



António
Silva

Sou de Bustelo, Oliveira de Azeméis. Comecei a trabalhar no Aires Roque quando tinha 16 anos. Estive lá até aos 18 anos. Lembro-me que na altura aprendi bastante com o Sr. Lúcio, que mais tarde viria a formar a Moldoplástico. O Lúcio foi trabalhar para a Aires Roque depois do irmão morrer. O irmão dele tinha uma fabriqueta de moldes em Oliveira de Azeméis, onde o Lúcio trabalhara. Recordo-me que ele me ofereceu trabalho quando eu já trabalhava na Metaloura, mas recusei porque tinha ficado um pouco traumatizado com a minha anterior transferência.

ORIGENS: AIRES ROQUE

Entretanto pediram ao meu pai para eu ir trabalhar para a Metaloura. Infelizmente fui para a Metaloura, mas tinha bastantes saudades da Aires Roque - gostava bastante do meu anterior patrão.

METALOURA

Passei um mau bocado na Metaloura, onde encontrei um encarregado que me atraíçoa. Entretanto fui para a tropa, e quando regresssei o meu valor já começou a ser melhor reconhecido. Fiquei pela Metaloura durante alguns anos.

Depois fui solicitado pelo Álvaro Pinho para formar uma empresa de moldes. A empresa era composta por mim, por um cunhado do Álvaro Pinho e pelo Ilídio Godinho. O cunhado do Álvaro Pinho desistiu, e eu fui falar com o Álvaro Pinho para ser ele próprio a substituir o seu cunhado.

SILVA GODINHO

Entretanto, quando a empresa tinha quatro meses, o patrão do Álvaro Pinho insistiu para entrar na nossa sociedade como sócio capitalista. O Álvaro Pinho perguntou-me se aceitava a entrada deste novo sócio, e eu respondi afirmativamente. Entrou na sociedade com uma quota com o valor de 200 contos. Com esse valor compramos outra máquina (um torno com melhor qualidade) que já nos permitia maior qualidade.

Começamos a procurar encomendas. Íamos os três no carro do Álvaro. Depois

PRIMEIROS CLIENTES

de batermos à porta de todas as empresas de Leiria encontramos o Sr. Raul, da CIE, que foi o nosso primeiro cliente.

O Sr. Raul gostava bastante de nós, chamava-nos “os rapazes”. Além de nos dar trabalho também nos facultou algum material. Ele tinha uma oficina e cedia-nos o aço.

Um dia referenciou-nos ao Sr. Lajes, da empresa Simala, e deste modo começamos também a trabalhar com a Simala. Começamos, assim a ficar acreditados no mercado e começamos a singrar.

Um dia estávamos em Leiria com o Sr. Lajes e apareceu um outro Sr. Raul, da Baquelite Liz, que se prontificou a receber-nos no seu escritório. Começamos também a fazer moldes para a Baquelite Liz.

Lembro-me também que o Sr. Júlio Ferreira (pai) também começou a encomendar-nos moldes, e posteriormente começamos a trabalhar com o filho.

EXPORTAÇÃO E AGENTES

Entretanto apareceu o Sr. Lacey, da Holloway Plastic Moulds. Começou a dar-nos muito trabalho, assim como a quase todas as empresas de moldes de Portugal! Digamos que incentivou a indústria de plásticos em Portugal.

Entretanto trabalhávamos também para outras empresas, como a do Henrique Neto. O Henrique Neto começou a trabalhar na Aníbal Abrantes, onde começou por polir moldes, mas como foi aprendendo inglês, começou a estar presente nas negociações da Aníbal Abrantes com o Sr. Lacey. Lembro-me que o Lacey tinha um tradutor em Portugal (não me recordo do nome), que mais tarde morreu, juntamente com o desenhador da Moldoplástico, num acidente de automóvel, à ida para Aveiro.

SILVA GODINHO E IPLAZ

Passado 19 anos, tive um cansaço laboral, trabalhava muito, entre a fábrica e os ensaios de moldes na Marinha Grande, quase que não dormia! Os ensaios eram no João da Costa e no Emílio Maria da Silva - chegamos a ser o segundo melhor cliente deles, o melhor cliente era a Aníbal Abrantes.

Entretanto fizemos um pequeno pavilhão e compramos uma máquina de ensaios em segunda mão ao Emílio Maria da Silva e deixamos de ir à Marinha Grande fazer os ensaios. Foi nessa altura que começamos a trabalhar para o Henrique Neto e mantivemos esta situação durante alguns anos.

