

Learning by Ear – Aprender de Ouvido

Empresários Africanos – Bem sucedidos e responsáveis

7º Episódio: “Com paixão até ao sucesso” – O fotógrafo queniano

Charles Adede

Autor: Eric Ponda

Editores: Katrin Ogunsade, Adrian Kriesch

Revisão: Natalie Glanville-Wallis

Tradução: Madalena Sampaio

Vozes:

	Woman/ Mulheres	Man/ Homem	Idade	Língua
Intro/Outro	x		Não é importante	
Narrador		x	Não é importante	
Charles Adede (O-Ton)		x	37	Inglês
Pilli Mwakio (O-Ton)	x		25	Inglês

Intro:

Olá! Bem-vindos ao “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” e ao sétimo 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.

No episódio de hoje, viajamos até à capital do Quênia, Nairobi, onde vamos conhecer um jovem fotógrafo que desistiu da sua profissão como advogado para se aventurar na fotografia.

Música: “Zest for life”

1. Atmo: No estúdio “Shutter Speed” em Nairobi, portões de ferro a ser abertos

(SFX: At the studio Shutter Speed Nairobi, steel gates open)

2. Narrador:

No portão principal que conduz aos escritórios, ainda se vê uma tabuleta com a inscrição “Fundação Recursos Jurídicos”. Uma lembrança do que costumava acontecer nestas salas. São sete e meia da manhã e os clientes já começaram a chegar, na tentativa de garantirem uma reserva para as suas atividades de fim de semana. Mas não precisam de um advogado nem de uma viagem de férias. Eles querem encontrar-se com um fotógrafo. Sentado confortavelmente no seu escritório, situado num bairro de classe média da cidade de Nairobi, Charles Adede já tem a agenda cheia.

3. Atmo: Conversa com cliente ao telemóvel **(SFX: Conversation with customer on mobile phone)**

3a. Narrador:

Aqui são os estúdios “Shutter Speed” (que em português significa velocidade do obturador), um nome conhecido no campo da fotografia no Quênia. Charles Adede é o diretor geral e o homem por detrás do trabalho com a câmara.

4. Charles Adede (Inglês):

“Quando era mais novo, havia duas coisas que queria ser. Queria ser advogado ou jornalista! Depois, tive formação jurídica e trabalhei como advogado. E nunca tive a oportunidade de seguir os meus dotes artísticos. E quando estava a trabalhar, interessei-me pela fotografia.”

5. Narrador:

A fotografia é uma arte e, tal como qualquer outra forma de arte, a perfeição não é um meio-termo e é preciso subscrevê-la rigorosamente. O poder de uma imagem reside na sua versatilidade. A fotografia é um meio de expressão muito poderoso, já que uma imagem diz mais do que mil palavras! No entanto, muitos jovens não pensariam sequer em sacrificar a sua carreira por uma profissão aparentemente menor como a fotografia, como fez Charles.

6. Charles Adede (Inglês):

“A paixão está em primeiro lugar, a paixão é um animal estranho! Quando estava a trabalhar, apaixonei-me pela fotografia e depois a paixão cresceu a tal ponto que, quando estava a tirar fotos amadoras, as pessoas viam-nas e diziam-me que eu podia ganhar dinheiro com isso e que era muito bom aquilo que fazia! Eu entusiasmei-me... adorava o que estava a fazer... as minhas fotos! E então decidi começar um pequeno negócio paralelo enquanto ainda estava a trabalhar na área legal. Mas as horas extraordinárias cresceram e eu cheguei a um ponto em que tinha de fazer uma escolha, porque a lei e a fotografia são áreas muito envolventes! E decidi dar uma oportunidade à fotografia e ver até onde poderia chegar com isso.”

7. Narrador:

Setembro de 2006 foi um momento decisivo para Charles Adede, que começou a fotografar cerimónias de casamento nas horas livres ou aos fins de semana nas redondezas. Mas não foi fácil, diz ele.

8. Charles Adede (Inglês):

“Comecei a fazer biscates tirando fotografias para os meus amigos e também em alguns casamentos. Usei apenas as minhas poupanças. Comecei com algum dinheiro que tinha posto de parte, era solteiro e vivia de modo bastante simples. Por isso, consegui poupar algum dinheiro que investi numa máquina fotográfica compacta, lembro-me que era uma máquina Fuji! Uma máquina pequena... mas bastante boa para o seu tamanho! Também estava interessado em vídeo, que é algo que também fazemos na ‘Shutter Speed’.”

9. Narrador:

Com um capital de cerca de dois mil euros, Charles conseguiu começar o seu próprio estúdio. Comprou equipamento como um computador, uma máquina fotográfica e uma câmara de vídeo. Charles transformou a sua paixão numa empresa de classe mundial que oferece oportunidades de trabalho para muitos jovens, apesar de não ter passado pela formação fotográfica formal.

10. Charles Adede (Inglês):

“O negócio cresceu, agora somos grandes! (risos) Temos um estúdio de fotografia! E neste momento temos a capacidade de fotografar três eventos no mesmo dia, o que significa que temos três equipas de quatro pessoas cada, o que dá um total de doze pessoas a quem damos emprego. Depois temos o estúdio lá em baixo... e estamos bastante ocupados! É certo que houve algum crescimento do mercado. Por vezes, se temos paixão suficiente, fazemos coisas que outras pessoas sem paixão não podem fazer! Podemos encontrar pessoas que até têm formação, mas que não querem conseguir as coisas que nós queremos conseguir!”

