



GebRaa: uma nova espécie da empresa

Tweet

G+

Mohamed Elporame do Al Masry Al Youm
08/03/2018



Uma empresária socialmente consciente adopta uma abordagem sistémica para trazer mudanças ao Egipto. E recuperar o artesanato ancestral, ameaçado pela produção massiva de produtos chineses baratos.

Certos empreendedores sociais geram empregos; outros trabalham para preservar o património cultural ou salvar o meio ambiente. Rania Salah Seddik, a fundadora de 35 anos de GebRaa para Tesouros Egípcios, faz as três coisas - e muito mais.

Não demorou muito para que encontrasse a sua vocação. Depois de obter diplomas em economia e políticas culturais, ela trabalhou e candidatou-se numa longa lista de organizações nacionais e internacionais, da USAID aos Médicos sem Fronteiras até à UNICEF, sempre a esforçar-se para promover o bem-estar social e económico. Em 2008, já havia descoberto como reunir todas as suas paixões: Rania criaria uma empresa de venda de artesanato produzido de forma sustentável por artesãos egípcios.

Depois de escolher o nome GebRaa - "Geb" é a Terra do Egipto, "Raa" é o sol do Egipto -, ela começou a atravessar o país para encontrar artesãos que ainda praticavam artesanato tradicional, alguns que remontavam há milhares de anos. Nas suas viagens, descobriu caixas de madeira com complexas encrustações de madrepérola; vidro soprado em cores vibrantes; apliques de tecidos outrora usados em tendas do deserto; têxteis trançados à mão e bordados finos. Cada um tinha uma história incrível, e ela aprendeu tudo o que podia.

ÚLTIMAS

+ VISTOS

Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar



O mundo cosmético das startups



"Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"



Se os investimentos no estrangeiro só rendem 2% porque é que os angolanos insistem em aplicar fundos lá fora?



Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal



"O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

Rania também descobriu a precariedade de muitos desses artesanatos - um artesão especializado em marchetaria (ornamentação de móveis) de madrepérola tinha apenas agora cinco dos 40 funcionários. Entre as muitas causas desse declínio estava a falta de apreciação dos egípcios pelo seu próprio património, a sua incapacidade de pagar pelos bens de maior qualidade e a invasão de reproduções chinesas baratas vendidas a turistas.



Seddik sabia que para trazer mudanças duradouras ela teria de adoptar uma abordagem holística; o seu objectivo era ajudar os artesãos a agilizar e adaptar a produção para aumentar a lucratividade e encontrar novos mercados internacionais para as suas criações.

Era ambicioso, mas os benefícios em potencial eram consideráveis. De forma mais geral, a sua iniciativa ajudaria a preservar a cultura egípcia e a apoiar a diversidade cultural em todo o mundo. Localmente, daria aos artesãos mais renda, respeito e status nas suas comunidades, permitindo que transmitissem as suas habilidades às gerações mais jovens e gerassem empregos. "Eu sabia que se eu conseguisse criar trabalho para os artesãos nas suas cidades ou arraias, eles não teriam qde migrar para o Cairo ou mesmo para outro país", explicou Seddik.

Ela era experiente o suficiente para saber que os objectos tradicionais precisariam ser ajustados para atrair uma clientela internacional sofisticada, então contratou um designer para trabalhar com os artesãos (mais recentemente, ela lançou toda uma linha de decoração de casa da GebRaa). Rania também sabia que assegurar-se de que os produtos fossem ecológicos, 100% egípcios e oriundos de comércio justo seriam importantes argumentos de venda.

Depois de estudar várias opções, Seddik tomou a firme decisão comercial de evitar vendas em pequenos retalhistas em favor dos negócios directamente de empresa para empresa (B2B), frequentando feiras internacionais de comércio e comercializando os seus produtos com importadores, distribuidores e galeristas - ela agora vende para os Estados Unidos, a Europa e o Líbano. No Egipto, as criações da GebRaa são vendidas nas lojas duty-free do aeroporto e nos mercados de artesanato de luxo, e as empresas geralmente encomendam-nas como presentes corporativos. Actualmente, Rania está a investir para que o seu site se torne uma ferramenta B2B que atenderá a clientes tanto no Egito quanto no exterior.

Apesar de a GebRaa já ter saído do vermelho (ela deu lucro pela primeira vez em 2017, numa facturação anual de 17 mil USD), o sucesso não foi fácil e é um testemunho da bravura e da tenacidade de sua fundadora. Em 2011, Seddik conseguiu fazer a sua iniciativa descolar graças a um prémio SEED de 8 mil USD por Empreendedorismo em Desenvolvimento Sustentável. "Mas tudo ainda era muito difícil", lembra. "Então eu entrei numa competição do Banco Mundial e ganhei 25 mil USD. Isso me ajudou a relançar o meu projecto numa escala maior. Recrutei alguns funcionários e encontrei vários artesãos noutras províncias egípcias. Também entrei em contacto com membros da diáspora egípcia para me ajudarem a encontrar mercados para os nossos produtos".