Passados cinco anos eu estava já cansado e o Álvaro, que tratava da escrita, veio tomar conta da empresa, já que o Ilídio voltou para a Moldoplástico.

Entretanto veio um senhor da Marinha Grande, chamado Nicolau, jogar futebol para o clube de S. Roque e sabíamos que ele trabalhava em moldes. Contratámo-lo para orientar a fábrica, juntamente com o Sr. Armindo, encarregado na altura, enquanto eu estiva doente.

METALOURA

A fábrica Pátria de Guimarães teve os melhores artistas de moldes. Em tempos vieram a Oliveira de Azeméis contratar esses artistas. Um desses artistas foi o Alfredo, que o António, fundador da Metaloura, foi buscar para trabalharem juntos. Pagava-lhe 500 escudos por semana já naquela altura. Mais tarde ficaram sócios. Mais tarde, quando eles se desentenderam, estabeleci-me eu próprio na A. Silva Godinho e fui falar à casa onde a Simoldes esteve implantada. Acabamos por não ir para lá e viemos para Bustelo.

Passsei por muitas dificuldades. Os primeiros moldes que eu fiz para Guimarães nunca me foram pagos.

O Sr. Mateiro foi um homem extraordinário. Quando ele soube que nos precisávamos de estabelecer, ligou-nos e propôs-nos que ficássemos numa instalação que lhe pertenciam. Durante um ano não nos cobrou qualquer renda. Deixou-nos até um torno velho que foi nos foi muito útil. E podíamos fazer muitos trabalhos que precisávamos no Centro Vidreiro. Usávamos lá uma prensa a água onde endireitávamos placas de ferro para trabalhar. O Sr. Mateiro era como um sócio para nós e ao fim de um ano cobrou-nos apenas 1000 escudos de renda.

CENTRO VIDREIRO

Passados uns anos propôs-nos comprarmos as instalações, pagando quando pudéssemos. As instalações precisavam de obras e o Sr. Mateiro fez as obras por nós.

O Sr. Mateiro tinha uma fortuna incalculável, mas mais tarde, quando começou a ter algumas dificuldades, comprei-lhe secretamente uma casa em Bustelo.

Mais tarde ligou-me a com o intuito de me vender um terreno em Oliveira de Azeméis, porque precisava de dinheiro para pagar aos seus funcionários. O terreno ficou para o meu filho, onde actualmente tem a casa. Isto serviu-me de lição na vida, porque na altura em que negociamos o terreno e estávamos a discutir preços, o Sr. Mateiro disse-nos que podíamos discutir preços, mas devíamos pensar que quando comprássemos uma carpete, o preço do metro quadrado era provavelmente superior e ao fim de uns anos essa carpete iria desaparecer. O terreno nunca iria desaparecer. Entretanto o Sr. Mateiro faleceu, mas continuo a ter muito apreço por ele.

Nós criamos a A. Silva Godinho para fazer moldes porque entretanto se tinha criado a Metaloura, a Moldoplastico, a Simoldes e a Pinhos e Ribeiro, que eram empresas que se estavam a desenvolver bem. Tínhamos também conhecimento dos casos das empresas da Marinha Grande, como a Aníbal Abrantes.

MERCADOS

No início não tínhamos perspectivas de exportação, trabalhávamos para o mercado português. Só começamos a exportar quando o Sr. Lacey nos encomendou trabalho. Os trabalhos que ele comprava eram trabalhos cristal como jarras, pratos e canecas, moldes para brinquedos, entre outras coisas. Ele comprava os moldes e depois vendia-os para todo o mundo.

Fazíamos moldes de injeção, mas no início fizemos moldes de baquelite para a Baquelite Liz.

Os nossos primeiros moldes foram feitos para as empresas Pátria e para a Hércules. Chegamos também a fazer moldes de sopro para garrafas de plástico.

Depois o Sr. Lacey e o Sr. Stephan foram durante muitos anos os nossos grandes clientes.

O Sr. Stefan começou entretanto a trabalhar com moldes grandes, especialmente com a Moldoplástico, que estava muito bem preparada para fazer moldes de cadeiras e que tiveram uma grande evolução.

