



Eduardo  
Bueso

Xavier  
Bueso

O nosso avô tinha uma fábrica de preparação de pêlo de coelho, em Barcelona. Na altura surgiram algumas divergências familiares e resolveu vir para Portugal, em meados da década de trinta.

ANTECEDENTES

Escolheu Portugal, porque a maior parte dos seus clientes eram portugueses, e pela mesma razão escolheu a cidade de Braga para instalar a sua fábrica: dessa forma, ficou próximo dos seus principais clientes. A fábrica preparava a pele de coelho, tratava o corte do pêlo e fazia a preparação do mesmo.

Entretanto o nosso pai foi saneado no final da Guerra Civil Espanhola. Era professor na Universidade de Barcelona, mas decidiu vir para Portugal ultrapassando todas aquelas atribulações que a Guerra Civil impunha. O nosso avô morre poucos meses depois de o nosso pai se instalar em Portugal, ficando este responsável pela fábrica de pêlo, em Braga.

A fábrica tem um bom rendimento até 1943, até porque a 2ª Guerra Mundial gerava um grande consumo de pêlo. É por essa razão que Estado português decidiu “nacionalizar” a fábrica em 1943, como uma indústria de interesse bélico.

Assim, nasce a Cortadoria Nacional do Pêlo, em Braga, que englobava todas as fábricas de preparação de pêlo existentes no país, e os cortadores de pelo manuais. Dessa forma, a Cortadoria tinha muitos sócios e o nosso pai não se sentia bem com o tipo de gestão adoptado, em que o Estado também era interveniente. Foi por essa razão que decidiu abandonar a gestão da empresa, mas mantendo-se sócio até aos dias de hoje, porque, mais tarde, passamos nós, os filhos, a ser sócios.

CORTADORIA NACIONAL DO  
PÊLO

O nosso pai decidiu então instalar uma fábrica idêntica em Salamanca. Essa zona foi imposta pelo governo de Franco. O meu pai preferia instalar-se na Catalunha, mas a política do Governo Espanhol era localizar a indústria em zonas menos ocupadas. Assim foi escolhida como opção, Salamanca, fundamentada, também, por ser uma boa zona de coelhos. Esta aventura em Salamanca não correu muito

*A fábrica tem um bom rendimento até 1943, até porque a 2ª Guerra Mundial gerava um grande consumo de pêlo. É por essa razão que Estado português decide “nacionalizar” a fábrica em 1943, como uma indústria de interesse bélico.*

bem, e por essa razão ele decidiu voltar de novo para Portugal, mas desta vez com uma nova indústria: as pérolas artificiais.

Entretanto, a Cortadoria Nacional de Pêlo é transferida para São João da Madeira, onde começava a emergir com sucesso a indústria de chapelaria.

**PLÁSTICOS BUESO** Neste intervalo de tempo, eu acabo o meu curso em Espanha e decido vir para Portugal, paulatinamente, começo a entrar na indústria dos plásticos e surge a Bueso Limitada, uma sociedade entre o meu pai e os filhos que residiam cá em Portugal, ou seja o Xavier e eu próprio. Mais tarde formámos a BSV para fabricar máquinas ferramenta, como fresadoras para a indústria metalúrgica. Paralelamente surge a BTP, de produtos químicos. Esta empresa aparece porque os produtos metalúrgicos precisavam de tratamentos superficiais, tais como polimentos ou cromagens. Depois, começámos também a cromar plásticos, em finais da década de 60.

No início da década de 70, por força da necessidade de apoio aos plásticos, começámos uma pequena indústria de moldes, a BCF. A máquina Buhler de injeção de plásticos que tínhamos comprado foi o elo de ligação com o Sr. Malheiro, dono de uma empresa de Vila Nova de Famalicão. Esta era uma empresa de guarda-chuvas que acabara de comprar uma Buhler. Como, na altura, era a segunda Buhler na região Norte, ele sentia-se um pouco desorientado. Consegui o meu contacto e eu lá fui. Montei a máquina e dei apoio ao seu funcionamento.

Foi, dessa maneira, que comecei a desenhar moldes, o que era algo inovador cá em Portugal. Tratava-se de moldes complexos. Com a BCF também evitámos as deslocações ao Porto ou Oliveira de Azeméis, o que até àquela altura era inevitável, quando surgia algum problema em determinado molde.

