

## Learning by Ear – Aprender de Ouvido

### Empresários Africanos – Bem sucedidos e responsáveis

#### 10º Episódio: “De pequeno vendedor a rei dos cosméticos – A história de sucesso na Alemanha de Girmai Teclai

Autor: Eric Ponda

Editores: Katrin Ogunsade, Adrian Kriesch

Revisão: Natalie Glanville-Wallis

Tradução: Madalena Sampaio

#### **Vozes:**

	Woman/ Mulher	Men	Idade	Língua
<b>Intro/Outro</b>	x		Não é importante	
<b>Narrador</b>		x	Não é importante	
<b>Girmai Teclai</b> (O-Ton)		x	Cerca de 45	Inglês
<b>Luchia Germai</b> (O-Ton)	x		Cerca de 25	Alemão
<b>Saba</b>	x		Cerca de 25	Alemão

#### **Pronúncia [como se lê em alemão]:**

Girmai Teclai (como está escrito, Girmai com “G” como em “Girls”)

Luchia Teclai (Lutschia Teclai)

## **Intro:**

Olá! Bem-vindos ao “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” e ao décimo e penúltimo episódio da série “Empresários Africanos – Bem sucedidos e responsáveis”. Nesta série, damos a conhecer pessoas que estão a fazer a diferença na economia e na sociedade dos seus países. Hoje trocamos o continente africano pela Alemanha, onde vamos conhecer um empresário da Eritreia. Girmai Teclai começou por distribuir produtos de beleza na Alemanha e tornou-se num grande empresário.

## **Música: “Zest for life”**

**1. Atmo: Camião a chegar. Girmai fala com o motorista em alemão (SFX: Truck arrives. Girmai talks to the driver in German)**

## **2. Narrador:**

O camionista parece um pouco desorientado. Acabou de chegar e vai levar uma remessa de mercadorias da empresa “GT World of Beauty”. Girmai Teclai abre-lhe o portão e começa a dar instruções. Diz-lhe para entrar no armazém e pede a Björn, o condutor da empilhadora, para trazer os caixotes. A mercadoria para a Holanda está pronta para ser levada e Girmai Teclai está feliz. Ele é o chefe da empresa que vende e distribui produtos de beleza e quando não está a trabalhar no seu escritório, está a supervisionar as operações no armazém.

## **3. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“Quando eu chego de manhã, tenho de passar por todas as prateleiras e ir lá para cima, para o terceiro andar. Tenho de ver se está tudo bem.

Tenho de verificar tudo. Por isso, tenho de estar aqui todos os dias. Não apenas uma ou duas vezes por dia, mas a toda a hora.”

### **3. Atmo: Armazém, barulhos da empilhadora (SFX: Warehouse atmo, forklift truck noises)**

#### **5. Narrador:**

Girmai Teclai tem vinte e seis funcionários em Gelnhausen, uma pequena cidade perto de Frankfurt, na região central da Alemanha. É no armazém que as encomendas são embaladas para mais tarde serem distribuídas por toda a Europa. A maioria dos produtos vai para outros revendedores e também para lojas que os vendem diretamente aos consumidores. Todos os dias, saem do armazém cerca de cento e cinquenta encomendas. Nas prateleiras, que têm vários metros de altura, estão empilhados cremes, loções e pomadas. A “GT World of Beauty” é especializada em produtos de beleza para pessoas com pele escura. A sua gama tem mil e seiscentos produtos diferentes. Enquanto Björn, o condutor da empilhadora, está a tratar da mercadoria para a Holanda, o patrão vai até ao andar de cima.

#### **6. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“Estes são cabelos postiços. Importamos os nossos próprios cabelos postiços da Ásia. Isto é cabelo humano. Nos meios de comunicação social, vemos sempre aqueles cabelos longos, mas acha que esse é cabelo próprio? Não! É cabelo chinês. Mas o cabelo humano também dura mais tempo. Podemos penteá-lo, podemos secá-lo, podemos

enrolá-lo, podemos fazer caracóis. Cabelo sintético, penteia-se uma vez e depois deita-se fora.”

