



Sipatsi Networking Workshop

# FASE 2 TRANSCRIÇÃO

28 Junho 2022



# 1 Sumário

1. INTRODUÇÃO .....	2
2. Apresentação dos participantes .....	2
2.1. Moçambique - Sipatsi .....	2
2.2. Botswana – Queba Effects .....	2
2.3. Lesotho - Morija Museum Archives.....	3
2.4. Malawi - Music Crossroads .....	3
2.5. Malawi - Universidade do Malawi .....	3
2.6. Namibia – Ngundo Events .....	4
2.7. Zambia – Circus Zambia .....	4
2.8. Zimbabwe – Music Crossroads .....	4
2.9. Moçambique - Kuzula Investment.....	5
3. PALESTRANTES.....	5
3.1. Sol de Carvalho .....	5
Cultura como suporte principal do desenvolvimento .....	6
O que é mais importante, o projecto em si e os objectivos do projecto, ou são as contas? .....	7
Como planear um projecto.....	9
Riscos .....	9
Complexidade do projecto .....	9
Controlo interno .....	9
Documentação de suporte .....	9
Perguntas e Respostas .....	10
3.2. IVAN LARANJEIRA .....	12
Os artistas também são membros da sociedade civil .....	12
Produtos artísticos são transversais a diferentes áreas .....	13
Ajustar os projectos às necessidades dos financiadores .....	13
Comunicação e visibilidade.....	13
Padronização dos procedimentos operacionais.....	14
Quadro jurídico .....	15
Perguntas e respostas.....	15

# 1. INTRODUÇÃO

**Moderador:** Boa tarde a todos e bem-vindos à segunda fase do *Workshop of Networking* organizado pela *Sipatsi Consulting and Project Management*. Meu nome é Milvia Kruger e vou moderar o evento de hoje. Vejo que temos muitas pessoas aqui de todos os nossos vizinhos regionais. Bem-vindos. Muito obrigado por conseguirem arranjar tempo para estar aqui. Gostaria apenas de lembrar a todos que garantam que os vossos computadores permaneçam mudos enquanto fazemos as nossas apresentações e quando chegarmos às perguntas e respostas, por favor, levantem a mão. Tratarei de vos assegurar respostas a quaisquer perguntas que possam ter para nossos palestrantes.

Hoje, vamos ter uma agenda que é um pouco mais longa do que os outros dias por ser o primeiro dia do evento. Esta é a programação de hoje: 28 de Junho de 2022. Teremos uma breve apresentação feita por Emerson de Sousa e uma breve apresentação de cada um dos nossos parceiros regionais. Por favor, usem 2 minutos cada, ou então vamos ultrapassar o tempo previsto. Peço uma breve apresentação do vosso projecto e de seguida, faremos uma apresentação de nossos palestrantes de hoje. Depois, seguiremos para o nosso primeiro orador, que é Sol de Carvalho, seguido duma sessão de perguntas e respostas; depois de um curto intervalo de 10 minutos, vamos passar para o palestrante Ivan Laranjeira e outra sessão de perguntas e respostas. A finalizar a sessão faremos as nossas considerações gerais. Bem-vindo mais uma vez, Sr. Emerson, passo para si.

## 2. Apresentação dos participantes

### 2.1. Moçambique - Sipatsi

**Emerson:** Olá, boa tarde. Sou Emerson da Sipatsi. Cada um de vocês, nossos parceiros, me conhecem e conhecem a Sipatsi, que é uma empresa de responsabilidade limitada. Estamos localizados em Maputo, já estivemos em 8/9 mercados; temos trabalhado como consultores em gestão administrativa e financeira de projectos. O nosso projecto actual é desenvolver um *website*. Fizemos o nosso primeiro *workshop* e agora estamos no segundo *workshop*; Estou feliz por estar neste estágio. Não vou fazer a apresentação completa do projecto, pois já o conhecem bem. Espero que consigamos bons resultados. Obrigado.

**Moderador:** Posso pedir aos nossos parceiros regionais que se apresentem, por favor? Vamos começar com o Botswana. Peço desculpas se eu tiver alguma pronúncia errada, mas penso que temos *Queba Effects* primeiro, quem está aqui em representação do Queba? Pode, por favor, levantar a mão...? Olá Jenny, eu já a activei. Obrigado e bem-vinda ao *Network Workshop*.

### 2.2. Botswana – Queba Effects

**Jenny:** Sou Dr. Jenny. Sou consultora da *Global Health*. Foco-me na pesquisa de pacientes e nas comunicações de mudança de comportamento. Estou apoiando a Queba FX, que recebeu um dos prémios do *Sound Connect Fund* no Botswana. O projecto que Queba está representando é chamado *Rhythmic África Unearthed* e está focado em identificar músicos tradicionais desconhecidos e criar um programa piloto de como podemos tornar esses músicos tradicionais desconhecidos em legais e modernos, entre os jovens. Faremos um programa de 24 minutos que destaca um dia na vida desse músico, juntamente com a criação de sons do seu ambiente e a criação de um videoclipe moderno usando o artista tradicional. Essa é a África Rítmica Desenterrada, em poucas palavras.

**Moderador:** Lesotho, e se não me engano é o *Morija Museum Archives*. A pessoa que está representando o *Morija Musuem Archives* poderia, por favor, levantar a mão? Innocence! Muito obrigado. Olá, Innocence, como está?

### 2.3. Lesotho - Morija Museum Archives

**Innocence:** Estou representando junto com Tshepiso Mahase, os Arquivos do Museu Morija e o nosso projecto é chamado de Recuperação do Património Cultural do Lesotho através de novos medias. É um dos projectos que foi escolhido pelo *Sound Connect Fund* em 2022. Ele tem vários aspectos, incluindo o primeiro trabalho de preparação para a pesquisa em instrumentos tradicionais do Lesotho que, aliás, são partilhados em toda a região. Esta pesquisa leva a oficinas nas quais estamos ensinando jovens artistas a se envolverem com instrumentos quase ameaçados de extinção. Depois disso, estamos colectando material multimédia e criando uma biblioteca *on-line* onde se pode aceder a essas informações. Finalmente, estamos criando um filme de animação que é inspirado na música indígena, instrumentos indígenas e folclore indígena. Obrigado.