Desde 2014, a GebRaa tem sede no campus GrEEK, o primeiro parque de tecnologia e inovação do Cairo. Ela actualmente tem uma equipa de quatro funcionários, três estagiários e um batalhão de profissionais independentes. A sua meta é que a GebRaa seja um trampolim para outras iniciativas; Rania já lançou a Fundação Karama, cuja missão é promover o surgimento de novas gerações de artesãos através de estágios e programas de educação continuada.

"Recebemos recentemente uma doação de 250 mil USD da Fundação Drosos para ajudar a reavivar o artesanato egípcio com marchetaria", disse ela com satisfação. "Tudo o que precisamos agora é de aprovação do governo".

Mais a longo prazo, Seddik espera que a Karama (que significa "dignidade") ajude a atender as necessidades básicas das comunidades onde os artesãos vivem e trabalham: água potável, sistemas de esgotos, educação. Em última instância, ela adoraria ver a GebRaa ganhar dinheiro suficiente para financiar muito do trabalho da Karama, fechando assim o círculo que começa com o artesão sentado no seu tear ou bancada de trabalho...

<http://gebraa.com/>

PARTILHAR NO FACEBOOK

Comentários

Destaques

**A MELHOR
INFORMAÇÃO
ECONÓMICA
CHEGA AOS
TABLETS E
SMARTPHONES**



Descarregar na
App Store



DISPONÍVEL NO
Google Play



Transferir da Loja
Windows Store



The Economist @TheEconomist

It is not clear that the economy is of much interest to Aung San Suu Kyi [econ.st/2Fezsl2](https://www.economist.com/st/2Fezsl2)

Myanmar's government unveils a 238-point ...
But it is better at announcing policies than imple...
[economist.com](https://www.economist.com)

- Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar
- "Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"
- Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal

- O mundo cosmético das startups
- Se os investimentos no estrangeiro só rendem 2% porque é que os angolanos insistem em aplicar fundos lá fora?
- "O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

Opinião

O mundo cosmético das startups



José Rodrigues

FALTA DE DOCENTES
Alexandre Lourenço



Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar

ISABEL BAPTISTA
Mirene da Cruz



"Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"

PAÍSES DEFENDEM IGUALDADE SOCIAL E MAIS EMPREGO JOVEM
Isabel Costa Bordalo



Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal

RAÚL MATEUS, PRESIDENTE DA ECONOMIA
Hermenegildo Tchipilica



"O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

FILDA 2018
Martins Chambassuco



Feira Internacional de Luanda regressa à Baía de Luanda no início de Julho

FACE AO PERÍODO HOMÓLOGO DE 2017
Maurício Vieira Dias



Divisas vendidas pelo BNA aos bancos comerciais caíram 34% nos primeiros dois meses do ano



© Expansão, 2018
Todos os direitos reservados
Fundado em 2009

EXPANSÃO
QUEM SOMOS
ESTATUTO EDITORIAL

APP
APP EXPANSÃO

LEITOR
ASSINATURAS
EDIÇÃO ANGOLA
EDIÇÃO PORTUGAL

CONFERÊNCIAS
CONFERÊNCIAS
DO EXPANSÃO

INFORMAÇÕES
CONTACTOS
FICHA TÉCNICA
GRUPO NOVA VAGA
CUSTOM PUBLISHING

PUBLICIDADE
ANUNCIAR
NO EXPANSÃO



Email Marketing





Ndeye Amy Kebe - A decifradora de TIC que espalha as melhoras práticas pelos campos agrícolas

Gosto 1,4 mil

Partilhar

Tweet

G+

Malika Souyiah da Amina

08/03/2018



Aos 33 anos, Ndeye Amy Kebe Sylla encarna o espírito da sua geração de jovens empreendedoras africanas. Apaixonada por Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC), em 2015, lançou a Jokalante (que significa *diálogo*, em wolof): uma empresa que está a desenvolver ferramentas de comunicação interactiva destinadas a fomentar e disseminar as melhores práticas nos campos da agricultura, nutrição e do bem-estar animal.

