



Joaquim
Landeau

Nasci em 1926. Comecei a trabalhar como ajudante de pedreiro com 9 anos, ainda durante dois anos na Escola Industrial à noite. O meu pai trabalhava no Centro Vidreiro, mas um dia teve um acidente de trabalho, e ficou hospitalizado em Lisboa durante seis meses. O Sr. Mateiro, patrão do meu pai, chamou-me para eu ir para lá trabalhar, pois eu era o irmão mais velho de um grupo de cinco raparigas.

Aos 14 anos, no início dos anos 40, fui trabalhar para o Centro Vidreiro, nas prensas de vidro. Lembro-me que na altura pedi ao Sr. Mateiro para me dar os turnos de dia para eu poder continuar a fazer a Escola Industrial.

Mas deu-me o horário de quatro turnos, apesar de na altura ter acenado com a cabeça a confirmar o pedido, e por isso deixei a escola industrial e comecei como vidreiro nas prensas, na produção de copos, bandejas e pratos. Trabalhei lá até aos 28 anos, pelo meio fiz a tropa na Figueira da Foz - pesava 55 kg e fui para o Regimento de Artilharia Pesada 3. Saí em 1947.

Entretanto o Sr. Mateiro fez um concurso para duas vagas de serralharia, mas o malfadado concurso calhou num dia de feira em Vale de Cambra. Ora eu não faltava às feiras! Nesse dia eu já tinha combinado a troca de turnos para conseguir ir à feira. Começava a trabalhar às 6 horas da tarde, dirigi-me pela manhã cedo ao Sr. Mateiro, de bicicleta, para lhe explicar a situação. Disse-lhe que não podia ir ao concurso ao final da tarde pois o meu turno era agora o das 6 horas da tarde, mas o Sr. Mateiro “trocou-me as voltas”! Não pude ir à feira e tive mesmo de ir ao concurso, e assim passei para serralheiro no Centro Vulcano! Eu e o Sr. Lúcio, que era meu colega de bancada. Dos quarenta e dois candidatos fomos aprovados dois.

Fazia-se muita coisa no Centro Vulcano, desde serralharia civil a válvulas para o saneamento, e já tinha fundição. Até se faziam moldes para plásticos (mas pouco)! Aparentemente saí do “inferno” do Centro Vidreiro para o “paraíso” do Centro Vulcano! Fui para lá para aprender, até porque as condições monetárias eram piores.

CENTRO VIDREIRO E CENTRO
VULCANO

Passsei um ano a aprender tudo. Aplicava-me bastante, de tal modo, que passado um ano fui promovido a encarregado.

Por volta de 1975, já a Moldoplástico estava bem estabelecida, o Sr. Mateiro convidou-me para uma reunião política. Foi nesse momento que eu tive a oportunidade de olhar o Sr. Mateiro de cima para baixo. Disse-lhe algumas coisas que eu sentia em relação a ele. No final ele disse-me: “nunca me perdoaste!”. Mas eu tinha razão para isso.

ESPINGARDAS E FORMAS PARA DOCES

Trabalhava no Centro Vulcano de dia e à noite trabalhava com o Sr. Lúcio, numa bancada com dois tornos que ele tinha para fazer biscates. Fazíamos espingardas de 9 mm e formas para doces. Por vezes dizíamos um ao outro que um dia iríamos montar um “chafarica” e que iríamos trabalhar por conta própria.

Entretanto o Sr. Lúcio adoeceu e foi restabelecer-se para Vieira de Leiria, a sua terra natal. Mais tarde chegou a ir trabalhar para a empresa Aníbal Abrantes na Marinha Grande. O Lúcio tinha vindo para Oliveira de Azeméis para trabalhar numa oficina de moldes do irmão. O irmão (o Elísio) depois teve uma doença muito complicada e acabou por morrer.

saí do “inferno” do Centro Vidreiro para o “paraíso” do Centro Vulcano!

ANÍBAL ABRANTES

Eu continuei como encarregado no Centro Vulcano. Ao fim de um ano desenvolvemos um molde para uma tampa em plástico de uma jarra de vidro com rosca, para o cliente Papa-Léguas, uma empresa de Viana do Castelo, da qual a empresa Aníbal Abrantes era fornecedora. O Sr. Aníbal Abrantes, ao ver aquele molde, disse que quem fosse capaz de desenvolver aquele molde já não era burro de todo! Um dia no regresso a casa, de bicicleta, vejo o senhor na rua a acenar-me. Fiquei bastante admirado quando ele se apresentou, conhecia-o de nome, ouvia-se falar muito sobre ele, e para mim aquele senhor era um tipo de deus! Propôs-me, sem rodeios, para eu ir trabalhar com ele, sugeriu-me que ficaria a ganhar o mesmo que o Sr. Lúcio (que já lá estava), mas com perspectivas de ser aumentado mediante a qualidade do meu trabalho. A proposta era tão tentadora que ficaria a ganhar sete vezes mais do que eu ganhava!

