



Em 1959 deixei de estudar de dia para começar a trabalhar. Comecei a trabalhar em 1960, na Oliva. Era trabalhador estudante. Em 1960 tive um professor que trabalhava na Oliva, o Engº Ramalho, que convidou-me a mim e mais alguns colegas para ir trabalhar com ele. Foi dessa forma que comecei a trabalhar na Oliva durante o dia e continuei a estudar durante a noite.

OLIVA

A Oliva, a nível metalúrgico, era então a empresa mais avançada da zona e mesmo a nível internacional. Na altura fabricava as conhecidas máquinas de costura.

Tinha 16 anos de idade, comecei por fazer trabalhos simples como o de paquete, mais tarde passei para as máquinas onde trabalhava na feitura das ferramentas de gabarits que eram necessárias para a mecânica de precisão. Depois fui chamado para o gabinete de métodos, e de lá transitei para o gabinete de desenho. É nessa altura que começo como desenhador.

Em 1963 terminei o curso de formação de serralheiro na Escola Industrial e em 1966 fui cumprir serviço militar durante três anos. Felizmente não fui para o Ultramar. Estive em várias unidades cá no continente, como por exemplo em Caldas da Rainha (onde assentei praça), passando pelo Porto, Lisboa e Figueira da Foz e finalizei em Espinho.

TROPA

Regressei da tropa e ingressei novamente na Oliva. Por lá fiquei até 1972. No entanto naquela altura também fazia alguns trabalhos na construção civil, onde já naquele tempo era preciso a assinatura de um engenheiro responsável para autorizar a obra. Eu conhecia um engenheiro que me assinava esses trabalhos, e foi esse mesmo engenheiro que um dia me perguntou se eu queria ir trabalhar nos moldes, em Oliveira de Azeméis. Fiquei demasiado surpreendido porque não percebia nada de moldes, no entanto aceitei a proposta.

O engenheiro era colega de Ilídio Pinho, que tinha na altura uma fábrica de em-

METALOURA



*comecei a trabalhar na Oliva durante o dia e continuei a estudar durante a noite.
A Oliva, a nível metalúrgico, era então a empresa mais avançada da zona e mesmo a nível internacional.*



balagens, e sabia que ele pretendia admitir um desenhador de moldes para uma fábrica que tinha comprado em Oliveira de Azeméis. Era a antiga Metaloura, uma empresa conhecida da região, que tinha sido comprada pelo senhor Germano, que era dono de uma farmácia e também tinha uma pequena empresa de moldes.

Ele juntou essa empresa com a Metaloura, embora operando nas instalações da Metaloura. Mais tarde, o senhor Germano vendeu a Metaloura ao Sr. Ilídio Pinho e

ao seu irmão Álvaro Pinho (da Vicaima), que pretendiam desta forma investir nesta nova indústria emergente de moldes. Baptizaram-na como Sitape. Mais tarde a Colep, uma empresa destes irmãos, foi cliente de moldes para fabricar embalagens.

A minha função na Sitape era como desenhador. Confesso que as instalações não eram as ideais. O meu gabinete era extremamente frio no Inverno, e demasiado quente no Verão. A mentalidade da altura também não era a melhor. Digamos que as pessoas mais velhas me escondiam conhecimento. A verdade é que todo esse ambiente dificultou bastante a minha entrada na indústria de moldes. Felizmente foi bem combatida e vencida pela minha persistência. Dessa forma dinâmica mostrei as minhas capacidades de adaptação, pois tanto poderia estar no estirador como a fazer ensaios de moldes. Lembro-me que percorri várias áreas da empresa, que na verdade foram bastante benéficas para os meus conhecimentos.

Recordo que o Eng.º Taveira, que tinha sido contratado pelo Sr. Ilídio Pinho e pelo seu irmão, foi sem dúvida um excelente pilar para a minha integração.

Recordo-me que na Sitape tinha um grande cliente que era a Baquelite Liz, de Leiria, para qual fizemos muitos moldes de injeção. Lembro-me até que foi nessa altura que surgiram as primeiras grades de garrafas de cerveja (em plástico), e a Baquelite Liz, com moldes feitos na Sitape, foi uma das pioneiras na produção dessas grades. Estes primeiros moldes eram ainda da responsabilidade do encarregado. Não havia rigor técnico e os moldes eram desenvolvidos a partir dos seus esboços. Nesta fase os projectos ainda não estavam ao meu alcance, eram escondidos pelo encarregado. Contudo foi num desses moldes que a minha sorte mudou, porque a Baquelite Liz tinha devolvido um desses moldes para ser reparado. Foi com esse molde que eu tive pela primeira vez acesso aos procedimentos e à tecnologia. Foi importantíssimo para perceber o funcionamento dos moldes em geral.

foi nessa altura que surgiram as primeiras grades de garrafas de cerveja (em plástico), e a Baquelite Liz, com moldes feitos na Sitape, foi uma das pioneiras na produção dessas grades.

