

Uma empresa, várias gerações

Gazela das Caldas

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

J. L. Barros – uma empresa caldensa com qua

O cartão de visita J. L. da Barros & Cunhas Gomes, SA ostenta no canto superior a expressão “Desde 1918”. Um sinal de que a empresa se orgulha dos seus 92 anos de existência, apesar das atribulações da sua estrutura accionista. Tudo começou, pois, oito anos depois de implantada a República e num período extremamente conturbado da vida política portuguesa, quando Joaquim Luís de Barros Júnior abre uma loja na Rua Dr. Júlio Lopes que – tal como quase todos os estabelecimentos comerciais da época numa vila da província – vendia praticamente de tudo. Em 1944 o comerciante dá sociedade ao seu irmão, José Luís de Barros, ao seu contabilista Sebastião Cunha e ao funcionário César Lourenço. O capital social foi de 150 contos (750 euros) e os dois irmãos detinham duas quotas de 50 contos e os dois funcionários entretanto promovidos a patrões 25 contos cada. Alguns anos depois, César Lourenço compra as quotas de José Luís de Barros e de Sebastião Cunha, ficando imediatamente com 75% do capital. Mas como o seu objectivo não era ser sócio maioritário, combina com o outro fundador um aumento do capital social para mil contos (cerca de 5000 euros) divididos em duas quotas de 500 contos cada um. **“Eram duas pessoas que se davam muito bem”**, conta Salette Saraiva, referindo-se ao seu pai, César Lourenço e ao seu sócio Joaquim. Este último tinha casa na Foz do Arelho o que dava azo a dedicar-se à sua paixão pela caça e pela pesca, actividade a que dedicava muito tempo, deixando grande parte da gestão da empresa a César Lourenço, no qual confiava plenamente. **“Eram ambos muito sérios um com o outro e deram-se lindamente”**, sublinha a actual administradora. Nos finais dos anos setenta há um novo aumento de capital, desta vez para 6000 contos (quase 30 mil euros), entrando um novo sócio – Marcos Moreira de Barros – que fica com uma quota de 500 contos, equivalente a 8,3% por cento da sociedade. Com a morte de Joaquim Luís de Barros Júnior, no início dos anos oitenta, sucede-lhe, por herança, a sua filha Carmen Barros (com quem *Gazeta das Caldas* não conseguiu contactar para obter o seu depoimento para esta reportagem). A liderança da empresa sofre alguma instabilidade e em 1987 César Lourenço adquire os 8,3% de Marcos Moreira de Barros e fica com a maioria do capital. No ano seguinte compra a quota de Carmen Barros e torna-se o único proprietário da empresa. Mas, acto contínuo, procede a uma nova repartição do capital com quotas de 25% para ele próprio, para a sua mulher, Maria Raposo Lourenço, para a filha Salette Saraiva e para o genro Luís Saraiva. César Lourenço, que foi atingido pela doença de Parkinson, morre em 1998.

RECENTRAR O NEGÓCIO

A travessia dos anos oitenta tinha sido, porém, muito dolorosa e a empresa enfrenta dificuldades. A nova administração resolve abandonar algumas das áreas de negócio – artigos desportivos, caça e pesca, agricultura, etc. – e centrar-se nos materiais de construção. **“Não podíamos ser um centro comercial e continuar com tanta dispersão”**, conta Luís Saraiva, também administrador da empresa. **“Chegámos a ter 73 funcionários. Hoje temos 36”**. A decisão estratégica de assentar a actividade nos materiais de construção, segue-se a entrada do grupo Cunha Gomes, do Porto, que é um gigante neste mercado. Em 1991 a empresa caldensa eleva o seu capital para 1 milhão de euros e torna-se uma sociedade anónima, com a necessária mudança de nome: J. L. Barros & Cunha Gomes, SA. Como o negócio agora não exige uma presença no centro da cidade, a empresa vende a sua sede na Rua Dr. Júlio Lopes, cuja receita vai ajudar a financiar um investimento de 1 milhão de euros em modernas instalações à saída da cidade, na Estrada da Foz. **“O terreno já existia e tinha sido comprado no tempo do meu sogro, no fim dos anos setenta, por 1100 contos [5487 euros]”**, conta Luís Saraiva. São 10 mil metros quadrados, metade dos quais tem agora zona de vendas, salão de exposição e escritórios. Nem na altura da compra nem aquando da construção da nova sede, se sonhava



■ O casal Luís e Salette Saraiva são os administradores da J. L. Barros e representam a segunda geração.

então que um dia ali passaria uma auto-estrada e muito menos que ficaria tão perto de um nó do que viria a ser a A8. **“Quando soubemos, é claro que ficamos contentes porque isso aumentou o valor da empresa. Desde então temos sido pressionados por inúmeras empresas de vários sectores, para vender porque gostariam de transformar isto numa superfície comercial”**. Mas o casal Saraiva não vende e o sócio Cunha Gomes está de acordo.

