



Miguel
Barreiro

Entrei na Simoldes em 1 de Julho de 1967, com 15 anos, feitos em Abril, e lá trabalhei 20 anos. Foi o meu primeiro emprego e uma verdadeira escola de formação para a vida, a quem devo (quase) tudo o sou, do ponto de vista profissional. Inesquecível! Penso que ainda hoje lá estaria, se não tivesse estabelecido por conta própria (saí em fins de 1986, para fundar a BARREIROS, Lda., com meu irmão, Abel Barreiro, meu colega na Simoldes, desde 1970).

SIMOLDES AÇOS LDA.:
1967 - 1986

Entrei «pela mão» do sócio-fundador José Maria dos Santos Godinho, mal acabei o Curso Geral de Comércio na EICOA - Escola Industrial e Comercial de Oliveira de Azeméis, um curso essencialmente administrativo mas que tinha 2 anos de francês e inglês.

Comecei por ganhar 700 escudos por mês, apesar de ter uma proposta de outra empresa de 2.000 escudos, mas falou mais alto a amizade com o vizinho e amigo Santos Godinho e a convicção do meu pai, a que o tempo deu razão: «os moldes têm mais futuro». Trabalhava 10 a 11 horas por dia, incluindo Sábados—só mais tarde foi instituída a Semana Inglesa e, só depois, a semana de trabalho de 5 dias—e tive férias pela 1ª vez aos 19 anos—1 semana na Madeira, interrompida na 4ªª para vir acompanhar a visita dum ilustre americano que viria a ser um grande cliente da casa.

Na altura a Simoldes tinha 3 sócios, com quotas iguais: o referido Santos Godinho, dirigia o «Escritório»; a «Oficina» estava a cargo de Carlos Tavares Carreira, actual líder da Ancal Plásticos e António da Silva Rodrigues, o actual líder do Grupo Simoldes. Na fundação, na Rua António Alegria-O. Azeméis, em 30/11/1959, eram três sócios, todos oriundos da Moldoplástico: José Maria dos Santos Godinho, torneiro, Nelson Pereira de Lemos e Manuel da Silva Carreira. Este, que esteve ligado, como sócio-de-capital, à fundação da Moldoplástico, «trouxe» consigo o filho, Carlos Carreira, frezador e o neto, António Rodrigues, para a bancada, ambos com 17 anos, a quem, quando atingiram a maioridade, cedeu a sua cota, em partes iguais.

O «Gabinete» da Gerência era uma espécie de corredor com uma só secretária, para se sentarem, «ombro a ombro»...três pessoas. Apesar de tudo, bastante funcional e muito (muito!) melhor que a pequeníssima oficina na Rua António Alegria

A empresa funcionava, desde Maio de 1963, em instalações de raiz, em 2 pisos, na Espinheira-Cidacos (propriedade da sogra de Santos Godinho, a quem se pagava renda), com uma pequena «Sala de Desenho», a cargo do primeiro desenhador da casa, Ilídio Teixeira e um minúsculo escritório, onde me instalaram. O «Gabinete» da Gerência era uma espécie de corredor com uma só secretária, para se sentarem, «ombro a ombro»...três pessoas. Apesar de tudo, bastante funcional e muito (muito!) melhor que a pequeníssima oficina na Rua António Alegria—onde é hoje a loja Menage Oliveirense! A mudança foi feita, diziam os mais velhos, em «potentes» carros de bois!...

O certo é que, com novas instalações, com cerca de 50 funcionários, equipamento acima da média, para a época, e um apreciável nível de mão-de-obra, a Simoldes tornou-se rapidamente na segunda maior empresa de moldes da região, só superada pela Moldoplástico.

Paulatinamente fui evoluindo para um trabalho comercial mais qualificado, sobretudo quando nos viramos para os mercados externos. Aí, beneficiei dos conhecimentos adquiridos na Escola Comercial, nomeadamente escrever e falar inglês e francês (este não muito, apenas q.b.)

ESCRITÓRIO E COMERCIAL Fui o primeiro empregado de escritório— aliás, o único, até à entrada do meu irmão, em 1970— realizando tarefas básicas da Contabilidade, cujo responsável, em part-time, era o Sr. Fernando Barros, funcionário do Banco Pinto e SottoMayor; que tratava da correspondência, dactilografada, sob a orientação de Santos Godinho e fazia a Folha de Férias e Recibos de Salários, tudo manual, com o Sr. Resende, que tratava dos «pontos» das horas de cada funcionário.