Ndeye Amy Kebe Sylla fala rápido. Muito rápido. E também se mexe com velocidade. Em 2013, depois de completar a sua formação em ciências e em finanças e contabilidade, em Dakar, ela decidiu mudar de ramo ao fazer um curso de mestrado à distância na área de ciências da educação e do ensino para adultos. "Na época, eu trabalhava para a Agência Universitária da Francofonia (AUF), em Dakar. A contabilidade não me interessava, mas eu amava o ambiente na AUF e comecei a desenvolver uma paixão pelas tecnologias de informação e comunicação. Os dias passados naquele tipo de ambiente alimentaram o meu interesse; tanto que decidi que queria trabalhar na área. Fiz mais cursos à distância. E o curso de mestrado que escolhi permitiu-me incluir a ciência por trás da educação e, ao mesmo tempo, aumentar a minha consciência sobre as modalidades particulares de ensino à distância, uma abordagem que é nova em África, particularmente no Senegal".

"Viagens ao campo"

De acordo com a Agência Nacional de Estatísticas e Demografia do país, em 2013, o número de famílias agrícolas no Senegal era de 755.559. Além disso, a agricultura emprega 69% da população activa no Senegal e apoia quase dois terços da população do país (ainda hoje maioritariamente rural). Portanto, não se trata de uma coincidência que, em 2015, dois anos

ÚLTIMAS

+ VISTOS

[Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar](#)



[O mundo cosmético das startups](#)



["Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"](#)



[Se os investimentos no estrangeiro só rendem 2% porque é que os angolanos insistem em aplicar fundos lá fora?](#)



[Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal](#)



["O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"](#)

depois de obter o seu mestrado, Ndeye Amy Kebe Sylla tenha tido a ideia da Jokalante; uma empresa de comunicação atípica que desenvolve estratégias de comunicação inovadoras, visando principalmente incentivar mudanças e desenvolvimento de comportamentos nos campos da agricultura, nutrição e bem-estar animal.

"A Jokalante é uma plataforma criada por um consórcio de organizações internacionais no âmbito do projecto *TIC Mbay* (TIC refere-se à agricultura, em wolof). Promovemos soluções inovadoras para os desafios na agricultura através de *spots* de rádio e mensagens telefónicas", explicou a fundadora. As características diferenciadas da plataforma? A boa nova é transmitida numa das cinco línguas mais faladas no Senegal e a interatividade é a regra de ouro da Jokalante. Os ouvintes são convidados a partilhar as suas opiniões e a discutir as suas experiências com o maior público possível. As actividades actuais da empresa chegam a 11 regiões do Senegal através de estações de rádio comunitárias, mais de 50 mil pessoas por telefone e pouco mais de 1 milhão de ouvintes graças às transmissões de rádio. A Jokalante também está a colaborar com a USAID Senegal no prestigiado programa Nova Aliança em Extensão de TIC.

Entre Novembro do ano passado e Janeiro desse ano, após a colheita e antes da invernada, a Jokalante usou *spots* de telefone e de rádio para promover os benefícios do *khétakh*, ou bolas de painço, que os agricultores tendem a deixar de lado após a colheita, quando na verdade elas podem ser usadas ??como fertilizantes nos pastos. "Quando espalhada pelo solo e deixada lá até à chegada do tempo fresco, esta matéria orgânica aumenta significativamente a fertilidade do solo, e os agricultores não precisam pagar nem uma centavo por isso. Certos anciãos sabem dessa prática tradicional, mas ela foi esquecida. E uma vez que o camponês só adopta aquilo que pode comprovar por si próprio ou que aprende com os seus pares, decidimos organizar entrevistas e spots de rádio na língua local, bem como "viagens de campo" em colaboração com organizações de agricultores parceiras, através das quais visitamos fazendas que usavam a técnica. Nós transmitimos essas visitas na rádio local, é claro!"

Um centro de informações emergente

Juntamente com os seus cinco funcionários, é certo que Ndeye Amy Kebe Sylla não tem um instante sequer de ócio! Aos 33 anos, ela já está a pensar em ampliar o alcance da Jokalante para a vizinha Gâmbia, através de um programa de promoção de bons hábitos nutricionais entre crianças pequenas. "A agricultura é o cerne das nossas actividades: é a chave para o desenvolvimento no Senegal e em todos os países africanos. Mas a autonomia dos agricultores é uma questão importante, e é por isso que estamos a trabalhar no desenvolvimento de uma tecnologia de fácil implementação para eles e também no estabelecimento de um diálogo com eles. Estamos a trabalhar com a ideia de lançar uma transmissão de rádio na web e uma plataforma de informação em larga escala para partilhar a nossa experiência. Gostaríamos de expandir as nossas actividades para a sub-região, marcar presença lá".