Foi criada em 1918 como uma loja que vendia quase tudo e atravessou o século XX com várias mudanças na sua estrutura social. Hoje é uma sociedade anónima parceira do maior grupo de materiais de construção do país e chama-se J. L. Barros & Cunha Gomes, SA. Facturou no ano passado 5 milhões de euros e a administração não esconde as dificuldades de uma empresa que pertence a um dos sectores mais expostos à crise. Salette Saraiva, filha de um dos sócios iniciais é hoje uma das administradoras da empresa, perfazendo duas gerações à frente dos seus destinos.

O ACTO COMERCIAL ACABAVA NO MOMENTO DA VENDA

Toda a vida de Salette Saraiva está marcada pela J. L. Barros: **“em miúda brincava na empresa e lembro-me de estar ao balcão a observar aquela actividade toda, lembro-me dos corredores, que na altura me pareciam enormes, onde se armazenavam as mercadorias, e de andar por lá a ver e a mexer. Era um fascínio. Aos sábados de manhã ia para o escritório do pai e sentava-me na secretária”**.

Não pensava, contudo, vir um dia a administrar os destinos da firma. Salette Saraiva estuda e licencia-se em Germanicas, é profes-

sora, dá aulas no Magistério nas Caldas e no ensino secundário no Bombarral, até que um dia o pai, consumido pela doença, lhe pede para vir para a J. L. Barros. Convite irrecusável. O marido, Luís, que foi também funcionário da empresa, conta como a forma de trabalhar de uma casa comercial evoluiu nas últimas décadas. Os materiais de construção, que dantes eram muito padronizados, passaram a ser mais específicos e tornaram-se mais diversificados e completos. E depois vieram as normas, as certificações de qualidade, as nomenclaturas complexas. Luís Saraiva diz que já nada é como era e que a actividade exige hoje mais conhecimento e mais formação. Já a mulher e sócia refere a evolução ao nível da relação com o cliente. **“Antes o acto comercial acabava no momento da venda, agora o serviço que prestamos só termina depois do material estar montado e validado, mantendo-se, ainda assim, o acompanhamento pós-venda”**, conta. Por outro lado, a própria relação comercial evoluiu e hoje conta muito o aconselha-

mento e o acompanhamento dos clientes, o que tem a ver com a complexidade dos materiais. Desde os anos oitenta que a empresa, acompanhando os tempos, se abriu à comunidade. Costuma aceitar estágios profissionais de alunos das escolas Bordalo Pinheiro e Técnica Empresarial do Oeste, recebe visitas de estudo e, por vezes, os próprios administradores são convidados a dar uma aula em escolas da cidade.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com



■ Imagem da secção Caça e Pesca e da secção de Ferramentas. O armazém da empresa na Estrada da Foz, antes da construção da nova sede.

Quase um século de existência

“Não vendemos nada que seja para o Estado”

O que fazer quando se está numa actividade de que é das mais fustigadas pela crise? Reduzir custos. A começar pelo pessoal. No ano passado, entre rescisões de contrato e reformados que não foram substituídos, a empresa reduziu o seu quadro de 47 para 36 pessoas. E as poupanças noutras áreas têm sido tantas que **“estamos a chegar a uma estrutura de custos igual à de há 10 anos”**, conta Luís Saraiva. Em 2004 a empresa facturou um pico de 7,3 milhões de euros, mas desde então tem vindo a descer e fechou 2009 com 5 milhões. As cobranças também estão difíceis e as próprias seguradoras deixaram de segurar as vendas a crédito. Ainda assim, Luís e Salette Saraiva dizem que não vendem nada para o Estado porque este paga tão tarde que não compensa alienar a mercadoria para um cliente assim. A J. L. Barros & C-



■ A sede da empresa na Rua Dr. Júlio Lopes. A carroça à direita era usada para ir buscar mercadorias à CP e aos Capristanos (mais tarde Claras e mais tarde Rodoviária Nacional).



nha Gomes trabalha sobretudo com pequenas e médias empresas ligada à construção, embora o segmento dos particulares não seja displicente. Os *resorts*, como, por exemplo, o da Serra d'el Rey, são também um

mercado alvo. O futuro é incerto. **“Há sinais contraditórios de retoma: há mais confiança, há empresas como a antiga Rol que está a contratar pessoal, o que é bom, mas no nosso sector as em-**

presas que ainda tinham obras no ano passado já as acabaram e ninguém está a começar nada. O sector está parado.”