Paulatinamente fui evoluindo para um trabalho comercial mais qualificado, sobretudo quando nos viramos para os mercados externos. Aí, beneficiei dos conhecimentos adquiridos na Escola Comercial, nomeadamente escrever e falar inglês e francês (este não muito, apenas q.b.).

Depois de meia dúzia de anos a trabalhar só com o mercado nacional, seguiram-se as primeiras exportações directas para Espanha—Plásticos Galicia, a primeira de todas, em 1966 e Indústrias Pátria de Vigo—Estados Unidos—Child Guidance Toys, New York, em 1967—e Reino Unido—London Bankside, Londres, em 1968...

TONY JONGENELEN Contudo, eram menos os clientes directos e mais os intermediários, os motores das exportações. Os fabricantes de moldes portugueses passaram a ser procuradas por agentes, que representavam clientes estrangeiros, para aí fabricar os moldes.

Desses agentes, devo destacar Tony Jongenelen—e o filho, Jean Pierre—ho-

landês a residir em Miramar, que nos «abriu» o caminho dos Estados Unidos e cujo elevado nível de exigência nos obrigava a responder com uma evolução permanente dos nossos níveis de qualidade. Foi, anos a fio, o melhor cliente e, graças a ele, o nome / marca Simoldes «correu mundo».

Viana Jorge era um técnico reputadíssimo, de trato difícil, mas com larga experiência, conhecimentos e talento criativo, tanto ao nível do desenho técnico e de máquinas, como da engenharia e, sobretudo, da plastificação, vertente em que tínhamos imensa falta de know-how.

Era comum agentes como Pedro Viana Jorge, de Vila Nova Gaia, terem vinte ou mais moldes para fabricar, que eram distribuídos por 3 ou 4 fabricantes. Era um intermediário com clientes estrangeiros que encomendavam moldes com bastante complexidade. Lembro-me duns «famosos» vasos para flores, com imitação de vime—tudo feito à mão, a cinzel e punceta, tipo escultura: os moldes foram encomendados antes de eu entrar, em 1967 e em 1968, ainda por lá andavam.

PEDRO VIANA JORGE

Viana Jorge chegou a ter oficina de fabrico nos Carvalhos, onde a Simoldes foi contratar Sérgio Saraiva para chefiar a «Secção de Desenho», como então se dizia e que seria hoje um «Gabinete de Projecto». Era um técnico reputadíssimo, de trato difícil, mas com larga experiência, conhecimentos e talento criativo, tanto ao nível do desenho técnico e de máquinas, como da engenharia e, sobretudo, da plastificação, vertente em que tínhamos imensa falta de know-how.

Lembro-me ainda de Miguel Bem Saúde, um Agente que, em certa fase, curta, foi um bom cliente. Era casado com Regina Arruda, oriunda (ao que julgo saber) duma rica família dos Açores. Era um puro homem de negócios, com boas relações comerciais nos EUA, mas que de moldes, do ponto de vista técnico, pouco ou nada sabia.

MIGUEL BEM SAÚDE

Lembro-me bem das «cenas» dele, horas e horas ao telefone para tentar esclarecer questões técnicas que não dominava - isto numa altura em que a Simoldes só tinha um telefone para toda a empresa. Conversas e segredos em inglês, mal sabendo que havia ali mais alguém a falar a língua.

Andava, tal como Viana Jorge e Fred Ballard, da BBB, sempre acompanhado da mulher e, como todos os agentes, em belos carros, que nos deixavam com uma «pontinha de inveja».

Outro agente com grande relevo nos anos 70, no mercado dos EUA, foi a BBB, representada por Fred Ballard e esposa. Curiosamente, outro casal.

BBB E DAVE TANNER

Era uma empresa de três irmãos de nome Ballard, daí o nome BBB, que durante vários anos foi um grande comprador de moldes em todo o país, para grandes empresas dos EUA, como a General Electric, Borg Warner, Westinghouse, Whirlpool, Frigidaire, etc.