Para difundir, a Jokalante aloca mulheres no centro da sua rede de informações e encoraja-as a liderarem os debates. Como prova de seu dinamismo, a empresa participou recentemente numa campanha de bem-estar animal em parceria com uma ONG britânica e actualmente está a organizar campanhas de conscientização sobre o clima entre agricultores e pescadores em todo o Senegal. Que a equipe tenha todo o sucesso!

<http://jokalante.com/>

PARTILHAR NO FACEBOOK

Comentários

0 comentários

Ordenar por Os mais recentes



Adicionar um comentário...

Plug-in de comentários do Facebook

Destaques

- ♦ Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar

♦ "Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"
- ➔ O mundo cosmético das startups

➔ Se os investimentos no estrangeiro só rendem 2% porque é que os angolanos insistem em aplicar fundos lá fora?



A MELHOR
INFORMAÇÃO
ECONÓMICA
CHEGA AOS
TABLETS E
SMARTPHONES





EXPANSÃO

Gostar da Página

SECTOR PRIVADO?

0 2 DE MARÇO - 8:30 HCTA - TALATONA

Partilhar

1 amigo gosta disto





Disponível no



Transferir da Loja





The Economist @TheEconomist

It is not clear that the economy is of much interest to Aung San Suu Kyi econ.st/2Fezsl2

Myanmar's government unveils a 238-point ... But it is better at announcing policies than imple... economist.com

► Ministros da SADC analisam estratégia na região
com mais trabalho vulnerável e informal

► "O Estado não actualiza os câmbios. Não paga,
não confirma as dívidas"

Opinião

O mundo cosmético das startups



José Rodrigues

FALTA DE DOCENTES
Alexandre Lourenço



Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar

ISABEL BAPTISTA
Mirene da Cruz



"Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"

PAÍSES DEFENDEM IGUALDADE SOCIAL E MAIS EMPREGO JOVEM
Isabel Costa Bordalo



Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal

RAÚL MATEUS, PRESIDENTE DA ECONOMIA
Hermenegildo Tchipilica



"O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

FILDA 2018
Martins Chambassuco



Feira Internacional de Luanda regressa à Baía de Luanda no início de Julho

FACE AO PERÍODO HOMÓLOGO DE 2017
Maurício Vieira Dias



Divisas vendidas pelo BNA aos bancos comerciais caíram 34% nos primeiros dois meses do ano



© Expansão, 2018
Todos os direitos reservados
Fundado em 2009

EXPANSÃO
QUEM SOMOS
ESTATUTO EDITORIAL

APP
APP EXPANSÃO

LEITOR
ASSINATURAS
EDIÇÃO ANGOLA
EDIÇÃO PORTUGAL

CONFERÊNCIAS
CONFERÊNCIAS
DO EXPANSÃO

INFORMAÇÕES
CONTACTOS
FICHA TÉCNICA
GRUPO NOVA VAGA
CUSTOM PUBLISHING

PUBLICIDADE
ANUNCIAR
NO EXPANSÃO



Email Marketing





Verónica José: A mulher que transformou vidas a criar negócios em zonas de conflito

Gosto 1,4 mil

Partilhar

Tweet

G+

Martins Chambassuco

08/03/2018



Foto: Lídia Onde

Há mais de duas décadas, Verónica José enfrentou a guerra para ajudar mulheres a desenvolverem pequenos negócios, tornando-se pioneira na concessão de microcrédito em Angola. Conheça a sua história e de outras mulheres, no dia que lhes é dedicado. Uma iniciativa da Sparknews, rede de jornais internacionais, que integra o Expansão. Ao longo do mês, veja como várias mulheres ajudaram a mudar vidas, no especial Dia da Mulher, que pode consultar no menu Iniciativas.

Verónica José tem um currículo invejável que se mistura com um percurso de activismo social. Nas últimas duas décadas, transformou a vida de milhares de angolanos, desde que decidiu dedicar-se a um projecto de microfinanças que deu os primeiros passos em 1999 e que, nas duas décadas de existência, já deu microcrédito a mais de 20.000 pessoas, a maioria mulheres.

Licenciada em Contabilidade e Auditoria, enfrentou a família para levar pequenos empréstimos ao interior do país, numa altura em que a guerra civil desaconselhava viagens. Enquanto milhões de pessoas fugiam para Luanda, capital de Angola, por ser a zona mais segura, Verónica andava pelas províncias a fornecer "ferramentas" de trabalho para que as mulheres pudessem pôr comida em casa. Os homens e rapazes engrossavam as fileiras das forças que se confrontavam. Verónica comandava um outro exército. O dos que ajudavam a criar e a desenvolver negócios, a partir de pequenas actividades informais.

