



Ernesto  
São Simão

A empresa foi fundada em 1947, ligada ao mercado de cunhos para ourivesaria. Eu era gravador de aço, profissão que tinha aprendido na Escola Faria de Guimarães, onde tirei o Curso Industrial de Gravador. Aos 18 anos fiquei com a oficina de um professor meu na Escola, que entretanto tinha ido para o Brasil. Numa primeira fase, durante cerca de 3 anos, a oficina manteve-se ligada essencialmente à ourivesaria.

CUNHOS PARA OURIVESARIA

A oportunidade de começar a fazer as primeiras experiências no fabrico de moldes para plástico surgiu pouco depois. Tratavam-se de moldes para botões, para o cliente Augusto da Costa, uma empresa situada em Vila Nova de Gaia que, na altura, era a melhor empresa fabricante de botões injectados.

INJECCÃO DE BOTÕES  
PLÁSTICOS

Este cliente foi fundamental para o impulso inicial da Ernesto S. Simão, que começa então a dedicar-se ao fabrico de moldes para botões de plásticos, os quais, no início, eram injectados e posteriormente passaram a ser feitos por compressão.

Tratavam-se de botões para vestuário de senhora e tinham desenhos próprios que em muitos dos casos eram desenhados por nós próprios. O cliente escolhia os modelos e injectava os botões e a Ernesto S. Simão fabricava os moldes.

Posteriormente, surgirá um outro cliente, a fábrica de Plásticos Império, do Porto, que será igualmente importante para a história da Ernesto S. Simão. Tratava-se de uma pequena empresa, com cerca de duas máquinas e cujo proprietário era um sócio do Banco Sousa Cruz. A Ernesto S. Simão passou então a fabricar moldes para a injeção de peças plásticas variadas, como caixinhas, copos, jarras, saboneiras, entre outras.

FÁBRICA DE PLÁSTICOS  
IMPÉRIO

Nesta fase, por volta de 1962, a Ernesto S. Simão, que se situava na rua das Fontainhas, no Porto, teria já cerca de 7 funcionários. E terá sido neste mesmo ano



que se associou ao Banco Sousa Cruz, o que fazia com que ficasse directamente relacionada com a Fábrica de Plásticos Império, uma vez que esta estava também relacionada com o Banco Sousa Cruz.

TONY JONGENELEN

Foi através desta ligação ao Banco Sousa Cruz, que conheci uma personagem que seria fundamental para o crescimento da empresa: o Sr. Tony Jongenelen, que foi apresentado pelo Sr. Nuno Carvalho, um dos principais sócios do Banco Sousa Cruz, juntamente com a Dona Maria Luísa Calheiros.

O Tony Jongenelen era um judeu ligado à indústria de plásticos, que foi fundamental para o crescimento da indústria de moldes em Portugal, nomeadamente através do seu contributo para o início das exportações, característica que ainda hoje caracteriza este sector. Nesta fase, o Tony Jongenelen já estava a viver em Portugal,

em Miramar, e já tinha negócios com o maior fabricante de moldes da época, a empresa Aníbal H. Abrantes, da Marinha Grande.

Resultado das primeiras ligações entre o Tony Jonganelen e a Ernesto S. Simão, o próprio Aníbal Abrantes chegou a aparecer na nossa então modesta oficina, já Rua do Heroísmo no Porto, para se certificar de que não havia razões para se preocupar com este novo concorrente. Naquela fase a Ernesto S. Simão não passava de uma pequena oficina e a Aníbal H. Abrantes era já uma grande empresa. Para além disso, as relações entre o Aníbal Abrantes e o Tony Jonganelen começavam também, por essa altura, a deteriorar-se. . .

O Tony Jonganelen tinha excelentes contactos nos EUA e, como resultado disso, a Ernesto S. Simão começa, por volta de 1967 a exportar para o mercado americano. Tratava-se de moldes para “hobby kits” (kits de montagem). A procura para este tipo de moldes era tal que passamos a trabalhar praticamente em exclusivo para o Tony Jonganelen e, conseqüentemente, para os EUA.

Em 1968, desloquei-me pela primeira vez aos EUA para visitar clientes, viagem que me marcou profundamente. Aí teve oportunidade de observar uma realidade tecnológica bastante diferente da realidade portuguesa da altura. Máquinas então completamente desconhecidas para nós eram nos EUA já uma realidade, tais como máquinas de controlo numérico com cartões perfurados, perfurações feitas por coordenadas, o que contrastava com o panorama português.

Nesta altura existiam em Portugal cerca de 20 empresas portuguesas de moldes, localizadas maioritariamente na Marinha Grande e em Oliveira de Azeméis. Tratavam-se de empresas que também já produziam maioritariamente para exportação.

