



Daniel
Xara

PARTE I

Moldoplástico

Eu entrei para a Moldoplástico com cerca de 17 anos, praticamente no início da Moldoplástico. Entrei para a Moldoplástico para a parte do escritório. O meu curso da Escola Industrial e Comercial de Oliveira de Azemeis tinha as disciplinas obrigatórias de Francês e Inglês.

A Moldoplástico trabalhava então essencialmente para o mercado nacional, nomeadamente para Anadia, Leiria e Guimarães. Com novas instalações e com novo equipamento, tinha todas as condições para começar a trabalhar com o mercado externo e a fazer exportações.

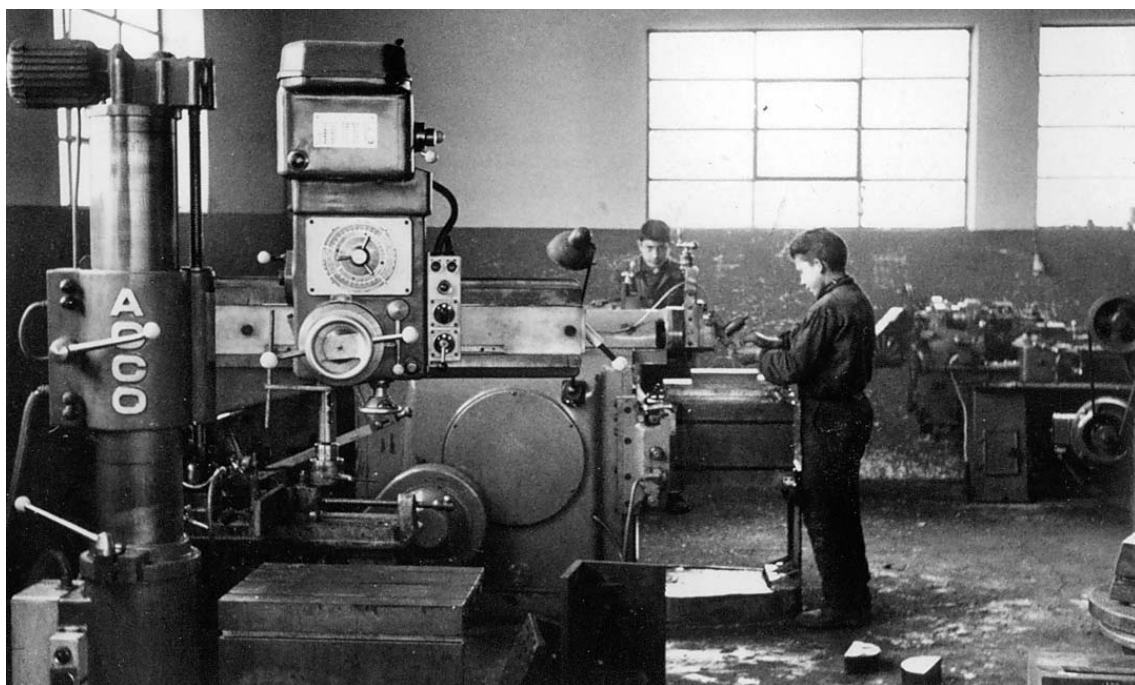
Naquela altura os moldes eram feitos basicamente a martelo e com a punceta. As máquinas que existiam eram apenas limadores, tornos, pantógrafos, rectificadoras e máquinas de furar. Mais tarde, em 1963 ou 1964, aparecem as plainas e a Moldoplástico comprou uma ou duas.

O meu pai trabalhou no Centro Vidreiro, na niquelagem, para onde entrou no início dos anos 60, sendo da mesma idade e amigo do Joaquim Landeau. Quando estava a acabar o curso o meu pai falou com Joaquim, para eu ir para a Moldoplástico, tendo aprendido a contabilidade com o Álvaro Pinho (depois sócio da A. Silva Godinho), então na Moldoplástico.

O meu pai saiu depois do Centro Vidreiro e foi trabalhar para a Moldoplástico, para a bancada, dois anos depois de eu aí começar.

Uma das primeiras exportações da Moldoplástico penso ter sido através do Pedro Viana Jorge. O Pedro Viana Jorge foi o nosso intermediário com a primeira empresa para quem exportamos, chamada Carlisle Plastics Corporation, dos Estados Unidos. O Dr. Miguel Bem Saúde nunca nos apareceu na altura, mas penso

EXPORTAÇÃO



que o Viana Jorge terá conhecido a Carlisle através do Bem Saúde. Mais tarde a Moldoplástico chegou a lidar directamente com essa empresa. Os moldes eram para peças utilitárias que normalmente eram feitas em vidro, como canecas, ou pentes.

No início dos anos 60, a empresa do Sr. Lacey (Holloway Plastics Moulds) já estava em Portugal e procurava basicamente moldes usados que encaminhava para vários países. Naquela altura os moldes eram já refrigerados, mas grande parte dos moldes plásticos que o Sr. Lacey comprava ainda não eram refrigerados. Os ingleses chegaram até a dizer que os moldes que os portugueses faziam não eram refrigerados.

Também na altura apareceu uma procura importante a partir da Venezuela. Um era um português de Estarreja, radicado há anos na Venezuela, de nome Francisco Marques Garrido, que era proprietário da empresa Suelatex, que fazia artigos em plástico e em borracha (chegamos a fazer moldes para solas de borracha, para calçado). O outro era a Manaplast, que era uma empresa de brinquedos de um espanhol de Ourense, emigrado em Caracas, de nome Saturnino Cuquejo. Este senhor vinha muitas vezes a Espanha e aparecia com amostras de brinquedos que arranjava no mercado espanhol, e mandava fazer os moldes à Moldoplástico, e posteriormente à A. Silva Godinho. A Silva Godinho comprou a primeira máquina de injeção para ensaiar os moldes à própria Manaplast, tendo importado a máquina a partir da Venezuela.

Nos anos 60, no início a Moldoplástico produzia todo o tipo de moldes para plástico para exportação. Lembro-me que fizemos um molde para a Suécia que era uma parte plástica de uma máquina. Os moldes que o Sr. Lacey encomendava eram essencialmente bacias, canecas e mais tarde cadeiras, que foram para vários

países. Os moldes que exportávamos para África do Sul, Paquistão, Inglaterra, ou para a empresa que o Sr. Pedro Viana Jorge representava, eram basicamente utilidades domésticas, como caixas para frigoríficos.

