

SOUSA GALITO, Maria (2006). Comendador Rui Nabeiro. In (2007) Trinta Entrevistas no Âmbito da Diplomacia Económica de Portugal no Atlântico. CI-CPRI, ENT, N.º28, pp. 232-237.

ENT: Entrevistas



Entrevistado: **Comendador Rui Nabeiro**
Presidente Cafés Delta

Dia: 17 de Junho, 11h

Local: Grupo Nabeiro – Delta-Cafés, Av. Calouste Gulbenkian, Campo Maior

Duração da Entrevista: 31m35s

MSG (Maria Sousa Galito), RN (Rui Nabeiro)

MSG: *Bom dia, Sr. Comendador. O Governo promove uma diplomacia económica activa? É conferida prioridade a uma intervenção diplomática de apoio à promoção externa da economia portuguesa?*

RN: «O Estado deve ter uma *atitude*. Possui o ICEP para a promoção das exportações, que é um órgão regulador do comércio internacional, mas este não tem correspondido às expectativas. Eu costumo, como sempre, coordenar a minha vida – no comércio, até à internacionalização. Tento fazer o meu trabalho por mim próprio.

«Mas não haja dúvida que se devia promover uma “atitude firme” nos órgãos competentes da soberania portuguesa. Devia haver um “Marketing próprio” mais forte de todo esse comércio.

«No meu caso próprio, nem tenho tirado partido disso porque, realmente, se as pessoas ficarem “à espera”, vão acabar por perder as oportunidades.

«Eu comecei nos anos 70 – com Angola, na altura, uma província de Portugal. Não estive à espera dos Órgãos do Estado. Nessa altura, então, funcionavam extraordinariamente mal para a “maioria” – só para “alguns” é que funcionava bem.

«Depois vieram os anos da Revolução do 25 de Abril. Depois despontou a luz ao fundo do túnel – a hipótese proporcionada pela Comunidade Económica Europeia. Se o empresário estivesse à espera que o órgão nivelador da dinâmica comercial/empresarial que era o ICEP, ficava a perder. O ICEP não funcionava e ainda hoje funciona mal.

Digo-o porque estou à vontade para o fazer. Nunca tirei partido disso, nem pouco mais ou menos.

«Fui dos primeiros empresários a ir a todos os países da Europa. Na altura, ainda se pagavam taxas aduaneiras elevadas ao entrar em países como a Alemanha, a França, a Bélgica, o Luxemburgo. Fiz questão de ir passando por essas economias, conferia-me experiência, clarividência sobre como o comércio mundial devia fazer-se. São mercados que a pessoa precisa acompanhar. Mas não deixei de pensar que Espanha poderia ser um mercado extremamente importante para nós. Em Espanha estamos a fazer um bom trabalho.

«Nos anos 80 já se falava do que era necessário à internacionalização. As empresas, quando vão para o estrangeiro, têm de pensar se têm condições/estabilidade para o fazer. Se o Estado tiver algo maravilhoso para nos oferecer, tanto melhor. Mas se só contarmos com esse *algo maravilhoso*, também acabamos por afundar o barco.

«Eu tentei fazer o meu trabalho. Fui conseguindo *posições*. Hoje em dia estamos em Espanha, que é um país que está *a dar cartas ao mundo* – na Europa foi das economias que auferiu maior crescimento – com boas previsões para o futuro. A nossa empresa está a entrar nas capitais de província para, realmente, seguirmos em frente.

«Penso que Portugal tem muito a fazer nestas matérias, com a ajuda dos seus empresários. O Governo Português tem de reflectir, e ver como o ICEP e outros órgãos poderão funcionar melhor. A API tem tentado atrair o investimento directo estrangeiro, mas também é altura de pensarmos que há capitais nacionais que têm de ser canalizados para o exterior.»

MSG: *As empresas terão uma relação “um pouco difícil” com as embaixadas? Os empresários usufruem dos seus contactos locais e só depois, em situações especiais, é que recorrem às embaixadas?*

RN: «Como lhe disse, tenho feito um trabalho muito próprio, muito *sui generis*. Mas não tenho falta de experiência nessas matérias. De facto, às vezes aparece um embaixador/ embaixada ou um côsul/consulado dinâmicos, que são pessoas actantes. Mas falta carisma comercial/económico aos embaixadores portugueses. Falta a ideia de estar “ao serviço” de Portugal, da comunidade de emigrantes, e resolver as “pequenas coisas” que o cidadão que está nesses países de destino – por emigração ou por carências de diversa ordem – precisa ver resolvidas.

