



Nasci em 1942 na aldeia, em Oliveira de Azeméis, em UI, numa zona de campo e comecei a trabalhar numa serralharia, a Moldoplástico, em 1955, de quem fui o empregado numero um. Tinha feito a quarta classe aos 10 anos e entretanto trabalhei no campo como os meus pais e os meus três irmãos, porque eram poucas as indústrias na altura.

Tinha a perspectivas de ser serralheiro de automóveis, mas por casualidade encontrei uma pessoa na rua que me disse que ia abrir uma fábrica, a Moldoplástico, e talvez se arranjasse lá trabalho.

Comecei então a trabalhar na Moldoplástico, que aliás nada tinha de serralharia.

MOLDOPLASTICO

A Moldoplástico nasceu com 3 sócios, o Joaquim, o Lúcio e um cunhado deles, que era o sócio capitalista. Entretanto esse sócio capitalista desistiu e entrou o meu avô, o Sr. Manuel Carreira, que foi sócio durante dois anos.

Eu fui o empregado nº 1 da Moldoplástico. Começamos no rés-do-chão de uma casa de habitação com um pantógrafo, um ou dois limadores, 2 fresadores pequenas, e trabalhámos ali durante quatro anos para o mercado nacional. Entretanto a Moldoplástico cresceu e começou a fazer dinheiro e eles dispensaram o meu avô de sócio.

O meu avô nunca teve muito dinheiro, mas era um homem do campo e tinha terrenos e crédito, e nessa altura ter 50 ou 100 contos era muito dinheiro.

Quando o meu avô saiu fiquei ainda a trabalhar na Moldoplástico durante pouco tempo, até ele me lançar um repto para, juntamente com um tio meu, que também trabalhava na Moldoplástico, abrímos a nossa própria oficina.

Em 30 de Janeiro de 1959 foi feita a escritura da Simoldes Aços, que começou a trabalhar com 4 ou 5 pessoas no centro de Oliveira de Azeméis, debaixo de um prédio que tinha sido acabado de construir . Nós vivíamos na cave.

SIMOLDES



A Simoldes começou com 3 sócios: o meu avô com 50% e os outros 2 sócios com 25%. Eu e o meu tio ainda não tínhamos idade para ser sócios. Esses sócios eram pessoas com experiência: o Sr. Nelson Lemos era um homem de bancada. e o Sr. Santos Godinho era torneiro na Moldoplástico. Passados dois ou três anos, o Nelson Lemos desistiu da sociedade e nós continuamos a trabalhar.

ESPINHEIRA Em 1962 passámos para outro edifício, na Espinheira, já com mais condições. Lembro-me que as máquinas foram transferidas para a Espinheira em carro de bois.

Nos primeiros três anos trabalhámos para o mercado interno. Fazíamos brinquedos para os clientes que conhecíamos da Moldoplástico, como a Xavi e a Pátria, ambas em Guimarães, a Sá Alves em Espinho, outras em Leiria, etc. Fazíamos brinquedos pequenos.

Nós fazíamos poucos moldes até porque éramos só cinco. Trabalhávamos manualmente. Dava-se o desbaste por formas manualmente, ou através do pantógrafo, com a ajuda de escantilhões. Não havia desenhos e tínhamos de copiar a partir das peças, Tirávamos medidas, fazíamos os escantilhões, para dar as formas, e se pudéssemos tirávamos um modelo sobre a parte plástica para usarmos depois o pantógrafo.

Nunca fizemos moldes para vidro, apesar de na época em que trabalhávamos muito para o mercado nacional termos feito alguns moldes para insuflação. Mas abandonamos esse mercado quando começamos a exportar.

A certa altura tivemos que comprar um automóvel para transportar os moldes, que iam abertos na mala do carro. Mais tarde, já na Espigueira, compramos umas carrinhas Bedford, que, curiosamente, ainda existem.



A F. Ramada era o nosso fornecedor exclusivo do aço. Recordo que quando ainda trabalhava na Moldoplastico o aço vinha na carreira, era deixado no centro da cidade e levávamos o aço para a fábrica com a ajuda de um carrinho de mão.