Os moldes para exportação tinham uma diferença relativamente aos moldes para o mercado interno. Havia um maior cuidado com esses moldes porque estava em causa a imagem da empresa e era necessário ter uma boa imagem para dar continuidade às exportações. A Moldoplástico preferia trabalhar para os moldes de exportação porque os moldes eram mais bem pagos e as condições de pagamento eram também melhores.

CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

Na altura, quando a Moldoplástico encomendava o aço para o molde, esse aço era pago por letra aceite com um prazo normal de 6 a 8 meses. Os clientes pagavam por cheque após o molde ter sido ensaiado ou através de uma letra, logo que o molde fosse aprovado. O pagamento era feito praticamente contra entrega.

No caso da exportação os pagamentos eram divididos sendo pago um terço na altura da encomenda, um terço na altura da entrega das primeiras amostras e o restante terço com a entrega do molde final. Foi assim durante décadas.

Lembro-me que a Coats & Clark era quase a única que só pagava por cheque, e religiosamente. Nada de letras. Outra igual era a Fabrica de Pentes Ribeirinho.

A Moldoplástico preferia trabalhar para os moldes de exportação porque os moldes eram mais bem pagos e as condições de pagamento eram também melhores.

Quando a Moldoplástico foi fundada o Sr. Joaquim era a pessoa que estava mais ligada ao vidro (e ao Centro Vidreiro) e o Sr. Lúcio estava mais ligado aos moldes. Quando se preparavam para fundar a Moldoplástico, o Sr. Lúcio vai para a Marinha Grande e trabalhou na Aníbal H. Abrantes durante seis meses ou um ano com o objectivo de se adaptar e conhecer as diferentes tecnologias de moldes em vidro ou moldes em plástico. É nesta altura que se trava o conhecimento entre o Sr. Lúcio e o Sr. Pedro Viana Jorge. Ele aparece na Moldoplástico por conhecer o Sr. Lúcio.

PEDRO VIANA JORGE

O Sr. Pedro Viana Jorge teve uma fábrica em Vila Nova de Gaia, nos Carvalhos. O Sr. Pedro Viana Jorge trabalhava mais como comercial do que como industrial. Houve uma altura em que fazia as duas coisas. A empresa dele não deve ter corrido bem e ele começou a encomendar moldes a outras empresas, nomeadamente a Moldoplástico.

O Pedro Viana Jorge era uma personagem que gostava de bons carros e estava sempre impecavelmente apresentado. Conheci também a sua mulher Fernanda Viana Jorge, que travava um pouco a sua extravagância.

Os grandes clientes nacionais da Moldoplástico eram a Fábrica de Plásticos da Nedina, na Anadia (Avelãs de Caminho). Em Guimarães, era a Fábrica de Pentes do Ribeirinho, a António Silva Xavier e Filhos, e a Xavieres Lda. Havia ainda a Fábrica de Pentes Pátria. Em Espinho tinha a empresa Manuel Sá Alves. Em Leiria a Fábrica de plásticos de S. Miguel, a empresa de Vasco Leitão Rito (Plásticos Santo António), a Fábrica de Plásticos de Júlio Ferreira, e ainda a Mota Assis & Irmão (em Meirinhas, Pombal).

CLIENTES DO MERCADO NACIONAL

Estas empresas eram clientes porque a Moldoplástico ia à procura de clientes. O Sr. Lúcio conhecia os clientes da Aníbal H. Abrantes e ia visitar esses clientes para conseguir ganhar clientes.

METALOURA Nesta altura existia a empresa Metaloura que tinha um sócio que era amigo do Sr. Joaquim e do Sr. Lúcio. A Metaloura tinha clientes em Guimarães, e o Sr. Joaquim e o Sr. Lúcio iam também para Guimarães procurar esses clientes. Os produtos que as empresas de Guimarães encomendavam eram também utilidades domésticas.

A Metaloura foi uma das primeiras empresas do sector e foi onde muita gente aprendeu. O Sr. Alfredo Farias era uma pessoa sabedora e conhecedora, mas era um pouco fechado, aliás como todos os industriais de moldes. Actualmente é habitual ver os industriais da Moldoplástico, da Simoldes, da A. Silva Godinho juntos, mas naquela altura isso não acontecia.

A Metaloura trabalhava para o mercado interno e trabalhou também para a exportação, já que em determinada altura a procura era maior do que a oferta.

quando nos encomendavam um molde para um prazo que sabíamos que não íamos conseguir, nós aceitávamos esse trabalho porque isso representava o recebimento imediato de um terço do valor do trabalho. Aquele cheque em libras ou em dólares era levantado no banco, e era "carne da perna" como então se dizia, na própria banca (ainda por cima eram divisas que entravam!)

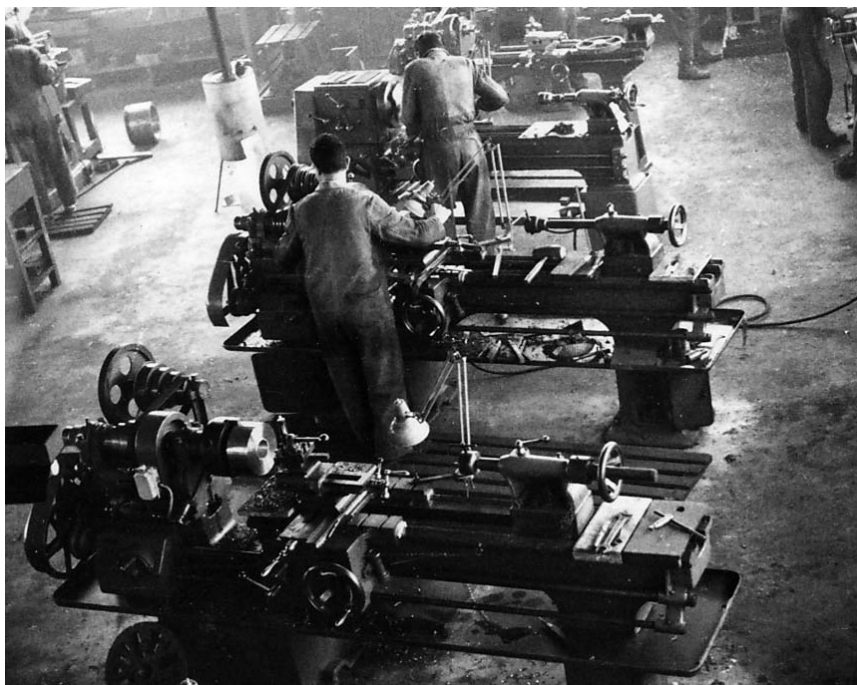
ENSAIO DE MOLDES Um outro aspecto importante é que todos os moldes só eram pagos depois de serem aprovados e ensaiados. O ensaio era feito normalmente nos clientes e houve uma empresa em Guimarães que estava a passar por dificuldades financeiras e fechou. Como a Moldoplástico era credora dessa empresa o Sr. Lúcio decide ir lá buscar alguma coisa para atenuar a dívida.