A dependência quase em exclusivo em relação ao Tony Jonganelen acabou por se tornar preocupante, uma vez que nos obrigava a aceitar todas as suas exigências. No fundo, não se tratava de um contracto, mas sim de uma necessidade.

Mas o Tony não foi o único agente com quem a Ernesto S. Simão manteve ligações. Mais tarde, por volta de 1972, irá surgir outro, o Sr. Morrison, também ele importante na nossa história.

MR. MORRISON

Em 1972, a Ernesto S. Simão, já com 30 funcionários, estabeleceu os primeiros contactos com o Sr. Morrison, que era igualmente judeu, e também cliente do Tony Jonganelen. O Morrison tinha um escritório em Londres e, tal como o Sr. Tony, era um intermediário de moldes. O Morrison “deu a volta” ao Tony, e apresentou-nos uma proposta para trabalharmos directamente com ele. A partir desse momento, a ligação com o Tony Jonganelen terminou.

O Sr. Morrison e trabalhava de maneira diferente: ele encomendava o molde num sítio, encomendava a produção noutra e depois ele próprio vendia a peça para vários países. Ele estava no mercado da publicidade e maior parte das suas peças eram brindes, peças pequenas. Nesta fase, as condições de pagamento seriam 1/3 na encomenda e o restante era pago com a entrega do molde.

Muitos dos moldes feitos para este cliente eram miniaturas de soldados e material bélico, o que me obrigou a deslocar-me por algumas vezes ao Museu Militar, em Lisboa, para tirar fotografias e apontamentos e fazer esboços de armas antigas para, posteriormente, poder fazer o molde.

*Aos 18 anos fiquei com a oficina de um professor meu na Escola, que entretanto tinha ido para o Brasil. Numa primeira fase, durante cerca de 3 anos, a oficina manteve-se ligada essencialmente à ourivesaria.*

**FERNANDO CALDAS** Ainda em 1972 surgiu um outro cliente importante, um português chamado Fernando Caldas, que foi uma espécie de sucessor do Tony. O Sr. Fernando Caldas era proprietário da Columbia Plastic Corporation, uma fábrica de tubagens em Inglaterra, com escritório em Londres.

Este cliente foi fundamental para o desenvolvimento tecnológico da Ernesto S. Simão, pois injectou capital na empresa, o que permitiu a renovação do parque de máquinas, nomeadamente fresadoras de grande porte e tornos especiais. Nessa altura entraram muitas máquinas na empresa, as quais eram necessários para responder á maior complexidade que alguns moldes para “pipefittings” (tubagens) exigiam.

Com a crise do petróleo no início da década de 70 do século passado, o Sr. Fernando Caldas perdeu muitos negócios, e não conseguiu pagar uns moldes que nos tinha encomendado o que, em termos financeiros, abalou profundamente a empresa.

Nesta fase difícil, o Banco Sousa Cruz voltou a mostrar-se profundamente importante para a história da empresa, nomeadamente através de uma das sócias deste banco, a D.<sup>a</sup> Maria Luísa Calheiros, que possibilitou o empréstimo de dinheiro para que a recuperação fosse possível. Sem que o mesmo fosse solicitado, e como prova de gratidão e garantia dos empréstimos, cedi 50% da sociedade ao banco.

**MATCHBOX** Mais tarde surgirá um outro cliente bastante importante, a MatchBox, para a qual teremos produzido moldes entre 1976 e 1986. O contacto com esta empresa surgiu através de alguém de Oliveira de Azeméis, que era uma espécie de agente ou prestador de serviços da MatchBox.

Fazíamos moldes para “hobby kits”, sobretudo aviões. A MatchBox nasceu com os carrinhos (miniaturas de automóveis) que feitos com moldes de fundição injectada, mas depois criou um ramo de “hobby kits”, que já eram de plástico injectado.

**FÁBRICA NA MAIA** No ano de 1980, e já com cerca de 30 funcionários, inauguramos as novas instalações da empresa, localizadas na Maia, onde aliás ainda se encontra a funcionar a empresa na actualidade. Tratava-se de uma localização bastante privilegiada, perto da estação de comboio, que facilitava a deslocação dos funcionários, e junto ao aeroporto.

A empresa foi crescendo como resultado das necessidades ou solicitações que o mercado lhe foi exigindo. Assim, por volta da década de 50 contava com um lixador, um torno e um pantógrafo, que foi o primeiro adquirido na região do Porto. Tratava-se de um Rambaudi de fabrico italiano.

As primeiras fresadoras foram adquiridas quando começamos a trabalhar para a Columbia Plastic Corporation, uma vez que o rigor técnico exigido a isso obrigava, assim como implicava o recurso ao desenho técnico.