Nós conseguimos crescer e orgulhámo-nos de sempre cumprir com as nossas obrigações. A A. Silva Godinho e a Ipláz foram construídas desta forma e temos hoje património, mas para o manter é necessário que haja trabalho e que não apareçam clientes que não nos paguem.

Hoje em dia verifico que há muitos industriais que já nasceram como sendo industriais com o legado dos seus pais, e que gastam o que eles lhes deixaram a comprar grandes carros, a fazer grandes férias e nas empresas paga-se quando houver dinheiro. Isto é uma das causas da má situação de alguma indústria.

Um das nossas primeiras máquinas foi uma Bridgeport inglesa, e o nosso primeiro torno foi espanhol. Compramos depois tornos italianos.

MÁQUINAS A tecnologia foi evoluindo. Começamos com máquinas manuais. Lembro-me que comprámos uma copiadora ao Osório Sottomayor, que nunca chegou a copiar. Tínhamos assinado as letras e a máquina nunca chegou a trabalhar. Nunca mais lhe comprámos nada. Chegamos a ir a Bilbao aos representantes da Anayac tentar reparar a máquina. Hoje em dia essa marca tem tido mais implementação nas empresas.

Um das nossas primeiras máquinas foi uma Bridgeport inglesa, e o nosso primeiro torno foi espanhol. Compramos depois tornos italianos.

A grande evolução de tudo isto deu-se nos últimos 20 anos, particularmente nos últimos 10. O ritmo de crescimento dos moldes, que actualmente estão um pouco por baixo, fez com que nós também crescêssemos na parte fabril. Introduzimos robots e evoluímos sempre na medida do possível.

**PRIMEIROS TEMPOS:
FORMAÇÃO** Quando comecei, o Ilídio Godinho era fresador e eu era torneiro. Estávamos preparados para cada um fazer o seu trabalho. Depois, veio trabalhar connosco o Sr. Armindo, que estava na Moldoplástico, para trabalhar como torneiro, para que eu passasse para a bancada. Mais tarde começaram mais três pessoas a trabalhar connosco, e viemos ao longo do tempo a formar pessoas, inclusive sapateiros que começavam com dificuldade, mas que se adaptavam bem.

As outras empresas, como a Moldoplástico, ou a Simoldes, contrataram pessoas que foram formadas pelo Mestre Guilherme na Escola Industrial de Oliveira de Azeméis, e que são ou foram os melhores artistas. Há ainda alguns no activo, inclusive o Américo, que trabalha na A. S. Godinho e foi dos últimos a ser formado pelo mestre Guilherme.

O Mestre Guilherme era mestre na Escola Industrial e tinha uma pequena indústria atrás da Igreja para fazer alguns trabalhos que surgiam e ia assim ensinando os seus alunos. Posteriormente surgiram outros mestres na Escola Industrial. Actualmente existe o Cenfim que também forma bons profissionais.

pensou-se em reuniões para criar algumas junções, mas isso revelou-se muito difícil já que cada um achava ser maior do que outro e com isso não era possível criar acordos. Acabou cada empresa por trabalhar por si.

COOPERAÇÃO EMPRESARIAL Ao longo do tempo nunca houve muita colaboração entre as empresas de moldes de Oliveira de Azeméis apesar das relações serem sempre das melhores.

Na altura em que o Sr. Lacey encomendava serviço nesta zona, pensou-se em reuniões para criar algumas junções, mas isso revelou-se muito difícil já que cada um achava ser maior do que outro e com isso não era possível criar acordos. Acabou cada empresa por trabalhar por si.

Ainda há dias me emocionei ao ver o Sr. Lúcio Rodrigues e me recordei dos tempos em que trabalhei com ele na Aires Roque e outros tempos em que nos encontrávamos no estrangeiro em viagens de trabalho. Numa dessas viagens encontramos-nos em Itália onde fomos comprar brinquedos para fazermos e acordamos quais os brinquedos que cada um iria fazer para evitar peças repetidas. Apreendi muito com ele.

LÚCIO RODRIGUES

Como se pode ver num dos jornais da altura, o Correio de Azeméis, foram fundadas muitas empresas. É o caso da Pinhos e Ribeiro, que entretanto terminou. O Lenine, uma das melhores empresas de moldes, entretanto foi para o Brasil.