C.C.

César Lourenço - mais de 50 anos à frente da empresa



■ César Lourenço esteve mais de 50 anos à frente dos destinos da empresa

César Lourenço (à direita) com o Presidente da República, Ramalho Eanes, no fim dos anos setenta numa das feiras que então se realizavam no parque.

O empresário esteve mais de meio século à frente dos destinos da empresa e ocupou vários cargos nas Caldas da Rainha. Foi vereador

da Câmara Municipal, presidente da Comissão de Turismo e do Grémio Literário caldense (que mais tarde daria origem à associação comercial) e foi dirigente dos bombeiros e da Banda Comércio Indústria.

“Ele encarava a empresa quase como um sacerdócio - tinha uma extrema atenção para com os funcionários e tinha sobretudo uma gran-

de abertura de espírito, sempre disposto a aprender”, conta a filha, Salette Saraiva, que lhe sucedeu.

Nascido em Vale de Maceira, César Lourenço esteve empregado numa mercearia em S. Martinho do Porto e veio trabalhar para as Caldas depois de ter sido despedido por uma vez ter chegado atrasado. A família veio a descobrir, após a sua

morte, que nesse dia de 1939, César Lourenço iniciou um diário onde passou a assinalar os acontecimentos mais importantes que o marcaram, não só os pessoais - como a descoberta de que tinha Parkinson aos 47 anos - como da vida social e política caldense e nacional.

C.C.

João Augusto - o trabalhador mais antigo

Tinha 11 anos o miúdo que no dia 31 de Outubro de 1955 se apresentou na Rua Dr. Júlio Lopes para iniciar o seu primeiro dia de trabalho na conhecida firma caldense. Viera das Gaeiras a pé e a pé continuaria a deslocar-se entre aquela (então) aldeia e as Caldas da Rainha du-



rante mais quatro anos, até que o seu pai lhe comprou uma bicicleta. Um salto de gigante para a época, que encurtava as distâncias, difíceis de vencer sobretudo nas madrugadas e tardes frias e chuvosas de Inverno. João Augusto fizera a 4ª classe, o que também naquele tempo já era escolaridade quase acima da média, pois no Portugal dos anos cinquenta nem todos tinham instrução primária. O normal seria ir trabalhar para o campo ou arranjar alguma coisa na cidade. **“O meu pai, que era funcionário do Faustino Gama, aqui nas Gaeiras, como ia muitas vezes aviar-se ao J. L. Barros, conhecia o senhor César e fez-lhe o pedido”**. Foi aceite. E começou por baixo, como seria de esperar - varrer a casa, fazer recados, levar encomendas a casa dos clientes, ir buscar materiais à estação da CP e aos Capristanos (rodoviária). Mais tarde passou a cortar papel para embrulhos, a fazer massa para pôr nos vidros e, pouco a pouco, saltou para o balcão onde pesava pregos e aviava os fregueses em produtos de menor responsabilidade. O primeiro ordenado do aprendiz foram 60 escudos (30 cêntimos). João Augusto diz que ainda se recorda das três notas de vinte (com a imagem do Sto. António) nas suas mãos. Ordenado, diga-se, apenas obtido ao segundo mês de trabalho porque no primeiro **“era à experiência”**. Nessa altura ainda não sabia que iria bater um recorde de longevidade no seio da J. L. Barros. Foram 53 anos de trabalho sempre na mesma empresa, até que se reformou em Abril de 2009. Nunca pensou em sair? **“Houve fases da minha vida em que me abordaram para mudar de patrão, mas acabava sempre por chegar a entendimento e fui continuando. Na altura era fácil sair e entrar noutra firma porque eu tinha conhecimento de ferragens e havia empregos”**. O horário era de segunda a sábado e já só na idade adulta é que este funcionário passou a ter a “semana inglesa”, ficando livre a partir das 13h00 de sábado. **“Mas para isso tivemos ainda de fazer uma greve. Antes do 25 de Abril”**, conta, explicando que foi uma greve de todo os empregados de comércio e que se traduziu no encurtamento da semana de trabalho para as 44 horas. É claro que a vida foi melhorando. João Augusto nunca abandonou as Gaeiras e foi na sua aldeia que casou e continuou a viver (hoje, paredes meios com filha, genro e netas). Mas depois da bicicleta seguiu-se uma motorizada para ir para o emprego, mais tarde o inevitável carro e quando se reformou, o rapazinho que ia a pé para o trabalho, fazia-se transportar num Peugeot 206 (que hoje leva para a fazenda, com as alfaías na parte traseira). Do seu patrão, César Lourenço, guarda a imagem de um homem **“muito apegado à casa e mais próximo dos funcionários do que o sócio [Joaquim], que era assim um bocadinho mais desprendido e dedicava-se mais à caça e à pesca”**. E quanto à actividade em si, também a firma acompanhou a evolução dos tempos. Ao princípio, vendiam ferragens, pulverizadores, charruas, torpilhas, prensas para lagares e muitas miudezas como redes, cimentos, ferro, mais tarde azulejos. Hoje o universo da J. L. Barro é outro, bem mais complexo. Seja como for, o próprio João Augusto, deixaria, às tantas de aviar ao balcão e passou a ter outras responsabilidades. Quando se reformou, já não aviava ao público e trabalhava na secção de compras da empresa.

