

## Learning by Ear – Aprender de Ouvido

### Empresários Africanos – Bem sucedidos e responsáveis

#### 2º Episódio: “A revolução nas casas de banho quenianas – David Kuria”

Autor: Eric Ponda

Editores: Katrin Ogunsade, Adrian Kriesch

Revisão: Natalie Glanville-Wallis

Tradução: Madalena Sampaio

#### Vozes:

	Woman/ Mulher	Man/ Homem	Idade	Língua
<b>Intro/Outro</b>	x		Não é importante	
<b>Narrador</b>		x	Não é importante	
<b>David Kuria</b> (O-Ton)		x	30	Inglês
<b>Cliente 1</b> (O-Ton)		x	40	Inglês
<b>Cliente 2</b> (O-Ton)		x	30	Inglês
<b>Gladys</b> (O-Ton)	x		30	Inglês

## **Intro:**

Olá! Bem-vindos ao “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” e ao segundo episódio da série “Empresários Africanos – Bem sucedidos e responsáveis”. Nesta série, damos a conhecer homens e mulheres de negócios que são particularmente bons na sua profissão e que, ao mesmo tempo, se sentem responsáveis pela sociedade em que vivem. No episódio de hoje, vamos até à capital do Quênia, Nairobi, onde conhecemos um homem que mudou a vida de muitas pessoas através das suas inovadoras casas de banho amigas do ambiente.

## **Música: “Zest for life”**

**1. Atmo: Ruído na estrada, carro a buzinar, candongueiros a chamar passageiros a uma certa distância**

**(SFX: Noise on the road, car hooting, touts calling passengers from a distance)**

## **2. Narrador:**

São cinco da manhã e David Kuria já está na estrada a fazer o que mais gosta. Acaba de inspecionar uma casa de banho pública perto de um terminal de autocarros no centro da cidade de Nairobi. E ainda tem de visitar várias casas de banho antes de ir para o escritório, situado a oito quilómetros do centro da cidade e onde o trabalho começa exatamente às oito horas. As casas de banho, limpas e bem iluminadas, funcionam 24 horas por dia com um pessoal que trabalha por turnos. David é

arquiteto de profissão e nos últimos três anos tem apostado em casas de banho. Ele lidera uma campanha de saneamento em África, conhecida pelo nome “Casas de banho Iko”.

### **3. O-Ton 1 David Kuria (Inglês):**

“Nos últimos treze anos tenho trabalhado em questões de desenvolvimento urbano na região do Leste africano e é essa a génese dos últimos três anos das casas de banho “Iko”. E o facto de as nossas cidades começarem a ter surtos de cólera significa que os nossos níveis de higiene são muito baixos.”

### **4. Narrador:**

David Kuria é a primeira pessoa a construir e a gerir com sucesso instalações de saneamento básico em muitos bairros de lata e outros assentamentos informais do Quénia. Através da Ecotact, a sua nova organização, David envolve a comunidade na conceção e na construção das casas de banho públicas “Iko”.

### **5. O-Ton 2 David Kuria (Inglês):**

“Nos últimos 40 anos, parecia que não havia solução possível por causa do aumento da população urbana, que foi bastante alto. Havia uma procura clara da melhoria das condições de saneamento nas cidades, por isso, o que queríamos fazer não era substituir o papel do Governo, mas ser um catalisador para o Governo. Portanto, a nossa inovação transformacional só veio mostrar que isso podia ser realizado!”

## **6. Narrador:**

A ideia mudou a face de muitas áreas urbanas e assentamentos informais, especialmente no bairro de lata de Kibera, em Nairobi, um dos maiores de África, onde as chamadas “casas de banho voadoras” são muito usadas. Isto significa que os moradores usam sacos de plástico para atirarem os excrementos pelas janelas, sem saberem exatamente onde estes vão parar.

Ir a uma casa de banho pública na cidade de Nairobi era algo de que muitos tinham vergonha, mas a inovação de Kuria tem vindo a mudar essa perceção e atraído muitos clientes. Encontramos um deles numa casa de banho “lko” no centro da cidade.