Existia também uma empresa do Norte, a Sintex, que fazia parte da Sociedade Central de Cervejas, e que comprou umas máquinas de injeção para o qual nos adquiriram moldes para fabricarem as suas grades de garrafas de cerveja. Vendemos também moldes de grades de cerveja a um cliente espanhol.

E também tínhamos um cliente que morava em Miramar, era o Sr. Jongenele. Mais tarde, após a mudança de instalações, adquirimos clientes estrangeiros, especialmente no Canadá.

Fazíamos moldes de “menage” e também moldes para grades de garrafas de cerveja, que eram moldes maiores e que exigia maiores capacidades. Porém ainda me lembro, nessa altura, de uma encomenda maior: era um porta-botijas de gás, um contentor de transporte de 4 botijas de gás. Curiosamente o director dessa fábrica que nos encomendou esse molde imaginava que o molde era feito em madeira, e ficou muito admirado com o molde efectuado! Era um molde já com cinco ou seis toneladas.

Recordo também uns intermediários oriundos da Marinha Grande e de Leiria, lembro-me Sr. Alfredo Brites e do Dr. Bem Saúde.

VALE DE CAMBRA

A intenção do Sr. Ilídio e Álvaro Pinho ao comprarem a Metaloura de Oliveira de Azeméis era a de deslocarem a empresa para Vale de Cambra. Dessa forma transportavam alguma tecnologia para a região, porque a indústria dos moldes já eram um indicativo de alguma evolução tecnológica. Para esta operação foi fundamental o Eng.º Taveira. Era um engenheiro que tinha sido contratado à Arsopi e na altura era o braço direito do pai de Álvaro e de Ilídio Pinho. A Arsopi era uma empresa do pai dos irmãos Pinho situada em Vale de Cambra. Mas havia uma disputa familiar entre pai e filhos e este episódio foi mais um braço de ferro entre eles.

Os moldes também eram novidade para o Eng.º Taveira, mas talvez esse desconhecimento sobre a indústria tivesse sido um elo entre nós os dois, que até nos estimulou para encararmos com mais afinco este novo desafio.

A empresa foi transferida para Vale de Cambra, e ficou alojada nas melhores instalações da altura no Norte de Portugal. Tinha uma boa distribuição de departamentos e tinha também requintes tecnológicos pouco comuns na altura, como era exemplo a ponte rolante. Os trabalhadores eram transportados diariamente em carrinhas de Oliveira de Azeméis para Vale de Cambra para as novas instalações da Sitape. Contudo a minha opção foi mudar a minha residência para Vale de Cambra, para dessa forma ficar mais perto da Sitape.

Entretanto o Eng.º Taveira foi chamado para uma segunda comissão no Ultramar. Para compensar esta perda, o Eng.º Ilídio Pinho contratou um outro engenheiro técnico que tinha sido seu colega de curso, o Eng.º José Luís, e que na altura estava a trabalhar na Oliva. Fui o responsável para dar o apoio técnico e transmitir experiência ao novo engenheiro.

A empresa foi transferida para Vale de Cambra, e ficou alojada nas melhores instalações da altura no Norte de Portugal. Tinha uma boa distribuição de departamentos e tinha também requintes tecnológicos pouco comuns na altura, como era exemplo a ponte rolante.

RECEBIMENTOS DIFÍCEIS

É nesta altura que surge o como nosso cliente Sr. Albano Pereira da Silva, que tinha um gabinete na Senhora da Hora. O Sr. Albano tinha-nos encomendado um molde para exportação, mas na altura tinha fama de ser um cliente mau pagador, e quando chegou o momento da entrega do molde, o Sr. Álvaro (da Vicaima) exigiu que eu fosse com o motorista entregar o molde ao porto de Leixões, mas só descarregaria o molde após o Sr. Albano me entregar as letras assinadas.

Fui primeiro ao gabinete do Sr. Albano para cobrar as letras acordadas, mas o sr. Albano tentou convencer-me entregar o molde antes de eu receber as letras, recusei-me a ceder a essa proposta, contudo eu estava sozinho e ele chegou mesmo a ameaçar-me com um revólver, mas chegamos a um acordo de irmos para Matosinhos descarregar o molde e aí seriam entregues as letras Foi então que o Sr. Albano tentou novamente esquivar-se ao pagamento, e como isco convidava-me a entrar com o camião na alfândega. Mas eu mantive-me firme e rejeitei a proposta. Afirmei que o camião só entraria após eu receber as letras, porque eu sabia que a partir do momento que o camião entrasse na alfândega poderia não conseguir que a encomenda voltasse para o meu lado. Felizmente ele percebeu que eu ja-

mais cederia e foi aí que me entregou as letras e eu entreguei o molde. Acredito que este agente teve atitudes semelhantes com outros fabricantes...