Tínhamos pantógrafos, tornos, fresadoras e limadoras. Inicialmente começamos com quatro pessoas, mas rapidamente surgiram mais duas pessoas. Penso que quando nos mudamos para Espinheira já deveríamos ser cerca de 15 pessoas. A partir desse momento começamos a comprar máquinas já de outra dimensão. Na altura já era uma evolução, apesar de não terem mais do que um metro longitudinal.

No dia 25 de Abril de 1974 a Simoldes Aço mudou para as actuais instalações,



DESENHADORES Foi nessa altura que contratamos o nosso primeiros desenhadores: o Ilídio Teixeira e o João Fernandes, que era oriundo da Oliva. A necessidade de desenhadores na Simoldes surge por volta de 1963, quando começamos com as exportações.

Progressivamente fomos ampliando a nossa capacidade, compramos máquinas maiores e dessa forma também as nossas peças aumentavam de tamanho. No entanto houve um momento em que tudo que se produzia para Portugal era através de cópia, ao contrário da restante produção (para o mercado externo) que era feita a partir de desenho. Depois da evolução que já tínhamos atingido nas exportações sentimo-nos numa posição um pouco desconfortável e tivemos que terminar com o método da cópia. A partir desse momento todos os moldes começaram pelo estirador.

Dava-se o desbaste por formas manualmente, ou através do pantógrafo, com a ajuda de escantilhões. Não havia desenhos e tínhamos de copiar a partir das peças, Tirávamos medidas, fazíamos os escantilhões, para dar as formas, e se pudéssemos tirávamos um modelo sobre a parte plástica para usarmos depois o pantógrafo.

EXPORTAÇÃO (ESPANHA) O primeiro molde a ser exportado foi para uma empresa espanhola da indústria automóvel, a Planosa, que era uma empresa de Vigo que trabalhava muito para a Citroen. Curiosamente foi a própria Planosa que nos descobriu e assim ficamos seus fornecedores. Infelizmente essa empresa já fechou.

Mais tarde tomamos a iniciativa de contactar com outra empresa espanhola mais ligada a artigos para o lar chamada Plásticos Galicia.

Recordo que quando ainda trabalhava na Moldoplastico o aço vinha na carreira, era deixado no centro da cidade e levávamos o aço para a fábrica com a ajuda de um carrinho de mão.

AGENTES Posteriormente surgiram os agentes “freelancers”, que funcionavam como intermediários entre a nossa empresa e os nossos clientes. Eram pessoas com outros conhecimentos e com mais contactos.

Foi nessa altura que nos apareceu o Tony Jonganelen. O Tony começou a encomendar-nos peças, mais concretamente brinquedos. Ele tinha uma boa carteira de clientes, com um aceitável leque de boas empresas americanas. Havia uma delas que se destacava, julgo que era a Kenner. Creio que este contacto foi bastante importante para a Simoldes. As empresas clientes do Tony eram bastante exigentes e de facto tinham uma excelente performance no mercado, consequentemente tivemos que nos adaptar a esse nível de qualidade.

Sinto-me obrigado a mencionar o serralheiro Amadeu Soares, que foi imprescindível na nossa adaptação de qualidade. Era certamente o nosso funcionário com mais experiência no sector da mecânica da Simoldes e era garantido que quando um molde saísse das mãos dele seria certamente um molde em pleno funcionamento.

Tivemos sempre uma filosofia de nunca depender exclusivamente de ninguém. Tentávamos sempre distribuir a nossa produção por clientes diferentes.

Essa filosofia também foi aplicada no caso do Tony Jonganelen e mesmo ao nível da quantidade de produção para o continente americano e para a Europa, que aliás eram também bastante semelhantes.

Chegámos a trabalhar com o Sr. Lacey, que era um cliente freelancer que comprava muitos moldes nesta zona. Eram moldes direccionados para o lar, praticamente todas para o mercado africano. Foi no tempo em que as terrinas e taças de vidro foram substituídas pelo plástico. Posteriormente a empresa Sá Alves foi uma importante fornecedora desses moldes para o Sr. Lacey.

No entanto houve um momento em que tudo que se produzia para Portugal era através de cópia, ao contrário da restante produção (para o mercado externo) que era feita a partir de desenho. Depois da evolução que já tínhamos atingido nas exportações sentimo-nos numa posição um pouco desconfortável e tivemos que terminar com o método da cópia. A partir desse momento todos os moldes começavam pelo estirador.