## **7. Atmo: Ambiente de negócios, pessoas a conversar, portas de metal a bater**

**(SFX: Business environment, people chatting, banging of steel doors)**

## **8. O-Ton 3 Cliente (Inglês):**

“As casas de banho ‘lko’ mudaram as nossas vidas desde que apareceram, por causa da hospitalidade, do ambiente limpo e até mesmo doutros serviços, como os serviços de transferência de dinheiro através do telemóvel. Não me importo de pagar dez xelins quenianos (cerca de dez cêntimos de euro) pelos serviços. Diminuiu o mau cheiro a que

estávamos habituados antes da introdução destas instalações na cidade. Sinto-me bem por ir a uma casa de banho pública.”

### **9. Narrador:**

O saneamento não é algo que se discuta abertamente. É um tabu na maioria dos países africanos. Mas as casas de banho “lko” mudaram essa perceção, oferecendo oportunidades de trabalho a muitos jovens. As casas de banho “lko” também representam uma oportunidade para os empreendedores, pois funcionam em sistema de franquia (ou franchising). Isto significa que David não abre casas de banho em todo o lado, mas vende o modelo de negócio e o nome da marca aos empreendedores que desejam iniciar o seu próprio negócio sanitário. As casas de banho são financiadas através de esquemas de financiamento inovadores como fundos de apoio a jovens ou apoio de fundações locais ou internacionais.

Mais tarde, obtêm lucro através de receitas que resultam das taxas cobradas aos clientes ou fazendo publicidade a empresas de telemóveis ou a serviços de transferência de dinheiro, por exemplo.

Também ganham algum dinheiro alugando espaços de venda a pessoas que têm pequenos negócios como os engraxadores de sapatos.

### **10. O-Ton 4 David Kuria (Inglês):**

“Agora já podemos dizer: ‘Não vou apenas à casa de banho’. As pessoas agora estão numa fila para engraxar os sapatos... e onde? Numa casa de banho ‘lko’! É realmente de parar o trânsito este centro comercial de higiene.”

### **11. Narrador:**

Como em muitos países africanos, é difícil encontrar oportunidades de trabalho no Quênia, o que deixa muitos jovens que procuram empregos em escritórios num beco sem saída. É um grande alívio para muitos dos habitantes da cidade, como afirma um dos clientes.

### **12. O-Ton 5 Cliente 2 (Inglês):**

“Pagamos muitos impostos, mas não temos serviços simples como estas casas de banho limpas e amigas do ambiente. Se as casas de banho Iko fossem implementadas em todas as áreas urbanas, quantos empregos seriam criados?”

### **13 Narrador:**

Para David, foi difícil chegar onde chegou. Mas o que o faz continuar é a sua paciência, que raramente se encontra nos jovens, diz ele. Foi preciso quase um ano para convencer as autoridades do Quênia a iniciar este tipo de negócio.

### **14. O-Ton 6 David Kuria (Inglês):**

“A maioria das pessoas com quem conversei dizia que a minha ideia não podia funcionar! E quase todos me diziam principalmente que, por ser arquiteto, tinha mais oportunidades, para quê perder tempo se tinha uma carreira a seguir! Há dez anos atrás, poucas pessoas iriam trabalhar numa casa de banho pública. Hoje recebemos candidaturas... algumas pessoas que têm cursos querem trabalhar numa casa de banho ‘Iko’!

Queríamos dizer que este é um serviço diferente! Trabalhar numa casa de banho 'lko' é mais do que trabalhar numa casa de banho!"

**15. Narrador:**

Gladys, que trabalha na casa de banho, partilha a opinião de David.

**16. Atmo: Casa de banho a ser limpa  
(SFX: Noise of cleaning up a toilet)**

**17. O-Ton 7 Gladys (Inglês):**

"Trabalho oito horas. Não é como trabalhar numa casa de banho municipal. Não estamos sobrecarregados de trabalho, a menos que haja falta de água. Oferecemos uma ampla gama de serviços aqui. Podem enviar dinheiro à família a partir da casa de banho! Imaginem só! E ainda recebemos um bom salário!"