«Acho, sinceramente, que o empresário português internacionaliza-se, se for preciso, e *procura o seu negócio* e a sua *identidade*. E, realmente, não procura a sua embaixada, porque não vê nela um órgão que possa ser dinamizador.

«Também temos as Câmaras de Comércio. Mas se formos comparar a Câmara de Comércio Hispano-portuguesa sedeadada em Madrid e a Câmara de Comércio Luso-espanhola sedeadada em Lisboa, a de Lisboa mexe nos interesses de Espanha e a que está em Madrid mexe nos interesses de Portugal, e as dinâmicas de uma e de outra são completamente opostas. A embaixada de Espanha dá uma cobertura muito eficiente à estrutura implementada.»

MSG: *Dê-me um exemplo, por favor.*

RN: «Um exemplo fácil. Dão-nos contactos. A Câmara de Comércio Luso-espanhola idealiza, quase mensalmente, um almoço com os diversos convidados, que são empresários espanhóis que estão a trabalhar no país; os portugueses também vão, eu também vou – faço até parte da Câmara de Comércio aqui da zona fronteiriça.

«Também faço parte da Câmara de Comércio Hispano-portuguesa, mas em que a dinâmica é mais passiva – porque os empresários portugueses certamente o somos, mas também porque a dinâmica da embaixada portuguesa “mexe com as pessoas”. A embaixada não tem ainda “essa missão”. Quanto ao ICEP, compreendo que possa tê-la. O problema está na atitude, na dinâmica da organização estatal, e na relação entre o Estado e as empresas privadas. Ou públicas. Enfim, também actuam nesses países empresas como a Caixa Geral de Depósitos.

«Temos realmente de rectificar sobre as *situações*. É preciso *aprender*. Se conhecemos e actuamos no mercado, se somos seres humanos como os outros, temos ambições comerciais como os empresários de outro país qualquer, temos de conseguir *fazer*. Eu não vou trocar a minha atitude comercial com a de outro empresário, seja nacional ou estrangeiro. Eu sei o que quero. Sei para onde quero ir.»

MSG: *O Sr. Comendador diz-me que os empresários raramente recorrem às embaixadas. Mas se o fazem, poderá ser mais para recolher informação política do que informação comercial?*

RN: «Penso – não afirmo – que há algo entre as partes que deve ser *uma cultura de educação própria*. A cultura tem sempre algo de educação. Não fomos educados a pensar nos outros. Somos muito individualistas – mesmo no âmbito empresarial.

«Estamos ao pé de Espanha, com um mercado que é *a sequência do nosso*. Se nós soubéssemos que havia estudos aprofundados sobre o mercado espanhol, nós íamos sempre bater primeiro à porta da embaixada. Como não existem esses estudos – porque não existem! – não recorremos às embaixadas. Também não nos habituaram a acreditar que os têm.

«Nós temos de procurar os meios de instalação. Numa cidade como Madrid, por exemplo, são extremamente altos. Para nos instalarmos em Madrid temos de pensar que um metro de terreno custa setecentos e muitos euros, o que é inconcebível com uma actividade comercial.

«Há que *afinar* estratégias com o Governo – este, aquele, o que seja, enfim, com os órgãos de soberania próprios – para que, conjugando esforços, até com outros empresários, possamos recolher informação certa, séria, que não seja *vivendo o seu próprio programa*.

«Precisamos saber como poderíamos fazer uma dada infra-estrutura – em conhecimento de causa e com experiência. Seria determinante, para levar os empresários a esses países – neste caso, a Espanha. Mas também podia referir-me à França ou a algum dos países da Europa Central. Tudo para podermos sentir *mais à vontade* e, assim, podermos *fazer mais*.

«Mas não há dúvida de que a primeira e a última palavras competem ao empresário. Este não pode estar à espera dos outros.»