**Moderador:** Muito obrigado. Temos, a seguir, Malawi. Começaremos com o *Music Crossroads*. Quem é o representante da *Music Crossroads* do Malawi? Olá, Angela, obrigado por se juntar a nós hoje, pode, por favor, apresentar-se?

### 2.4. Malawi - Music Crossroads

**Angela:** Represento a *Music Crossroads* Malawi. Somos uma organização sem fins lucrativos que visa capacitar os jovens do Malawi em música. Estamos tentando também apoiar o sector de educação em música e melhorar a música cultural no Malawi. É isso que estamos fazendo. Encruzilhada da Música.

**Moderador:** Agora temos a Universidade do Malawi. Posso falar com o representante da Universidade do Malawi? Pode levantar a mão? Enquanto esperamos, penso que vou seguir para Tumanilethu, lamento se o pronunciei mal. Posso falar com o representante de Tumanilethu? Olá, Kondwane, pode apresentar-se?

### 2.5. Malawi - Universidade do Malawi

**Kondwane:** Muito obrigado. Boa tarde a todos. Sou da Universidade do Malawi. A Universidade do Malawi é uma universidade de artes liberais, a principal universidade pública do Malawi. Somos provavelmente a principal universidade que oferece cursos na indústria criativa, com qualificações nas artes criativas. Eu pertença ao departamento de artes plásticas e performativas que está implementando o projecto e estamos ocupados. Música, drama e belas artes.

Neste projecto, o que estamos tentando fazer é melhorar a nossa interacção com o público em geral, por isso estamos tentando oferecer cursos profissionais para aqueles que estão trabalhando na indústria, mas não para obter uma educação formal. Estamos a tentar dar-lhes especialização e é por isso que devem estar a operar a nível profissional.

**Moderador:** Muito obrigado Kondwane, pela sua explicação. Vou perguntar mais uma vez: temos o representante de Tumanilethu? Tumanilethu, Chifundo, eu vejo vocês aqui... Pode ligar o som e apresentar-se, por favor? Não vamos perder tempo, vou voltar a Tumanilethu, Chifundo mais tarde. Vamos passar para a Namíbia. Para *Ngundo Events* temos o representante de *Ngundo Events*? Steven! Pode ligar o som e, por favor, faça a sua apresentação.

## 2.6. Namibia – Ngundo Events

**Steven:** Boa tarde a todos. Eu sou Steven da Namíbia, *Ngundo Events*, uma cooperação fechada. Somos uma organização de uma cidade chamada Nerundo. *Ngundo Events* é uma empresa orgulhosamente namibiana de eventos, media e produção, iniciada e administrada por jovens namibianos. Esforçamo-nos por criar uma plataforma única e moderna para jovens criativos e empreendedores para mostrar as suas ofertas, aceder a um público amplo e novo e fornecer oportunidades sólidas de *networking* para financiamento de empreendedores e comercialização da indústria criativa.

*Ngundo* nasceu em 2018 e a empresa foi oficialmente registada em 2019, com um festival que bateu todos os recordes. A equipe então criou a *Ngundo TV* que é um canal do *YouTube* onde transmitimos os nossos programas, para jovens artistas que estão se preparando ao vivo, num barco.

O nosso projecto é chamado *Projecto Ngundo* que é uma combinação de elementos-chave *Ngundo*. Os principais impulsionadores são o Festival, os programas *Rock the Boat* colocados no canal do *YouTube* e a conferência que será feita no próximo mês. Basicamente, é isso que estamos fazendo e há mais detalhes no nosso breve perfil de empresa que pode ser partilhado com qualquer pessoa que esteja interessada em saber mais sobre o que a organização está se esforçando por fazer. Também beneficiamos de doação do SCF. Estamos muito entusiasmados por fazer parte deste *workshop* que a Sipatsi está fazendo. Assim, parabéns à equipe por reunir toda esta região do sul para partilharmos esse conhecimento muito valioso sobre projectos que outras organizações estão fazendo, e pelo *website* que será desenvolvido no final do trabalho. Obrigado à Sipatsi por esta oportunidade. Obrigado.

**Moderador:** Obrigado, Steven. Vamos passar para a Zâmbia. *Circus Zambia*, posso por favor ter o representante do *Circus Zambia*? Olá, Kabwe, espero ter pronunciado o seu nome correctamente.

## 2.7. Zambia – Circus Zambia

**Kabwe:** Sim, está bem. Obrigado. Meu nome é Kabwe Ambayamba, do *Circus Zambia*, o primeiro e único circo social da Zambia. Trabalhamos em vários projectos. Temos uma abordagem holística para garantir que os nossos beneficiários e parceiros tenham um vislumbre do que fazemos no circo. Estamos trabalhando num projecto chamado *Ghulehtu*, que tem o nome de um artefacto zambiano que nós chamamos *Ghule*. O foco principal deste projecto são as artes cénicas. Na Zâmbia há pouca ou nenhuma capacitação, ou profissionalismo, nas artes cénicas. O *Circus Zambia* está embarcando numa jornada para garantir que os grupos de artes cénicas obtenham essas habilidades e as redes de que precisam. Também estamos trabalhando num novo *website* que permitirá que grupos de artes cénicas mostrem o que estão fazendo e no final teremos um festival que trará as artes cénicas para o mapa, na Zambia. Muito obrigado.

**Moderador:** Obrigado Kabwe. Vamos passar para o Zimbabwe. Posso, por favor, ter o representante da Rede Magamba? Pode levantar a mão? Para pouparmos tempo, vou passar para o próximo parceiro do Zimbabwe que é o *Music Crossroads*. Temos o representante da *Music Crossroads* aqui? Olá Melody, como você está?

## 2.8. Zimbabwe – Music Crossroads

**Melody:** Estou bem, obrigado e você?

**Moderador:** Bem, obrigado. Pode fazer a sua apresentação?

**Melody:** O meu colega de *Music Crossroads* Malawi já explicou o *Music Crossroads*. Então, vou resumir. *Music Crossroads* é um programa regional que está activo no Malawi, Moçambique e Zimbabwe. O nosso objectivo é um programa de empoderamento da juventude através da música. Especificamente, o nosso principal programa é uma academia de educação musical. É executado através de uma academia em todos os três países em que operamos. Desde o estabelecimento da academia em 2013 até hoje, alcançámos mais de 750 alunos que se inscreveram para obter o nosso certificado e diploma de música, através de cursos profissionais de música e engenharia de som entre muitos outros treinamentos e conferências.