C.C.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Ferreira & Santos, Lda. – uma só firma com duas áreas



■ **Ernesto Ferreira. Se fosse vivo teria 99 anos. Foi ele que fundou a firma que já vai hoje na terceira geração.**

Durante 11 anos Ernesto Ferreira de Sousa teve o prazer de trabalhar em conjunto com o seu filho, João Maria e as netas Maria João e Ana Ferreira. Quando morreu, em 2000, com 89 anos, este comerciante caldense deixava assim em boas mãos o negócio da ourivesaria e das duas ópticas (uma delas comprada meses antes) com que fizera nome na cidade.

Ernesto Sousa nasceu em 1911 e começou cedo a trabalhar como ourives. Mas não quis ficar empregado toda a vida e em 1941 estabelece-se por conta própria numa loja no Largo Heróis de Naulila, ainda como comerciante em nome individual. Três anos depois monta uma sociedade com Augusto Mendes dos Santos (1903-1994). Nasce assim a Ferreira & Santos, Lda. que é hoje uma das sociedades por quotas mais antigas das Caldas.

Durante a década de cinquenta a firma alarga a sua actividade à óptica, com uma loja na Rua José

Malhoa. João Maria conta que a decisão do seu pai teve em conta o facto de na ourivesaria Mourão (onde ele antes trabalhara) se venderem também óculos e por, à data, haver apenas uma loja desse ramo na cidade.

Durante meio século a firma coexiste com os dois negócios, mas as novas tecnologias e o mercado haveriam de ditar um peso maior do ramo mais inovador, aquele que constitui hoje um “pelouro” das suas duas filhas.

João Maria prefere a ourivesaria, mas reconhece que é hoje mais um coleccionador do que um ourives. E conta que o seu estabelecimento sempre teve um elemento distinto que é a joalharia antiga. **“É a área em que mais gosto de trabalhar, as pratas, as jóias, os objectos de arte com incorporação de joalharia, imagens de marfim com aplicação de pedras preciosas e semi-preciosas... enfim, é esse mais o meu mundo”,** diz.

Por isso, a sua loja não é hoje



■ **“Sou mais um coleccionador do que um comerciante”. João Maria Ferreira na sua discreta ourivesaria. Herdou o negócio do seu pai e ainda mantém a firma Ferreira & Santos, Lda, que gere com as filhas, tendo alargado a actividade à óptica**

um estabelecimento permanentemente aberto ao público, com um corropio de clientes a entrar e a sair. Pelo contrário, a discreta loja aparece meio escondido em

anos. Também discretas, duas câmaras de vídeo – que zelam pela segurança – são os únicos sinais de modernidade.

“Neste momento sou mais

Nem sempre foi assim, claro. Nos anos quarenta e cinquenta as ourivesarias respondiam a uma procura de “ostentação”, sobretudo da burguesia endinheirada

ceiros e o aforro era o ouro”, conta João Maria. Os fios, pulseiras e colares deste metal podiam ser usados no dia a dia, ou nas ocasiões festivas e tinham a vantagem de, a qualquer momento, serem vendidos (ou penhorados), transformando-se em dinheiro.