Mais tarde surge o 25 de Abril, e com a revolução vai desaparecendo a facilidade de crédito que o Sr. Álvaro e o Sr. Ilídio tinham. Começaram a aparecer as primeiras dificuldades de eles obterem capital na banca. SITAPE

A estrutura técnica da Sitape já não era a adequada para a dimensão da empresa. Havia poucos técnicos, e também tinham sido recrutados muitos operários sem qualificação. Penso que foi nessa vaga maciça de recrutamento que a Sitape se tornou a primeira empresa portuguesa a contratar mulheres para trabalharem nos moldes.

Entretanto, em 1975, a Sitape passou a ser exclusivamente do Sr. Álvaro Pinho, e conseqüentemente passou a ser mais uma fábrica de suporte para a Vicaima. Tornou-se numa empresa de manutenção e de fabrico de máquinas especiais para a Vicaima.

Foi por essa altura que pensei em emigrar. Eram tempos de grandes convulsões e o mercado de trabalho nesta zona estava complicado. A ideia apareceu porque eu tinha uma irmã que já estava no Canadá. Em Janeiro de 1976 fui trabalhar para o Canadá, mas não me adaptei muito bem naquele mercado de trabalho. EMIGRAÇÃO

Quando no final do ano regresssei para vir buscar a família, já estava com 50% de convicção que poderia não voltar para o Canadá. Na verdade quando cheguei recebi um convite do Eng.º Taveira para voltar para a Sitape, e foi dessa forma que regresssei à Sitape.

Contudo ainda no mesmo ano recebo um convite do Sr. António Rodrigues para vir trabalhar para a Simoldes Aços. Comecei a trabalhar no sector técnico, onde já existia uma boa equipa de técnicos de desenho - julgo até que era uma equipa que superava mesmo a da Moldoplástico. SIMOLDES

Estive durante dois anos na sala de desenho da Simoldes Aços, até que o Sr. António Rodrigues me convida para gerir a produção do departamento de fabrico. Eu acedi ao convite mas tenho que agradecer o apoio do Sr. António Rodrigues, porque não foi fácil concretizar os objectivos deste novo cargo. Houve algumas pessoas da própria oficina que obstruíam o meu trabalho, talvez porque não aceitavam que uma pessoa vinda do gabinete de desenho fosse capaz de ter as decisões acertadas. Mas a verdade é que consegui concretizar estas funções, e por lá fiquei durante quatro anos.

Em 1983 aceitei o convite do Sr. Carlos Carreira, familiar do Sr. António Rodrigues, para montarmos uma empresa de moldes, e no mesmo ano iniciamos a actividade na Mecamolde. A Mecamolde tinha mais dois sócios além de mim, o Carlos Carreira e o Licínio Silva, que vinha também da Simoldes como fresador. Mais tarde o Sr. Licínio Silva decidiu abandonar a indústria de moldes, vendendo-nos a parte social dele. MECAMOLDE

Inicialmente toda a parte técnica e de produção estava à minha responsabilidade, mas com o tempo fui ficando com mais responsabilidades. Fiquei também

com responsabilidades no contacto com clientes, na execução e no ensaio de moldes. Esta minha função exigia um esforço enorme da minha parte até porque eu não abdicava dos investimentos tecnológicos necessários. A verdade é que a empresa foi crescendo e os quadros foram aumentando.

Em 2001, já com 35 pessoas nos quadros da empresa, pensei em arranjar um comprador para minha quota ou mesmo para a totalidade da Mecamolde. Apesar terem surgido bastantes interessados, eu tinha as minhas exigências - exigia a venda a uma pessoa que desse continuidade à Mecamolde. Entre contactos nacionais e até mesmo com uma empresa francesa que subcontratava moldes em Portugal, decidimos vender ao Sr. António Rodrigues para dessa forma, em 2001, a Mecamolde se integrar no grupo Simoldes.

O Sr. António convidou-me para ficar na empresa durante mais meio ano, mas na realidade acabei por ficar na Mecamolde, já pertencente ao grupo Simoldes, até 2004. Foi então que decidi de vez terminar e pedir a pré-reforma porque a saúde assim o exigia. Actualmente a Mecamolde tem cerca de 50 funcionários.

Em 1983 aceitei o convite do Sr. Carlos Carreira, familiar do Sr. António Rodrigues, para montarmos uma empresa de moldes, e no mesmo ano iniciamos a actividade na Mecamolde.