### **7. Narrador:**

Girmai Teclai passa por mais de mil tipos de cabelo diferentes, que enchem as incontáveis prateleiras. Cabelos escuros, cabelos claros, cabelos encaracolados, cabelos lisos... O chefe, com a sua camisola preta justa e o cabelo cuidadosamente penteado, orgulha-se especialmente da tecnologia que há no armazém

### **8. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“Aperto o botão e depois tenho de empurrar isto e a seguir tenho de o mover. **(Bip)** Isto fecha-se em vinte e sete segundos e abre outra prateleira. Agora, se quisermos tirar paletes dali, abre-se esta prateleira e agora já as podemos tirar.”

### **9. Atmo: Armazém**

**(SFX: Warehouse atmo)**

### **10. Narrador:**

O sofisticado mecanismo é necessário, porque a empresa tem vindo a crescer constantemente ao longo dos anos. Girmai Teclai fundou-a em 1985. Naquela época, era apenas uma pequena loja. Agora tem cinquenta trabalhadores na sede da empresa e em seis lojas na Alemanha e na Bélgica. Só nos últimos cinco anos, duplicou o volume de negócios e esse sucesso reflete-se nos escritórios situados na parte da frente do prédio. Aqui, mais funcionários de Girmai Teclai estão

ocupados ao telefone com clientes, a aceitar encomendas. Esta jovem é um da família do chefe.

### **11. O-Ton Luchia Germai (Alemão):**

“O meu nome é Luchia Germai e trabalho aqui no escritório. Comecei aqui num trabalho à experiência e gostei. Então, logo depois disso, fui contratada como estagiária. Girmai não age como um patrão, é uma pessoa normal, um amigo, não só comigo, mas com todos aqui. É muito divertido trabalhar com ele.”

### **12. Narrador:**

O ambiente descontraído é também evidente na disposição do escritório. Aqui não há portas fechadas e até o escritório do chefe, lá em cima, está aberto para que todos possam ouvir o que está a acontecer à sua volta. Lá, o chefe senta-se em frente de uma tela grande. Nas paredes estão fotos da sua família, o armário está cheio de prémios, entre os quais um troféu do Eritreia Frankfurt, um clube de futebol formado por emigrantes da Eritreia. Na placa está uma gravação com uma dedicatória para Teclai, embora ele próprio não tenha jogado durante muito tempo.

### **13. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“As pessoas que começaram na minha altura estão a desaparecer. Estão a ser substituídos pelos jovens. E para que os jovens possam continuar, ajudo-os financeiramente.”

### **14. Narrador:**

O compromisso social é importante para o empresário. Mesmo que não tenha tempo para se envolver diretamente, tenta ajudar com apoios

financeiros. Também está a criar empregos para jovens e a oferecer-lhes estágios.

**15. Atmo: Girmai a entrar para o carro**  
**(SFX: Getting into the car)**

**16. Narrador:**

Girmai Teclai entra no seu Mercedes Smart, que comprou novo há quatro anos. Quer passar ainda hoje por uma das suas filiais. Já na estrada, o empresário da Eritreia fala sobre a influência importante que o pai teve na sua carreira.

**17. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“Ele tinha autocarros que viajavam da cidade para a aldeia. E também tinha uma loja. Eu andava na escola e, depois das aulas, ajudava o meu pai na loja. Sempre fui bom nos negócios, para ser sincero. Comprava e vendia. Foi assim que cresci.”

**18. Atmo: Motor de um carro**  
**(SFX: Atmo car engine)**

**19. Narrador:**

Mas a longa luta da Eritreia pela independência da Etiópia travou o desenvolvimento económico do país. Para os jovens, durante a guerra só havia duas alternativas: lutar ou deixar o país. Girmai Teclai decidiu vir para a Europa. Veio para a Alemanha em 1980. Aqui começou por

ajudar numa padaria e trabalhou também num supermercado. Depois de poupar dinheiro suficiente, iniciou o seu próprio negócio.

## **20. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“Quando eu comecei, mesmo no início, quando estava a pensar comprar e vender mercadorias, comprava esses produtos cosméticos em países vizinhos, como nos Países Baixos e no Reino Unido, trazia-os na minha mala de viagem e vendia-os em discotecas. Ia sair com os meus amigos e, em vez de dançar, tinha a minha mala para vender produtos. Mas era divertido!”