Trouxe então uma máquina de injeção que penso ter sido a primeira máquina que veio para um fabricante de moldes, já que aqui na zona de Oliveira de Azeméis não existia nenhuma e na Marinha Grande também não. Era uma máquina pequena e o Sr. Lúcio testava com essa máquina todos os moldes que lá coubessem. Era uma máquina manual que tinha uma manivela que injectava o plástico.

AGENTES Suponho que na Marinha Grande já havia então empresas a exportar. Nós começamos com as exportações quando o Sr. Pedro Viana Jorge aparece na empresa. Nessa altura a Aníbal H. Abrantes era a maior empresa de moldes que havia a nível nacional. Na zona de Oliveira de Azeméis a Moldoplástico foi a primeira empresa a fazer exportações através do Sr. Pedro Viana Jorge ou através do Sr. Lacey da empresa inglesa Holloway Plastic Moulds.

Para o mercado português, fazíamos moldes por injeção e fazíamos alguns moldes de compressão, apesar de muito poucos - nomeadamente para uma empresa do Porto chamada Joani, de um senhor chamado José Guimarães.

No início os moldes eram pequenos e foram aumentando de tamanho à medida que entravam na Moldoplástico as plainas, que eram do género de um limador mas com capacidade de passar em peças de mais de um metro.



Eu conheci bem o Sr. Lacey e foi ele que veio procurar a nossa empresa. Era um senhor dinamarquês que veio com a esposa e alugava um carro e ia visitar várias empresas de moldes. Procurava moldes usados e perguntava se tínhamos moldes para isto ou para aquilo embora nós só fizéssemos moldes por encomenda.

Nunca teve técnicos a trabalhar com ele. Tinha comerciais que mais tarde montaram empresas, como o caso do Roger Wastie e do Fernando Caldas. Ele vendia moldes por amostras: visitava clientes da Arábia Saudita, do Egipto, Índia, Médio Oriente (muito) ou de outro país, levava as amostras e quando os clientes compravam, ele trazia a amostra e encomendava o molde para essa amostra a empresas como a Moldoplástico. O Sr. Lacey era um homem judeu e para cada molde pedia preços a várias empresas, entregando o trabalho à empresa em que ele tivesse mais confiança de que produzia os moldes em condições. Era uma pessoa excepcional e nos 10 ou 12 anos em que o conheci e lidei com ele, nunca o vi zangado quando atrasávamos a entrega dos trabalhos, ao contrário dos outros clientes que ficavam chateados.

O sucessor do Sr. Lacey foi o Sr. Steffen. Os pagamentos eram sempre certos, quando entregávamos o molde recebíamos o cheque. Por vezes se precisássemos de um adiantamento do molde não havia problema. Isto dava às empresas um desafogo financeiro o que era importante. Claro que tinha o retorno destas facilidades.

Nós fazíamos cadeiras para o Sr. Steffen. Ele preferia encomendar-nos os trabalhos apesar de ter outras propostas mais favoráveis porque sabia que o trabalho era bem feito e cumpríamos os prazos. Nós preferíamos lidar com o Sr. Steffen e fazer um desconto de 10 ou 15% do que ter outros serviços em que nos atrasassem os pagamentos.

Na Moldoplástico tínhamos uma determinada capacidade de produção, com

HOLLOWAY PLASTIC MOULDS

um determinado número de empregados que podiam trabalhar num certo número de moldes. Quando se começou a trabalhar com a exportação, cerca de 1965, nós tínhamos a nossa capacidade definida, mas quando aparecia o Sr. Lacey ou o Sr. Pedro Viana Jorge e nos encomendavam um molde para um prazo que sabíamos que não íamos conseguir, nós aceitávamos esse trabalho porque isso representava o recebimento imediato de um terço do valor do trabalho. Aquele cheque em libras ou em dólares era levantado no banco, e era “carne da perna” como então se dizia, na própria banca (ainda por cima eram divisas que entravam!).

DESENHADORES Actualmente a indústria de moldes não prescinde de um desenhador. Naquela altura não havia desenhos - era o Sr. Lúcio ou o Sr. Joaquim que faziam os riscos da peça.

A Moldoplástico foi das primeiras empresas do concelho a ter desenhador e teve o seu primeiro desenhador ao sétimo ano de actividade. Era o Sr. António Campelo que tinha trabalhado na Oliva.

Mais tarde entra o Sr. Manuel Gomes da Silva como desenhador, que teve um fim infeliz num acidente, em que também faleceu o Eduardo Trindade (que era o representante da Holloway em Portugal), e em que ficou também gravemente ferido o industrial de moldes Aníbal Costa, sócio da empresa Macol - Aníbal Costa & Irmão.

USA Nos finais da década de 60 e início da década de 70 há uma fase em que os americanos começam a aparecer através de agentes ou directamente.

Na década de 70 fizemos muitos moldes para uma empresa chamada Soteime, Lda., que era o representante em Portugal do material DME, que vendia estruturas e acessórios para moldes. O gerente era Francisco de Moura Machado Monteiro, ex capitão do Exército, que se dedicava também á venda de moldes, para Inglaterra e para os Estados Unidos.