OUTRAS EMPRESAS DA REGIÃO

Por volta de 1950, quando eu fui trabalhar para o Aires Roque, uma empresa pequena com cerca de 15 pessoas, ele tinha dos melhores artistas da altura que acabaram por sair para montar o seu próprio negócio, o Aires Roque já estava na Marinha Grande porque tinha dado a sua parte da empresa ao irmão e ao António. Nessa altura a empresa fazia moldes para vidro para as gavotas de Lisboa e moldes para sabonetes.

AIRES ROQUE

O Aires Roque e o Aníbal Abrantes antes de formarem a empresa trabalhavam no Centro Vidreiro, quando o Aníbal era jogador de futebol do S.C. Bustelo. Nessa altura decidiram contratar o António que era considerado o melhor torneiro da Europa.

Numa dessas viagens encontramos-nos em Itália onde fomos comprar brinquedos para fazermos e acordamos quais os brinquedos que cada um iria fazer para evitar peças repetidas.

Posteriormente, o Aníbal (irmão do Aires Roque) resolveu ir para a marinha Grande e por isso ficou cá o António. Na altura dessa divisão, levou um ou dois planadores e um torno.

O Aires, que já tinha ido para a Marinha Grande, montou uma empresa de vidro em Lisboa e outra empresa de plásticos chamada INA, na Marinha Grande. Lembro-me também de ter criado uma empresa de vidro em Lourenço Marques, para onde levou colegas meus para trabalharem.

O Aires era uma pessoa muito dinâmica e foi o iniciador de muitas empresas que depois entregava ou vendia. Um dos seus filhos, que era engenheiro, tinha uma fábrica de moldes e dava-nos trabalho.

Eu conheci o Aníbal como patrão e depois lidei com ele quando eu já estava estabelecido no Aníbal H. Abrantes, onde me lembro de comprar guias e casquilhos que eles já tinham feitas em série.

ANÍBAL ABRANTES

Foi nessa altura que apareceu o Henrique Neto, provavelmente por ver o nosso contacto com esse departamento e nos veio procurar para nos dar trabalho.

Havia um engenheiro que trabalhava com o Henrique e que era uma pessoa extremamente correcta. Uma altura, ao desbastar uma caixa, a máquina desceu e a régua que estava regulada para uma determinada altura também desceu, e a caixa ficou mais funda. Pensávamos que teríamos de fazer uma caixa nova, mas ele viu o

erro e apresentou logo uma solução de afundar mais um pouco e depois colocar uma chapa temperada, ficando o serviço melhor do que o original.

Quando trabalhei com o Aníbal enquanto patrão, ele já estava na Marinha Grande e vinha apenas tratar dos assuntos de sócio. Cumprimentava-nos, tratava dos assuntos e saía da fábrica. Quando chegou à conclusão de sair, lembro-me de ajudar a carregar as máquinas para levarem para a Marinha Grande.

Eu era jovem, e nessa altura nunca criamos uma grande confiança. Mais tarde, quando eu já era industrial, as pessoas disseram-me que ele era um bom patrão, mas que não tinha um filho para dar continuidade.

MARINHA GRANDE

O Sr. António Santos era uma das pessoas mais fortes da Marinha Grande e chegámos a dar-lhe orçamentos, embora nunca tenhamos feito nenhum trabalho. Ele tinha um cliente inglês, o Sr. Wilson, que lhe encomendou um serviço, mas queria que nós o fizéssemos porque dizia que os melhores moldes que tinha, tinham sido feitos na A. Silva Godinho.

O Sr. Santos veio falar connosco e soube que o Sr. Wilson nos tinha pedido o trabalho e recusou os nossos moldes porque queria um desconto e dizia que não estavam bem feitos. O Sr. Santos ao saber disso já não quis encomendar os moldes e também já não o quis como cliente.

EMPRESAS DE MOLDES NA REGIÃO

Na altura em que criamos a nossa empresa foram criadas várias empresas. A Cidacos Moldes entretanto acabou. A Alfamoldes foi criada pelo Sr. Rebelo, que entretanto deixou a Alfamolde e criou outra empresa. A Azemoldes foi criada por engenheiros da Simoldes. Há também uma nova, a Olesa. E a Mecamoldes (do António Rodrigues). A Ancal, uma empresa de plásticos criada por um dos sócios da Simoldes, foi anterior à Ipláz.

Da Simoldes saíram pessoas que criaram várias empresas: a Azemoldes, a Mecamoldes e várias empresas pequenas.