



A narrativa dos negócios que fiz ou ensejei que terceiros, companhias do Rio Grande do Sul e do Brasil, realizassem em Gana, na costa ocidental da África, tem um personagem que para mim se constitui ícone do sucesso que tive no relacionamento comercial com aquele país, com certeza, origem de parte de minha estrutura genética. Fazendo literatura: Meu sangue é de colonizador e de colonizado, escravo. Pois bem, o ícone a que me refiro tem nome, **Mr. Edwrd Afriye**.

Apoiado na experiência que havia tido, dois anos antes, em Dakar, no Senegal, onde participei da primeira missão estritamente comercial brasileira à África, com organização da Câmara de Comércio Afro-brasileira, do então deputado federal por São Paulo, Adalberto Camargo – convenci empresas gaúchas, de Porto Alegre, Pelotas, São Leopoldo e Caxias do Sul a participar da III Feira de Comércio de Gana, a se realizar em Acra, capital, janeiro de 1976.

O embaixador de Gana no Brasil, àquele tempo, Mr. Kofi Baha Aidoo, e seu secretário Mr. Emmanuel Boateng, se juntaram a mim e andamos por esses municípios, convidando para uma participação na Feira ganense.

Aqueles eram tempos de grande mistério sobre a África, recém independente, e um anseio de um novo mercado para os produtos do Brasil. Do outro lado do Atlântico nosso país era visto como um país negro como eles próprios, afinal, idolatrava Pelé e Garrincha. O resto era pouco expressivo: plantava tanto cacau como em casa e tinha florestas densas como a Amazônia.

Após as providências iniciais, fui parar na cidade marítima, uns 30 quilômetros da capital: Tema e no Hotel Meridian, construído sobre meridiano de nosso Planeta.

No dia seguinte, com malas cheias de badulaques, muitos panfletos, armei o estande do Rio Grande do Sul, e passei a receber visitantes locais e de países vizinhos, como Togo, Costa do Marfim, ainda Daomé, hoje Benin, e Alto Volta, hoje Burkina Faso, e Nigéria. As coisas que havia levado encantavam pela curiosidade, mas nada além disto. Similares europeus ali estavam, e estavam fazia séculos. Havia uma busca constante por um tal de “*Corned Beef*”, que vim a saber era o nosso apresetado, produto gaúcho, porém embalado na Inglaterra pela Swift Armour. De Brasil, nada constava no rótulo.

Com o entusiasmo da novidade meus olhos por certo brilhavam e o sorriso se mantinha na face. Anos em seguida saberia com todas as letras que todos os meus produtos, com exceção de apenas um, teria feito minha aventura africana segunda e última.

Ronaldo Batista, que também participava da Feira, representando a Câmara paulista, soprou-me: “Sabe quem é aquele ali?” Não. Eu não sabia. Ele me informou: “É o Presidente do BNH deles”.

Mr. Afriye se aproximou de meu estande e, muito simpático, começou a falar sobre um dos meus produtos: Máquinas de fabricar tijolos e telhas. Mas, divagando em meio a convera sobre as máquinas, contou que era um “Tabom”, ou seja, que descendia de famílias que migraram do Brasil, nos anos moribundos da Escravidão, para a Costa Africana. Sem querer, eu

tomara conta do tempo da destacada personalidade. Sentia-se em casa conversando comigo especialmente quando acrescentou que havia estado no Brasil, num curso de seis meses, no Rio de Janeiro, na sede do Banco Nacional da Habitação, onde se instruiu de como repetir o *case*, em sua terra. Criou o *Bank for Housing and Construction*. E o que muito precisava eram equipamentos de produzir materiais de construção.

Ao fim da longa estada em meu estande – algo como costuma ocorrer nos consultórios de meus médicos e que deixa o pessoal da sala de espera furioso – Mr. Afriye me convidou para ter uma reunião com seu Conselho Diretor, na manhã seguinte, na sede do BHC.

Teria que acrescenta vários pontos na odisseia que levou Mr. Afriye e eu a fazermos o que a imprensa local chamado de “A Revolução do Tijolo”. Eis um pouco: O embaixador de Gana em visita a Porto Alegre teve uma recepção no novo Palácio Farroupilha. Ele trouxe um documentário sobre o seu País. Chamou a atenção de um amigo presente detalhe que eu não notei, ele me alertou: “Eles fazem tijolos amassando a argila com os pés. Vou te indicar um fabricante de máquinas rurais de fabricar tijolos e telhas, até manilhas para esgoto”. O folheto desse fabricante foi o que caiu nas mãos de Mr. Afriye e o fascinou. Em menos de dois anos, iniciava-se a chamada Revolução do Tijolo, com a venda pelo fabricante gaúcho de 13 olarias completas.

Mas era muito dinheiro. Era necessário encontrar um financiador. O Banco do Brasil, depois de troca de visita de técnicos a Gana e Brasil, assinou

um acordo, o primeiro naquela parte da África, no montante de 15 milhões de dólares.

O ícone Edward Afriye abriu-me a porta para uma experiência de vida imorredoura.