FUNDO DE FOMENTO DE EXPORTAÇÃO Em Portugal houve sempre 2 grandes áreas de empresas de moldes que são Oliveira de Azeméis e a Marinha Grande. Mas a Marinha Grande sempre teve complexos de superioridade relativamente a Oliveira de Azeméis. Sempre que os clientes apareciam na Marinha Grande, eles diziam que nós não sabíamos fazer moldes ou que não éramos capazes de acabar os trabalhos.

Nesta altura também, o governo tinha um departamento que auxiliava a exportação, o Fundo de Fomento da Exportação com escritórios em Lisboa e no Porto e a missão desse fundo era, através das embaixadas ou consulados, dar referências de firmas ou potenciais importadores de moldes neste caso. Alguns dos clientes que vieram ter à Moldoplástico foi através das cartas que foram enviadas para essas empresas, cujos endereços vinham nos folhetos de oportunidades de negócio.

Este departamento emitia mensalmente um boletim onde vinham as oportunidades de empresas a pedir cerâmica, moldes, etc. Sempre que havia empresas a pedir moldes, nós escrevíamos uma carta, depois enviávamos o orçamento e muitas vezes eram aceites. Foi uma fonte importante e quem beneficiou mais com esse fundo foi a zona da Marinha Grande. A Marinha Grande tinha mais empresas

do que Oliveira de Azeméis e isto fazia com que as viagens que o fundo patrocinava fossem mais frequentadas por empresários da Marinha Grande do que Oliveira de Azeméis.

Mais tarde, a seguir ao 25 de Abril, participei também em feiras em Chicago (NPE).

Acabei por me envolver na parte comercial no que toca à conquista de clientes. A parte comercial da Moldoplástico propriamente dita era feita pelo Sr. Joaquim Landeau que contactava o cliente e ia ensaiar os moldes, enquanto o Sr. Lúcio estava mais vocacionado para a parte fabril.

PROSPECÇÃO COMERCIAL

As viagens começaram no início da década de 70 com viagens às feiras para vermos máquinas que eventualmente fossem úteis na fabricação dos moldes e mais tarde começaram as viagens comerciais. Até então eram os clientes que vinham cá, viam as amostras, e viam os moldes na máquina.

Após o 25 de Abril houve a necessidade de sair devido à crise do país e à crise do petróleo. Em 1975 fiz a minha primeira viagem com o Sr. Joaquim Landeau a Inglaterra, depois aos Estados Unidos, e à Venezuela, entre outros locais.

Quando fazíamos as missões comerciais procurávamos angariar vários clientes e procurávamos visitar clientes que à partida tivéssemos a perspectiva de realizar negócio. As viagens para prospecção e pesquisa eram muito difíceis e fizemos apenas uma ou duas, e sem grande sucesso.

Nos anos 60 as viagens eram difíceis, as empresas estavam sempre carenciadas financeiramente e não era fácil ter a disponibilidade de duas pessoas, normalmente um sócio e eu, para estarem uma semana em viagem, porque isso tinha custos que nos faziam pensar.

Alguns dos clientes que vieram ter à Moldoplástico foi através das cartas que foram enviadas para essas empresas, cujos endereços vinham nos folhetos de oportunidades de negócio. Sempre que havia empresas a pedir moldes, nós escrevíamos uma carta, depois enviávamos o orçamento e muitas vezes eram aceites

O 25 de Abril teve também alguns inconvenientes porque a revolução trouxe duas mudanças que foram a diminuição do trabalho e o aumento do salário mínimo nacional, para o qual as empresas não estavam preparadas. Houve alturas que para as viagens que fazíamos o banco limitava o dinheiro que podíamos levantar, o que obrigava a fazer as viagens com muito pouco dinheiro e muitas vezes obrigava a partilhar o quarto.

25 DE ABRIL

O Norman Davis, da empresa americana Majestic Moulded Products, para quem trabalhávamos, disse-me mais tarde que ficou preocupado com a situação do 25 de Abril. Nós conhecemos esta empresa através da Iberomoldes, porque a Majestic Mold Products tinha relações comerciais com a Iberomoldes, na altura da sua fundação.

O Norman Davis era irmão do Marvin Davis, e sócio do Joseph N. Laurita, que eram agentes com quem também trabalhámos. Havia de os encontrar uns anos depois, quando emigrei para os USA.

JOSEPH LAURITA

Lembro-me de uma altura, já depois do 25 de Abril, em que enviámos um molde para o Joseph Laurita. Os moldes eram enviados contra documentos e consignados a um banco americano para que o levantamento do molde só pudesse ser feito contra o pagamento desse molde.

Mas o Joseph Laurita conseguiu levantar o molde e nunca mais nos pagou o molde. Chegámos a escrever uma carta para o embaixador americano cá em Portugal, o Frank Carlucci, dizendo que determinada pessoa nos devia 20.000 dólares. Respondeu dizendo que nada podia fazer porque estavam num país livre e nós devíamos ter tido mais cuidado.

INTERMEDIÁRIOS PARA O MERCADO AMERICANO

Além de trabalharmos com o Sr. Lacey, trabalhamos ainda com um agente chamado George Parmett, que era americano. Este senhor conseguia vender moldes para uma grande empresa, a Mattel Toys. Com o Sr. Tony Jongenelen nunca fizemos nada.

Na década de 70, os senhores Roger Wastie e Fernando Caldas deixaram a Holloway Plastic Moulds, do Sr. Lacey, e fundaram a empresa Columbia Plastics Machinery, com sede em Bristol (Reino Unido), e passaram a vender moldes para ex-clientes do

Chegámos a escrever uma carta para o embaixador americano cá em Portugal, o Frank Carlucci, dizendo que determinada pessoa nos devia 20.000 dólares. Respondeu dizendo que nada podia fazer porque estavam num país livre e nós devíamos ter tido mais cuidado.

Sr. Lacey. São eles que iniciam a venda de moldes para “pipefittings” nos USA, em que a Moldoplastico foi pioneira. Na altura o Sr. Joaquim Landeau ajudou o Ernesto São Simão a fazer moldes de pipefittings, para o mesmo cliente, porque por vezes a carteira de encomendas da Moldoplastico excedia a capacidade disponível.

INJEÇÃO DE PLÁSTICOS

Foi também através da Columbia Plastic Machinery que a Moldoplástico entra na injeção de plásticos, comprando várias máquinas usadas (marcas Pecco e Windsor), dando início à empresa Joluce (das iniciais de Joaquim, Lúcio e César).