Só tinha um senão, naquela altura eu tinha um negócio de venda a crédito de guarda-chuvas. Se fosse directamente para a Marinha Grande ficaria com uma dívida na terra, o que não era nada do meu agrado. O Sr. Aníbal respondeu que isso não era problema, e ofereceu-se para me pagar a dívida, porque com o meu trabalho no Aníbal Abrantes rapidamente teria a dívida saldada.

O negócio dos guarda-chuvas consistia na venda a prestações de guarda-chuvas, que comprava na loja do Garcia por 50\$00 e vendia por 55\$00, com prestações de 2\$50 por semana, mais 5\$00 no fim.

No fim de semana andava pelas terras do concelho a vender e a receber. Durante a semana fazia biscates à noite em casa do Lúcio. Lembro-me que ganhava na altura 127\$90 por semana (no Centro Vidreiro).

CONSTITUIÇÃO DA MOLDOPLÁSTICO

Lembrei-me do que eu e o Sr. Lúcio tínhamos combinado, e achei por bem informá-lo do acontecido. Ele ficou bastante contente e disse-me que quatro olhos

o Sr. Aníbal Abrantes entendeu, e disse-nos mesmo para falarmos com ele se algum dia precisássemos de ajuda. Incentivou-nos bastante - dizia que nós éramos bons artistas e que tínhamos um bom futuro.

aprenderiam mais do que só dois. Ficaria a ser uma espécie de estágio de aprendizagem para o nosso futuro negócio. Passado pouco tempo de lhe ligar ele ligou-me. Tinha mudado de ideia! Afinal era ele é que regressava e iríamos mesmo abrir o nosso próprio negócio. Finalmente seríamos sócios.

Liguei ao Sr. Aníbal Abrantes para lhe explicar que afinal eu e o Sr. Lúcio tínhamos optado por montar negócio próprio. Ele entendeu, e disse-nos mesmo para falarmos com ele se algum dia precisássemos de ajuda. Incentivou-nos bastante - dizia que nós éramos bons artistas e que tínhamos um bom futuro.

Chegamos à conclusão que cada um de nós precisava de 15 contos, para uma sociedade de 45 contos. O terceiro sócio foi o cunhado do Sr. Lúcio, o Abílio Tavares Valente. Eu só tinha 5 contos mas o meu cunhado emprestou-me 10 contos, que lhe paguei o mais rapidamente possível.

Assim formamos a Moldoplástico. Eu e o meu sócio Lúcio éramos os artistas de bancada, o Carlos Graça era o torneiro, o António Rodrigues era o aprendiz que vinha da lavoura e o Sr. Ernesto, o "Ti Ernesto da Sola", era o contabilista.

A nossa fábrica era por baixo de uma loja de cobres à entrada de Oliveira de Azeméis. Dividíamos o rés-do-chão com um armazém de palha para os animais.

O sócio Sr. Abílio era cunhado do meu sócio Sr. Lúcio. Eles não se davam muito bem, por vezes andavam à "porrada", e eu lá no meio acabava por vezes por levar

SÓCIO CAPITALISTA



dos dois! Ao final de um ano o Sr. Abílio deixou de ser sócio. No dia em que fomos ao cartório notarial para ele deixar de ser sócio da Moldoplástico, o Sr. Abílio já vinha “bem bebido” e tornou-se mais uma vez agressivo. Quando lhe entregámos o saco com o dinheiro da parte dele, ele começou a atirar o saco para o ar e berrava a dizer que o dinheiro já lá estava com ele! O Lúcio não gostou e começaram mais uma vez à “porrada”, desta vez dentro do cartório! Como de costume, eu estava no meio a apartar, e acabava por ser quem levava mais.

Depois conseguimos outro sócio. O Manuel Carreira era lavrador, e era avô do nosso aprendiz António Rodrigues (e pai do Carlos Carreira). O António via as dificuldades que passávamos e contava ao avô, e por vezes pedia-lhe mesmo para nos emprestar dinheiro. Um dia o avô disse ao António que se nós precisássemos ele prontificava-se a pagar a parte que estava em falta do nosso anterior sócio (o Sr. Abílio), e foi assim que entrou como sócio para a Moldoplástico.

Um dia eu e o Lúcio queríamos investir na empresa, queríamos comprar mais uma máquina (uma fresadora) mas o Sr. Manuel Carreira não concordou, pois preferia distribuir pelos sócios o dinheiro que íamos gastar na máquina. Nós queria-

A nossa fábrica era por baixo de uma loja de cobres à entrada de Oliveira de Azeméis. Dividíamos o rés-do-chão com um armazém de palha para os animais.

mos mesmo comprar a máquina e acabamos por a comprar. O Sr. Manuel Carreira discordou e saiu de sócio. Ficou nosso sócio somente durante um ano.