11. Atmo: Charles a dar instruções, música de fundo, click da máquina fotográfica

(SFX: Charles giving instructions, background music, click of a camera)

12. Narrador:

O estúdio “Shutter Speed” é neste momento um centro de atividade. Alguns clientes vieram recolher as suas fotos ou vídeos de casamento, enquanto outros fazem as suas reservas. Dentro de um estúdio bem iluminado e decorado está Pilli Mwakio, uma estudante universitária que se prepara para uma sessão de fotos. Charles Adede vai fotografá-la.

13. Pilli Mwakio (Inglês):

“Venho cá sempre que preciso de tirar fotografias. O estúdio é simpático, o ambiente é bom e aqui estamos mesmo a lidar com profissionais. Basta ver as fotografias nas molduras. São bonitas, não são? As fotos são boas lembranças e devo ter a possibilidade de preservar as minhas memórias da melhor maneira possível!”

14. Narrador:

Como a jovem estudante universitária, muitos outros clientes acreditam no nível superior do estúdio fotográfico “Shutter Speed”. A falta de apoio foi um obstáculo grande para ele, especialmente no início. E não só em termos financeiros, mas também no que diz respeito ao ambiente de negócios. Algo que assusta os jovens empreendedores em vários países africanos, diz. Charles quase teve de fechar o negócio que adorava.

15. Charles Adede (Inglês):

“Houve uma altura em que quase falimos, porque simplesmente não tínhamos capital e, no entanto, este é um negócio de capital muito intensivo. Então tive de vender algumas ações da empresa para comprar

equipamento e contratar mais pessoas! As pequenas empresas não têm instituições que as ensinem, por exemplo, a saber gerir um negócio! Por isso, a maioria das pessoas acaba por ter de gerir empresas *Jua Kali*, ou seja, por tentativa e erro! Se tivéssemos mais instituições a formar pessoas que nos dissessem: sim, estamos a dar-vos uma determinada capacidade, mas também estamos a tentar fazer com que consigam gerir um negócio, aí provavelmente conseguiríamos encontrar mais pessoas a abrir e a manter negócios bem sucedidos e não apenas à espera que alguém lhes dê emprego!”

16. Narrador:

Charles nunca geriu o negócio recorrendo ao método *Jua Kali*, uma expressão suaíli comum que se refere à maneira de fazer as coisas sem estrutura e orientação adequadas. Ele teve sempre um plano. E agora é um homem feliz. Depois de uma longa luta, o mercado abriu-se para ele e não tem motivos para reclamar.

17. Charles Adede (Inglês):

“As pessoas querem um trabalho de boa qualidade e bons serviços. Sinto que muitos prestadores de serviços provavelmente não estão a oferecer aos quenianos o que eles realmente querem! Os quenianos estão à procura de bons serviços e estão dispostos a pagar por eles, mas também temos de estar dispostos a dar o que é preciso enquanto empresários, para termos a certeza de que estamos a oferecer esses serviços!”

18. Narrador:

Quer como advogado contratado, quer agora como dono do seu próprio negócio, Charles diz que a disciplina é o aspeto que mais desafia os jovens empresários, especialmente na região da África subsaariana. Gerir uma empresa privada exige empenho e é necessário planear o futuro a toda a hora para se ter sucesso. A maioria dos jovens empresários não tem as prioridades certas, diz Charles, e essa é a génese do número crescente de candidatos a emprego no mercado em muitos países africanos.

19. Charles Adede (Inglês):

“Muitos jovens tendem a usar recursos que não são deles para se divertirem! (risos) Não peguem no dinheiro do cliente e vão comprar cerveja para os amigos! Digamos que um cliente deixou quinhentos euros para um trabalho que deve ser feito amanhã e que tem as suas despesas. E depois vocês usam esse dinheiro para comprar cerveja. Quando tiverem de fazer o trabalho, já não terão dinheiro! Por isso, é preciso ser muito disciplinado, muito maduro e disciplinado quando se gere um negócio. Isto é o que eu aconselho a qualquer jovem.”

20. Narrador:

Charles Adede é um bom exemplo de alguém cuja paixão tem contribuído para a responsabilidade social de mudar a vida das pessoas através do trabalho. Depois de um começo humilde, Charles Adede representa agora um raio de esperança com os seus grandes planos para os jovens: porque

Charles pretende criar uma instituição de formação na área da fotografia, especialmente para jovens desempregados.

21. Charles Adede (Inglês):

“Se encontrarmos alguém num canto, sem emprego, e lhe dermos cinco mil xelins quenianos (cerca de cinquenta euros) e não lhe dissermos o que deve fazer com esse dinheiro, essa pessoa vai comprar um par de calças. Ou provavelmente vai beber e no dia seguinte estará no mesmo lugar. O que precisamos de fazer é dar a esses jovens a possibilidade de criarem empresas.”

Outro:

E é assim que termina o sétimo episódio da série do “Learning by Ear – Aprender de Ouvido” sobre empresários 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

[w w w ponto d w 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

Learning by Ear – African Entrepreneurs – Episode 7: Charles Adede
LbE POR Empresários Africanos – 7º Episódio: Charles Adede

[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

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!