O César era funcionário da Somatex, do Porto, que era uma das empresas que a Moldoplastico usava para ensaiar os moldes. Ele era o chefe da injeção na Somatex, mas na altura veio para a Joluce. Saiu de sócio passados uns anos.

SITAP

Quando a Moldoplástico começou, havia duas empresas em Oliveira de Aze-
méis: uma empresa do António Santos, da Marinha Grande, e a Metaloura, que era uma empresa de serralharia que pertencia ao Alfredo Farias e ao António Loura, que surgiu nos anos 50. É desta empresa que veio o Sr. António Silva, da A. Silva Godinho.

A Metaloura foi depois vendida nos anos 70 para a Sitape e deslocou-se para Vale de Cambra. Como os trabalhadores eram quase todos da zona de Oliveira de Aze-
méis, a Sitape, com o Eng. Taveira, disponibilizava diariamente uma carrinha para deslocar os trabalhadores da empresa. A Sitape surgiu para produzir moldes, mas actualmente está ligada ao grupo Vicaima e está vocacionada para fazer serviços de maquinação e serviços de serralharia, mais do que propriamente moldes.



O sócio Alfredo Farias, da Metaloura, era a pessoa que entendia de moldes e tinha os conhecimentos em Guimarães, e o sócio António Costa, conhecido por António Loura, era o sócio de capital. Como o Sr. Alfredo Farias tinha um filho e a situação na Metaloura não devia ser das melhores, ele começou com o filho a comprar máquinas e a metê-las em casa, começando de certa forma a fazer concorrência à empresa onde trabalhava. Venderam então a fábrica. O Sr. Alfredo Farias passou a dedicar-se à empresa que tinha em casa, e a Sitape, com o Eng. José Luís, acabou por se desligar dos moldes.

O Aníbal H. Abrantes esteve em Bustelo a trabalhar em vidro e foi ele que implementou a criação do clube de futebol em Bustelo (Sporting Clube de Bustelo)

ANÍBAL ABRANTES

Nos anos 50, ou se ia para sapateiro, ou se ia trabalhar para a serrallharia ou para a lavoura. Havia ainda uma empresa que trabalhava muito com cobs destinados a utilidades domésticas, a Tapiol, sediada perto da estação.

ANOS 50

Lembro-me do Sr. Lúcio e o Sr. Joaquim falarem muito de um dos artistas da Moldoplástico que era carpinteiro e que veio trabalhar para os moldes.

A Escola Industrial e Comercial foi muito importante e é pena terem acabado com os cursos industriais. Todos os que completaram o curso industrial são agora encarregados ou donos de empresas. Penso que umas das lacunas do nosso país foi precisamente ter acabado com os cursos industriais porque eram cursos onde se aprendia de tudo, desde desenhos, orçamentos, tecnologia, maquinação, etc.

ESCOLA INDUSTRIAL E
COMERCIAL

E tínhamos o privilégio de termos o mestre Guilherme, que era uma pessoa muito importante e que sabia ensinar. Com ele aprendia-se a bem, ou se necessá-

rio a mal. Acho que tanto Oliveira de Azeméis como as pessoas que foram alunas do mestre Guilherme nos cursos industriais tiveram nele um amigo. Oliveira de Azeméis teve a nível ibérico dois ou três prémios de execução de trabalhos mecânicos de escolas industriais. Ao pólo de Oliveira de Azeméis vinham parar alunos de Albergaria, Vila da Feira, Estarreja e São João da Madeira.

O ambiente fabril era como o ambiente de uma família, e apesar de todas as dificuldades da altura, e da falta de dinheiro, havia também muita amizade, havia respeito dos patrões pelos empregados e vice-versa, o que criava um bom ambiente de trabalho.

PROSPECÇÃO NO MERCADO INTERNO

Antes de se fazerem viagens à procura de clientes, fazia-se uma outra coisa (para o mercado interno). Quando havia uma feira de brinquedos de plástico em Espanha, por exemplo, nós íamos lá e trazíamos brinquedos de exemplo que fossem novidade e cá íamos a clientes como a Nedina, o Manuel Sá Alves ou a Hércules mostrar os brinquedos e perguntar se queriam mandar fazer os moldes para esses brinquedos. Uma grande parte dos negócios era feita desta forma.

Esta prática era feita pela necessidade de encontrar trabalho e a facilidade da língua fazia com que se visitassem as feiras espanholas. Em alguns casos dava-se a situação inversa e eram os clientes a trazer uma novidade em brinquedos e a pedir-nos para o fabricar.

A Hércules foi um grande cliente da Metaloura e a Moldoplástico nunca conseguiu lá entrar por causa da rivalidade entre os industriais.

MÁQUINAS

As primeiras fresadoras que vieram para a Moldoplástico já na década de 70 eram as Gambain. Eu e o Sr. Lúcio chegamos a fazer viagens à fábrica, que ficava em França, perto da fronteira com a Suíça. Mais tarde comprámos as Zayers.

Tivemos também pantógrafos, quase desde o início. A primeira copiadora veio para a Moldoplástico ainda nos anos 60, era uma Cincinnati, vendida pela Globo (uma firma do Porto). Tinha de fazer o modelo em areia e em araldite: os modelos eram feitos com uma resina que levava araldite e um endurecedor e areia. Fazia-se a mistura, cobria-se a peça e esperava-se que secasse. Essa técnica durou até ao aparecimento do CNC.

Houve uma feira que visitamos quando começaram a aparecer as primeiras máquinas CNC. O Sr. Lúcio disse na altura que aquela máquina não dava para a indústria dos moldes.

AMBIENTE DE TRABALHO

A maioria das empresas tinha sempre uma parte dos trabalhadores que estavam em aprendizagem. Na Moldoplástico tivemos sempre sorte de arranjar soluções e pessoas especializadas, mesmo quando havia mudanças. Isso deve-se à forma de ser do Sr. Lúcio, que era uma pessoa exigente, mas muito sociável e receptiva a colaborar, a ajudar e a cooperar com as pessoas.

Nos anos 50, logo no início da Moldoplástico, a empresa era conhecida como uma serralharia e mais tarde passou a ser fábrica de moldes para plástico. Foram os próprios sócios da empresa que começaram a mudar a imagem da empresa.