O percurso de Verónica José no activismo social começou aos 19 anos. Em 1991, entrou para a organização não governamental Development Workshop (DW), como activista comunitária. Em 1995, a ONG DW decide fazer um estudo do mercado informal para entender a posição das

ÚLTIMAS

+ VISTOS

Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar



O mundo cosmético das startups



"Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"



Se os investimentos no estrangeiro só rendem 2% porque é que os angolanos insistem em aplicar fundos lá fora?



Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal



"O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

mulheres neste sector. O trabalho tinha como alvo o mercado do pescado, no Sambizanga, paralelo ao Roque Santeiro, um dos maiores mercados africanos, localizado no subúrbio de Luanda.

É desenvolvido o programa de apoio às mulheres no mercado informal e nasce, assim, o primeiro programa de microcrédito, financiado pela embaixada francesa. Quinze mulheres participam na experiência piloto.

Vencer o cepticismo

"Lembro-me que as pessoas estavam cépticas. Diziam que era dinheiro perdido, porque as mulheres não iriam reembolsar", recorda. A experiência mostrou o contrário. Entre as vendedoras, o interesse aumentou e o grupo de clientes foi alargado, passando de 15 para 60 mulheres.

Com os resultados positivos, a ONG DW consegue outro financiamento, desta vez do governo britânico. Nasce então o Programa de Subsistência Sustentável (SLP), com o apoio de três ONG - a DW, a Care International e a Save the Children - que apoia famílias da periferia de Luanda.

Em 1999, uma especialista zimbabueana vem dar formação aos primeiros gestores do programa. Verónica José é a primeira a receber formação em microfinanças.

"Foram dias difíceis", reconhece a activista e empreendedora, detentora de uma pós-graduação em Gestão Estratégica de Recursos Humanos. Não se conhecia as pessoas e o risco estava sempre presente. Mas é nesta fase que o projecto deixa o asfalto da cidade e passa para as zonas suburbanas da capital. "Deixámos de actuar apenas no Roque Santeiro e envolvemos mais mercados informais nas zonas periurbanas", diz, orgulhosa.

Avançar para zona em guerra

Em finais de 2000, o Programa de Subsistência Sustentável chega ao Huambo, graças à determinação de Verónica. Mesmo sabendo que aquela era a zona mais crítica decide partir para o Planalto Central, a 600 quilómetros de Luanda, ignorando os conselhos de familiares e amigos. Angola vivia uma guerra intensa. Entre o cepticismo e a vontade de querer ajudar, aceita o desafio. Não se intimida e deixa os dois filhos menores entregues aos cuidados de um irmão e à cunhada, que viviam em casa dos seus pais.

"Foi um momento desafiante, por ser mulher e ir para uma zona de conflito", lembra a gestora.

As palavras do pai ressoam-lhe na cabeça: que não podia ir para o Huambo por causa da guerra, que a cidade estava toda destruída e sem infra-estruturas. Avisos repetidos por amigos que, antes da viagem, lhe ligaram a dizer para não ir. Mas Verónica estava determinada. Sabia que as pessoas precisavam da ajuda financeira da Kixi Crédito.

"Foi a maior aventura da minha vida. Tive de lutar contra a vontade de pessoas que me eram próximas para ir para uma terra onde a guerra tinha destruído tudo", revela. Para a dissuadirem diziam-lhe que, na região sul do País, as pessoas não tinham cultura de negócios e que não ia conseguir fazer nada.

Hoje reconhece que foi um período de grande tensão, mas o mais importante é que as comunidades no Huambo mostraram que sabiam fazer negócios e rentabilizar o dinheiro. A taxa de retorno chegou aos 90%.

Viveiro de negócios

Três anos depois, Verónica José regressa a Luanda com uma carteira de clientes que ultrapassa os 15 mil. No regresso do Huambo, é promovida a assistente de operações de crédito. Deixa de trabalhar directamente com os clientes e passa a integrar a administração, onde assume, há 10 anos, a gestão dos recursos humanos. A equipa cresce e o número de agências também.

Apesar de crescer na instituição, sente saudades dos tempos em que dava a cara e contactava as pessoas. "Essa é a minha essência, o meu DNA", justifica.

Quando olha para trás, Verónica tem consciência que transformar a iniciativa comunitária em viveiro de negócios foi um dos maiores desafios da sua vida. "Em Angola, não havia nenhuma instituição vocacionada para as microfinanças. Fomos os primeiros a acreditar nas pessoas e a afirmarmo-nos num mercado cada vez mais competitivo, com a entrada de novos operadores a conceder o microcrédito.