O *Sounds Connect* possibilitou o preenchimento de outra lacuna que percebemos que havia nos jovens que fazem música: o lado do negócio, o entendimento do empreendedorismo para jovens músicos. A partir deste ano, com o apoio da *Sounds Connect*, oferecemos um curso de negócios da música, de 1 ano, em todas as três academias. Ao mesmo tempo estamos fazendo com que os alunos viajem, comercializem, partilhem e vendam para as diferentes partes da região. Também estamos tentando colocar a escola de negócios da música numa plataforma *on-line* para que possamos alcançar o maior número possível de pessoas fora dos países em que operamos. Obrigado.

**Moderador:** Obrigado, Melody pelas suas palavras. Em seguida, teremos do Zimbabwe, *Kay Media Africa*. Posso, por favor, ter o representante da *Kay Media Africa*? Por último, vamos com o nosso parceiro moçambicano. Posso pedir ao nosso parceiro moçambicano que levante a mão, *Kuzula Investment*?

## 2.9. Moçambique - Kuzula Investment

**Calisto:** Boa tarde a todos. Meu nome é Calisto Langa da *Kuzula* que é uma empresa que trabalha na área cultural, especialmente na música. Somos especializados na organização de eventos, edição de trabalhos literários, com nossa linha de literatura musical e distribuição digital de músicas e vídeos, produção de conteúdos, comunicação e gestão corporativa. O maior espectáculo que temos vindo a fazer há 11 anos é o festival internacional AZGO. Estamos agora na nossa 9ª edição. Estávamos trabalhando para organizar a 10ª edição, mas a Covid-19 impediu-nos de prosseguir com a produção deste evento.

**Moderador:** Muito obrigado, Calisto.

## 3. PALESTRANTES

### 3.1. Sol de Carvalho

**Moderador:** Gostaria de vos fazer uma breve apresentação do nosso primeiro orador. Hoje teremos Sol de Carvalho que é um realizador e produtor moçambicano, nascido na cidade da Beira. Sol de Carvalho trabalha como profissional de cinema e vídeo há 38 anos como realizador e produtor. Tem mais de 30 filmes feitos, incluindo 6 filmes de ficção, documentários e vários filmes institucionais e programas de TV. Como realizador e produtor da PROMARTE Produções, da qual é sócio fundador, possui ampla experiência em negociação de projectos, elaboração de orçamentos e posterior supervisão de actividades financeiras e relatórios administrativos.

Ao longo dos anos da sua empresa, sempre lidou com vários doadores internacionais e nacionais e tem ampla experiência na ampla gama de requisitos que são exigidos das empresas que prestam serviços na área de cinema, em particular e cultura, em geral.

Na verdade, ele trabalha em estreita colaboração com os seus colegas que gerem os projectos financeira e administrativamente e acreditamos que a sua experiência pode ser muito útil para este *workshop*.

Sem mais demoras, apresento-vos o Sol de Carvalho.

**Sol de Carvalho:** Boa tarde. Primeiro, sou cineasta, há 38 anos, mas a nossa empresa Promarte tem também o Teatro Scala, que é o lugar onde estamos a fazer esta conferência. No Scala estamos executando várias actividades culturais e neste momento estamos executando, um projecto com 7 países, sobre a resistência cultural durante o passado e fazendo uma recreação moderna, com actividades culturais de teatro, música, dança e literatura.

A minha palestra não responderá directamente às 12 perguntas que me foram apresentadas, mas no final vou passar por elas, apenas para dar minha opinião sobre como devemos enfrentar as perguntas que estão fazendo.

### **Cultura como suporte principal do desenvolvimento**

Gostaria de contextualizar o que sinto que está acontecendo na região. Devo lembrar como ponto de partida que nós, como empresa, fazíamos parte da SACORD que era uma rede regional de cineastas com 40 produtoras em toda a região. Falhámos por causa da gestão do dinheiro. De facto, foi uma experiência fantástica, porque pela primeira vez depois da independência dos nossos países estivemos juntos a fazer filmes, a fazer projectos juntos e já não existe. Em Moçambique, fizemos o festival de teatro da SADC, foi também para toda a região, todos os países da SADC e tanto quanto me lembro foi o último e enorme festival regional que foi feito em Moçambique.

Por que estou dando esses dois exemplos? É porque eu penso que quanto mais estamos nos desenvolvendo como países, com as economias de mercado dos nossos países, às vezes, indo umas mais rápido do que outras, mas crescendo, eu penso que a percepção da cultura como suporte principal do desenvolvimento não está realmente espalhada nos nossos países.

De facto, ao longo de 38 anos no meu país, o Estado apoiou apenas um dos meus projectos. Para todos os outros, recebi o dinheiro dos colonizadores, neste caso, de Portugal, de fundos para África, especialmente da União Europeia, como os do ACP, de representações locais de organizações internacionais como a ONU entre outras e da comunidade doadora do país, em geral. Essas são as quatro fontes de dinheiro que recebemos para os nossos projectos. Na verdade, depois de terminar o projecto, ou no meio do projecto, precisamos apresentar as contas de nossos projectos para o nosso próprio país.

Estou partilhando convosco a experiência da nossa empresa. Temos feito, digamos três, quatro relatórios financeiros sobre o mesmo projecto, porque se um projecto é financiado por uma determinada organização, eles colocam os termos como devemos apresentar os relatórios. Se tem mais financiadores, temos outros termos para outro relatório, e assim por diante. Finalmente, precisamos ajustar o relatório para apresentar as contas no país que deve ser no final de Março. Isso conduz a uma situação que temos na nossa empresa: temos

três pessoas trabalhando na administração e temos uma pessoa trabalhando no departamento técnico.

Então, estando agora com pessoas que lidam com contas e com a administração dos projectos, a primeira pergunta que lhes quero fazer, tentando ponderar nesta questão é:

**O que é mais importante, o projecto em si e os objectivos do projecto, ou são as contas?**

Parece que cada vez mais, à medida que passam os anos, a capacidade de fazer bons relatórios financeiros é a principal questão do projecto. Isto é um facto, não é algo que eu subscreva, mas é um facto, e temos de olhar para ele se quisermos continuar com esta situação. Devo dizer que não é muito bom para produzir arte e cultura.