O lado positivo dos agentes—levar o cliente estrangeiro a casa do fabricante, sem esforço deste—tinha o seu «lado mau» nas dificuldades de comunicação, numa época em que telefonar para o estrangeiro podia demorar um dia... ou dois,

AGENTES VERSUS CLIENTES
DIRECTOS

e o correio semanas. Como não queriam o fabricante a tratar directamente com o cliente, mas não tinham o necessário know-how técnico, geravam-se impasses técnicos com atrasos graves no processo de construção dos moldes. Aliás, confesso que os prazos eram pouco respeitados e era «normal» haver moldes que entregues um ano depois do prazo!

Houve casos em que o cliente final percebia o que se passava, e queixava-se a nós da incompetência dos seus intermediários. Foi o que aconteceu com Dave Tanner, na época Vice-Presidente da Arundale Mfg., uma grande empresa de transformação de plásticos de St. Louis, EUA, cliente da BBB, que nos apareceu cá, bastante aflito, pois não sabia «nada», nem sequer onde estava!- um molde seu, para a Whirlpool.

Foi muito bem recebido, como era praxe da casa, a questão técnica que levou ao impasse foi resolvida rapidamente e ficou à vista que a «culpa» fora do agente. Para melhorar o episódio o Sr. Tanner ficou impressionado com a nossa capacidade de resposta ao imbróglie técnico e, a partir daí, começamos a fazer TODOS! –e eram muitos!- os moldes para a Arundale que foi, muitos anos e bons, o maior cliente da Simoldes.

Aliás, confesso que os prazos eram pouco respeitados e era «normal» haver moldes que entregues um ano depois do prazo!

Enquanto isso, crescia uma relação forte de amizade pessoal que levou, por volta de 1976, o Sr. Dave Tanner a tornar-se agente da Simoldes no EUA.

CISÃO: SANTOS GODINHO
SAI DA SOCIEDADE

Finais de 1969, extremam-se posições entre os sócios: de um lado, António Rodrigues e Carlos Carreira, sobrinho e tio, da mesma idade, criados juntos e com vontade de «andar para a frente». Do outro, Santos Godinho, «isolado», mais pragmático e receoso. Na minha modesta opinião acho que Santos Godinho, responsável pela área comercial, tinha menos visão industrial e, sobretudo, menos audácia e confiança no futuro. Daí que, o que para Santos Godinho era «mais um investimento», sem sustentação, para o Sr. António era «uma máquina indispensável» para ganhar o futuro, no caso uma Rectificadora ALPA de superfícies planas. A saída de Santos Godinho acabou por ser a consequência lógica e, para a empresa, representou um enorme passo em frente.

Nessa altura perguntaram-me—o Sr. Carlos e o Sr. António, que ficaram—se eu saía com o Santos Godinho, por ter sido ele que me levou para a Simoldes. Mas eu, com os meus 18 anitos, nem compreendia a razão de tal pergunta, eu que era funcionário da Simoldes e gostava de continuar a ser. A verdade é que o meu ordenado duplicou, quase de imediato e acredito que a minha relação como amigo e vizinho do Santos Godinho terá travado, até então, a minha progressão salarial.

CRESCIMENTO

A partir de 1974/1975 a Simoldes Aços, já em modernas instalações (base das actuais), inauguradas curiosamente no dia 25 de Abril de 1974, começou a equiparar-se com a Moldoplástico em equipamento e força de trabalho e não mais parou de crescer e rapidamente ultrapassou a Moldoplástico, onde se notou uma certa estagnação. Esta situação resultou da diferente leitura de cada uma das empresas

sobre a situação política nacional na época do PREC: o Sr. António, na Simoldes, viu nisso uma oportunidade e assumiu o risco de (quase) «fuga para a frente», enquanto a Moldoplástico viu «um perigo» e «esperou para ver».

Contudo, acredito que a diferença também aumentou pelo facto de a Moldoplástico se manter uma empresa familiar, com várias pessoas a decidir, enquanto na Simoldes, mormente após a saída do Sr. Carlos Carreira, em 1981, era só um, o Sr. António, a decidir sozinho e assim gerir de uma forma mais expedita, prática e, por isso, mais eficaz.