*Paulatinamente, começo a entrar na indústria dos plásticos e surge a Bueso Limitada, uma sociedade entre o meu pai e os filhos que residiam cá em Portugal, ou seja o Xavier e eu próprio. Mais tarde formámos a BSV para fabricar máquinas ferramenta, como fresadoras para a indústria metalúrgica. Paralelamente surge a BTP, de produtos químicos.*

*No início da década de 70, por força da necessidade de apoio aos plásticos, começámos uma pequena indústria de moldes, a BCF.*

**ACRÍLICO E TORNEIRAS** Estive durante seis meses na Buhler, em. Foi lá que aprendi como é que se faziam moldes e também aprendi a desenhar moldes. Mais tarde, também estive em formação na ICI, em Inglaterra. Foram momentos de formação para melhorar as minhas capacidades de industrial.

A verdade é que consegui desenhar e criar o primeiro molde português de canais quentes para injeção de acrílico de PMMA. Esta tecnologia deu-nos um

“know how” que ficou como uma competência para o futuro. Curiosamente, nem a ICI nem a Buhler acreditavam que tal seria possível, mas a verdade é que o molde de manipulós de torneiras conseguiu fazer até seis peças em simultâneo. As nossas torneiras foram um êxito e chegámos a produzir 250 mil torneiras por mês para os mercados inglês e português.

Recordo-me que havia um concorrente forte para os manipulós de torneiras, no tempo em que não tínhamos a nossa fábrica de moldes. Por isso, tínhamos a preocupação de dividir o molde em partes e encomendar as partes dos molde em fábricas diferentes. Dessa maneira, garantíamos o segredo do sucesso.

Costumávamos contratar moldes preferencialmente no Porto, no Horácio Polónia e no Valdemar Marques Ribeiro.

*A verdade é que consegui desenhar e criar o primeiro molde português de canais quentes para injeção de acrílico de PMMA. Esta tecnologia deu-nos um “know how” que ficou como uma competência para o futuro. Curiosamente, nem a ICI nem a Buhler acreditavam que tal seria possível, mas a verdade é que o molde de manipulós de torneiras conseguiu fazer até seis peças em simultâneo.*

O Sil Monteiro trabalhava na Fábrica Onça, um bom cliente de torneiras, que tinha uma excelente relação connosco. Era um homem muito dinâmico e com muita experiência na construção de máquinas, que nos apoiou na primeira máquina que se construiu ainda dentro da Bueso Plásticos. Era uma máquina para fazer espalhadores para fogões a gás, uma máquina de 28, ou 32, furos simultâneos. **BSV**

É a partir desta primeira máquina que o Sil nos dá o contacto do Valente, seu cunhado, que regressa de África após o 25 de Abril. O Valente começou, então, a trabalhar connosco e começámos a perceber que estas máquinas eram demasiado pesadas para se continuarem a fabricar na Bueso. Foi dessa forma que se criou a BSV, especializada em máquinas específicas para determinadas operações, tais como máquinas para polir, máquinas para maquinação de torneiras, ou máquinas para operar na Pachancho, uma empresa de segmentos de motor localizada em Braga.

Eu diria que na BSV se fazia um trem de máquinas, que era quase uma linha de montagem, onde entrava a peça fundida de uma torneira numa extremidade e saía do outro lado a peça já maquinada. Muitas das empresas de torneiras em Portugal adquiriram máquinas na BSV, porque tudo o que era relacionado com máquinas com controlo numérico vindas da Alemanha era bastante dispendioso.

Inicialmente as máquinas eram de programação mecânica, mas posteriormente, quando se criou a Datamatic, fizemos os primeiros controlos numéricos para essas máquinas.

O Sil era uma pessoa bastante expedita e sempre a pensar no seguinte passo. Em determinada altura, numa viagem a Espanha, o Sil fez umas compras exageradas de equipamento, incluindo uma enorme máquina de rectificar, que implicava muitos custos, e que eram custos que nós não podíamos aguentar, porque não era comportável pela empresa. Foi, por essa altura, que o Sil saiu da BSV.

Houve uma altura em que pensámos fazer máquinas de injeção de plástico.