Para mim, este é um ponto de partida para o qual é importante olhar, porque às vezes eu sinto na nossa empresa que apresentar o relatório, em vez de nos focarmos nos objectivos do projecto, é o mais importante. Esta contradição está acontecendo, pelo menos, em nosso país. Isso está acontecendo porque entre os criadores e os administradores, há sempre um conflito, porque os administradores pressionam os criadores para estarem no caminho certo. Os criadores são os criadores... Não preciso de ir mais longe. O equilíbrio entre as duas pernas dos projectos é, realmente, a principal questão que estamos discutindo aqui.

No passado, eu tive alguns projectos, cujo contrato tinha uma página, dizendo: nós damos-lhe, digamos US \$ 100.000 e, em troca, você dá-nos sete, seis ou um filme, ou seis espectáculos, ou o que quer que seja. Numa segunda fase o contratante só foi verificar se o objectivo deste contrato tinha sido executado, ou não. Se tivesse sido executado, ok. Eu fiz esses contratos com os Estados Unidos para filmes. Eu comparo esses contratos com a compra de um carro. É como se eu fosse a um *stand* para comprar um carro novo e dizer: Posso olhar para o carro? Posso levar um mecânico comigo? Faço um teste de computador e vou dizer: "Ok, digamos que US \$ 40.000 para este carro vale a pena. Portanto, eu compro o carro." Não preciso perguntar ao vendedor sobre a aquisição dos pneus, a aquisição do motor, a aquisição da pintura e todas essas coisas.

Parece que na realidade, pelo menos em Moçambique, não posso falar pelos outros países, somos solicitados a fazer mais e mais na apresentação das contas, com todos os detalhes. Parece que o objectivo principal do projecto não é tão importante assim.

Posso contar-vos uma história. Tivemos um projecto financiado por uma organização europeia. Deram-nos 400 mil dólares para fazer 24 episódios. Por razões políticas que eu não quero ir mais longe aqui, esses 24 episódios não foram para a televisão, mas apresentámos todas as contas. Então, o projecto foi bom, foi assinado e feito. Era mais importante que apresentássemos as contas. Essa foi a experiência que tivemos. Então essa confusão, eu chamarei confusão, mas este processo tem razões históricas que eu penso que todo mundo conhece: dinheiro roubado. Portanto, a maneira como os doadores olham para nós, agora é com controlo, controlo e mais controlo. Então, nos projectos culturais, estamos enfrentando uma situação em que se eu conseguir financiamento para um projecto de um doador, a primeira coisa que garanto é a administração, mesmo, às vezes, antes dos técnicos.

Eu penso, para ser bem honesto, que há uma grande deturpação na ideia de apoiar o desenvolvimento cultural em nossos países. Só assim poderemos sobreviver. Se alguém tem uma casa de tango e me convida para ir lá dançar, eu não vou lá dançar KwassaKwassa. Se é

uma casa de tango, vou dançar tango. Então precisamos, às vezes, dançar tango como eles exigem. Essa é a única maneira de sobreviver. É uma pena, é ruim, na minha opinião, mas é assim que é. Eu penso que a única solução para nós é fazê-lo direito e isso significa que é preciso ter uma equipe de administração adequada para apoiar o projecto, quando se propõe o projecto.

Estamos enfrentando um problema nesse projecto de resistência cultural:-não prestámos atenção às despesas do primeiro ano. Agora temos problemas com contratos, porque estamos fazendo contratos por três anos. Então, eu penso que uma coisa que para mim parece ser importante: os administradores devem estar sempre presentes e devem fazer comentários tanto quanto possível, mesmo para a proposta de orçamento, antes de iniciar o projecto, porque é muito importante o equilíbrio entre criadores e administradores na decisão de como se vai desenvolver o projecto. Como estou dizendo isso a administradores, então provavelmente parece uma crítica, mas não, é algo que os administradores se devem lembrar.

Como administradores devem estar prontos para ajudar, tanto quanto possível, para que o projecto possa ser realizado. Por outro lado, devemos lutar mais para que os financiadores mudem de ideias no controlo dos projectos. Sou produtor, sou cineasta. Se me derem \$300.000 para fazer um filme e eu olhar para o filme, eu garanto que em uma semana eu sei se esses \$300.000 foram bem gastos, ou não. Eu não preciso ter uma quantidade enorme de relatórios e facturas detalhadas para saber que o filme vale \$300.000. Penso que devemos lutar com eles, para que as pessoas com capacidades na área em que estamos a lidar, de facto, realizem os projectos.

Aconteceu com um projecto da CPLP que fizemos com os países de língua portuguesa. No final, houve uma confusão com as facturas e o Secretário-Geral tomou, para mim, uma decisão histórica. Ele pediu a uma pessoa para olhar para todos os filmes que foram feitos e verificar o equilíbrio entre o dinheiro gasto, o orçamento e o resultado. Nesse caso, foi aceite. A gestão era feita pelo Brasil, eu deveria apresentar facturas detalhadas para todas as refeições feitas em restaurante. Eu não podia colocar 10 pessoas a comer num restaurante e gastar, digamos, \$ 200. Devia ser uma factura para cada um e o que eles comiam, etc. Neste caso, no nosso projecto, o gasto foi de Euro 150.000, dos quais 50 mil euros não eram elegíveis naqueles termos, mas que foram gastos, foram. Foi a nossa administração que deu um bom passo, apresentou o prejuízo e disse: "Pare, não podemos continuar a assim. Por favor, venham cá e verifiquem se os filmes valem ou não, se nós gastamos bem o dinheiro, ou não."

Isso é algo que, como criador, penso que a administração em cada um dos nossos países devia ter esta atitude. Na União Europeia, na Bélgica, estive lá por dois dias, convidado para obter instruções sobre como lidar com os projectos. Nos dois dias inteiros, eu ouvi ordens: "Faça isso, faça isso, faça isso..." No final, alguém, eu penso que era de Benin, perguntou: "Se eu for para o campo e pedir a um músico para tocar e ele pedir dinheiro e se recusar a assinar um papel?" Isso aconteceu comigo com um curandeiro. Ele disse: "Eu não posso assinar nenhum papel, porque não vai aparecer nada." Eu disse: "Ok, mas posso preencher que você recebeu o dinheiro?" "Eu recebi o dinheiro e você pode preencher, mas a imagem não vai ficar lá."

