

Learning by Ear – Aprender de Ouvido

Globalização 05

Empresário bem sucedido nos Camarões

Som: Bernard Manyo
Autor: Sandrine Blanchard
Redacção: Yann Durand

3 vozes:

- um locutor 1 – Daniel Machava
- uma locutora 1 – Nádia Issufo
- uma locutora 2 como voz-off para a reportagem – Marta Barroso

Adicionalmente, para os sons:

- 1 voz masculina (Tamanjong Sangjong, empresário) – Carlos Martins
 - 1 voz feminina (Jessy Ayamoah, cliente) – Madalena Sampaio
-

Música LbE

1ª parte – Reportagem

Locutora 1 – Nádia:

Olá a todos!

Locutor 1 – Daniel:

Na nossa série dedicada à globalização, vamos falar hoje da criação de uma empresa.

Locutora 1 – Nádia:

Vamos para Douala, a capital económica dos Camarões....

Locutor 1 – Daniel:

Onde nos vamos encontrar com um engenheiro de Informática e Telecomunicações.

Locutora 1 – Nádia:

Então... vamos lá!

Manuscripto

1. Atmo Empresário porta

Locutora 2 – Marta:

O dia de trabalho de Tamanjong Sangjong começa pouco antes das oito da manhã. Aos quarenta anos, este engenheiro originário dos Camarões encontra-se à frente de uma empresa de serviços informáticos: a Soft Tech International.

Atmo

Locutora 2 – Marta:

O escritório de Tamanjong Sangjong está situado na rua mais comercial de Douala. Ainda que a decoração da peça seja africana, os métodos de trabalho do engenheiro e dos seus empregados são inspirados nos Estados Unidos, onde Tamanjong estudou.

2. Tamanjong Sangjong Criação da empresa (Carlos):

“A criação da Soft Tech nos Camarões, em 1992, foi, para nós, uma progressão natural: eu já tinha fundado a empresa nos Estados Unidos, em 1987. Mas como sou dos Camarões, tive saudades do meu país e voltei para cá em 1992”.

Locutora 2 – Marta:

Tamanjong decidiu então deixar os Estados Unidos para criar a sua própria empresa no país de origem. Ao fim de alguns anos, a Soft Tech encontrou o seu lugar no mercado nacional, graças aos seus serviços de gestão informática inovadores.

3. Tamanjong Sangjong Mercado (Carlos):

“Verificámos que o telemóvel era uma das tecnologias que mais facilmente se implantava em África. E ficámos cientes que numerosas aplicações específicas vantajosas ainda não existiam no mercado. Programas informáticos eram criados em cima do joelho por empresas de telecomunicações ou simplesmente importados. Por isso decidimos especializar-nos neste tipo de serviços, para as instituições financeiras, para os bancos, os seguros, as micro-finanças....”

4 – Atmo Empresário sala de conferência

Locutora 2 – Marta:

Hoje, 22 engenheiros de informática trabalham para Tamanjong e propõem os seus serviços a profissionais do sector financeiro para os ajudar a gerir as suas transacções. Os empregados são recrutados com diploma. Para o empresário, o ideal seria conseguir engenheiros de informática ou programadores. Mas, como não é fácil descobrir essas aves raras, a Soft Tech recruta muitos empregados de entre os estudantes que acabam de terminar o Politécnico, uma escola de Engenharia de Yaoundé:

5. Tamanjong Sangjong posicionamento (Carlos):

“Mas não chegam e a concorrência é dura, quando toca a empregar os melhores: as grandes empresas de telecomunicações que temos nos Camarões têm tendência a fazer propostas mais aliciantes aos diplomados por esta escola. Para além deste problema de recrutamento de pessoal – que se explica pela enorme falta de mão-de-obra qualificada neste sector – nós é que formamos os nossos engenheiros, que precisam de um ou dois anos até estarem verdadeiramente operacionais.”

Locutor 1 – Daniel:

Eu gostava de ser engenheiro de informática...

Locutora 1 – Nádia (trocista):

Mas olha que, para isso, é preciso saber escrever um texto no teclado...

Locutora 2 – Marta:

A Soft Tech dispõe de uma sala de reuniões com oito lugares para receber os seus clientes, mesmo ao lado do gabinete do director. Jessy Ayamoah dirige um pequeno instituto especializado no micro-crédito. A sua empresa utiliza também os programas informáticos da Soft Tech.

6. Jessy Ayamoah (Madalena):

“Graças ao programa informático, sabe o que foi debitado ou creditado, acompanha as suas operações financeiras, o que facilita o controlo”

Locutora 2 – Marta:

O sucesso de Tamanjong à escala local permitiu-lhe dar a conhecer a sua empresa fora de Douala. A Soft Tech começa mesmo a alargar-se a outros países africanos:

7. Tamanjong Sangjong (Carlos):

“É mais difícil em África fazer transacções financeiras de um país para outro que noutros continentes. Na maior parte dos casos, as viagens entre diferentes países são muito problemáticas e as operações financeiras num país são muito difíceis e caras. Temos clientes no Ghana – bancos ocidentais que recorrem aos nossos serviços naquele país - e também na Nigéria há várias pequenas instituições de micro-finanças que estão interessadas nos nossos produtos”.

Locutor 1 – Daniel:

Se bem entendo, Tamanjong é um empresário que vê longe...