A clientela tradicional das ourivesarias eram **“a gente do mar”** e **“a gente do campo”**, que usavam objectos de ouro mais pesados, que valiam pelo seu peso e valor facial, enquanto que os ricos preferiam um ouro mais rebuscado, com incorporação de mão-de-obra, ou seja, - outro termo moderno – com valor acrescentado.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com

A Ferreira & Santos, Lda. começou por ser uma ourivesaria em 1944, mas alargou os seus negócios ao ramo da óptica. João Maria Ferreira, 77 anos, filho do fundador, reparte hoje com as duas filhas a gestão de uma firma que inclui a ourivesaria e as lojas Novooptica e Óptica Ramiro.

plena Praça da Fruta, mantendo no interior o mobiliário de origem dos anos quarenta.

Dir-se-ia que o tempo não passou por ali, mantendo intactas as madeiras e os expositores de vidro onde se guardam peças que poderiam já lá ter estado há 50

um coleccionador do que um comerciante”, diz João Maria Ferreira, que se entretém com as suas peças e atende alguns clientes ocasionais. Em linguagem moderna poderia dizer-se que a sua actividade está a ser “descontinuada”.

que gostava de comprar jóias e peças de ouro muito trabalhado. E respondiam também à necessidade de entesouramento por parte das classes mais baixas.

“As pessoas não tinham muita apetência para os bancos e para os produtos finan-



■ **O quotidiano caldense de 1947 a desfilar em frente à ourivesaria**



as de actividade

O negócio das ópticas em expansão

Maria João Henriques Pinheiro Ferreira, de 54 anos e a irmã Ana Ferreira Isaac, 41 anos, são, em conjunto com o pai, João Maria Ferreira, os três sócios-gerentes desta sociedade que é composta por uma ourivesaria e duas ópticas.

Ainda crianças, as duas irmãs moviam-se entre a tabacaria Ibérica, ali bem perto, onde trabalhavam a mãe e a sua madrinha (mulher de Augusto Mendes dos Santos, sócio do pai).

Depois da escola primária e do Externato Ramalho Ortigão, Maria João fez o Magistério Primário (nos Pavilhões do Parque) e chegou ainda a leccionar em Vila Franca Xira e nos Mosteiros (Caldas da Rainha). Mas já nessa altura os professores andavam com a casa às costas e quando se lhe deparou uma colocação demasiado longe das Caldas, Maria João, então com 29 anos e já casada, optou por ficar a trabalhar na ourivesaria do pai.

Não por muito tempo porque em breve, em 1994, a firma decide abrir ali mesmo ao lado a Óptica da Praça. A sua mudança para este novo estabelecimento surge naturalmente.

"Sempre tive a percepção de que o negócio das antiguidades a que o meu pai se dedicava era muito específico e que ele é que era o especialista da área. Na verdade, não era muito apelativo para mim e por isso decide-me pela óptica", conta a empresária.

A formação foi feita com a experiência adquirida e, mais recentemente, devido à complexidade desta área, com acções promovidas pelos fornecedores e em viagens de trabalho.

Hoje em dia uma óptica é muito mais do que uma loja que vende óculos. Existe a óptica médica (cujos artigos só se vendem com receituário médico), e a venda de artigos como óculos de sol, binóculos, termómetros, barómetros e objectos afins. E há também os serviços, como os testes de visão, feitos hoje facilmente na loja, mas que há 20 anos só podiam ser realizados no oftalmologista porque necessitavam de uma tecnologia que ainda não estava massificada.

A responsável da Óptica Ramiro refere ainda as especificidades das lentes de contacto. **"Dantes só havia as rígidas e as semi-rígidas, mas hoje há lentes descartáveis que se usam durante um mês ou até só por um dia",** conta.

Já a irmã, Ana, andou no "liceu", no Parque, e foi inaugurar o edifício da Raul Proença onde concluiu o secundário. **"Assim que acabei o 12º ano tomei logo a decisão de vir trabalhar com o meu pai. Foi uma decisão de momento, não tinha pensado muito nisso antes, mas a verdade é que era importante dar continuidade ao negócio da família".** Estava-se em 1986 e Ana tinha então 18 anos. Desde então

não mais largou esta actividade, partilhando a gestão com a irmã e o pai.

A CRISE, A CONCORRÊNCIA E O COMÉRCIO TRADICIONAL

As duas ópticas da Ferreira & Santos são praticamente vizinhas: Novóptica e Óptica Ramiro distam escassos 10 metros uma da outra. Não fazem concorrência entre si?