Penso que a maior parte da comunidade doadora deve ser ajudada a compreender que os projectos culturais para nós são feitos em duas condições:

Primeiro, eles são culturais, artísticos o que não é o mesmo que produzir batatas, por mais que eu respeite a pessoa que produz batatas, mas não é a mesma coisa.

A segunda condição é que eles olham para a administração, do ponto de vista de um país desenvolvido, quando os projectos são feitos num país subdesenvolvido. Temos uma situação que, para além da África do Sul, não estamos no *mainstream* do desenvolvimento.

Estas são os assuntos que queria levantar para tentar não ser muito crítico. Gostaria ainda de dar uma vista de olhos às 12 perguntas que vocês referiram, apenas para falar sobre um ou dois detalhes.

### **Como planear um projecto**

Novamente, penso que os administradores devem estar na discussão da apresentação do projecto. A tendência normal é que os directores de projectos, ou artistas, concebam o projecto e o orçamento. Então, a administração só irá agir depois de receber o dinheiro. Penso que a administração deve estar no início, discutindo com os criadores, como o orçamento deve ser feito.

### **Riscos**

Eu penso que o risco é algo que deve ser absolutamente avaliado por nós. Posso dizer que estava a terminar um filme na ilha de Moçambique. Na primeira semana, quando era suposto começar com as filmagens houve um ciclone e fomos obrigados a adiar o início do filme por uma semana. Por causa disso, não elaborámos os contratos correctamente e perdemos 40.000 euros. Só por causa disso. Quero dizer, situações imprevistas podem acontecer o tempo todo e devemos proteger-nos nos contratos.

### **Complexidade do projecto**

Eu não tenho uma fórmula para isso. Eu penso que a complexidade do projecto, novamente, deve ser uma discussão quando o projecto for apresentado.

### **Controlo interno**

O controlo interno deve ser configurado desde o início. Pela minha experiência, depois de ter dito todas estas críticas sobre o contexto geral do apoio às actividades culturais, devo dizer que compreendemos que na medida em que formos bons a apresentar as contas, teremos uma maior confiança dos doadores. Esta é uma conexão automática. Portanto, todos os documentos legais, relatórios financeiros, etc., devem estar prontos o mais rápido possível.

### **Documentação de suporte**

Como já disse, depende de país para país. Não posso falar por toda a região. Não sei exactamente o que se passa na região. O que sei é que em Moçambique temos um enorme sector informal que não é regulado por nenhuma regra. Então a solução, na minha opinião, é apresentar isso ao doador antes mesmo do início do projecto, por escrito. Eles precisam nos dizer se os custos são elegíveis, ou não, por escrito, no início, de forma que mais tarde, quando apresentarmos o relatório, poderemos dizer: "Temos essa prova de que eles nos permitiram fazer isso."

Escrevam o tempo todo. Tenho experiência em fazer filmes com dinheiro da ACP e os realizadores perdem sempre a última parcela, porque o relatório financeiro final é sempre mau. Felizmente, em nosso último projecto, prestámos muita atenção a essa situação.

Felizmente, conseguimos a última *tranche*, mas é muito natural no nosso caso do cinema que a última *tranche* se perca por causa das contas. Então, novamente, tomem muita atenção a isso. Eu estou falando com administradores, então, vocês sabem, melhor do que eu, o que fazer.

Mas o problema é basicamente convencer os criadores como eu, como meus colegas, que precisamos trabalhar juntos. Ao mesmo tempo, convençam os doadores de que eles estão nos dando dinheiro para produzir cultura e não para produzir bons relatórios. Por favor, eu não estou dizendo que vocês não são muito importantes, porque são. Como criadores, não podemos andar para a frente sem vocês. Isso é claro, mas o objectivo é produzir cultura. Obrigado.

### **Perguntas e Respostas**

**Moderador:** Muito obrigado Sol pelas suas palavras. Vou dar a palavra agora para qualquer dúvida. Então, se alguém tiver uma pergunta, por favor, levante a mão e eu passarei a pergunta para ele. Sim, Steven, qual é a sua pergunta?

**Steven:** Boa tarde novamente, Sr. Carvalho. Não é necessariamente uma pergunta, mas eu gostaria de saber, se pode compilar uma lista de financiadores ou doadores que, geralmente, trabalham com os criativos, para além da UE e SCF, porque gostaríamos de expandir a nossa rede de apoio, para quaisquer projectos actuais e futuros que possamos ter. Portanto, quaisquer recomendações importantes seriam muito apreciadas.

**Sol Carvalho:** Se não estou errado, o principal financiador de projectos para África é a União Europeia - ACP, que significa África, Caraíbas e Pacífico. Eles têm uma estrutura de fundos para o cinema que funciona neste momento com o *World Cinema Fund*, na Alemanha, onde consegui dinheiro para o meu último filme. Eles também trabalham com *Les Cinémas Du Monde* que é um Instituto de cinema francês que também financia, com uma condição diferente dos fundos alemães, porque é necessário haver financiamento nacional para obter fundos para apoio aos países africanos. Além disso, eles têm os países de língua francesa, francófonos. Não sei bem, sobre países de língua inglesa. O que sei sobre esses fundos da União Europeia, aparentemente, na minha percepção, é que eles, de certo modo, dividiram África: os ingleses vão para os fundos da Alemanha e os franceses vão para os fundos de França e, nós, os antigos portugueses, ficamos também com os alemães.

É isso que penso que está a acontecer na União Europeia. No entanto, têm este fundo para o cinema, e têm outro fundo para a cultura que abriram muito recentemente e dividiram a África em regiões. Por conseguinte, antes os fundos da União Europeia eram tratados directamente com o Secretariado na Bélgica. Agora, dividiram a África em cinco regiões, penso eu e dão dinheiro a todas estas regiões. Penso que a África Austral tem 3 milhões e este projecto faz parte das linhas culturais. O cinema não está incluído, nem o audiovisual e a Internet. Este fundo é dedicado a literatura, teatro, dança, música, etc. Este fundo está agora sendo organizado pelo Instituto Alemão com "*Music in Africa*" da África do Sul.

Penso que os suíços e os franceses também têm um fundo, mas para ser honesto, a coisa mais simples a fazer é escrever na internet "fundos culturais para África" e clicar.