Para o desenho técnico foram contratados dois desenhadores, mas por vezes encomendávamos desenhos no exterior, nomeadamente ao Sr. Sérgio Cipriano, de Espinho, que era desenhador de moldes.



Os moldes feitos para clientes como o Sr. Tony Jongenelen ou o Sr. Morrison eram encomendados através de peças, desenhos ou ideias, o que obrigava a ter na oficina um modelador, para ele próprio desenvolver a peça. Por vezes contratávamos mesmo escultores para esse tipo de trabalho.

MODELADOR

A evolução das peças para as quais tínhamos que fazer os moldes levou a que as tolerâncias permitidas se tornassem cada vez mais apertadas. Inicialmente as peças eram desenvolvidas pelos modeladores e pelos pantografistas - o rigor das peças por vezes poderiam falhar à décima de milímetro. Com o aparecimento do "pipefitting" acabou a "arte" e surgiram as maquinagens.

Com resultado do aumento das especificações técnicas, a empresa adquiriu, ao longo dos anos 80, as primeiras máquinas CNC.

Não era fácil arranjar pessoas para trabalhar nos moldes, principalmente os pantografistas. Alguns funcionários vinham das Escolas Industriais, outros eram formados na nossa empresa. Nos anos 80 saíram cerca de 7 funcionários da empresa, para abrirem uma empresa em sociedade.

RECRUTAMENTO

Na indústria de moldes não era necessários investimentos bastante avultados. Mas actualmente as máquinas são bastantes mais caras, apesar de certamente terem mais rendimento e precisão e evoluírem softwares mais eficazes.



*Em 1968, desloquei-me pela primeira vez aos EUA para visitar clientes, viagem que me marcou profundamente.*

*Muitos dos moldes feitos para este cliente eram miniaturas de soldados e material bélico, o que me obrigou a deslocar-me por algumas vezes ao Museu Militar, em Lisboa, para tirar fotografias e apontamentos e fazer esboços de armas antigas*