A MELHOR
INFORMAÇÃO
ECONÓMICA
CHEGA AOS
TABLETS E
SMARTPHONES



Expansão
31 anos de gestões

EXPANSÃO
Gostar da Página

SECTOR PRIVADO?
0 2 DE MARÇO - 8:30
HCTA - TALATONA

Partilhar

1 amigo gosta disto



Descarregar na
App Store



DISPONÍVEL NO
Google Play



Transferir da Loja
Windows Store



The Economist @TheEconomist

It is not clear that the economy is of much interest to Aung San Suu Kyi [econ.st/2Fezsl2](https://www.economist.com/asia/2015/03/22/fezsl2)

Myanmar's government unveils a 238-point ...
But it is better at announcing policies than imple...
[economist.com](https://www.economist.com)

Tudo isto dá-lhe um sentimento de pertença e aguça o espírito de missão que abraçou quando há mais de 25 anos se lançou neste projecto. Já foi tentada a deixar a Kixi Crédito, mas chegou à conclusão que ajudar as pessoas vale mais do que qualquer tipo de remuneração. E uma certeza tem: em nenhum outro projecto encontra tanta satisfação e sentido de dever cumprido. É o que sente em cada abraço que recebe quando regressa ao terreno e encontra alguém a quem ajudou a mudar a vida.

Grupos solidários asseguram reembolso

A Kixi Crédito é uma instituição que concede microcrédito a pessoas que queiram iniciar ou desenvolver um negócio, mesmo que seja numa actividade informal, num montante máximo de um milhão de kwanzas (o equivalente a 3.900 EUR). Os montantes atribuídos e os períodos de reembolso dependem da capacidade que os clientes demonstrem na gestão do negócio.

"Temos dois tipos de clientes, nomeadamente os grupos solidários, que funcionam em rede auxiliando-se uns aos outros, e os individuais", revela Verónica José.

Em termos de compromissos, o cliente deve fazer a devolução do dinheiro e ter capacidade de desenvolver o negócio e melhorar a vida da comunidade.

"Trabalhamos com grupos solidários e criamos nas pessoas o espírito de entreatajuda e confiança mútua", explica e exemplifica: "Se for um grupo de três interessados no crédito têm de ter garantia mútua, isto quer dizer que se um dos membros tiver dificuldades em pagar, os outros devem reembolsar o dinheiro e isso traz união à comunidade".

A instituição tem uma política de juros que não ultrapassa os 4% do valor emprestado e não financia negócios proibidos por lei, como é o caso das "kinguilas", ou seja cambistas de rua.

PARTILHAR NO FACEBOOK

Comentários

0 comentários

Ordenar por Os mais recentes



Adicionar um comentário...

Plug-in de comentários do Facebook

Destaques

- ♦ Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar

♦ "Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"

♦ Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal
- ➔ O mundo cosmético das startups

➔ Se os investimentos no estrangeiro só rendem 2% porque é que os angolanos insistem em aplicar fundos lá fora?

➔ "O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

Opinião

O mundo cosmético das startups



José Rodrigues

FALTA DE DOCENTES
Alexandre Lourenço



Faculdades e instituto superior com cursos em risco de encerrar

ISABEL BAPTISTA
Mirene da Cruz



"Nunca pedi bolsas de estudo, não tive herança. Devo tudo à arte"

PAÍSES DEFENDEM IGUALDADE SOCIAL E MAIS EMPREGO JOVEM
Isabel Costa Bordalo



Ministros da SADC analisam estratégia na região com mais trabalho vulnerável e informal

RAÚL MATEUS, PRESIDENTE DA ECONOMIA
Hermenegildo Tchipilica



"O Estado não actualiza os câmbios. Não paga, não confirma as dívidas"

FILDA 2018
Martins Chambassuco



Feira Internacional de Luanda regressa à Baía de Luanda no início de Julho

FACE AO PERÍODO HOMÓLOGO DE 2017
Maurício Vieira Dias



Divisas vendidas pelo BNA aos bancos comerciais caíram 34% nos primeiros dois meses do ano