Conheci Pedro Viana Jorge entre 1970 e 1974. Vivia em Gaia e também comercializava moldes, juntamente com a sua mulher, que era quem dominava idiomas estrangeiros. Parecia-me ser uma pessoa de origem nobre na sociedade - tinha sempre carros desportivos e bastante atractivos.

PEDRO VIANA JORGE

Mais tarde acabou por montar a sua própria fábrica nos Carvalhos em Vila Nova de Gaia, que tinha excelentes condições. Foi lá que encontramos e contratámos o Sérgio Valdemiro, um desenhador que antes já tinha trabalhado na Marinha Grande.

Sinto-me obrigado a mencionar o serralheiro Amadeu Soares, que foi imprescindível na nossa adaptação de qualidade. Era certamente o nosso funcionário com mais experiência no sector da mecânica da Simoldes e era garantido que quando um molde saísse das mãos dele seria certamente um molde em pleno funcionamento.

Entretanto surge uma empresa sueca, a Bofors Plast, em seguimento de uma missão do Fundo Fomento de Exportação. Julgo que foi a nossa exportação mais sólida. Começou com uma peça de acessório para a indústria automóvel, era um molde de seis toneladas para a parte de baixo do painel de instrumentos. Ainda hoje continuamos a ser fornecedores da Bofors (actualmente Lear). Foi certamente o ponto de partida para as muitas empresas suecas que temos como clientes.

EXPORTAÇÃO (SUÉCIA)

Mais tarde fomos contactados pelo Sr. Dave Tanner, de uma empresa norte americana. Era uma empresa de peças para máquinas de lavar e o Sr. Tanner apareceu cá quando andava no encaço de uma peça encomendada. Creio que esta empresa, juntamente com a Bofors e a Planosa, terão sido às nossas primeiras exportações directas sem intermediários.

Chegamos a vender durante alguns anos para a Venezuela, o que me proporcionou a minha primeira viagem de avião em 1972, com destino em Caracas. A viagem correu bastante bem porque consegui muitas encomendas. Era uma empresa da Venezuela, mas os donos eram da Catalunha.



SIMOLDES (USA) Desenvolvemos uma forte amizade com o Sr. Tanner durante o tempo que trabalhávamos com a empresa americana, de tal maneira que mais tarde ele ficou nosso representante nos EUA e conseqüentemente nosso funcionário. Formamos nos EUA a empresa Simoldes Inc., um pequeno escritório que funcionava a partir da casa dele em St Louis, no Missouri. A partir deste momento houve um corte com os agentes, como o Tony, entre outros, mas na realidade a relação nunca fora muito intensa.

Mais tarde, pelas mãos do Sr. Tanner contratámos outro representante, o Sr. Philip Warlop, para a parte Norte dos Estados Unidos, baseado em Akron, no estado de Ohio.

FUNDO DE FOMENTO DA EXPORTAÇÃO As missões do Fundo Fomento de Exportação deram-me a oportunidade de conhecer e conviver com outros empresários nacionais deste ramo. Dessa forma fiz amizades bastante importantes.

Recordo-me do Henrique Neto, do Américo (da Somoplaste), do Santos (da Tecmolde), do Matos (da Molde Matos), do Sr. Edilásio e do Fernando Pedro (que era o seu sobrinho), entre outros. Entretanto com o tempo ficamos mais afastados... mas por vezes ainda os encontro.

SANTOS GODINHO O Santos Godinho era o principal responsável pela parte comercial. No entanto por volta de 1967 o Santos Godinho deixou de ser sócio, porque a mulher tinha um negócio de feirante que lhes dava bastante proveito. Na verdade essa época em que o Santos Godinho era sócio da Simoldes era uma fase que exigia bastantes investimentos. Em conseqüência dessa situação o Santos Godinho optou por re-

ceber 550 contos e um automóvel para sair do negócio dos moldes. Curiosamente foi a partir deste momento que a empresa começou a dar lucro.