Esta situação resultou da diferente leitura de cada uma das empresas sobre a situação política nacional na época do PREC: o Sr. António, na Simoldes, viu nisso uma oportunidade e assumiu o risco de (quase) «fuga para a frente», enquanto a Moldoplástico viu «um perigo» e «esperou para ver».

Outro aspecto explica, em meu entender, o crescimento desenfreado da Simoldes nesta fase, o aumento galopante da cotação do U.S. Dólar, que chegou a «dobrar» entre a encomenda e a entrega do molde!

Outro aspecto explica, em meu entender, o crescimento desenfreado da Simoldes nesta fase, com o volume de Vendas a duplicar de ano para ano e os investimentos a crescer ao mesmo ritmo, senão superior: o aumento galopante da cotação do U.S. Dólar, que chegou a «dobrar» entre a encomenda e a entrega do molde! Bom, mas isto é matéria que deixo aos economistas.

Foi feita a recolha de endereços de todas as fábricas de plásticos nos cinco Continentes, com a preciosa ajuda dos Boletins do Fundo de Fomento de Exportação. Entre 1967 e 1974, enviamos cartas para «todas» as fábricas de plástico do mundo! Eram 2 pessoas a dactilografar, uma a uma, as cartas na máquina de escrever, e por dia mandávamos 50 a 70 cartas!

Apesar de haver muita oferta de encomendas, no início da década de 70, a Simoldes foi pioneira em procurar clientes directamente no estrangeiro, em paralelo e apesar da participação em Feiras Internacionais, com colegas do sector. Objectivos: fugir à dependência dos agentes – intermediários e trabalhar com os clientes só nossos, se possível, e não com os «clientes de todos».

PROSPECÇÃO DIRECTA DE
CLIENTES

Não podendo esquecer a liderança, natural, do Sr. António, tenho que reivindicar a minha quota-parte na execução desta política comercial que teve pleno êxito, nomeadamente na arte de bem receber os clientes estrangeiros em que, digo-o com alguma vaidade, fomos «mestres». Foi feita a recolha de endereços de todas as fábricas de plásticos nos cinco Continentes, com a preciosa ajuda dos Boletins do Fundo de Fomento de Exportação. Entre 1967 e 1974, enviamos cartas para «todas» as fábricas de plástico do mundo! Eram 2 pessoas a dactilografar, uma a uma, as cartas na máquina de escrever, e por dia mandávamos 50 a 70 cartas!

Entretanto, foram nomeados agentes: em Inglaterra, o Sr. António Escudeiro Fernandes, que nos «abriu» as portas desse mercado, e o Sr. Fernando Jesus Marques, na Venezuela, que foi durante anos um importante mercado. O facto de ser

um país subdesenvolvido sul-americano e a distância tornou difícil a vida deste agente: as amostras demoravam 3 semanas a chegar ao cliente, outras tantas para termos os comentários pelo correio, as chamadas telefónicas iam ao ponto de cair num dia e só ser retomadas no dia seguinte, etc.

Por sua vez, Gabriel Pinho, antigo funcionário da casa e já então empresário na região de Paris, foi um grande colaborador e uma referência incontornável nos esforços, com êxito, para uma crescente afirmação no mercado francês e, de modo particular a Allibert/Meru, que foi a «porta de entrada».

Além disso, eram feitos convites directos a grandes empresas, americanas e europeias, para nos visitarem e aquilatar das nossas capacidades. Essas visitas foram, quase todas, coroadas de êxito, com os clientes duplamente cativados também e às vezes principalmente com a nossa hospitalidade de cinco estrelas. Chegamos a «oferecer» um molde a um cliente sueco, que este só pagaria se e depois de estar satisfeito!

Existia uma má vontade de fundo, mesmo um certo fundamentalismo contra os Engenheiros porque «só têm teoria» mas, na prática, «não sabem nada de moldes». Essa atitude era lógica numa casa feita por gente feita no trabalho duro,

RECURSOS HUMANOS A Simoldes sempre apostou forte na formação dos quadros na própria empresa, sem perder de vista os bons «artistas» com nome na praça, oriundos de empresas em dificuldades ou em busca de melhor salário. Na fase inicial vieram alguns funcionários da Moldoplástico, mas depois disso diminui ou quase acabou a «dança» de funcionários entre as empresas — foi como se fosse assinado um pacto de não agressão, para o que contribuiu o bom relacionamento existente entre o Sr. António e os seus antigos patrões, Sr. Lúcio Rodrigues e Sr. Joaquim Landeau.

