



Álvaro
Pinho

A A. Silva Godinho começou em 1964, inicialmente com três sócios e posteriormente com mais um sócio. O António Silva veio da ferrugem, da Metaloura, e antes disso da empresa de Aires Roque e do António Santos. Eu, Álvaro Pinho, era contabilista e comercial de uma empresa de materiais de construção. O Ilídio Godinho também vinha da ferrugem, da Moldoplástico. Posteriormente juntou-se o José Maria Correia Godinho, que era um dos meus patrões na empresa de matérias de construção, e que entrou com capital para fortalecer as finanças desta empresa.

ORIGENS

A ideia da criação da empresa apareceu do António Silva e do Ilídio da Costa Godinho, que pensaram em montar uma pequena oficina de moldes, aproveitando a experiência que ambos tinham no ramo.

Começamos a trabalhar para o mercado nacional, inicialmente com dois funcionários orientados pelos meus sócios António Silva e Ilídio Godinho. Eu era o responsável pela contabilidade e pelo departamento comercial, mas na verdade quando aqui cheguei nem sabia concretamente o que era um molde. Viajava muito pelo país. A minha primeira aquisição foi um automóvel para me ir encontrar com os clientes.

Os clientes das empresas de plástico encomendavam-nos os moldes, e davam todas as directivas sobre o molde para posteriormente nós o confeccionarmos. Nessa fase ainda não tínhamos condições para fazer o desenvolvimento de produto. Lembro-me que por vezes, os moldes encomendados eram cópias de moldes expostos nas feiras internacionais.

PRIMEIROS CLIENTES

Na altura em que começamos actuávamos somente com o mercado nacional. Trabalhamos com a Baqueliteliz, o Mota Assis, o Júlio Ferreira (localizada em Parceiros, na parte de Sul de Leiria), a Simala e a CIE (também de Leiria), que curiosamente foi para quem fizemos o nosso primeiro molde. Não existia muita concorrência e as empresas de plásticos precisavam de fornecedores de moldes. Era um cenário

oportuno para a nossa empresa, que se desenvolveu gradualmente e assim entramos no caminho da inovação.

AGENTES Em 1970 tivemos os primeiros contactos com o Sr. Lacey, da empresa inglesa Holloway Plastic Moulds. As encomendas duraram até meados da década de 80. Era uma empresa importadora, julgo ter sido a empresa impulsionadora das exportações de moldes em Portugal.

O Sr. Lacey era judeu radicado em Inglaterra, uma pessoa bastante correcta, muito bem relacionada, que por vezes trazia com ele alguns clientes ingleses e americanos. Recordo-me de um dia na Marinha Grande, da preocupação dele e de um amigo americano em reunir fundos para Israel aquando a Guerra dos Seis Dias. Entretanto fez sociedade com o Sr. H.Steffen que mais tarde ficou responsável pelo negócio, porque o Sr. Lacey já tinha uma certa idade.

Eles eram sobretudo comerciantes. Trabalhavam para clientes de todo continente americano. e também com África. Lembro-me de moldes para Marrocos, Argélia, Costa do Marfim e Senegal. Encomendava-nos moldes de utilidade doméstica, como copos e jarras. Numa 2ª fase passamos também a fazer moldes de brinquedos.

Creio que o Sr. Lacey trabalhava com quase todas as empresas de Oliveira de Azeméis e também com algumas da Marinha Grande.

Recordo-me que na altura chegamos a tentar trabalhar com o Sr. Tony Jongelen, por intermédio de um encarregado de uma fábrica de plásticos que ele tinha em Espinho, mas na verdade nunca concretizamos nenhum negócio.

Não existia muita concorrência e as empresas de plásticos precisavam de fornecedores de moldes. Era um cenário oportuno para a nossa empresa

EXPORTAÇÃO DIRECTA A partir de 1985 começamos a trabalhar para outros sectores, de maior relevância, e com novas exigências. Iniciamos contactos directos com o cliente final, já sem intermediários, começamos a participar feiras e concretizamos outras missões comerciais. Possuíamos já outras condições que nos proporcionavam autonomia para nos promovermos. Acompanhamos as missões do Fundo de Fomento de Exportações.

Abandonamos progressivamente o mercado nacional porque as solicitações do mercado internacional aumentaram e eram mais lucrativas. Optamos naturalmente pela exportação; dava-nos maior garantia financeira e melhores facilidades na banca.

Fazíamos qualquer tipo de molde, incluído moldes para insuflação e para compressão.