Como eu era o responsável pelos orçamentos paulatinamente fiquei responsável também da parte comercial e da inerente orientação da empresa. Continuei com a responsabilidade dos orçamentos e posteriormente fiquei também responsável pelos negócios externos, o que incluía as viagens para o estrangeiro, apesar de não saber falar francês nem inglês. Contratava sempre o intérprete. Contudo recebi também a colaboração do Miguel Ângelo e do seu irmão Abel, que eram nossos funcionários procedentes da Escola Industrial e tinham conhecimento de inglês e francês.

Estive na tropa durante três anos na Figueira da Foz. Curiosamente, e felizmente, não fui mobilizado para Angola. Entrei como soldado e saí como soldado com dois louvores, no Regimento de Artilharia Pesada 3. A minha função era condutor auto, mas na verdade fiz a tropa na secretaria. Digamos que foi uma tropa de luxo.

TROPA

posteriormente fiquei também responsável pelos negócios externos, o que incluía as viagens para o estrangeiro, apesar de não saber falar francês nem inglês. Contratava sempre o intérprete.

Tínhamos uma máquina de injeção, ainda antes do 25 de Abril. Mas era uma máquina pequena, para os ensaios. Antes de termos essa máquina só tínhamos clientes portugueses e era nos próprios clientes que testávamos a peça. Depois, quando apareceram as peças para exportação, e fazíamos os ensaios na Sá Alves (em Espinho) e na Plásticos Nedina (em Avelãs de Caminho).

INJEÇÃO DE PLÁSTICOS:
ANCAL

Entretanto comprámos mais duas máquinas para continuar a sustentar os nossos ensaios. Porém a situação ganhou outras dimensões porque surge o Gabriel Silva, que começou a encomendar-nos peças de plástico para França, terrinas para paté. Em 1975 criamos a Ancal, com instalações próprias e com máquinas exclusivas de injeção.

O Gabriel Silva era um amigo e um antigo funcionário nosso que um dia decidiu fugir da tropa e emigrar para França. Começou por ser um funcionário de uma fábrica de plásticos em França, a Sorel, mas entretanto foi subindo na pirâmide e ficou com funções de direcção na Sorel.

EMIGRANTES E CLIENTES

Tenho muitas histórias em comum com o Gabriel. Ele chegou a ser o meu intérprete nas minhas viagens a França. Lembro-me que ele ia buscar-me ao aeroporto em Paris e depois acompanhava-me nas visitas aos nossos clientes. Recordo-me do espanto dele quando eu orçamentava peças - por vezes perguntava-me se o orçamento era para um molde ou para dois moldes! E eu respondia-lhe que era preciso tentar e ver onde era o limite de preços!

Mais tarde o Gabriel saiu da Sorel e montou uma fábrica dele, no qual nós tentamos ajudar da melhor maneira. Lembro-me de não lhe cobrar alguns moldes que ele nos encomendava.

Não posso esquecer-me de mencionar o tio do Gabriel. Tinha uma perícia im-

pressionante: chegou a fazer moldes de pentes à mão, com uma punceta e sem pantógrafo, para a Pátria, uma empresa de Guimarães.

Conheci outro emigrante em França ligado também à indústria de moldes. O António Duarte emigrou quando era novo e penso que se formou em França, foi dono da Atlancin, uma excelente empresa francesa ligada a moldes plásticos, estampania e prototipagem, (entretanto faliu).

PAÍSES DE LESTE Por volta de 1978 a indústria de molde sofre uma grande recessão provocada por uma pesada crise na economia mundial. Felizmente consegui passar por cima dessa crise de tal maneira que nessa época cheguei a dar trabalhos à Moldoplastico. Na altura fui a Inglaterra, a Argélia e à Rússia e consegui obter um bom número de encomendas.

A missão à Rússia envolvia oito representantes de empresas portuguesas e ditosamente resultou num valor bastante avultado para cada empresa. Durante a preparação da missão ficou acordado que não poderiam ir todos os representantes de cada empresa. Dessa forma separamo-nos por grupo de empresas, em que cada grupo de empresas apenas seria representado por uma pessoa. O meu nome saiu por sorteio para representar a própria Simoldes a Moldoplastico e a Sitape. Curiosamente foi a primeira e última vez que trabalhamos para os países de Leste.

