



SUPERANDO OBSTÁCULOS

Com uma árdua trajetória profissional, Antônio José Rozão conquistou o sucesso à frente de sua própria empresa **POR ALINE ALVES**

Aos 25 anos, Antônio José Rozão ocupava o posto de vendedor em uma grande empresa de eletrodomésticos e a esperança de um futuro promissor se concretizava na vida daquele jovem de origem simples. Mas, às vésperas de seu casamento, ficou em uma situação delicada: foi demitido.

Quando Antônio voltou da lua-de-mel, não conseguiu um novo emprego e só via crescer a pilha de contas para pagar. "A dificuldade de conseguir outra colocação na época era grande, tentei vários empregos sem sucesso", conta o empresário, proprietário da Intertex, loja especializada em móveis para escritório.

Tudo mudou num domingo, quando leu no jornal um anúncio para vendedor de móveis. "Com muita dificuldade consegui esse emprego, e foi quando tive contato pela primeira vez com móveis para escritório. De imediato me identifiquei com o ramo", diz. Foi a partir daí que a verdadeira vocação profissional de Rozão se definiu. O trabalho sempre existiu na vida do empresário, nas mais variadas funções, como vendedor de cocadas e jornais nas ruas, aos 7 anos, posteriormente empacotador, vendedor em uma loja de caça e pesca, e dono de uma adega.

"Para ter sucesso é preciso sonhar, ter um objetivo futuro e correr desesperadamente atrás dele."

Ao encontrar seu lugar no ramo de móveis para escritório, Antônio José Rozão, hoje com 54 anos, passou por mais duas empresas da área, ocupando cargos mais altos em vendas. Em 1985, decidiu que era hora de ter um negócio próprio e abriu a primeira loja, com três sócios. Depois de algum tempo, sem contar com maior envolvimento profissional dos sócios no negócio, Rozão foi obrigado a tomar a decisão de romper a sociedade e seguir sozinho na empresa.

Com pouco capital – tudo o que tinha para investir na época era um carro Corcel II, mas com força de vontade e acreditando no sonho, mudou a loja para um imóvel maior. "No começo, a empresa estava localizada no Largo do Belém, numa sala de 9 m², nos fundos da loja de um amigo. Hoje, estamos em expansão, passando de uma área de 800 m² para 1.200 m², com sede própria", afirma.

Apesar dos obstáculos de cada dia – "não é fácil ser empresário no Brasil, pois os custos legais para manter uma empresa funcionando são muitos" – Antônio José Rozão considera-se realizado. "Para se obter sucesso em qualquer tipo de negócio é preciso sonhar, ter um objetivo futuro e correr desesperadamente atrás dele. Foi o que eu fiz e deu certo", afirmou. **1**