## **21. Narrador:**

Produtos de beleza especialmente concebidos para pessoas com pele escura eram, naquela altura, uma lacuna no mercado alemão. Pouco depois, Girmai Teclai conseguiu abrir a sua primeira loja em Frankfurt. O facto de ser um empresário estrangeiro na Alemanha nunca foi problema para ele. Na sua opinião, a motivação pessoal é um fator muito mais importante para alcançar o sucesso do que as origens ou a educação.

## **22. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“Não se é empresário, porque se estudou marketing ou gestão. Sei que há pessoas que estudaram gestão, mas também conheço pessoas que não sabem escrever, não foram à escola nem frequentaram aulas e são ótimos empresários. Eu diria que todos o podem fazer. Mas é preciso ter uma sensibilidade especial para fazer negócios.”

### **23. Narrador:**

Girmai Teclai tem esta sensibilidade para os negócios e adora a vida que leva. É o seu próprio chefe, o dinheiro que faz é suficiente e é ele que controla tudo. E isso encoraja-o. Como o próprio diz, é um pouco como se fosse o seu bebé. Mas admite que os seus outros quatro filhos, os verdadeiros, por vezes não o têm consigo o tempo suficiente, porque ele tem de trabalhar duramente. Ele precisa de ter a certeza de que a “GT World of Beauty” continua a ter sucesso.

### **24. O-Ton Girmai Teclai (Inglês):**

“A concorrência aqui também é forte, não é fácil. É preciso ser melhor do que os outros para se ser bem sucedido. É preciso ser bom em marketing. O nosso conceito de marketing deve ser bom, a publicidade deve ser boa, a mercadoria... (telefone toca) Ah, Peter... Olá!”

### **25. Narrador:**

O telefone de Girmai Teclai toca constantemente. Desta vez é um parceiro de negócios britânico que está em linha. Os arranha-céus da metrópole financeira de Frankfurt estão a aproximar-se e Teclai, ao telefone, confirma o pagamento de uma encomenda. Depois volta a falar da sua estratégia de negócios. O preço já não é o mais importante para ele. Em vez disso, dá prioridade à qualidade. Quando chega a Frankfurt, Girmai Teclai estaciona o seu carro em frente à estação central e quando entra na sua loja, aponta para aquilo de que estava a falar.

### **26. Atmo: Loja**

**(SFX: Shop)**



## **27. Narrador:**

Na loja da “GT World of Beauty”, o chão está a brilhar, as prateleiras estão bem abastecidas e as vendedoras estão ocupadas a aconselhar as clientes. Uma delas é sobrinha de Teclai. Chama-se Saba e tem 24 anos. Fez uma formação como vendedora na loja do tio. Por isso, está bastante habituada às visitas-surpresa do chefe.

## **28. O-Ton Saba (Alemão):**

“Ele vem de vez em quando, mas não está aqui assim tantas vezes. Quando chega cá, olha em volta para ver se a loja está perfeita, para ver se estamos a tratar bem os clientes e a dar-lhes bons conselhos. Ele gosta que tudo esteja limpo e perfeito, o tempo todo.”

## **Outro:**

E é assim que termina o décimo episódio da série do “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” sobre empresários africanos. Este programa é da autoria de Adrian Kriesch.

Lembrem-se de que podem voltar a ouvir este episódio ou deixar os vossos comentários, visitando a nossa página web em:

[www.dw-world.de/aprenderdeouvido](http://www.dw-world.de/aprenderdeouvido)

[w w w ponto d e barra w o r l d ponto d e barra aprender de ouvido]

Também podem ouvir os episódios de todas as séries do “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” como podcast em:

[www.dw-world.de/lbepodcast](http://www.dw-world.de/lbepodcast)

[w w w ponto d w traço w o r l d ponto d e barra l b e podcast]

Gostaram deste programa ou têm sugestões para mais programas do  
“Learning by Ear”?

Escrevam-nos um e-mail para:

[afriportug@dw-world.de](mailto:afriportug@dw-world.de)

Ou enviem uma SMS para o número: 00 49 17 58 19 82 73.

Repetimos: 00 49 17 58 19 82 73.

Também podem mandar uma carta para:

Deutsche Welle – Programa em Português

53110 Bona

Alemanha

Até à próxima!