Depois fomos ao Banco Pinto Sotto Mayor, que era o único banco nesta zona, e onde já tínhamos crédito. A partir de 1958 ficámos só nós os dois como sócios, eu e o Sr. Lúcio.

RECRUTAMENTO

Começamos a crescer rapidamente. Alguns dos nossos antigos colegas do Centro Vidreiro pediram para vir trabalhar connosco. Nessa época a indústria principal da zona era a indústria vidreira, para além da indústria do calçado e da construção civil. Os aprendizes eram oriundos de diferentes áreas. Era preciso ensinar a arte, e conseguimos bons fresadores e pantagrofistas, que depois de aprenderem ensinavam os mais novatos. Depois os mais habilidosos acabavam também por sair para abrirem os seus próprios negócios. Um dia, mais tarde, saíram nove de uma vez, julgo que foram para os EUA.

PRIMEIROS CLIENTES: MERCADO INTERNO

Começamos inicialmente pelo mercado interno. Os nossos primeiros clientes foram Manuel Sá Alves & Filhos (uma fábrica de plásticos em Espinho, para quem fazíamos moldes de injeção de brinquedos e utilidades, tais como bacias, baldes e alguidares) e a Leonpetit (que era também uma fábrica de plásticos em Espinho).

A fábrica de plásticos Nedina (em Avelãs de Caminho) foi um cliente que nos ajudou bastante. Quando nos faltava dinheiro, prontamente passavam uma letra e pagavam adiantado.

Assim como o nosso principal fornecedor de aços (F. Ramada), que nos facilitava os prazos de pagamento. Antes de nos enviar a factura perguntava sempre qual era a melhor altura para nós pagarmos a factura. Ficamos-lhes muito gratos!

Depois conseguimos clientes em Leiria: o Vasco Leitão Rito, da Plásticos S. An-



PROTAGONISTAS

tónio, o Júlio Ferreira e a Baquelite Liz foram aí os nossos principais clientes.

Um dia íamos de autocarro para Leiria entregar um molde. Transportava-se o molde no estrado do autocarro, mas numa manobra mais apertada do autocarro o molde fugiu e rebentou com a porta do autocarro. O molde saiu porta fora do autocarro! Os passageiros ficaram muito admirados com o peso do molde, quando tentaram ajudar a levantar o molde.

Começamos a exportar inicialmente para Inglaterra, no início dos anos 60. O cliente enviava-nos umas amostras e depois pedia ligeiras alterações. Por vezes até desconhecíamos a finalidade do molde. Os clientes estrangeiros exigiam mais precisão, mas como nunca recusamos um cliente tentamos adaptar-nos às suas novas exigências.

EXPORTAÇÃO

Não me recordo bem qual foi o primeiro cliente estrangeiro. Lembro-me que o Sr. Parmett foi um cliente da altura. Ele era um agente que representava a Matell. O Sr. Parmett preferia contratar empresas de Oliveira de Azeméis porque sabia que a Hasbro estava bem instalada na Marinha Grande, e assim evitava a possibilidade de a Hasbro fazer cópias dos modelos da Matell.

Sei que nem o Sr. Tony Jongenelen nem o Sr. Lacey foram nossos agentes nessa altura. Acho que então nem tínhamos intermediários. O Lacey apareceu mais tarde, nos anos 70, juntamente com o Sr. Steffen. Fizemos alguns produtos para eles.



Eu e o Daniel Xará, de Bustelo, tratávamos das relações comerciais. O Daniel falava inglês (ao contrário de mim, que não tinha qualquer conhecimento de línguas estrangeiras). Foi o nosso primeiro homem comercial responsável pelas exportações. Eu era o responsável pela orçamentação. Mais tarde o Daniel foi para os EUA juntamente com outros funcionários da Moldoplástico.

O Sr. Lúcio era mais responsável pela direcção da fábrica.

DESENHO DE MOLDES Um dia de chuva, por volta de 1965, estava a conduzir, quando um senhor atravessou a estrada. Mas eu não consegui parar, o carro derrapou e eu atropeliei-o. No meio da confusão surgiu o filho do senhor, o Manuel Silva, que me disse que era desenhador na Oliva. Imediatamente lhe propus uns biscates.

Foi num momento oportuno, pois estávamos interessados em passar os moldes para o papel. Assim o Manuel ficou como nosso desenhador, e foi uma grande ajuda. Passamos para outra fase da vida da empresa, colocamos de parte os escantilhões. Digamos que a empresa deixou de ser uma serralharia para passar a ser uma fábrica de moldes. A passagem para o papel era uma “exigência” da exportação.