**18. Narrador:**

Quando fundou a organização Ecotact, há três anos, David queria transformar e manter a higiene num contexto africano. Agora, essa abordagem e esse modelo podem ser aplicados noutros serviços sociais, como a gestão dos recursos hídricos no Quênia.

**19. O-Ton 8 David Kuria (Inglês):**

"O próximo nível de inovação, para além das casas de banho 'lko', será lançar um serviço de abastecimento de água. Quase do mesmo modo,

vamos perfurar poços em todo o país e criar quiosques de água, mais uma vez em sistema de franquia (ou franchising). Isso significa que vamos alugar os quiosques a jovens.”

## **20. Narrador:**

O modelo de saneamento está a ser abraçado por muitos em toda a região subsaariana e o plano imediato de David Kuria é desenvolver este programa em todas as escolas públicas do Quênia. Aliás, já estão em andamento planos para expandir o modelo noutros países como a vizinha Tanzânia, onde a Ecotact estabeleceu uma parceria com as autoridades municipais da capital económica Dar es Salaam para a prestação de melhores condições de saneamento. Apesar de todos estes esforços, David ainda não é um homem feliz e o que mais o incomoda é o comportamento higiénico de pessoas que tomam a higiene como certa.

## **21. O-Ton 10 David Kuria (Inglês):**

“De acordo com um relatório do Banco Mundial, apenas três por cento dos nossos alunos lavam as mãos. Por isso, já se pode imaginar que noventa e sete por cento não têm ideia sobre coisas básicas simples como lavar as mãos. Da mesma forma, temos água e sabão nas casas de banho ‘lko’ e vemos homens a sair sem lavar as mãos, embora tenham estado na fila e pagado por isso... E depois ele sai e vai comprar alguma coisa para comer ou encontra pessoas na rua e cumprimenta-as depois de ter estado na casa de banho! Isto realmente mostra o nosso nível de compreensão da higiene básica!”

## **22. Narrador:**

As casas de banho “lko” tiveram um impacto significativo na sociedade e em 2010 serviram mais de seis milhões de pessoas só no Quênia. Qualquer negócio enfrenta vários desafios. Especialmente quando não se tem as capacidades de gestão certas. Mas isso não parece incomodar David Kuria.

## **23. O-Ton 11 David Kuria (Inglês):**

“Acho que se trata simplesmente de juntar uma inovação com os profissionais certos e é por isso que eu tenho aqui doze licenciados, todos eles com diferentes especializações. Temos aqui especialistas em negócios, engenheiros, sociólogos, pessoas que vêem as casas de banho ‘lko’ como um benefício social!”

## **24. Narrador:**

Gerir um projeto como as casas de banho “lko” exige um compromisso a tempo inteiro, diz David. Mas isso não mudou a sua vida social normal. Há tempo suficiente para a família e para atividades nos tempos livres, acrescenta. Ele vê o negócio como uma parte importante e gratificante da sua vida.

## **25. O-Ton 12 David Kuria (Inglês):**

“Às vezes, podem encontrar-me a trabalhar até às oito horas, a mim e ao resto do pessoal. Gostamos do que fazemos. Veja as oportunidades na área do saneamento onde estamos a criar empregos para jovens. Há dez anos atrás, não se pensaria em tal ideia. E mesmo que se pensasse

nisso, todos teriam dito que não funcionaria em África. Experimentem-na antes em Washington ou na Europa, teriam dito.”

### **Outro:**

E é com estas palavras de David Kuria, o fundador das casas de banho “Iko”, que chegamos ao fim deste episódio sobre empreendedores africanos. Este programa é da autoria de Eric Ponda.

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 traço 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 e 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)

Learning by Ear – African Entrepreneurs – Episode 2: David Kuria  
LbE POR Empresários Africanos – 2º Episódio: David Kuria

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!