Posso dizer que não foi fácil a nossa primeira encomenda para a Allibert. Vi-me “negro” para conseguir a encomenda.

INDÚSTRIA AUTOMÓVEL Mantivemo-nos com o mercado dos EUA com peças para electrodomésticos e artigos do lar, e com o mercado europeu ligado à indústria automóvel, do qual destaco a Alliber, que agora é a Faurecia, e que representava cerca de 20% das nossas exportações.

Posso dizer que não foi fácil a nossa primeira encomenda para a Allibert. Vi-me “negro” para conseguir a encomenda. Lembro-me que antes já tinha feito bastantes orçamentos com preços até bastante convidativos, mas eram todos recusados pelo comprador, o Sr. Roux. Na altura ele preferia fazer as encomendas no mercado francês e italiano.

Por volta de 1980 aceitaram-nos dois moldes. Felizmente essa foi a primeira encomenda de muitas mais. A partir desse momento desenvolvi uma amizade com o Sr. Roux, a ponto de ele me convidar para jantares em casa dele.

SIMOLDES PLÁSTICOS Entretanto a Hoover instala-se em Portugal, em Lisboa, e encomendou-nos um grande projecto de aspiradores que envolvia uma grande encomenda mensal de peças plásticas, a tal ponto que tivemos que investir em novas máquinas para a Ancal.

A partir de 1980 o meu tio separa-se da Simoldes Aços e a Ancal, que na altura entre terrinas e aspiradores já tinha muitas encomendas de plásticos, serve de moeda de troca para eu ficar com a Simoldes. Foi o resultado de uma situação delicada. Eu e o meu tio tínhamos mentalidades diferentes. Posso dizer que me entusiasmava demais com este mundo e gostava de arriscar em encomendas exi-

gentes e para isso precisava de um investimento constante em novas máquinas. O meu tio tremia com este meu ânimo, porque era uma pessoa mais comedida e cautelosa. Eu fiquei com a Simoldes Aços e o meu tio ficou com a Ancal, mas eu tinha a permissão para fazer os ensaios na Ancal.

Mas rapidamente decidi comprar três máquinas de injeção para os nossos ensaios, e também para alguns trabalhos para o Gabriel, que instalei na Simoldes Aços. Mais tarde comprei um terreno para montar a Simoldes Plásticos onde coloquei as três máquinas que anteriormente tinha comprado.



Foi nessa altura que surge a Renault, o que teve uma grande influencia no desenvolvimento da Simoldes. A Renault era obrigada a ter uma percentagem fixa de incorporação nacional. Calculo que na altura faziam 300 automóveis por dia em Setúbal.

RENAULT

Um dia apareceram na Simoldes Aços em seguimento das peças do Renault 5 que nós fornecíamos a Allibert, e seleccionaram-nos para fazer os moldes e as respectivas peças em plástico. Entretanto aparece novamente a Hoover com um novo modelo de aspirador. Desta maneira a Simoldes Plásticos foi evoluindo sempre com investimento em novas máquinas, que é a minha filosofia de progressão.

Acredito que esta encomenda da Renault foi a nossa internacionalização nos plásticos. A partir desse momento começamos a ser contactados directamente pela Renault e por alguns dos seus fornecedores. Lembro-me de uma peça (partes laterais) para o Renault R11 em que tivemos que pagar um royalty a um dos fabricante franceses que já tinham desenvolvido a tal peça para fornecer à Renault francesa. Nós fabricávamos a mesma peça para Espanha e Portugal. Estranhamente fomos nós que ensinamos aos franceses como é que a peça funcionava. Era uma peça difícil, que precisava de conformadores para não deformar.

Actualmente temos seis fábricas de moldes e cerca de oito fábricas de plásticos. No entanto penso que se fosse somente um fornecedor de moldes poderia ter um maior volume de vendas no sector da indústria automóvel porque parte dos nossos anteriores clientes de moldes começaram a olhar para nós como seus

MOLDES E PLÁSTICOS

concorrentes. Penso que alguns dos nossos hipotéticos clientes nos excluem porque em parte poderíamos ser concorrentes deles na injeção.