Fundado em 2009

EXPANSÃO

QUEM SOMOS

ESTATUTO EDITORIAL

APP

APP EXPANSÃO

LEITOR

ASSINATURAS

EDIÇÃO ANGOLA

EDIÇÃO PORTUGAL

CONFERÊNCIAS

**CONFERÊNCIAS
DO EXPANSÃO**

INFORMAÇÕES

CONTACTOS

FICHA TÉCNICA

GRUPO NOVA VAGA

CUSTOM PUBLISHING

PUBLICIDADE

**ANUNCIAR
NO EXPANSÃO**



Email Marketing





Carlos Rosado de Carvalho

Guardem os vossos egos deixem a Sonangol em paz



Edição da Semana

Assinar Anunciar

Descubra as mulheres empreendedoras
que estão a transformar o Mundo *de vez!*

WOMEN IN
BUSINESS!
FOR GOOD

UMA INICIATIVA DE
spark new!
MakeSense AYA

Projecto social ajuda crianças com problemas crónicos de saúde

Gosto 1,5 mil

Partilhar

Tweet

G+

Lia Rizzo da Claudia*

16/03/2018



Foto: Saúde Criança

Na pediatria do Hospital da Lagoa, no Rio de Janeiro, nasceu um projecto que corta com o ciclo crónico de idas ao médico. Farta de ver crianças regressar ao banco de urgência, a médica Vera Cordeio criou um projecto que não se limita a curar os males do corpo. Actua também na nutrição e nos cuidados prestados pelas famílias. E, em 20 anos, transformou mais de 70 mil vidas.

ÚLTIMAS

+ VISTOS

Relatório de avaliação dos activos do Estado na banca chega ao PR apenas em Abril



Resgate do BPC já custou 568,8 mil milhões Kz ao Estado



Guardem os vossos egos deixem a Sonangol em paz

Uma rotina desanimadora que uma jovem médica decidiu que iria mudar: assim começou, em meados dos anos 90, a história do projecto Saúde Criança. Actuando na pediatria do Hospital da Lagoa, no Rio de Janeiro, Vera Cordeiro era a médica, que assistia, dia após dia, ao que parecia um filme. Crianças internadas com doenças crónicas. Depois de tratadas, recebiam alta, mas muitas não tardavam a regressar. Algumas vezes em condições iguais às das anteriores idas ao hospital, noutras com um quadro pior. E não eram poucos os casos que chegavam a óbito da criança.

Para entender este ciclo, Vera deixou as fronteiras do hospital para, por conta própria, conhecer a realidade dessas crianças, os seus lares e suas famílias. O atendimento médico, logo percebeu, era apenas parte do que precisavam. A maioria dos seus pacientes vinha de uma comunidade muito pobre, sem acesso a condições básicas de higiene, alimentação e moradia. E, por isso, a doença crónica da criança só era controlada enquanto ela estava no hospital.

Diante desse cenário, o Saúde Criança começou a ganhar forma. Não somente como iniciativa em prol da saúde, mas como uma acção de inclusão social.

Quem cuida do cuidador?

A instituição teve um início informal, movida pela força do voluntariado, sem metodologia fixa. Porém, o bem-estar da criança foi sempre, e apenas, o ponto de partida. Era preciso cuidar também da família e dos cuidadores dos menores, atendendo necessidades imediatas de todos eles. O que começou a ser feito por meio de uma dinâmica de apadrinhamento por parte dos voluntários.

A nutricionista Cristiana Velloso foi uma das voluntárias que abraçou a causa de Vera como madrinha de uma família, há cerca de 20 anos. Chegou levada por uma amiga. Quando começou a ver a instituição como um todo, quis fazer mais. Investiu na sua formação, procurou pós-graduações em responsabilidade social, terceiro sector e gestão de projectos.

Enquanto o projeto ganhava força e metodologia, Cristiana tornou-se coordenadora, depois gerente operacional e, desde 2014, actua como CEO do Saúde Criança.

"Considero que o que fazemos é mais do que ajudar famílias. Nós transformamos vidas", conta Cristiana, ao falar sobre o objectivo actual da iniciativa, que nasceu no Rio de Janeiro, onde conta com quatro unidades licenciadas, e hoje está também em Porto Alegre e Belo Horizonte.

A profissionalização, diz ela, foi acontecendo conforme os apoios institucionais iam chegando.

"Eles são imprescindíveis, pois alguns doam verbas, mas muitos ajudam-nos de outras formas.

Temos quem ofereça consultoria, consultas e até doação de medicamentos e materiais para a formação dos familiares das crianças e ainda com a inserção deles no mercado de trabalho",



Governo deu 274 mil milhões Kz de isenções de impostos em 2015



Dedicada empreendedora



Receitas fiscais com diamantes sobem 5% para 14,7 mil milhões Kz em 2017



**A MELHOR
INFORMAÇÃO
ECONÓMICA
CHEGA AOS
TABLETS E
SMARTPHONES**



explica.

Vidas transformadas

A matriz do projecto no Rio de Janeiro auxilia mensalmente 250 famílias, o que significa quase mil pessoas atendidas por uma equipa multidisciplinar, para garantir actuação em todas as esferas necessárias. "Contando todas as unidades, incluindo as que actuam com metodologia inspirada no projecto, mas com nomes diferentes, podemos dizer que mais de 70 mil vidas foram transformadas", afirma a CEO.