Locutora 1 – Nádia:

Tens toda a razão. A sua ambição é poder implantar-se no maior número possível de países. Para conquistar estes novos mercados, a Soft Tech procura inovar permanentemente....

Locutor 1 – Daniel:

Como assim, inovar?

Locutora 1 – Nádia:

Quer dizer, ter ideias, desenvolver novos produtos antes que os concorrentes se lembrem de o fazer. Traduzido à letra, quer dizer “criar algo de novo”.

8. Tamanjong Sangjong Projecto (Carlos):

“A nossa principal ambição é propor uma solução panafricana aos peritos de finanças. É por isso que vamos lançar produtos como a “Payters”. Trata-se de uma plataforma panafricana de pagamento por rede GSM. Na verdade, ela permite aos privados ou às empresas efectuar os seus pagamentos a partir de um telemóvel”.

Locutor 1 – Daniel:

Uau! Mas isso é muito prático!

Locutora 1 – Nádia:

Desde que saibas gerir o teu dinheiro: se gastas mais do que tens, podes endividar-te rapidamente.....

Locutor 1 – Daniel:

Paciência, nesse caso basta pedir um empréstimo...

Locutora 1 – Nádia:

... que terás de reembolsar um dia, com juros... Mas falamos já nisso!

Locutora 2 – Marta:

Quando se pergunta a Tamanjong qual é o segredo do seu êxito, responde assim:

9. Tamanjong Sangjong Qualidade (Carlos):

“A qualidade dos nossos produtos. A maior parte dos nossos clientes ficou verdadeiramente surpreendida ao ver que éramos capazes de criar programas que correspondem às normas internacionais de qualidade”.

Fim da 1ª Parte

Música alta, depois com cama

Música: “Kalicom” (Julien Jacob) Archiv-Nummer: 4046761000, 3’52

2ª Parte PARTE EXPLICATIVA

Apenas locutor 1 – Daniel e locutora 2 – Nádia

Locutor 1 – Daniel:

O que é que querias dizer há bocado a propósito dos empréstimos?

Locutora 1 – Nádia:

Só te queria lembrar que, quando um banco te empresta dinheiro, não o faz para te agradar: tu contrais um empréstimo com juros. Se um banco concorda em emprestar-te dinheiro, fá-lo porque espera ganhar algo com isso. Tu vais ter de lhe pagar não apenas o dinheiro que te emprestou mas também por todo o período de duração do empréstimo.

Locutor 1 – Daniel:

Resumindo, quanto tempo levo a pagar o meu empréstimo, mais os juros? Se levar 300 anos a reembolsar, tenho de pagar ao banco 10 vezes mais do que me tinha emprestado?

Locutora 1 – Nádia:

Exactamente. Mas, por vezes, não precisas de esperar 300 anos para lhe dever 10 vezes mais do que a soma inicial... É precisamente isso, são os juros. Quanto mais altos, mais elevada é a quantia a reembolsar.

Locutor 1 – Daniel:

Na reportagem fala-se também de “micro-crédito” ...

Locutora 1 – Nádia:

Sim, faz parte das “micro-finanças” ...

Locutor 1 – Daniel:

“Micro” quer dizer “muito pequeno”.

Locutora 1 – Nádia:

“Um milésimo”, para ser mais clara. Algumas instituições financeiras especializaram-se no “micro-crédito”. Em geral, as quantias emprestadas são relativamente pequenas e destinam-se a financiar um projecto específico. Imagina, por exemplo, um artesão ou alguém que precise de dinheiro para abrir a sua própria loja. Como estas pessoas não são ricas, os bancos grandes têm medo de não ser reembolsados.

Locutor 1 – Daniel:

Então, aos pobres, não lhes emprestam dinheiro?

Locutora 1 – Nádia:

Podem sempre pedir um micro-empréstimo.

Locutor 1 – Daniel:

E as micro-finanças?

Locutora 1 – Nádia:

Baseiam-se sobre o mesmo princípio, a entreaajuda, mas engloba também a poupança ou o micro-seguro.

Locutor 1 Daniel (irónico):

Solidariedade? Estás a falar de uma inovação!

Locutora 1 – Nádia:

Sim, já há muito tempo que as pessoas se uniam para se ajudar umas às outras, mas o micro-crédito, por exemplo, começou a desenvolver-se rapidamente no mundo inteiro, a partir dos anos 70. Aliás, a ONU considera o micro-crédito como um importante instrumento para sair da pobreza. Em 2006, um cidadão do Bangladesh chamado Muhammad Yunus recebeu o Prémio Nobel da Paz por ter contribuído para o desenvolvimento do micro-crédito.

Locutor 1 – Daniel:

Ora bem, já sei no que me posso lançar quando me reformar!

Locutora 1 – Nádia:

Podes tentar, mas o Prémio Nobel já se foi!

Outro**Locutora 2 – Marta:**

E assim chegamos ao fim de Learning by Ear – Aprender de Ouvido. Obrigada por terem acompanhado este episódio dedicado à globalização, à criação de empresas e ao micro-crédito. Uma emissão da Deutsche Welle – a Voz da Alemanha –, da autoria de Sandrine Blanchard e Bernard Manyo. Para saber mais, ou voltar a escutar esta emissão, basta entrar na seguinte morada online: www.dw-world.de/lbe... Até à próxima, fiquem bem!