O ambiente fabril era como o ambiente de uma família, e apesar de todas as

dificuldades da altura, e da falta de dinheiro, havia também muita amizade, havia respeito dos patrões pelos empregados e vice-versa, o que criava um bom ambiente de trabalho.

Muito depois da Moldoplástico, em 1964 ou 1965 apareceu o Centro Industrial de Moldes, do Sr. Germano Ferreira, que era casado com uma irmã do António Loura.

CENTRO INDUSTRIAL DE MOLDES

Ele viu que a vida corria bem ao António Loura e via a Metaloura a crescer. Por isso decidiu criar uma empresa de moldes, mesmo sem perceber nada do assunto. Ele entra com o capital e contracta o Sr. Nelson, que trabalhava na Metaloura e depois foi um dos sócios do início da Simoldes. Esta empresa funcionou durante 2 ou 3 anos e acabou por fechar.

A Moldoplástico fez um primeiro molde de um pára-choques para a indústria automóvel para a empresa comercial Ronimoldes (de Barcelona). O molde foi para uma empresa em Barcelona, a que cheguei a ir, com o Sr. Lúcio.

INDÚSTRIA AUTOMÓVEL

O molde foi vendido através do Sr. Nicolau, que era serralheiro de moldes e desenhador na A. Silva Godinho. O Sr. Nicolau trabalhou na A. Silva Godinho, depois montou uma fábrica em S. Roque, em Oliveira de Azemeis, e passou a ser intermediário de moldes.

Houve outras empresas pequenas na indústria de moldes que nunca tiveram grande relevo.

OUTRAS EMPRESAS DE MOLDES

Mais tarde surge a Pinhos & Ribeiro, que foi a maior escola da indústria de moldes de Oliveira de Azeméis. Eles davam trabalho a muita gente, mas pagavam pouco dinheiro às pessoas. Isso fazia com que as outras empresas, quando precisavam de trabalhadores, os fossem buscar à Pinhos & Ribeiro. Não havia empresa que não tivesse alguém que não tivesse passado pela Pinhos & Ribeiro, porque esses trabalhadores mudavam facilmente para uma empresa que lhe pagasse mais.

A Cidacos Moldes, a Alfamoldes, a Mecamoldes, a Azemoldes, a AM Moldes, Acimoplás, são empresas que surgem mais tarde durante os anos 80. A Cidaco é mesmo anterior, e será do fim dos anos 60, ou início dos anos 70.

Em Cesár, em Oliveira de Azeméis, existem cerca de 20 fábricas que fazem moldes para injeção de solas de sapatos.

MOLDES PARA INJEÇÃO DE SOLAS DE SAPATO

É quase um sector à parte porque nós não trabalhávamos para a indústria do calçado. A Moldoplástico chegou a fazer um molde para a Suelatex, para Caracas, que pertencia a um senhor de Estarreja. Fizemos uns rectângulos para prensar borracha para solas, mas foi apenas uma experiência.

Existe a Pinhos & Ribeiros, que é uma empresa que se dedica à fabricação de moldes para sapatos.

Aqui na zona de Oliveira de Azeméis, durante os anos 50 e 60 havia um pouco, a intersecção do sector dos moldes com o sector dos sapatos, porque muitas vezes os trabalhadores que são precisos nos moldes vêm do sector do calçado.

Haviam também outras indústrias, como a dos chapéus, que também empregava muita gente. E o corte de pêlo.

PARTE II

USA e Portugal: Monarch Moulds e JDD

VALIANT PLASTICS CORPORATION

Não há ninguém na vida que não tenha ambições e nos anos 70 começamos a pensar em ir para os Estados Unidos 1976. Nós trabalhávamos directamente com a Valiant Plastics Corporation, que trabalhava muito para expositores de lojas de supermercados e era um grande cliente da Moldoplástico. Quando precisávamos de trabalho, ele arranjava-nos sempre moldes para fazer.

Eu era o único que falava inglês e o primeiro convite que Seymour Cowit (dono da Valiant Plastics Corporation) me fez foi se eu queria ir trabalhar para a América. Eu recusei e mais tarde ele pergunta-me se eu gostava de montar uma fábrica em Portugal. Também não quis, mas a insistência dele era muito grande e começamos a pensar em ir para a América.

Ele disse para não nos preocuparmos com nada porque ele montava-nos a fábrica, nós trabalhávamos e ele seria nosso sócio, ou não, dependendo da nossa vontade.

Este processo começa em 1976 e como ele ia fazer parte deste investimento exigiu que nos tornássemos emigrantes legais, e não os chamados emigrantes de salto. O processo de legalização demorou quatro anos, até termos o cartão verde, e nos tornarmos emigrantes completamente legais nos Estados Unidos.

Nós éramos seis sócios (eu, Domingos Coutinho, João Pinto, João Armando – já falecido nos USA, José Manuel Maia e Manuel Angelo) e ele não quis na altura ser o sétimo sócio. Quando fomos para lá tínhamos o dinheiro para o dia-a-dia, mas não tínhamos dinheiro para fazer investimentos. Pensávamos que ele nos ia montar a fábrica e comprar as máquinas todas, mas quando lá chegámos ele perguntou-nos se tínhamos fundo de maneio. Passadas duas semanas de lá termos chegado tive de voltar a Portugal para arranjar 25.000 dólares para o fundo de maneio da empresa. Quem nos emprestou esse dinheiro foi o Sr. Osvaldo Pinto, de Outeiro, Oliveira de Azemeis, entretanto falecido (ainda nós estávamos na América).

Mais tarde, com a situação estabilizada, as nossas famílias vieram ter connosco.

Este processo começa em 1976 e como ele ia fazer parte deste investimento exigiu que nos tornássemos emigrantes legais, e não os chamados emigrantes de salto. O processo de legalização demorou quatro anos, até termos o cartão verde

MOLDES EM ALUMÍNIO

O Seymour Cowit ajudou-nos então a montar a fábrica, mas não queria que montássemos a fábrica em locais com predominância negra e escolheu montar a fábrica em Farmingdale na zona de Long Island, Nova Iorque, próxima da Majestic Molded Products. A fábrica ficou pronta passados três meses.