Mas o plano não foi concluído, ficamo-nos por “meia máquina”! Percebemos que o mercado estava preenchido, e oferecia melhores preços. Existia, por exemplo, o Carvalho & Catarro, em Leiria.

*Foi dessa forma que se criou a BSV, especializada em máquinas específicas para determinadas operações, tais como máquinas para polir, máquinas para maquinação de torneiras, ou máquinas para operar na Pachancho*

**AS PÉROLAS ARTIFICIAIS** Havia pessoas que queriam desvendar o segredo da produção das pérolas. Quando perguntavam ao nosso pai como se fazia o furo das pérolas, respondia que o furo era sempre a primeira coisa a fazer!

O processo envolvia um torno, no qual se esticava um arame de cobre, que era previamente aquecido por um maçarico. Pincelava-se o arame com caulino e, posteriormente pingava-se no arame o vidro fundido, o que significava que era o arame que fazia o furo! Claro que este processo exigia experiência, para a bola ficar perfeita.

Posteriormente, as bolas eram separadas por tamanho, e depois eram pintadas por imersão, levando cerca de oito camadas de laca ou verniz. Assim nasciam as pérolas, que depois eram vendidas, essencialmente para o mercado português de bijutaria.

Esta nossa indústria começou na década de 40 e acabou em 1989. Era um negócio de muita mão-de-obra: chegámos a ter 60 trabalhadores. A partir do 25 de Abril o custo da mão-de-obra alterou-se, e foi, provavelmente, esse, o motivo do declínio da indústria das pérolas, até porque tínhamos outras indústrias mais rentáveis.

*Havia pessoas que queriam desvendar o segredo da produção das pérolas. Quando perguntavam ao nosso pai como se fazia o furo das pérolas, respondia que o furo era sempre a primeira coisa a fazer!*

Foi nesta indústria das pérolas que eu comecei a idealizar e a fazer máquinas. Recordo-me de ter feito um tambor de secagem para as pérolas. Esta máquina foi a primeira de muitas que comecei a fazer. Naquela época, não existia a facilidade que hoje há em contactar fabricantes de determinadas máquinas.

Mas, também posso dizer que cresci em Espanha e que fui influenciado pela ditadura opressora de Franco. Ele disse aos espanhóis que, se precisassem de alguma coisa, teriam que ser eles próprios a fabricá-la, porque era proibido importar ou trazer para Espanha o que quer que fosse. Foi, dessa forma, que aprendi que, se queremos alguma coisa, temos que fazer por isso.

Mais tarde, por volta de 1973 e já na época dos plásticos, começámos a injectar cristais, em PMMA, para a bijutaria. Eram também bolinhas em plástico, que se metalizavam por vácuo, em dourado ou prateado. Estas “pérolas” eram vendidas para as agências funerárias que as usavam como adorno.

Na Bueso Plástico a nossa primeira linha de produtos foram as pérolas. Nessa altura, já usávamos o acrílico em quase tudo. O acrílico sempre foi um material

difícil de injectar, e foi essa a razão para nos especializarmos em acrílico. Costumávamos ter cerca de 70 toneladas de acrílico em armazém. Posteriormente, começámos a fazer manípulos de torneiras em acrílico, e mais tarde, entramos nos electrodomésticos.

*Fabricámos tudo, desde os motores à injeção dos plásticos e ao controlador de velocidade electrónico dos motores das varinhas mágicas. O controlador foi feito pelo Paulo Garrido e esteve no início da Datamatic. Foi talvez um dos primeiros controladores electrónicos desenhado e feito em Portugal. Lembro-me do problema que foi fazer o circuito impresso.*

Lembro-me de, ainda na época em que estudava em Barcelona, pensar em fazer, juntamente com o meu cunhado, uma batedeira. Passados muitos anos, e já em Portugal decidi fazer uma batedeira!

ELECTRODOMÉSTICOS BLIC

Antes, criámos uma varinha mágica, com moldes feitos por nós. Recordo-me que foi com a ajuda do Sil Monteiro. Fabricámos tudo, desde os motores à injeção dos plásticos e ao controlador de velocidade electrónico dos motores das varinhas mágicas. O controlador foi feito pelo Paulo Garrido e esteve no início da Datamatic. Foi talvez um dos primeiros controladores electrónicos desenhado e feito em Portugal. Lembro-me do problema que foi fazer o circuito impresso. Tínhamos uma verdadeira linha de montagem de varinhas mágicas. A peça ficou bem conceituada no mercado. Foi nessa altura, que surge o interesse da Braun, o que coincide com a entrada da marca no mercado português. Chegou a pensar-se em fabricar os produtos da Braun aqui, mas a ideia não foi para a frente. Contudo, ficámos fornecedores de moldes de electrodomésticos da Braun - moldes de injeção de plástico para as fábricas deles na Argentina, no Brasil e no México.