**ERNESTO SÃO SIMÃO, L<sup>da</sup>.**  
P. O. BOX 51    4470 VILA DA MAIA    PORTUGAL

**MOLDES METÁLICOS**

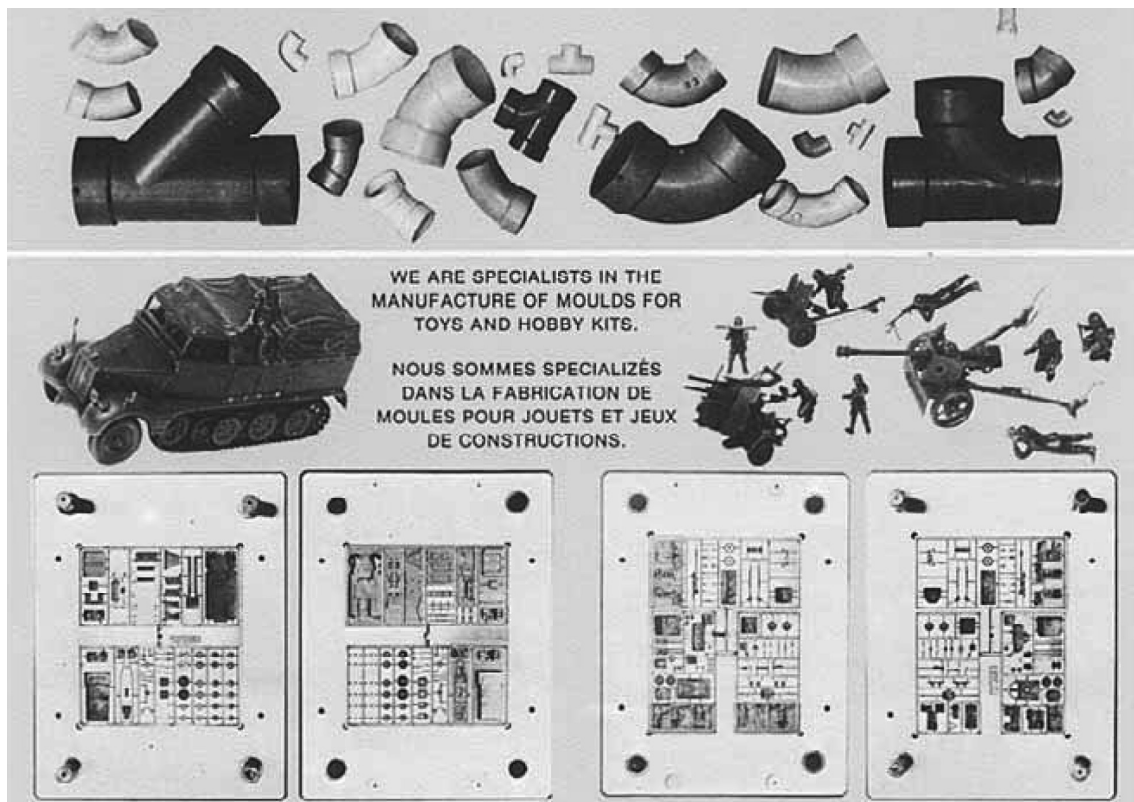
IN THE MANUFACTURE OF OUR MOULDS YOU WILL FIND

- QUALITY
- DURABILITY
- AUTOMATIZATION

DANS L'USINAGE DE NOS MOULES VOUS TROUVEREZ

- QUALITÉ
- DURABILITÉ
- AUTOMATIZATION

Nessa altura entraram muitas máquinas na empresa, as quais eram necessários para responder á maior complexidade que alguns moldes para “pipefittings” (tubagens) exigiam.



Entre os anos 50 e os anos 70 era mais comum serem os clientes a procurarem-nos, do que o contrário. No entanto a partir da década de 70 o cenário alterou-se, o que obrigou a algum trabalho de prospecção. Começamos a partir de então a participar com regularidade em algumas das principais feiras industriais do mundo, como a NPE (em Chicago), à qual passamos a ir a partir de 1976.

EXPORTAÇÃO E FEIRAS

A partir dos anos 70 foi o “boom” de exportação e as feiras eram o principal mecanismo de captação de clientes estrangeiros. Nesse trabalho de promoção participamos nas acções organizadas pelo ICEP, na altura chamado Fundo de Fomento de Exportação, que teve um papel importante na projecção da indústria de moldes portuguesa, que hoje é mundialmente conhecida.

Nos anos 90 a Ernesto S. Simão criou uma empresa de injeção de plásticos, a Plasticum. Começou por ter apenas uma máquina de injeção usada para fazer os testes, evitando dessa maneira fazer os testes no exterior, mas posteriormente apareceram clientes que começaram a solicitar produções de peças, o que originou

INJEÇÃO DE PLÁSTICOS

*Os moldes eram encomendados através de peças, desenhos ou ideias, o que obrigava a ter na oficina um modelador, para ele próprio desenvolver a peça. Por vezes contratávamos mesmo escultores para esse tipo de trabalho.*

que uma única máquina se mostrasse insuficiente para a produção industrial. Assim, avançou-se para a aquisição de uma nova máquina, uma Engel, uma máquina de topo de gama, e dessa maneira ficamos com todas as condições para fazer os ensaios e a produção industrial. Dessa forma a empresa Plasticum progrediu gradualmente, contando actualmente com 5 máquinas. Actualmente a Plasticum tem capacidade para injectar peças até 1 Kg e o seu mercado é variado, mas é maioritariamente para exportação.





*A partir dos anos 70 foi o “boom” de exportação e as feiras eram o principal mecanismo de captação de clientes estrangeiros. Nesse trabalho de promoção participamos nas acções organizadas pelo ICEP, na altura chamado Fundo de Fomento de Exportação, que teve um papel importante na projecção da indústria de moldes portuguesa*

Com o passar dos anos procuramos encontrar espaço no mercado, encontrando para tal determinados nichos, tal como os moldes para fundição injectada

MOLDES PARA FUNDIÇÃO  
INJECTADA

Numa primeira fase, para a indústria de brinquedos, nomeadamente para uns carrinhos (miniaturas) feitos pela empresa Vitesse, e também para uma empresa holandesa que fazia camiões. Mais recentemente, na década de 90, e mais a sério, fizemos moldes para a empresa Sonafi, para onde, ainda hoje, fabricamos bastantes moldes para fundição injectada.

Actualmente, fabricamos moldes para fundição injectada, moldes para injeção de plásticos, algumas maquinações para empresas da indústria automóvel, gabaritos e jigs, protótipos, moldes de pequenas séries, moldes rápidos para verificação, entre outros. Também trabalhamos com a indústria da cerâmica, fazendo moldes em resina e em alumínio. Resultado desta diversificação, a Ernesto S. Simão tem hoje em dia cada vez mais clientes nacionais e menos clientes estrangeiros.

*este afastamento também acabou por nos ser prejudicial, levando a que em certo momento tivéssemos mesmo chegado a pensar mudar as instalações para a Marinha Grande*

Provavelmente, pela localização ser no Porto, afastada dos dois grandes pólos (Marinha Grande e Oliveira de Azeméis), nunca tivemos grandes conflitos de interesse com outras empresas do sector. Pelo contrário, sempre mantivemos boas relações com todas essas empresas, que nos foram bastante úteis na troca de informação e experiência comercial e mesmo técnica. Por outro lado, este afastamento também acabou por nos ser prejudicial, levando a que em certo momento tivéssemos mesmo chegado a pensar mudar as instalações para a Marinha Grande.

MARINHA GRANDE