Depois de começarmos a trabalhar nós pagávamos-lhe o investimento de 80.000 dólares que ele tinha feito connosco, mais juros de 17,5% ao ano.

Ele arranjava-nos moldes para fazer e quando nós lhe dávamos o orçamento, de 8.000 dólares por exemplo, ele dizia que tinha quem lhe fizesse o mesmo molde por 6.000. Isto era uma constante mas nós não tínhamos alternativa porque os outros clientes que conhecíamos não eram de Nova Iorque. Tínhamos de fazer

uma coisa que nunca tínhamos feito: moldes em alumínio, que são feitos mais depressa, porque é mais fácil maquinar o alumínio. Os moldes que ele mandava fazer eram para pequenas produções, de 50 ou 75 mil peças.

Nós fizemos muitos moldes em alumínio e enquanto trabalhámos para o Sr. Cowit trabalhávamos praticamente para poder manter a fábrica e não para ganhar dinheiro, porque quando eu lhe dava o preço ele dizia que tinha sempre quem lhe fizesse mais barato. Tínhamos de aceitar o valor dele senão ficávamos sem fazer nada, o que era muito pior.

Actualmente continuo a preferir fazer um molde em alumínio do que em aço. Nós fazíamos as partes moldantes em alumínio para o Sr. Cowit, que já tinha muitos moldes, e ele aproveitava as estruturas de outros moldes, onde montávamos as placas moldantes (macho e cavidade) para fazer outras peças.

Ele podia usar as estruturas que tinha, de vários moldes, e encomendava apenas as novas partes moldantes, o que lhe permitia poupar muito dinheiro. É vantajoso para uma empresa de produtos plásticos mandar fazer as partes moldantes em alumínio e aplicar estruturas já feitas porque isso significa poupar sempre cerca de 30% do custo do molde.

Tínhamos de fazer uma coisa que nunca tínhamos feito: moldes em alumínio, que são feitos mais depressa, porque é mais fácil maquinar o alumínio. Os moldes que ele mandava fazer eram para pequenas produções, de 50 ou 75 mil peças.

O Sr. Cowit estava todos os dias às seis horas da manhã na fábrica e trabalhava até às treze horas. Depois vinha-me buscar, visitávamos alguns clientes, ele ia buscar uma amiga, e íamos jantar os três. SEYMOUR COWIT

Num jantar disse-lhe que sempre que ele nos encomendava um trabalho, ele discutia o preço em 3 ou 4 mil dólares, mas todos os dias jantávamos e ele gastava em cada jantar entre 250 e 400 dólares. Ele só ia aos melhores restaurantes e eu disse-lhe que preferia que ele me pagasse mais 1.000 ou 2.000 dólares num trabalho do que pagar me os jantares.

Ele respondeu-me que quando estava atrás da secretária estava a trabalhar para o patrão dele, que era ele próprio, e tinha de fazer o melhor negócio possível. Depois de sair do escritório o dinheiro não importava. Ouvi as palavras dele e achei-as uma grande lição.

O negócio do Sr. Cowit era o que ele chamava “displays”, que eram expositores. Os moldes para ele eram para fazer peças de cristal ou peças transparentes. Ele precisava de muitos moldes apesar de cada molde servir para fazer peças em pouca quantidade.

Começamos depois a conhecer outros clientes. Um deles foi numa viagem em que um de nós veio a Portugal e no avião vinha um senhor chamado Stanley Bindman que tinha uma fábrica de plásticos e que nos convidou a conhecer uma outra pessoa, o Zeke Cooper, e começamos então a fazer moldes para outros clientes além da Valiant. NOVOS CLIENTES

Fizemos o primeiro molde para outro cliente, que correu bem, estava bem fei-

to e cumprimos o prazo e começamos a ter bastante procura de moldes. O trabalho começou a aumentar e o Sr. Cowit veio ter connosco e disse-me que gostava de ser nosso sócio.

Para não lhe dizer não de imediato, disse que tinha de falar com os meus sócios. Dissemos-lhe depois que isso não era possível, já tínhamos sócios que chegassem e ele não tinha querido ser nosso sócio na altura em que formamos a empresa.

Continuamos a trabalhar. Entretanto o Sr. Cowit morre e viemos então a descobrir, através do advogado que tratou da nossa legalização, que ele estava a preparar a vinda de quatro ingleses para a América, para montarem uma fábrica de moldes para ele, porque entretanto nós tínhamos deixado de fazer os trabalhos que ele queria pelo preço que ele queria. Passámos a ter mais clientes e mais trabalho. A partir dessa altura começamos a ganhar dinheiro.

Os clientes sentiam-se seguros porque mesmo quando havia um problema no molde, no extractor, no polimento ou na rebarba, nós íamos lá resolver o problema. Nos primeiros dois anos, até 1983, partilhávamos os quartos e raramente saíamos de casa porque nem sequer tínhamos dinheiro para o café. Nós tínhamos de guardar dinheiro para as famílias que estavam em Portugal.

Os clientes para quem passámos a trabalhar encomendavam-nos moldes para brinquedos, como a HG Toys de Nova Iorque, a Majestic Molded Products, do Norman Davis, a Haller Plastics, de Farmingdale (onde encontrei o Marvin Davis depois de ele deixar o Laurita), e a Creative Bath (que fazia moldes para acessórios de casas de banho, desde o assento da sanita, toalheiros, escovas e tudo mais).

Quando o Sr. Cowit nos ajudou a montar a fábrica, teve a preocupação de nos colocar numa zona onde havia uma grande comunidade portuguesa, Mineola (Nova Iorque). Nessa zona morava também o Joe Silmi, que era sócio do Sr. Cowit, e enquanto estávamos à espera de ter a fábrica montada ele levava-nos para fazer reparações nos moldes da fábrica dele, que ficava em Jamaica, entre Mineola e Nova Iorque. Na nossa zona haviam várias fábricas de moldes e fábricas de injeção.

Trabalhamos na América durante 10 anos. Se tivéssemos ido para lá uns cinco anos antes, e talvez com menos um ou dois sócios, teríamos tido muito mais proveito. Porque o que fizemos foi inédito e fomos pioneiro. Fomos seis, mas viemos só três, nos anos 80

PORTUGAL Por vezes, quando tínhamos trabalho encomendávamos serviço a empresas em Portugal, nas quais tínhamos confiança de que faziam um bom serviço, como a Correia & Irmão (de Travanca, Oliveira de Azemeis), Anibal Costa & Irmão, A. Silva Godinho, Irmãos Melo, Mecamolde, etc.