Em 1978 contratamos o Silva Lopes, que foi o nosso primeiro engenheiro mecânico. Nessa altura já tínhamos uns seis desenhadores. Alguns, tal como o Manuel, vieram também da Oliva.

MÁQUINAS E TECNOLOGIA Compramos um pantógrafo Alexander novo e iniciamos a produção de moldes para pentes. Fazíamos primeiro um molde em latão dez vezes maior. Tínhamos um bom artista para fazer os moldes, era o Marinho. Fomos os primeiros a fazer



moldes de pentes – até aí esses moldes vinham de Inglaterra. Fizemos muitos desses moldes para pentes.

A copiadora BOKO foi bastante importante. Era uma máquina grande, que já permitia moldes de grandes dimensões, como foi o caso dos cascos das cadeiras.

Começamos a ter CNC por volta de 1985. Adquirimos uma Zayer. Eram umas fresadoras espanholas, programáveis na própria consola.

Começamos a experimentar o CAM em 1987 e compramos o CADKEY nos EUA.

Começamos por comprar máquinas usadas de injeção para ensaiar moldes. Depois começamos a dar-lhes mais uso. Nos anos 70, ainda antes do 25 de Abril, já lá injectava plásticos, essencialmente carrinhos de linha e cones, para a Coats & Clark. **INJEÇÃO DE PLÁSTICOS**

Inicialmente a Coats & Clark também injectava os moldes para fazer os carrinhos, mas por vezes injectavam nos turnos da noite, e as máquinas de injeção avariavam facilmente se não fossem bem supervisionadas. Mais tarde optaram por abandonar a injeção. Nós negociamos e compramos-lhes as máquinas e continuamos nós a fornecer as peças. Ainda hoje fazemos peças para a Coats & Clark, apesar do volume ser menor.

Quando surgiu o 25 de Abril já tínhamos mais de cem funcionários. Nessa altura chegamos a sentir um pouco de falta de trabalho - os clientes começaram a escassear. Lembro-me que viajei até à Venezuela, fui ter com um cliente e amigo nosso, o Francisco Marques Garrido, da Suelatex, e expliquei-lhe que estávamos num momento difícil e que precisávamos de encomendas. Encomendaram-nos **25 DE ABRIL, VENEZUELA**

Depois fomos ao Banco Pinto Sotto Mayor, que era o único banco nesta zona, e onde já tínhamos crédito. A partir de 1958 ficámos só nós os dois como sócios, eu e o Sr. Lúcio.

moldes de “fittings”. Cheguei da Venezuela carregado de encomendas. O Sr. Francisco Marques Garrido chegou a tentar-me para eu lá ficar, e propôs-se emprestar-me um armazém. Dizia que lá na Venezuela rapidamente conseguia o dobro do dinheiro e com menos trabalho.

No meio da confusão surgiu o filho do senhor, o Manuel Silva, que me disse que era desenhador na Oliva. Imediatamente lhe propus uns biscates.

INSTALAÇÕES No início dos anos 60 mudámos de instalações. Já tínhamos cerca de 20 funcionários, e fomos para um pavilhão junto à estrada em Oliveira de Azeméis.

As instalações actuais começaram a ser feitas em 1972. Em 1974 começamos a operar, depois fomos acrescentando estas instalações.

**MARINHA GRANDE,
CEFAMOL**

Tínhamos boas relações com as empresas da Marinha Grande. Lembro-me de ligações com a Somema, com a Edilásio e com a Arnaldo Matos. Íamos junto em missões do Fundo Fomento de Exportação para os EUA e Canadá. Lembro de dividir um grupo de desenhos entre a Moldoplástico e o Henrique Neto.

Ficamos um pouco desiludidos com a formação da Cefamol na Marinha Grande, pois achamos que Oliveira de Azeméis tinha ficado esquecida. Chegou-se a falar que a sede seria em Coimbra, mas acabou mesmo por ficar na Marinha Grande. Provavelmente não houve a união necessária em Oliveira de Azeméis para que isso acontecesse.

NOVAS EMPRESAS

Posso nomear algumas empresas que “saíram” ou tiveram origem na Moldoplástico. Um foi o Sr. António Rodrigues que saiu para fundar a Simoldes, e que foi o primeiro aprendiz que aqui tivemos.

Ainda hoje nos encontramos e por vezes chama-me simpaticamente por patrão!

Outro foi o tio do António Rodrigues, o Carlos Carreira, da Ancal Plásticos. O Sr. Álvaro Pinho, da A. Silva Godinho, foi nosso empregado de escritório. Alguns funcionários nossos formaram depois a JDD.