Os americanos também deram algum dinheiro. Sei mais sobre cinema, claro. Por exemplo, o projecto "Resistência cultural" é apoiado pela União Europeia através do departamento cultural do governo português que é o Instituto Camões. As regras do Instituto Camões e da União Europeia são exactamente iguais, porque não querem falhar. Então, eles irão seguir

todas as instruções exactamente sobre o que fazer no projecto. Então, este projecto é semelhante. Outra coisa que eu entendi para ser bastante honesto é que não importa se o projecto é de \$ 10.000 ou 200, o regulamento, os documentos básicos são os mesmos.

**Moderador:** Só para acrescentar. Sei que as várias embaixadas em toda a África também têm fundos específicos que são alocados para projectos culturais, especificamente os suíços, os franceses e ocasionalmente japoneses e alemães, como mencionado por Sol Carvalho.

**Sol Carvalho:** Esqueci-me, desculpe. Isso é muito importante. Um é o fundo cultural para os embaixadores. É sobre património cultural. Este é um fundo que é dotado todos os anos. Uma das embaixadas é da América e trata do património cultural e, manutenção do património cultural de um país, etc. É um fundo que é administrado pela Embaixada.

O outro que também aplicamos tem duas chamadas, todos os anos, é a UNESCO, claro. É difícil fazer um pedido para a UNESCO, mas eles dão, normalmente, 120 / 100.000 euros para cada projecto. Eles lidam com tudo, do cinema ao teatro, música, gestão, dança, etc.

**Moderador:** Temos outra pergunta de Innocence. Pode fazer a sua pergunta, por favor?

**Innocence:** Talvez a pergunta não seja apenas dirigida ao orador e obrigado pela apresentação. Quero saber, do orador e de todos se vocês tentaram algumas formas de financiamento alternativas, além dessas que vêm do governo e instituições que são estabelecidas para financiar a cultura. Vou tomar como exemplo, plataformas como Indigogo, Petion e Kickstarter que têm sido muito influentes *online*. Mas, então, o que eu vejo a ser usada, principalmente, por criadores e artistas ocidentais. Então, eu quero saber se, entre nós, como artistas criadores africanos, alguém já trabalhou com coisas como Petion, Indigogo e Kickstarter, qualquer uma dessas plataformas e como foi a experiência. Porque eles, geralmente, não têm as mesmas restrições que o orador mencionou. Obrigado.

**Sol de Carvalho:** Não conheço os outros países, conheço Moçambique, como vos disse em 38 anos de cinema. Eu só consegui dinheiro do governo para um filme, uma vez na minha vida. Era um filme sobre AIDS, mas não consegui directamente do governo. Foi dum departamento que estava a lidar com o assunto. Lamento dizê-lo e reconhecê-lo, mas o nosso governo não apoia directamente e não coloca quaisquer fundos para a cultura. Os fundos para a cultura são muito pequenos.

Na verdade, agora concordámos, através da lei do cinema, em ir para um modelo que é usado em outros países. É beneficiar duma pequena percentagem do pagamento das estações de televisão, internacionais e locais. Portanto, é suposto obter algum dinheiro. Parte desse dinheiro irá para o orçamento e algum dinheiro irá para apoiar actividades culturais. Acontece que o dinheiro que está no orçamento nacional para actividades culturais é para as que são feitas pelo governo. Essa é uma história diferente. Na verdade, em Moçambique, temos todos os anos um festival nacional.

Então, há as empresas, as grandes empresas que dão uma percentagem dos seus lucros. Essa percentagem dos lucros vai para o que eles chamam de "responsabilidade social". É um conceito muito lato, porque vai das artes e da cultura ao desporto e à saúde. A maior parte desse dinheiro vai para o desporto, para a saúde, porque fica muito bem dar aos hospitais e coisas assim. Então, pouco do dinheiro vem para artes e cultura.

Finalmente, só quero dizer uma coisa muito rápida é que algumas das embaixadas em Moçambique têm orçamento para apoiar actividades culturais no país. O importante sobre

isso é que esse planeamento será feito em Outubro, Novembro. Então, devemos estar prontos, porque se vocês deixarem para Janeiro, Fevereiro do próximo ano para fazer um pedido de dinheiro para esse ano, normalmente receberão uma resposta que não está no plano. É absolutamente necessário enfatizar. Estou falando sobre experiência em Moçambique. Desculpem. Eu não sei sobre as particularidades de outros países.

**Moderador:** Temos um exemplo aqui em Moçambique de um fundo Kickstarter. Eu sei que um filme chamado 'Resgate', que está actualmente na Netflix tinha um pequeno fundo Kickstarter para ajudá-los a cobrir alguns dos custos que eles não conseguiram cobrir nacionalmente. Portanto, esse é um exemplo que temos aqui, mas isso é muito raramente feito. Como foi mencionado anteriormente por Sol Carvalho, Moçambique, bem como outros países africanos, têm sido vistos como países desonestos em termos dos nossos projectos, ou relatórios que temos que dar no final. Então, pode ser um pouco difícil para algumas pessoas se comprometerem com um fundo Kickstarter.

Eu vou convidar mais uma vez, para mais perguntas. Senão, penso que podemos passar para a nossa pequena pausa e depois para o nosso próximo palestrante convidado. Mais perguntas?

Sim, Inocence. O nome é "Resgate". Vou enviar o título em inglês e o *link* aqui no *chat*. Não consigo lembrar qual é o título em inglês agora, mas vou enviá-lo para você – "Redemption"! No entanto, vou enviar-lhe o *link* da Netflix para que você possa ver. Portanto, penso que vamos para a nossa pausa de 10 minutos e depois voltaremos para o nosso próximo palestrante Ivan Laranjeira. Obrigado pelo vosso tempo. Até breve.

**\*\*INTERVALO\*\***

### **3.2. IVAN LARANJEIRA**

**Ivan Laranjeira:** Eu estive num filme feito por Sol de Carvalho, que anteriormente esteve sentado aqui falando sobre a sua experiência como gestor cultural e depois de 20 anos estou agora a partilhar o mesmo painel com ele e a partilhar experiências sobre o trabalho que estamos a fazer e o contexto diferente das actividades que desenvolvemos também. Gostaria também de cumprimentar as pessoas da rede Magamba que também fazem parte do "Sul Criativo". Temos vindo a desenvolver projectos em conjunto sobre a mobilidade entre a região, especialmente com os seis países específicos, Moçambique, Zâmbia, Zimbabwe, Quénia, Botswana e estamos ansiosos por continuar com esta actividade, partilhar e trocar mais sobre a nossa cultura, sobre as artes e tornar-nos visíveis no mundo e na região.