Continuámos com a produção de varinhas mágicas, as BLIC, e até alargámos a produção a novos produtos. Desenhávamos e fazíamos os moldes da varinha mágica normal e da varinha mágica de luxo, de secadores, de cafeteiras e de moinhos de café. O moinho não levava um único parafuso, era todo em encaixe.

Tínhamos uma equipa de vendas que dava o seguimento para os retalhistas. Os electrodomésticos eram quase todos para o mercado português, mas recordo-me que chegámos a exportar algumas peças para os Estados Unidos.

A partir de 1985 começámos a sentir a "invasão chinesa", e, conseqüentemente, a dificuldade em ter preços capazes de concorrer com os preços chineses. Foi, dessa forma, que começámos a perder alguns clientes, e, pouco e pouco, abandonámos o fabrico de pequenos electrodomésticos.

Foi quando a produção de pequenos electrodomésticos atingia o auge que nos apareceu o caso da Timex. O contacto surgiu através de um curso de formação de organização de empresas, pelo qual fui parar à fábrica da Timex para fazer, durante dois meses um levantamento de investigação para melhoria da fábrica. Foi, dessa maneira, que a Timex ficou com o meu contacto.

TIMEX

Entretanto, a Timex lança para o mercado o TS1000, com caixas que vinham da fábrica da Sinclair, na Escócia, em Dundee. No entanto, estavam a ter muita dificuldade no abastecimento dessas caixas e a Timex resolveu contactar-me, porque

*Era preciso fazer uma caixa de isolamento, o que se fazia por metalização por vácuo. Depositava-se uma camada metálica para evitar as radiações. Na altura já tínhamos uma máquina de metalizar por vácuo, mas depois comprámos uma máquina de duas portas, para aumentar a produção.*

sabiam que eu tinha conhecimentos em plásticos. Foi dessa maneira que começámos a produzir a caixa do computador TS1000.

Era preciso fazer uma caixa de isolamento, o que se fazia por metalização por vácuo. Depositava-se uma camada metálica para evitar as radiações. Na altura já tínhamos uma máquina de metalizar por vácuo, mas depois comprámos uma máquina de duas portas, para aumentar a produção.

Quando acabou a série do TS1000 começámos a fazer o Spectrum, que era um computador maior, onde, em vez da metalização por vácuo se usava já uma pintura metálica especial que se aplicava à pistola electrostática. Com os computadores vieram também as floppies e toda uma série de acessórios, como os teclados em membrana, que também eram fabricados por nós.

Os moldes dos teclados em membrana, e mais alguns moldes de outras peças, vinham de Taiwan. Outros também vieram dos Estados Unidos, mas muitas das peças que produzimos para a Timex eram fabricadas com moldes também feitos por nós na BCF.

A Timex era, naquela altura, um cliente de 18000 contos por mês! Significava trabalhar a 24 horas, incluindo sábados e domingos. Atingimos o auge de 106 pessoas a trabalhar connosco nos plásticos. Foi um “boom” que durou um ano e meio, porque entretanto surgiram os Commodores que forçaram o declínio da Timex e da Sinclair. Recordo-me que, no final de vida dos Timex, houve empresas na Marinha Grande que começaram também a produzir peças para a Timex.

*A Timex era, naquela altura, um cliente de 18000 contos por mês! Significava trabalhar a 24 horas, incluindo sábados e domingos. Atingimos o auge de 106 pessoas a trabalhar connosco nos plásticos. Foi um “boom” que durou um ano e meio*

**EXPORTAÇÃO DE MOLDES** Formámos a BCF e contratámos o sr. Armando Cepeda que também era sócio. Chegámos a receber encomendas do sr. Steffen e do Sr. Andrew Jasinski. Para o Sr. Jasinski fazíamos uns troféus desportivos que eram injectados por polipropileno com carga, que depois eram metalizadas por vácuo e que depois ainda eram dourados. Eram moldes para exportação. Mas nunca envolveram grandes quantidades, exceptuando os moldes para a Braun. Nunca tivemos um mercado forte em exportação: a maior parte dos moldes que produzíamos era para uso interno. A BCF era uma empresa que tinha cerca de 25 pessoas.