MSG: *A Delta Cafés é uma grande empresa portuguesa. O Sr. Rui Nabeiro participou na mais recente visita de Estado do Sr. Primeiro-Ministro José Sócrates a Angola. Como foi a experiência?*

RN: «Já participei em várias experiências do género. Fui convidado pelo Primeiro-Ministro. O programa do Primeiro-Ministro era ambicioso, tocava várias vertentes da vida nacional angolana e portuguesa. Posso catalogar a iniciativa como uma intenção muito positiva. Agora, quero que essa dinâmica não perca o tempo.

«Na parte que me toca, fui numa missão especial. Já estou estabelecido em Luanda, já tenho negócios em Angola. Há anos que tinha negócios e nunca desisti deles. Portanto, a minha missão foi de mais-valia, digamos assim. Sei que o Primeiro-Ministro levou um grupo de empresários de vários sectores económicos – inclusivamente forças de interesse comercial e industrial – que possam instalar-se em Angola, porque já lá há bons exemplos, boas empresas. Desses empresários foram muitos.

«Por isso, há uma esperança – da parte dos empresários que foram nessa visita. Mas não se faz só com uma visita. No futuro, haverá certamente um reforço destas iniciativas. E depois, os vários órgãos dos Ministérios respectivos, poderão ajudar, para que possamos *começar a caminhar*.

«Primeiro, em Angola, o povo precisa ter a mais-valia – e penso que os responsáveis assim pensam também. Segundo, já há muitos empresários europeus a concorrer pelo mercado angolano. Não há dúvida que nós, os portugueses, temos de chegar primeiro que os outros ao negócio. Já lá devíamos estar. Enfim, estamos lá há muito tempo no sector da construção civil.

«Neste momento há um fluxo de influência de capitais asiáticos. Os portugueses têm uma atitude diferente em Angola. Penso que o Primeiro-Ministro foi num bom momento. Levou uma missão própria, em que participaram empresas privadas. Mas também públicas: Caixa Geral de Depósitos, GALP, Portugal Telecom e outros mais. Portanto, acho que fui numa missão importante.»

MSG: *Devia haver mais iniciativas do género.*

RN: «Sim. Uma vez que fomos a Angola, devíamos concretizar. Não é numa viagem, não é em três dias, com muita etiqueta e formalidade, com visitas às mais diversas personalidades de parte a parte, muitos almoços e jantares, como não poderia deixar de ser, que se resolvem as questões. Mas a atitude é correcta. Deve ser levada a todos os horizontes onde queiramos estar. Em especial nos países lusófonos, onde temos *a dar e a receber*.»

MSG: *Poderá ser mais fácil agarrar oportunidades de negócio por haver uma língua em comum? O Português poderá ser uma língua de trabalho no processo de internacionalização das empresas lusas?*

RN: «Na parte que me toca, ajuda-me actuar em mercados em que se fale Português. Línguas, sei poucas. É mais fácil para o comerciante falar na sua língua, com os seus funcionários ou outros empresários. Espanha é um caso à parte, porque é país vizinho e quase *nos entendemos bem*.

«Entre os países lusófonos, temos países fortes como Moçambique e Angola. Cabo Verde tem futuro no âmbito do Turismo. Com os outros mais pequenos, também podemos pensar em *fazer muita coisa*. E temos o Brasil. Portanto, devemos “assentar” nesses países.»

MSG: *O Português poderá ser uma língua de trabalho que ajude nessa interacção? O Estado parece estar a promover a Língua de Camões no exterior. Poderia uma tal vontade ajudar os empresários portugueses na sua cruzada?*

RN: «Quem não é partidário de uma atitude mais cómoda?»

MSG: *A lusofonia parece ser constituída por mais de 200 milhões de falantes, o que potencia um mercado.*

RN: «O Campeonato do Mundo já foi uma oportunidade para “marcar posição”. Os mercados lusófonos interessam-nos. Somos muitos, 200 milhões de falantes da Língua Portuguesa. E se quisermos juntar a América Latina toda, temos muito a fazer e muito a dar.»