CLIENTES Sobre a Mecamolde, posso dizer que enquanto eu era proprietário, apenas foram feitos dois moldes para o grupo Simoldes. Isso acontecia por meras questões comerciais, porque a Simoldes Plásticos conseguia obter preços mais vantajosos do que os nossos com outros fabricantes.

Lembro-me que para obter os primeiros clientes para a Mecamolde, usamos uma revista do ICEP de Oportunidades de Negócios, onde obtivemos o endereço de empresas potencialmente interessadas e para o onde enviámos cartas a divulgar as nossas capacidades.

Numa breve lista dos meus clientes na Mecamolde menciono a Hoover Portuguesa, a Hoover Francesa e a Hoover Escocesa, a Wavin que era uma empresa francesa de fabrico de materiais em PVC para a construção civil, o Sr. Barreiros, um comerciante de moldes que trabalhava com uma empresa norte americana de aspiradores Eureka e que actualmente se chamam Electrolux. Tivemos também clientes na Dinamarca. Trabalhamos com o Sr. Stephan, que era um grande comerciante, e que era terrível a negociar moldes.

Contudo era um indivíduo muito sério e a verdade é que trabalhámos bastante com ele e ele vendia os nossos moldes para vários países. Curiosamente um dia numa viagem de negócios no Canadá encontrei um molde da Mecamolde que tinha sido vendido através do Sr. Stephan.

Tivemos também a Ecmoplast, um agente francês que tinha sido empregado da Hoover francesa. No mercado espanhol tivemos a Fagor e a Televes. No mercado suíço tivemos também a Rotho, um grande cliente de artigos de menage, que também foi o cliente mais recente da Mecamolde. A Rotho já era anteriormente cliente da A. Silva Godinho, onde encomendava moldes de média e grande dimensão, e da HMoldes, onde encomendava moldes de pequena e média dimensão. No entanto surgiram alguns problemas com a HMoldes e os seus sócios que

entraram em litígio e fecharam a empresa. Mas a Rotho tinha moldes em encomenda com a HMoldes, e foi com esse aperto da Rotho em obter os moldes que o Silva Godinho nos recomendou à Rotho.

A experiência comercial na Mecamolde foi uma aventura interessante. Eu sabia falar português e um pouco de inglês. Para me ajudar no francês e no inglês trouxe também um desenhador da Simoldes para a Mecamolde.

A Mecamolde viveu o problema que todas as pequenas empresas tiveram ao começar a actividade: era difícil arranjar funcionários de bancada e muitas vezes tínhamos que propor trabalho a funcionários de outras fábricas. Mas a verdade é que mais cedo ou mais tarde outra empresa fazia propostas aos nossos funcionários e assim vivíamos em pequenas guerras. RECRUTAMENTO

Sobre os engenheiros, posso dizer que a minha opinião inicial não era a melhor. Tive somente um engenheiro na Mecamolde, por volta de 1987, mas curiosamente durante meio ano aumentava-lhe o ordenado todos os meses.

Estudávamos e investigávamos a cronometragem de uma peça na produção para conseguir reduzir o tempo do seu fabrico. Ficava a meu cargo questionar todos os encarregados de sector sobre novas ideias que poderiam ter para uma nova ferramenta e assim melhorar a produção.

Não posso deixar de recordar a Oliva, que foi uma das mais importantes referências. Trabalhei na Oliva quando a empresa vivia o seu auge. OLIVA

A Oliva tinha uma organização bastante avançada, e ao ser chamado fui para o serviço de métodos da Oliva, que fazia a investigação de toda a parte técnica da produção. Consistia num gabinete formado por um engenheiro acompanhado por mais um par de engenheiros técnicos. Tinha também o Luís Machado, que era uma pessoa formada na Escola Industrial e com uma experiência enorme, e eu, como um aprendiz de desenhador.

Estudávamos e investigávamos a cronometragem de uma peça na produção para conseguir reduzir o tempo do seu fabrico. Ficava a meu cargo questionar todos os encarregados de sector sobre novas ideias que poderiam ter para uma nova ferramenta e assim melhorar a produção. Depois desenhava essas novas peças e que a sua funcionalidade seria discutida numa reunião para debater se se justificava a sua produção.

Resta-me acrescentar a importância que o Sr. Mateiro e o Centro Vidreiro teve na região e para o desenvolvimento da indústria de moldes. E a influência do Sr. Lúcio quando regressa da Marinha Grande e do Sr. Joaquim (Landeau) que, curiosamente, começou a trabalhar no Centro Vulcano. E o Sr. António (Santos), da Marinha (Grande), assim como o Aires Roque. RAÍZES DA INDÚSTRIA