Em relação a esta oportunidade dada pela SIPATSI, especialmente o Emerson que tem sido o ponto focal, é interessante para mim vir discutir sobre essas questões, que acredito serem cruciais para profissionais e organizações artísticas e culturais.

#### **Os artistas também são membros da sociedade civil**

Eu tenho uma experiência de artista, bem como de trabalhador na indústria do turismo. Uma coisa que percebi foi que, para muitos de nós, não nos consideramos parte da sociedade civil. Os artistas são geralmente colocados numa caixa específica como um artista, em vez de um membro da sociedade civil, ou uma organização que pode discutir questões sociais e da sociedade, em geral, ao mesmo nível que temos diferentes grupos "ONGs" e pessoas discutindo diferentes agendas sobre cidadania e direitos humanos, etc.

Então, na minha perspectiva é que eu defenderia a ideia perante os artistas, de não mais pensarem como artistas, mas pensarem como membros da sociedade civil. Digo isto, porque penso que a ideia de recolher e angariar fundos está muito ligada à ideia de ser da sociedade civil. Estamos agora a analisar fundos da União Europeia, doadores internacionais e agências internacionais que têm uma linguagem especial, no que diz respeito à forma como os projectos são apresentados e à linguagem que também é usada para ter alguma responsabilidade em relação aos projectos também.

### **Produtos artísticos são transversais a diferentes áreas**

A esse respeito, as artes desempenham um papel importante, porque os nossos produtos artísticos, são transversais e tocamos em diferentes áreas: saúde, clima, pode-se escolher. Todas as coisas que dizem respeito à ideia de ser um ser humano também estão presentes na cultura.

Então, a ideia de financiamento e captação de recursos são baseados na minha perspectiva a partir disso. Eu estava ouvindo a apresentação do SOL e estava fazendo uma lista de diferentes instituições que podem entregar fundos para organizações culturais. Eu penso que todas as instituições dão fundos, independentemente de serem especificamente para artes ou não, é apenas uma questão de ajustar o projecto ao que você precisa e também para as necessidades do doador e ser capaz de apresentar um projecto que atenda a esses critérios.

Falo por exemplo sobre turismo. A primeira vez que começámos a fazer o projecto de Mafalala foi um projecto especificamente para o turismo. Sempre tive essa ideia de trabalhar com o património cultural focando a Mafalala como uma área que tem imensa História de Moçambique e tem a maioria dos pioneiros da cena artística moçambicana, nos últimos cem anos, desde a literatura à música, dança, bem como fotografia e cinema.

### **Ajustar os projectos às necessidades dos financiadores**

Então, como poderíamos realmente nos envolver com esse fundo e produzir algo relacionado à cultura? Essa era a principal questão para nós na época. A ideia foi, precisamente, ajustar a ideia do projecto que tínhamos para podermos atender aos critérios e 15 anos depois, avançámos rapidamente, para agora ainda estarmos no terreno e ainda estarmos de pé, com base nessa abordagem e é isso que nos está mantendo.

O mesmo acontece com as questões relativas ao ambiente e mudanças climáticas, o que é algo muito popular hoje em dia e representa o principal financiamento para a sociedade civil. Portanto, temo-nos concentrado nessas questões.

Muito recentemente, a COVID que também está na moda e as pessoas estão fazendo campanhas e produzindo muito material sobre isso. Portanto, eu penso que é importante que pensemos fora da caixa e olhemos para as diferentes oportunidades que estão lá fora, independentemente do tópico. Se vemos que há dinheiro na Saúde, os artistas podem apresentar projectos relacionados à Saúde. Se houver dinheiro nos direitos humanos, os artistas podem produzir projectos relacionados aos direitos humanos.

### **Comunicação e visibilidade**

Acredito que nesse processo, é importante que comecemos a focar-nos nas relações públicas. No desenvolvimento de uma campanha de angariação de fundos, concentremo-

nos nas diferentes personagens e instituições que têm dinheiro e estão dispostas a doar esse dinheiro para qualquer instituição que esteja disposta a solicitar esse dinheiro.

É engraçado, porque hoje e ontem acabámos de receber uma ROM, que é um "acompanhamento orientado para resultados" para projectos que estamos executando da União Europeia. Isto é precisamente, mais uma vez, o que estávamos discutindo anteriormente com o Sol. Portanto, a ideia de controlar, monitorar e entender como estão indo os projectos que estamos implementando.

Duas coisas são cruciais a esse respeito. Uma é precisamente a administração, mas a segunda, acredito que também é a comunicação e visibilidade – como somos capazes de comunicar com os nossos doadores, com antecedência, as diferentes mudanças que fizemos no projecto, com base no contexto em que o projecto está ocorrendo, bem como na realidade e nas condições que enfrentamos, no momento em que estamos implementando as nossas actividades.

Portanto, estes dois elementos, eu penso que são cruciais para garantir o sucesso das actividades que estamos desenvolvendo. Eu penso que é bastante particular, neste momento em que estamos falando de comunicação, porque os diferentes beneficiários do *Sound Connects*, provavelmente, fizeram as vossas propostas um ano atrás e fizeram orçamentos e estimativas dos custos das actividades com base no Euro, a moeda da União Europeia. No entanto, nunca esperávamos que o Euro caísse. A taxa de câmbio do Euro é muito baixa agora em Moçambique e estamos enfrentando um sério problema em relação a isso. Como é que se encara este tipo de questões nas estimativas financeiras?

Uma das soluções que definimos como organização é que sempre fazemos nossos orçamentos usando uma taxa de câmbio muito baixa. Portanto, já esperamos essa flutuação cambial que nos permite continuar com o projecto. Na maioria das vezes, o principal impacto da flutuação cambial é precisamente os salários da equipe no projecto.

Portanto, uma taxa de câmbio mais baixa e padrão para todo o projecto permite-nos ficar mais confortáveis e mais capazes de manobrar as diferentes realidades que podemos enfrentar à medida que desenvolvemos as nossas actividades.