As duas irmãs sócias dizem que não. E explicam que - apesar dos clientes actualmente serem muito voláteis e não haver a mesma fidelização que havia antigamente - é possível distinguir um segmento de mercado mais urbano na Óptica Ramiro e outro, de pessoas mais de fora da cidade, na Novóptica.

A Ferreira & Sousa é, assim, um pequeno grupo económico que detém uma ourivesaria e duas ópticas. Emprega dez pessoas (incluindo os gerentes) e conta ainda com duas médicas oftalmologistas e uma optometrista que ali dão consultas várias vezes por semana. A sua facturação aproxima-se de 1 milhão de euros.

A crise tem-se feito sentir, mas a empresa, não estando pujante, está longe de sofrer dificuldades.

"Noto que há quem tenha dificuldade em fazer a consulta e comprar os óculos no mesmo mês. E quem peça para pagar a prestações", diz Maria João. Estes são alguns dos sinais



■ Maria João e Ana Isaac. As duas irmãs e sócias partilham com o pai a gestão da firma.

da crise, mas também há as mudanças de comportamento dos consumidores. Por exemplo, os óculos de sol, que já foram um negócio florescente, estão em baixa porque há-os em todo o tipo de lojas, mais baratos e de menor qualidade. **"É mais agradável ter quatro pares de óculos de sol, um de cada cor, do que ter um bom par de óculos de qualidade",** ironiza a empresária.

Já a entrada em cena do Viva-ci, que possui a marca Multiópticas, não teve um impacto relevante. **"É claro que ao princípio faz sempre massa porque os preços deles são muito competitivos e a sua publicidade é muito agressiva, mas**

depois do primeiro impacto tudo volta ao normal".

A irmã, Ana Isaac, acrescenta que a óptica ainda funciona como um negócio de proximidade, confiança e de competência, onde as pessoas, sobretudo no caso das lentes, gostam de um acompanhamento mais personalizado e mais familiar do que aquele que existe em algumas marcas dos centros comerciais.

Com os três estabelecimentos da firma situadas em pleno centro da cidade, as duas empresárias têm uma visão muito própria do comércio tradicional: **"faz sempre falta o comércio de rua, até porque as pessoas se fartam também de estar nos espaços fechados dos cen-**

tros comerciais. É agradável andar na rua às compras. Mas temos que oferecer qualidade e produtos distintos para contrariar a massificação dos produtos que estão em todas as grandes superfícies comerciais".

As duas irmãs dizem que nunca chegou a haver conflito de gerações na firma: **"Deixámos sempre a gestão das coisas mais importantes ao nosso pai e ainda hoje é assim. Pode haver uma ou outra discordância, mas normalmente estamos de acordo".**

C.C.



■ Augusto Santos (1903-1994) foi sócio de João Maria Ferreira. Na foto, datada de 13/05/1960, está com a mulher, Amélia Santos, no quintal da ourivesaria.



■ João Maria Ferreira e o pai, Ernesto Ferreira, na ourivesaria em 1993

CRONOLOGIA

1941 - Ernesto Ferreira de Sousa estabelece-se como comerciante em nome individual numa ourivesaria no Largo Heróis de Naulila

1944 - Forma sociedade com Augusto Mendes dos Santos e cria a Ferreira & Santos, Lda. na Praça da República

1954 - A sociedade abre uma óptica no Largo Heróis de Naulila

1974 - Abre a Novóptica, na Rua José Malhoa

1994 - Abre a Óptica da Praça, na Praça da República, ao lado da ourivesaria. E fecha o estabelecimento no Largo Heróis de Naulila.

1999 - A firma compra a Óptica Ramiro, na Rua José Malhoa

2007 - Encerramento da Óptica da Praça

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Maratona – o café dos anos sessenta que é hoje um

“Foi sem nada que ele foi para África e foi sem nada que ele voltou de África”. É assim que José Elói, 36 anos, resume uma boa parte da vida do seu pai, Eloy Vale (1934-2005), que criou uma importante empresa comercial em Moçambique, perdida durante a descolonização.

Em 1975, ao regressar à ex-metrópole, o empresário não teve outro remédio a não ser começar do nada e iniciar em S. Martinho uma fábrica que não teve êxito, acabando por vir para as Caldas iniciar-se no negócio da restauração.