Cada uma das famílias, "só é libertada do programa quando toda a equipa multidisciplinar está de acordo". Caso contrário, são assistidas até todas as questões de carência serem trabalhadas. Os resultados alcançados pelo Saúde Criança são reconhecidos internacionalmente. Porém, a organização ainda enfrenta grandes desafios. Não ficou imune, por exemplo, ao aumento da desigualdade decorrente dos cenários económicos e políticos do Brasil nos últimos anos.

"Cresceu a dificuldade de acesso das famílias à área de saúde, em procedimentos básicos como consultas com especialistas, exames, cirurgias comprovadamente necessárias e até corte de medicamentos antes fornecidos pelo governo", lembra Cristiana.

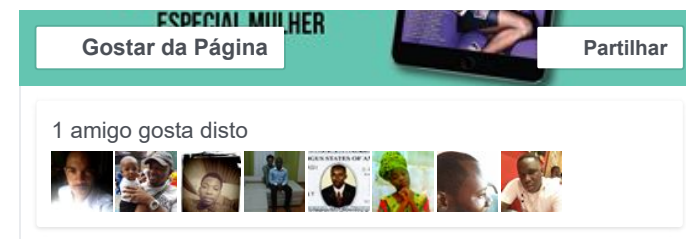
Outro problema, de acordo com ela, é a captação de recursos. Com a crise, ficou mais complicado conseguir apoios financeiros e isso teve muito impacto no projecto Saúde Criança. "No ano passado, gastámos mais do que captámos e o quadro para este ano não dá indícios de melhoria", confessa.

O cenário delicado não desanima Cristiana, Vera e toda a rede do Saúde Criança, que ainda espera que mais empresas e organizações percebam a amplitude com que deve ser tratado o tema da saúde pública no País.

*Com colaboração de Pamela Malva

PARTILHAR NO FACEBOOK

Comentários



0 comentários

Ordenar por

Os mais recentes



Adicionar um comentário...

Plug-in de comentários do Facebook

Destaques

- *Relatório de avaliação dos activos do Estado na banca chega ao PR apenas em Abril*
- *Guardem os vossos egos deixem a Sonangol em paz*
- *Dedicada empreendedora*

- ➔ *Resgate do BPC já custou 568,8 mil milhões Kz ao Estado*
- ➔ *Governo deu 274 mil milhões Kz de isenções de impostos em 2015*
- ➔ *Receitas fiscais com diamantes sobem 5% para 14,7 mil milhões Kz em 2017*

Opinião

O que pode estar em causa no processo de transformações estruturais O mundo cosmético das startups



Alves da Rocha

MINISTRO DAS FINANÇAS PEDIU ALARGAMENTO DO PRAZO
Maurício Vieira Dias



José Rodrigues



The Economist

@TheEconomist

The damage Donald Trump does to free trade can be undone in the future. The bigger threat is an emerging illiberal consensus
[econ.st/2FOycZk](https://www.economist.com/2017/04/20/econ.st/2FOycZk)

In America, a political coalition in favour of pr...



Relatório de avaliação dos activos do Estado na banca chega ao PR apenas em Abril

EM MENOS DE DOIS ANOS
Maurício Vieira Dias



Resgate do BPC já custou 568,8 mil milhões Kz ao Estado

Carlos Rosado de Carvalho



Guardem os vossos egos deixem a Sonangol em paz

CONTA GERAL DO ESTADO
Joaquim José Reis



Governo deu 274 mil milhões Kz de isenções de impostos em 2015.

RECURSOS HUMANOS
Mário Beírolas consultor



Dedicada empreendedora

MAIS 33 MIL QUILATES DO QUE EM 2016
Martins Chambassuco



Receitas fiscais com diamantes sobem 5% para 14,7 mil milhões Kz em 2017



© Expansão, 2018
Todos os direitos reservados
Fundado em 2009

LEITOR

ASSINATURAS
EDIÇÃO ANGOLA
EDIÇÃO PORTUGAL

EXPANSÃO

QUEM SOMOS
ESTATUTO EDITORIAL

APP

APP EXPANSÃO

INFORMAÇÕES

CONTACTOS
FICHA TÉCNICA
GRUPO NOVA VAGA
CUSTOM PUBLISHING

SECÇÕES

ANGOLA
MUNDO
EMPRESAS
MERCADOS
GESTÃO
UNIVERSIDADE
OPINIÃO
WEEKEND



Email Marketing

CONFERÊNCIAS

CONFERÊNCIAS
DO EXPANSÃO

PUBLICIDADE

ANUNCIAR
NO EXPANSÃO