MSG: *Que comentário suscita ao Sr. Comendador, um projecto como a CPLP – a Comunidade dos Países de Língua Portuguesa?*

RN: «A intenção da CPLP é a melhor possível. Mas devia ser mais activa, mais dinâmica. Devia ser levada por um sentimento diferente. A CPLP é constituída por países que têm muitas carências. Penso que têm de se começar por resolver essas carências. Só assim poderemos estar “todos juntos”. Tenho falado com muitas pessoas desses países lusófonos e todos gostariam que essa comunidade assumisse uma “atitude forte”. Os Governos têm de levar isso em conta.

«Empresas privadas – todos nós, agentes privados – podemos dar um pouco de nós para que essa vontade possa ser respeitada e entendida como tal.»

MSG: *O Sr. Comendador, enquanto empresário, gostaria de assistir a uma integração mais económica da CPLP? Agora tem sido talvez uma comunidade mais política e linguística.*

RN: «Se não se tornar mais económica, o que existe pode “apagar-se”. Se a CPLP tiver uma vertente mais económica, não acabará com certeza.»

MSG: *Qual o comentário do Sr. Comendador em relação ao mercado dos EUA?*

RN: «Vendemos alguma coisa, pouca, para a comunidade emigrante nos EUA. Mas sempre para os emigrantes. Não temos sentido uma atenção dos americanos não lusófonos.

«O mercado dos EUA tem empresários que são *bons em qualquer coisa*, no mundo dos cafés também são. Para se entrar no mercado dos EUA é preciso levar muita *bagagem* (conhecimento, imaginação, possibilidades financeiras, disponibilidade, de *conseguir ser aquilo que eles também são capazes de ser*). Os empresários americanos, quando partem para a conquista do mundo levam essas bagagens todas. Os portugueses levam retalhos. Vencemos menos, ficamos pelo caminho.»

MSG: *Quando estive nos EUA a estudar, por cinco meses, aluguei um quarto numa casa de família. Os senhores pareciam ser grandes apreciadores de vinhos portugueses mas disseram-me que tinham dificuldade em encontrá-los – em Washington DC ou em Nova York. Ou seja, pode haver procura mas não haver oferta? Pode haver um mercado para produtos portugueses que não está a ser explorada ao máximo pelos empresários lusos?*

RN: «Enquanto empresário e fabricante de produtos, eu nunca diria que há uma oportunidade a explorar. Nos vinhos temos de produzir bem e preparar-nos melhor. Para quê termos o Instituto da Vinha e do Vinho, quando não regula a actividade da empresa? Porque não vai essa entidade ao exterior levar aqueles três ou quatro *casos nacionais* mais importantes?

«Às vezes, falta aquilo que eu dizia anteriormente: a *bagagem*. Faltam os meios económicos, os meios de transportes. Falta a entidade reguladora. Falta uma embaixada dinâmica a promover os produtos portugueses, numa “feira de vinhos” muito a sério. As actividades começam a programar-se.

«Também estou ligado aos vinhos. Neste sector ainda não estou a *ir a lado nenhum* porque ainda não me sinto preparado. Mas logo que me sinta preparado, nós vamos aos sítios com *cabeça, tronco e membros*. Não vendemos milhões, porque eles não compram em milhões. A qualidade não se compra aos milhões.»

MSG: *Uma última questão. Como poderiam melhorar as relações entre Estado/Empresas no futuro? Como mais gostaria de ser apoiado pelo Estado, Sr. Comendador, no seu processo de internacionalização?*

RN: «Respondo com facilidade. A entrevista tem sido conduzida nesse sentido, mas eu raramente recorro ao Estado, às embaixadas. Mas aconselharia, já hoje, a criar um órgão imparcial, que fosse realmente muito objectivo e que estudasse os locais que, por conveniência, os empresários devessem *atacar*. Afinal, quais são os locais na Europa, nas Américas, na Ásia? Devia ser um órgão com relações com empresários ou grupos de empresários, que devia estudar o *futuro* que ajudaria a construir uma *imagem*.

«Devia haver revistas especializadas, com informação. Quando consultamos os jornais, vemos que a Espanha tem a região da Galiza, a região da Estremadura, a região da Catalunha, a região de Madrid. Ou seja, tem uma promoção especializada.

«Ou seja, Portugal deve ter um Estado que faça a promoção do seu país.»

MSG: *Muito obrigada, Sr. Comendador Rui Nabeiro.*