Mas começamos pelo princípio. Eloy Nunes Varela Ramos do Vale nasceu em Molelos (Tondela), em 1934, filho de gente pobre. Escapa à labuta do campo e parte para Moçambique **“em busca do sonho africano”**, como conta o seu filho, José Elói. **“Começou do nada, mas lá deixou um pequeno império de lojas, fábricas e armazéns que comercializavam, desde um alfinete até toneladas de cereais, exportando mesmo para a Europa e América do Sul”.**

O 25 de Abril de 1974 e a consequente independência de Moçambique e a guerra civil naquele país, obriga-o a um regresso forçado, deixando para trás tudo o que possuía. Acompanha-o a mulher, Antónia Filomena Velho Ramos do Vale (1945-2004), e José Elói, então um bebé, nascido dois anos antes em Quelimane.

A família regressa às origens, a Molelos, enquanto não decide que rumo dar à nova vida. Mas Eloy Ramos do Vale tem espírito empreendedor e pouco depois está em S. Martinho do Porto a investir numa fábrica de placas de cimento que, contudo, não teve sucesso e fecha em 1979.

O empresário vem para as Caldas da Rainha onde, em 1978, toma de trespasse o Café Claras



■ José Elói, 36 anos, prossegue o negócio da família num Maratona renovado

(na Rodoviária) e em 1980 o Café Maratona. Durante 12 anos explorará os dois estabelecimentos, até que, em 1992, devido à doença da mulher, renuncia ao

e que não foi fácil o relacionamento familiar durante a juventude. Saiu do “métier” que aprendera, mas regressou mais tarde quando viu que a saúde dos pais

este seria o meu futuro. Só em 2001 é que assumi o projecto uma forma clara, o que levou o meu pai a pôr o negócio no meu nome”.

Quem visita hoje o Maratona não dirá que este é um dos cafés mais antigos das Caldas. Data dos anos sessenta, mas a decoração é actual e o estabelecimento tem sido notícia devido a iniciativas inéditas e vanguardistas.

A história de um café, hoje também restaurante, que transitou dos pais para o filho e a quem este soube dar continuidade.

Claras.

“Ele optou por ficar com o Maratona porque o tipo de espaço era mais vantajoso e podia ser trespasado para qualquer actividade, ao contrário do Claras que teria de ser sempre um café”, conta o filho, que nessa altura já ajudava os pais nos dois estabelecimentos.

“Comecei a aprender a profissão com 12 anos”, diz. Mas nessa altura não contava seguir as pisadas dos pais. José Elói confessa que era um pouco rebelde

não lhes permitia continuarem sozinhos com o negócio.

A mãe morreria em 2004 e o pai, a quem tinha sido diagnosticada uma doença grave alguns anos antes, estava cada vez mais debilitado. Pouco a pouco o jovem foi assumindo de forma cada vez mais séria a actividade dos pais. E foi-se tornando um empresário.

“Ao princípio não tinha as coisas definidas. Vim para o café para responder a uma necessidade, para desenrascar. Não pensava então que

José Elói passou assim a ser o único detentor da firma Vale & Costa, Lda. Tinha 27 anos.

Durante algum tempo não fez muitas alterações ao funcionamento do Maratona que, recorde-se, era composto por uma sala de jogos e por um café.

“O meu pai era um empresário à antiga, que fazia muitas contas e não avançava de imediato”, conta. Por isso o filho também demorou algum tempo até se decidir por uma autêntica revolução no estabelecimento.

centro da cidade para estar tão desaproveitado, e transforma-o num restaurante com bar à noite. E o café reaparece com outra decoração e um serviço completamente diferente. Uma assumida ruptura com o passado.

“Esta obra foi feita porque achei que o conceito tinha de ser alterado, mas teve que ser primeiro pensado e trabalhado. Não basta a obra física, era preciso ir mais longe para haver retorno”.

A aposta foi ganha e hoje o



■ Eloy Vale e Filomena Vale foram durante mais de 20 anos o rosto do Maratona

Em 2009 fecha quatro meses para obras e reabre depois com um Maratona irreconhecível. Prescinde da sala de jogos, um espaço demasiado grande no

Maratona é uma referência na cidade em termos de qualidade de serviço. Nele trabalham 12 pessoas a tempo inteiro e sete em part-time, sobretudo estudantes que ali fazem umas horas.

“É um negócio muito dependente dos recursos humanos para a pouca rentabilidade que tem”, diz José Elói. Só na cozinha estão sete pessoas, **“uma estrutura muito pesada e que é a menos visível”**, mas decisiva para manter o patamar de qualidade que impôs.

À noite o conceito muda e o Maratona transforma-se num bar. E vai surpreendendo com iniciativas arrojadas como a dos jantares com menus feitos com recurso a técnicas de esferrificação, liofilização e gelificação.