Uma vez encomendamos um molde ao Vítor Francisco, da Famopla, da Mari-nha Grande.

MONARCH MOLDS (USA) Trabalhamos na América durante 10 anos. Se tivéssemos ido para lá uns cinco anos antes, e talvez com menos um ou dois sócios, teríamos tido muito mais proveito. Porque o que fizemos foi inédito e fomos pioneiro.

Fomos seis, mas viemos só três, nos anos 80. Três do grupo entretanto deixaram a empresa, ainda nos USA. Regressei eu (em 1989) e o Domingos Coutinho e o

João Coutinho ainda ficaram nos USA. Venderam depois a empresa americana aos empregados (portugueses) que lá trabalhavam e regressaram definitivamente no início dos anos 90. A empresa ainda hoje existe (Monarch Moulds).

Por vezes tínhamos problemas por termos dez pessoas a trabalhar para nós em Portugal, e termos moldes a fazer na nossa fábrica e em Portugal. Muitas vezes tínhamos problemas com prazos porque um ou outro molde que ia de Portugal não chegava ao cliente a funcionar bem e nós tínhamos de largar o nosso trabalho e dar assistência a esse molde o que implicava atrasar o nosso trabalho. Contudo foi uma boa experiência.

A nossa ideia nunca foi ficar na América o resto da vida. Quando viemos de lá deixámos a fábrica a empregados nossos que entretanto tínhamos levado de Portugal. Actualmente essa fábrica ainda existe e pertence a portugueses, que continuam a fazer moldes em alumínio.

Quando chegámos à América a tecnologia que lá existia era exactamente a mesma que existia em Portugal. **TECNOLOGIA**

A diferença é que todo o equipamento que o Sr. Cowit comprou para nós era feito em Taiwan, como as fresadoras, tornos, rectificadora, pantógrafo, máquinas de furar e máquinas de erosão.

Os negócios na América estavam quase todos nas mãos de judeus. Numa certa altura um senhor chamou-nos para vermos uns moldes que precisavam de reparação. Ele dizia que o dinheiro não era problema. **NEGÓCIOS NA AMÉRICA**

Depois de ele nos ligar duas ou três vezes, fui lá com o João Pinto, para vermos os moldes.

Mais uma vez ele disse que o dinheiro não era problema e que queria os moldes a trabalhar.

Vimos que ele tinha lá montes de ferro, tinha as coisas muito mal feitas e ia demorar a arranjar os moldes. Fizemos os cálculos e demos-lhe o preço para arranjar 2 moldes por 15.000 dólares. Ele achou caríssimo, mesmo depois de dizer que o dinheiro não era problema e nós viemos embora.

*Quando chegámos à América a tecnologia que lá existia era exactamente a mesma que existia em Portugal.
A diferença é que todo o equipamento que o Sr. Cowit comprou para nós era feito em Taiwan*

Na América quase não tínhamos concorrência. Quando fomos para a América passámos a ser concorrentes de uns gregos que nessa altura faziam moldes para o Sr. Calvit. Além deles haviam uma ou duas empresas e algumas empresas que faziam manutenção de moldes (mas não os fabricavam). **CONCORRÊNCIA**

A empresa onde trabalhavam o Marvin Davis (Haller Plastics Corporation) fazia moldes e também mandava fazer moldes fora. Nós começamos por fazer acabamentos de moldes para eles e posteriormente passamos a fazer moldes completos.

Regressamos da América em 1990 depois de montar a JDD em Portugal duran- **REGRESSO**

te 1985/86. Neste período quando tínhamos moldes para fazer nos Irmãos Melo, na Mecamolde ou nas outras empresas, passámos a centraliza-los na JDD.

O regresso foi muito melhor do que a ida. Quando fomos para lá foi uma aventura, fomos para o desconhecido e os primeiros tempos foram muito difíceis.

Apesar do Sr. Cowit ter tido proveito em nos ajudar, por ter lucrado com os juros e com os preços que nos pagava pelos moldes, a verdade é que sem ele nunca teríamos conseguido. Mas afinal o dinheiro para as máquinas era do fundo de pensões da Valiant Plastics! O Sr. Cowit nem sequer arriscou o dinheiro dele!

No regresso já tínhamos a nossa fábrica, onde trabalhavam pouco mais de 20 pessoas, e onde estava já o João Pinto.

TAIWAN Com o crescimento do mercado asiático, algumas empresas iam a Taiwan mandar fazer moldes. Depois tinham problemas e vinham à nossa empresa pedir-nos para fazermos as correcções nos moldes. Se não tivéssemos trabalho, aceitávamos fazer a reparação. Senão não íamos parar de trabalhar num molde para fazer a reparação num molde que não tinha sido feito por nós. Além disso o nosso objectivo era ganhar dinheiro, e o nosso interesse era em clientes que nos encomendassem todo o trabalho.

Também não gostávamos dos clientes que quando lhes dávamos preços para moldes nos diziam que tinham em Taiwan quem fizesse muito mais barato, talvez metade ou até 2/3. Por isso, se as empresas americanas estão actualmente chateadas com as empresas asiáticas, isso é fruto das suas acções do passado. Quem semeia ventos colhe tempestades.

O regresso foi muito melhor do que a ida. Quando fomos para lá foi uma aventura, fomos para o desconhecido e os primeiros tempos foram muito difíceis.

CHINA A Sound Design era uma empresa americana inteiramente judia para quem fazíamos muitos moldes. Fazia gira-discos, rádios e outros acessórios de música. Era uma empresa que pagava muito bem mas quando a concorrência os começou a afectar eles deslocaram a empresa que tinham em Newark, New Jersey para El Paso, no México. Levaram algumas das melhores máquinas de injeção que tinham (que eram da marca japonesa Kawautchi). Depois mudaram-se para a China vermelha para fazer plásticos e moldes e deixaram de encomendar moldes a nós ou a outras empresas americanas.

Se houve alguém que contribui para o crescimento dos moldes da indústria chinesa foram os americanos.