Sempre houve a preocupação em contratar jovens com o Curso Industrial, com conhecimentos de desenho ou Comercial, com conhecimento de línguas estrangeiras. Já quanto a licenciados, nomeadamente...

ENGENHEIROS Existia uma má vontade de fundo, mesmo um certo fundamentalismo contra os Engenheiros porque «só têm teoria» mas, na prática, «não sabem nada de moldes». Essa atitude era lógica numa casa feita por gente feita no trabalho duro, a começar no próprio Sr. António, com apenas a Primária, e em que os de mais instrução tinham o Curso da Escola Industrial e Comercial, equivalente, agora, ao 9º Ano! E apoiava-se em duas ou três experiências, mal sucedidas, com engenheiros a quem, independentemente do seu valor, não foi dado tempo para vingar.

Após essa má vontade inicial, surge uma mudança radical que coincide com o estágio e subsequente admissão do Eng.º Manuel Alegria, que foi o primeiro a manter-se na Simoldes após os estágio terminar e ainda hoje pertence aos quadros da Simoldes. Mais tarde as Universidades do Minho e de Aveiro começaram a formar engenheiros mais «virados» para este ramo, e a aceitação foi sendo gradual, porque de facto estes já tinham maior percepção deste tipo de indústria.

LIVRO DE REGISTO DOS MOLDES Este livro tem registadas todas as encomendas confirmadas que a Simoldes teve até à minha saída, em 1986. As Encomendas estão numeradas por ordem

cronológica de chegada, estando registado o nome do molde, nome do cliente e do cliente final da peça, e respectivos países, material plástico e respectiva contracção, etc.

No início, era o único registo —já existia antes de eu entrar—que permitia numerar as Confirmações de Encomenda; depois foi mantido, por mim e meu irmão Abel, quase só «porque sim» e hoje, passados 40 e tal anos, vejo-o com um certo romantismo nostálgico.



Customer	Account No.	Material	Quantity	Value	Status	Date	Month	Year	Invoice No.
Castano	12966	Polvo	100%	3 400 d/l	PAGO	19	MAYO	11	A 14024
Castano	12962	Polvo	100%	3 400 d/l	PAGO	19	MAYO	11	A 14028
Castano	12970	Polvo	100%	11 900 d/l	PAGO	30	JUL	11	A 14037
Wp Howdle	WM-130	Polvo	100%	18 000 d/l	PAGO	30	JUL	11	A 14035
Wp Martin Boucing	WM-102	Polvo	100%	7 700 d/l	PAGO	30	JUL	11	A 14038
Wp Top Cerro	WM-104	Polvo	100%	7 700 d/l	PAGO	30	JUL	11	A 14038
Poucheville 1504	SH-104	Polvo	100%	44 000,00	PAGO	4	AGO	11	A 14035
Paulo Roy	SH-104	Polvo	100%	2 800 d/l	PAGO	4	AGO	11	A 14036
Wp Hattagun	WM-103	Polvo	100%	6 300 d/l	PAGO	30	MAYO	11	A 14039
Wp Tracy	WM-105	Polvo	100%	10 500 d/l	PAGO	1	AGO	11	A 14039
Carolina Buse	92104	Polvo	100%	10 500 d/l	PAGO	5	AGO	11	I 44730
Daggers	2010	Polvo	100%	10 500 d/l	PAGO	1	SET	11	I 44730
Hauschenberg	2694	Polvo	100%	10 500 d/l	PAGO	1	SET	11	I 44730
Hauschenberg	2697/10/12	Polvo	100%	10 500 d/l	PAGO	1	SET	11	I 44730
Hauschenberg	07518	Polvo	100%	21 000 Fl.	PAGO	1	SET	11	A 14033
Hauschenberg	07519	Polvo	100%	23 180 Fl.	PAGO	30	JULIO	11	I 44730
Wp Zimpfeller H'g	WM-106	Polvo	100%	6 300 d/l	PAGO	4	SET	11	A 14046