MARROCOS Entramos no mercado de Marrocos por volta de 1975, através da Holloway Plastic Moulds. A nossa empresa tinha por hábito deixar uma etiqueta de chapa com a referência da nossa empresa em cada molde que fazia. Um cliente, ao ver a origem de um molde que lhes foi vendido pela Holloway Plastic Moulds, decidiu, oportunamente, contactar-nos directamente. No entanto achei por bem que deveria informar esta ocorrência Sr. H. Stephen. Inesperadamente não recebi qualquer resposta da Hollo-

Abandonamos progressivamente o mercado nacional porque as solicitações do mercado internacional aumentaram e eram mais lucrativas. Optamos naturalmente pela exportação; dava-nos maior garantia financeira e melhores facilidades na banca.

way Plastic Moulds, pelo que deduzi que eles não acharam este assunto relevante.

Viajei até Casablanca para iniciar o negócio, mantivemos boas relações até hoje, e continuamos a ser bons clientes e amigos. Entretanto, começamos também a ter relações comerciais com familiares desta empresa e nos dias de hoje temos bastantes clientes que não têm qualquer relação com aquela empresa. Trata-se de uma empresa de injeção de plásticos, que hoje é certamente uma das mais importantes de Casablanca. A indústria de plásticos estava nessa altura na mão de uma família. Ainda hoje são clientes e amigos.

Provavelmente, houve momentos, em que a percentagem das nossas exportações para Marrocos era de 60%. Vendíamos maioritariamente moldes de utilidades domésticas, apesar de eles agora começarem a ter boas estruturas para a produção de embalagens (inclusive de paredes finas)..

Recordo-me que na altura a empresa Pinho & Ribeiro também fazia negócios com empresas marroquinas. Recentemente existe uma empresa em Fajões, de S. João da Madeira, que se chama Codil, e que também exporta para Marrocos. No entanto durante alguns anos fomos os maiores exportadores portugueses de moldes para Marrocos.

Estamos implantados no Brasil há 30 anos. Um dia, por volta de 1975, surgiu um brasileiro no meu escritório. Chamava-se Sequeira, mostrou-me um saco com os carrinhos Volkswagen, e outros carrinhos de brincar, e pediu-me para fazer os respectivos moldes. Pediu-me para fazer o orçamento durante a manhã, e ele passaria durante tarde para discutirmos os preços. Apresentei-lhe o orçamento, ele aceitou os preços e prontamente fez o primeiro pagamento. Expliquei-lhe que estava bastante surpreendido com a confiança que ele teve ao fechar rapidamente o negócio sem ter conhecimento prévio da empresa. Ele respondeu-me que enquanto nós estávamos a orçamentar ele tinha andado a procurar informações sobre a empresa. Como as informações foram as melhores, não tinha qualquer hesitação em deixar o dinheiro pois tinha garantias que nós faríamos os moldes! Ainda hoje nos relacionamos, sempre que vou ao Brasil encontro-me com ele.

Provavelmente, houve momentos, em que a percentagem das nossas exportações para Marrocos era de 60%.

E assim começamos a exportar para o Brasil. Primeiro para esta fábrica de plásticos do Sr. Sequeira, depois, espontaneamente, apareceram mais empresas brasileiras, também de brinquedos, que perceberam que eles faziam os moldes aqui. Os anos de maior fluxo de exportações para o Brasil foram durante 1995 a 2000. Neste momento temos lá uma delegação comercial.

Também temos boas exportações com os EUA - provavelmente na média será o país com maior volume de negócios.

Apresentei-lhe o orçamento, ele aceitou os preços e prontamente fez o primeiro pagamento

CENTRO VIDREIRO

O Sr. Mateiro foi uma pessoa bastante importante para o desenvolvimento da indústria de moldes e para a indústria vidreira em Oliveira de Azeméis. Somos eternamente gratos ao Sr. Mateiro. Era um senhor extraordinário e nunca nos negou apoio. Foi o Sr. Mateiro que nos cedeu parte desta fábrica, para a formação inicial da A. Silva Godinho, sem nos cobrar no início absolutamente nada de renda!

O Sr. Mateiro tinha uma fortuna colossal e gastou-a para pagar os salários dos funcionários. Lembro-me de o ver, todos os dias, a ir trabalhar num carro modesto para a empresa, às 8 horas da manhã. Julgo que já devia ter uns 80 anos. Acho que isso demonstra a nobreza do senhor. Eu tinha muita admiração pelo Sr. Mateiro.



RECRUTAMENTO DE PESSOAL

No início o recrutamento de pessoal era peculiar: contratávamos pessoas de origens diversas, por vezes da lavoura ou da indústria de calçados. A Escola Industrial de Oliveira de Azeméis era bastante boa, mas não era acessível a todos. A situação alterou-se quando abriu o Cenfim, e começamos a ter mão-de-obra qualificada.

Durante o 25 de Abril tínhamos por volta de 30 pessoas a trabalhar na empresa. Actualmente temos 100 funcionários, a empresa está numa boa situação financeira, temos excelentes relações com os nossos parceiros e com os nossos funcionários, somos uma empresa bastante respeitada.