Estou confiante que a Simoldes é o maior grupo europeu de moldes. Julgo que a minha mentalidade ajudou muito porque nunca fui pessoa de guardar os lucros - tentei sempre investir na evolução e nunca fui muito gastador, e nem agora sou exibicionista. As minhas preocupações sempre andaram mais direccionadas para a satisfação dos nossos funcionários, porque tentamos ter sempre uma base salarial superior às empresas vizinhas, e para a angariação de encomendas e clientes.

Entretanto a Hoover instala-se em Portugal, em Lisboa, e encomendou-nos um grande projecto de aspiradores

OUTRAS EMPRESAS Existem algumas empresas que tiveram origem na Simoldes. A primeira foi a Cidacos Moldes, que se formou ainda no início da década de 70. Seguiram-se a Mecamolde, a Azemolde e outras.

Inicialmente, quando começamos a trabalhar na indústria automóvel, copiávamos a peça com araldite. Lembro-me que o Américo chegou a fazer alguns modelos assim. Depois surgiram as copiadoras.

O Licínio foi o primeiro funcionário a trabalhar na Gambint (uma fresadora). Mais tarde foi trabalhar para a Mecamolde.

O Sr. Leite trabalhou na Rambaldi, que ainda era uma máquina convencional mas que funcionava com leitores ópticos.

O Óscar Vieira era inicialmente um vendedor de máquinas, mas depois contratamo-lo e foi o primeiro programador da Simoldes Aço

Foi nessa altura que surge a Renault, o que teve uma grande influência no desenvolvimento da Simoldes. Acredito que esta encomenda da Renault foi a nossa internacionalização nos plásticos.

ORIGENS DA INDÚSTRIA Julgo que o Sr. Belmiro da Costa Neves já faleceu. Essa empresa começou um pouco antes da nossa. Era uma empresa que trabalhava mais à base de tornos. Mais tarde a empresa do Sr. Belmiro foi passada ao Sr. Porfírio que era um funcionário aqui da Simoldes

Na altura existia também a Aires Roque, que era uma empresa tecnicamente menos desenvolvida que a do Belmiro. Tinha uma maior ligação à indústria de vidro.

A Metaloura surgiu, aproximadamente, na mesma altura da Moldoplastico. Provavelmente era a empresa mais apetrechada daquela altura. Tinha bons funcionários que eram provenientes da Oliva e do Centro Vulcano.

A Oliva, que tinha uma grande estrutura metalúrgica, e o Centro Vulcano, foram sem dúvida dos maiores "fornecedores" de conhecimento para a indústria de moldes, Mas não podemos esquecer a Escola Industrial, Recordo-me de contratar o Miguel Ângelo para a parte administrativa e o Sr. Teixeira para a serralharia, ambos provenientes da Escola Industrial. A Escola Industrial foi a principal formadora de alguns dos funcionários mais importantes da Simoldes.

Conheci muito bem o Sr. Mateiro e o Centro Vulcano. Surgiram algumas empresas fundadas por ex funcionários do Centro Vulcano. Recordo que quando a Simoldes começou a evoluir, contratou o Sr. Pinho para encarregado e o Sr. Alfredo para torneiro - ambos eram funcionários do Centro Vulcano. Mais tarde contratamos o Sr. Amadeu Soares, que já tinha passado pelo Centro Vidreiro e também pela Metaloura. Era provavelmente um dos melhores técnicos de bancada da altura.

CENTRO VIDREIRO

O Sr. Mateiro era uma pessoa bastante especial. Tinha uma personalidade bastante peculiar. Gostava de ser ele a controlar tudo e por isso mesmo não confiava muito nas outras pessoas. Provavelmente terá sido essa a causa de nunca ter criado uma equipa unida. No entanto era uma pessoa socialmente bastante correcta e com muitos conhecimentos.

Provavelmente dentro da empresa não conseguiu cativar da melhor maneira os seus funcionários. Creio também que não deu o melhor seguimento técnico da empresa, e dessa forma limitou a evolução da própria empresa que por vezes parecia que se mantinha no "artesanato".

Estou confiante que a Simoldes é o maior grupo europeu de moldes. Julgo que a minha mentalidade ajudou muito porque nunca fui pessoa de guardar os lucros - tentei sempre investir na evolução e nunca fui muito gastador

