buk (tambor de barril), que se originou do "nongak" música folclórica coreana vinda da zona rural.

PORTUGUÊS

2009いわて国際交流

Iwate International Association 2009



020-0045 岩手県盛岡市盛岡駅西通1-7-1 アイーナ5F
Aiina 5th floor, Morioka Eki Nishi Dori, Morioka, Iwate 020-0045
TEL 019-654-8900 FAX 019-654-8922
E-mail kokusai@iwate-ia.or.jp
<http://www.iwate-ia.or.jp>