### **Padronização dos procedimentos operacionais**

A segunda coisa em relação à administração, bem como a todas as outras questões relativas à gestão de um projecto, acredito que está na criação de procedimentos operacionais padrão. É preciso ter procedimentos operacionais padrão para a forma de gerir as finanças, de comunicar na instituição e para implementar o projecto que deve acompanhar o código de conduta da sua própria instituição.

Portanto, é preciso ter coisas básicas que os doadores geralmente perguntam: três cotações diferentes dos fornecedores e coisas assim. Deve haver isso. Mostre a sua maneira própria de operar em vez de esperar que os doadores definam a maneira como deve operar. Isto alinha-se, uma vez mais, com a ideia de que nós como organizações artísticas temos de começar a pensar num nível profissional, começar a pensar na mesma linguagem que qualquer outra empresa faria. Acredito na ideia de sermos profissionais e desenvolvermos as acções e actividades que temos, no mesmo nível.

Hoje em dia, como lidamos com fundos e como conseguimos colectar fundos de diferentes instituições, temos diferentes caminhos que podemos tomar como instituições,

especialmente sendo instituições artísticas que dependem de captação de recursos para os projectos que executamos, do *crowdfunding* na internet, bem como dos patrocínios que temos.

### **Quadro jurídico**

Isso traz uma questão diferente, especialmente para países como Moçambique e países subdesenvolvidos, em geral. É o quadro jurídico que é muito pobre e que não permite muita intervenção a esse respeito. Portanto, acredito que também precisamos desenvolver algum tipo de inteligência e ginástica para torner o sistema e entender como podemos nos beneficiar de diferentes questões, seja com base na responsabilidade social ou na ideia de caridade, ou quaisquer outras coisas relacionadas a isso.

Portanto, as diferentes ferramentas que podemos ter devem-se aplicar a todas as actividades que pretendemos apresentar. Penso que, em poucas palavras, essa foi a ideia que eu gostaria de compartilhar em relação ao que fazemos como instituição e à experiência que temos. Estou aberto também para comentários, bem como para perguntas. Isso é muito bom.

**Moderador:** Dou a palavra agora para quaisquer perguntas para o Sr. Ivan Laranjeira... Se tiverem alguma dúvida ou comentário, por favor, levantem a mão.

Ivan, parece que todo mundo pensou que tinha uma apresentação muito simples. Então, se não houver mais perguntas ou comentários que gostariam de fazer, eu gostaria de agradecer a todos pelo vosso tempo aqui hoje. Temos uma pergunta.

### **Perguntas e respostas**

**David:** Obrigado. A minha não é uma pergunta, é mais uma contribuição. Olá Sipatsi e equipe e muito obrigado pela apresentação. Talvez, haja apenas algumas coisas que eu quero acrescentar, em termos da apresentação que o Ivan acabou de fazer. Portanto, todas coisas que foram mencionadas são bastante cruciais, para garantir que os projectos que estão sendo implementados em diferentes países, ou em diferentes regiões, tenham sucesso.

No entanto, a outra coisa foi: Na primeira vez que estive em Moçambique visitei o Museu Mafalala, vi o aspecto e a infra-estrutura que foi criada por Ivan e a sua equipe. Além disso, visitei SIPATSI onde eles estão localizados, junto com a Promarte. A minha contribuição é que a relevância dessas instituições, onde eles as estabeleceram. Há muita relevância histórica em algumas das coisas que eles estão fazendo administrativamente.

Então, por exemplo, se uma instituição de financiamento, um financiador, ou um agente de financiamento visita esse tipo de instituição, é fácil para eles serem convencidos. Na Seka Zâmbia também. É fácil convencer aqueles que estão dispostos a fazer parcerias e à procura de iniciativas que possam apoiar. Pode ser algo que se relacione com o empoderamento dos jovens, empoderamento das mulheres, novas tecnologias de media. Quando se vê a infra-estrutura que está lá e o tipo de compromisso, antes mesmo de pedir a documentação de suporte, os procedimentos operacionais padrão, os manuais electrónicos, toda essa papelada e recursos que são necessários, as instituições já vão apoiar, com o que eles têm em vigor. É algo que é encorajador.

Eu penso que na região há pouca interacção em termos de nos visitarmos uns aos outros, talvez por problemas de distância. Talvez também, porque não sabemos. Tive o privilégio de

ver que esta é uma das coisas que é crucial para melhorar o que temos que fazer. Até mesmo as trocas de experiências *on-line* e ainda talvez compartilhar imagens e notícias. Estas são algumas das coisas que também favorecem o nosso crescimento, a cultura e a indústria criativa.

Então, estas são algumas das coisas que eu preciso adicionar às duas apresentações que foram feitas. Quando visitei Moçambique, vi o primeiro apresentador. Vi algumas das coisas que eles usaram no *set* numa ilha onde estavam filmando. Portanto, é fácil contextualizar. É fácil convencer os outros e dizer: “Este é o espaço.” Porque a maioria das coisas que estamos vendo na indústria, é que a maioria dos projectos, programas, tendem a estar com *one man show*. Então, isso limita o potencial de fazer mais, em termos de crescimento, seja o que for que eles estejam fazendo.

Então, é apenas uma contribuição. Espero que seja algo que os participantes deste fórum possam realmente ganhar. Obrigado.

**Moderador:** Obrigado, David.

**Emerson:** Desculpa, Mílvia. Boa tarde, Mr. Simbaraché.

**Simbaraché:** Olá Emerson, como está?

**Emerson:** Estou bem, obrigado. Obrigado pela sua contribuição.

**David:** De nada.

**Moderador:** Muito obrigado. Se não tivermos mais perguntas, farei uma breve análise da agenda de amanhã. Então, amanhã será um pouco mais curto. Vou fazer um resumo da sessão de hoje. Depois vou apresentar as nossas duas palestras, que são o Rufus Maculuvé e o Rui Mondlane. Então, esses serão os dois oradores para amanhã. Mais uma vez, enviei agora, para os chats, o e-mail da SIPATSI, caso tenham mais dúvidas, ou perguntas específicas para os palestrantes de hoje. Podem enviá-las através do e-mail para nós e nós as enviaremos por e-mail para eles. Então eles lhes enviarão uma resposta.

Muito obrigado pelo vosso tempo mais uma vez. Obrigado Ivan, pelo seu tempo mais uma vez e até amanhã.