**RENAULT** Um dia, tive uma reunião em Cabo Ruivo, com a Renault, onde nos encomendaram um molde para a caixa de velocidades do Renault 5. A peça era injectada num nylon especial, com fibra de vidro, e tinha uma maquinação posterior. Foi feita uma máquina especial na BSB para essa maquinação.

Porém, o projecto nunca entrou em fase de produção. Finalizámos o projecto,

estava tudo feito e a peça até já estava homologada. Lembro-me que fizemos muitos testes, incluindo testes a baixas temperaturas, onde recorremos à câmara de baixa temperatura da empresa Têxtil Manuel Gonçalves. Mas a Renault parou com o projecto. Todavia, pagou todos estes trabalhos. Curiosamente, a Renault voltou mais tarde a encomendar-nos moldes, que desta vez entraram mesmo em produção. Julgo que esta segunda encomenda também coincide com a altura em que a Simoldes também começava a trabalhar para a Renault.

*Um dia, tive uma reunião em Cabo Ruivo, com a Renault, onde nos encomendaram um molde para a caixa de velocidades do Renault 5. A peça era injectada num nylon especial, com fibra de vidro, e tinha uma maquinação posterior. Foi feita uma máquina especial na BSB para essa maquinação.*

Também trabalhámos muito para a Fundação de Oeiras. Fazíamos moldes para peças de máquinas de lavar, que eram injectadas em ABS e cromadas galvanicamente. Fomos dos primeiros a fazer cromagens galvânicas. Poucas empresas faziam este tipo de cromagem. Lembro-me da Sitap (de Vale de Cambra) e da Juani.

HOOVER (FUNDIÇÃO DE OEIRAS)

Em meados dos anos 70 a Bayer convidou alguns industriais de Portugal para, durante alguns dias se reunirem em Leverkusen, nas instalações da Bayer, para discutirem soluções e falarem de materiais. Houve num desses encontros, uma reunião especial sobre cromagem de plásticos, entre o Sr. Matos, da Sitap e nós. Éramos as únicas empresas presentes em Leverkusen a fazer cromagem de plásticos em Portugal.

Cheguei a ir a alguma reuniões da Cefamol na Marinha Grande, mas nunca desenvolvemos muitas relações. Mas recordo-me de que alguns dos nossos funcionários, foram trabalhar para a Marinha Grande.

MARINHA GRANDE

Havia também o Sr. Paiva, que era nosso funcionário e que, juntamente com um colega seu, montou uma fábrica de moldes em Celeirós, em Braga, a Standard Molde, que ainda hoje existe. Houve também dois funcionários da BCF, o Gomes e o Benjamim Sousa, que foram trabalhar para Ourense, e que tiveram bastante êxito. A empresa deles tem fornecido muitos moldes a empresas portuguesas. Foram eles, que mais, tarde convidaram o Armando Cepeda, que curiosamente tinha sido o "professor" deles aqui na BCF, para a sua empresa.

OUTRAS EMPRESAS

Posteriormente, a BCF passou por momentos complicados e houve alguns funcionários que decidiram continuar no ramo e até nos compraram algumas máquinas. O sr. Soares comprou-nos a máquina de erosão e montou uma pequena oficina de electroerosão em Braga. O Sr. Fonseca, juntamente com o filho, montou uma fábrica de moldes em Braga.

Mais tarde, decidimos sair da empresa BCF, que ficou a cargo do Armando Cepeda.

Em 1995 houve um incêndio na Plásticos Bueso, onde se perdeu tudo. Recomeçámos tudo de novo, com a ajuda de trinta e tal mil contos do seguro, e fomos

RECOMEÇAR EM 1995

evoluindo aos poucos até ao ano de 2002, altura em que a China começa a aparecer industrialmente e cada vez com mais qualidade. A partir de 2002 começámos a sentir bastantes dificuldades na comercialização dos plásticos.