



A Tekoha nasceu com o objetivo de combater a pobreza promovendo a geração de renda sustentável para as comunidades. Para isso a empresa hoje trabalha com o comércio de produtos artesanais, aplicando inteligência de mercado, para aumentar a geração de renda e promover o desenvolvimento sustentável de comunidades de todo o Brasil.

Para alcançar tais objetivos a organização estabelece redes de comercialização dos produtos feitos por estas comunidades, a fim de atingir os grandes centros comerciais no Brasil e no exterior. Hoje, o foco é a comercialização de brindes corporativos sustentáveis.

A Tekoha aposta em diferenciais que a tornam uma opção inteligente e socialmente responsável para grandes e pequenas empresas, além de consumidores que buscam presentes com um valor cultural.

Um dos maiores diferenciais é a aposta em conhecimentos de gestão e planejamento estratégico. Isso permitiu que a Tekoha não se tornasse apenas “mais uma loja de artesanato”. Tal posicionamento atraiu para a empresa grandes clientes como: Natura, Correios, Unilever, HSBC, Artemisia, dentre outros.

De acordo com um dos idealizadores da empresa, Henrique Bussacos, um dos fatores que mais encorajam a aproximação dos clientes é a transparência, que para a Tekoha não é somente um princípio, mas uma estratégia de negócio.

*“Ao abrir todos os preços da cadeia produtiva, a Tekoha revolucionou um mercado, onde todos desconfiavam das margens e ninguém tinha coragem de apresentar tudo aos clientes.” – diz ele.*

Não se limitando apenas à venda dos produtos, a Tekoha também conta com colaboradores que assessoram as comunidades a otimizarem seus talentos. A Tekoha é parceira de uma empresa de design, que visita alguns núcleos de produção, captando as habilidades e histórias de cada um para, sob um olhar mais urbano, ajudá-los a desenvolver peças funcionais para o dia-a-dia dos consumidores finais, sem perder a identidade cultural. Também é oferecida capacitação às comunidades para que possam utilizar ferramentas de gestão, garantindo assim a prosperidade dos seus negócios.

As parcerias recentes com o Artesol e a Associação Mundaréu visam justamente ampliar a ação da Tekoha nas comunidades. O Artesol é uma OSCIP em atuação desde 1998 que busca resgatar e valorizar o artesanato de tradição como patrimônio cultural brasileiro, promover o desenvolvimento humano e técnico dos artesãos para ampliar suas oportunidades de trabalho e geração de renda e contribuir para o desenvolvimento socioeconômico das localidades onde atua, cabe a Tekoha comercializar os produtos das comunidades capacitadas pelo ArteSol. Algo



Brindes e Presentes  
Corporativos Sustentáveis

Rua Fradique Coutinho, 914  
Vila Madalena – São Paulo – SP  
Tel: 11 3032-7789 / CEP 05416-001  
✉ contato@redetekoha.com.br  
www.redetekoha.com.br

parecido acontece com a Associação Mundaréu, que também atua na capacitação de comunidades que tem seus produtos comercializados pela Tekoha.

Os benefícios trazidos com o crescimento da Tekoha estendem-se além dos artesãos e suas famílias: outro beneficiado é o próprio segmento, que passa a contar com um forte “player” preocupado com questões éticas e sócio-ambientais, às vezes esquecidas por empresas mais tradicionais.