“Hoje o meu pai teria orgulho no Maratona”, diz.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com



■ Jovens caldenses dos anos sessenta. Da esquerda para a direita, Ana Belo Nascimento, Helena Magalhães e Francisco Vieira Lino



■ O café pouco antes de ser remodelado

símbolo de modernidade das Caldas

Tudo começou com uma pista de corridas

O Maratona terá sido inaugurado no Outono de 1966, de acordo com José Elói, que recupera agora a memória deste emblemático café. Certo mesmo é que o alvará data de 15/02/1967 e que a primeira sociedade que explorava aquele espaço se chamava Maratona Centro Ideal de Diversões, Lda.

O nome não era inocente. Os seus sócios, onde se incluíam alguns dos mais destacados cidadãos caldenses da época (Abílio Flores, Eng. Arroz, Bento Monteiro, Hergildo Velhinho (autor do mural ainda hoje existente na entrada do restaurante) eram apaixonados na época por um desporto emergente que eram as corridas de carros eléctricos telecomandados. O Maratona tinha, por isso, como principal objectivo criar um espaço onde existisse uma pista de corridas. Ao que consta esta terá sido uma das melhores do país.

O café surge como um complemento à pista de carros, e sendo este um desporto um pouco elitista na altura, o estabelecimento transforma-se logo desde o seu início num dos mais finos da cidade, imagem que manteve durante longos anos.

Mas as modas passam e a dos carros de corrida também passou. Por outro lado, as sociedades com muitas pessoas envolvidas tornam-se difíceis de gerir e o Maratona fecha em fins de 1970 para reabrir pouco depois com uma nova firma, datada de 4/02/1971 e intitulada Sociedade de Empreendimentos Turísticos Primavera Caldense Lda, constituída por Manuel Santos, José Vardasca, António Silvestre e António Vazquez.

Terá sido esta sociedade que viria a dar início ao Salão de Jogos Maratona, retirando a pista de carros e colocando cinco bilhares e um snooker grande.

Com estes proprietários o estabelecimento durou uma década pois em finais de 1979, inícios de 1980, o Maratona volta a fechar portas, numa situação de



total falência com muitos dos seus bens penhorados pelas Finanças.

Em 24 de Junho de 1980 é criada a empresa Vale e Costa Lda, constituída por Eloy Ramos do Vale e Antónia Filomena Costa Velho Ramos do Vale, pais de José Elói. O alvará de licença data de 11/12/1980, mas o estabelecimento apenas virá a reabrir portas em 4/03/1982, com a introdução na sala de jogos de umas inovações absolutamente fantásticas para a época - máquinas de vídeo e flippers!

O café manteve sempre a sua actividade regular, sendo reconhecido pela sua qualidade e bom gosto. Na sala de jogos foi-se trocando alguns bilhares por snookers, surgindo em 1984 o grande boom das máquinas de poker, situação que durou até ao governo de então voltar a proibir a exploração dos referidos jogos a di-

nhheiro (algures em finais de 1985).

Nos anos oitenta as Caldas da Rainha estão inundadas de cafés, não pertencendo mais o Maratona à meia dúzia de estabelecimentos desse tipo que tinham marcado os últimos vinte anos na cidade.

Mas o casal Eloy e Filomena Vale aguenta-se no negócio. Afinal havia uma história, um nome feito e uma localização central na cidade.

Em 30/09/2000 Filomena Vale cessa funções como sócia gerente, devido a doença, sendo substituída três meses depois por José Elói do Vale, seu filho.

"Nos anos seguintes e de uma forma natural o meu pai foi-se afastando por motivos de doença, vindo a falecer a minha mãe a em Abril de 2004, com 59 anos, e o meu pai em Maio do ano seguinte com 70 anos. Foi introduzindo gradu-

almente novos conceitos de cafetaria e refeições ligeiras que culminaram em 2009 com as obras de remodelação e alteração da antiga sala de jogos em Restaurante Lounge Bar. Fechei em 13 de Fevereiro desse ano e reabri com a terceira geração Maratona em 10 de Maio", conta José Elói.

Na remodelação houve o cuidado de recrear elementos do projecto original, manter outros do intermédio, e ao mesmo tempo criar uma estética moderna e actual, com o propósito de manter viva a história do espaço.

O rosto dessa "terceira geração Maratona" diz agora que se sente **"totalmente compensado pelo resultado final dessa remodelação, ao qual ninguém fica indiferente"**.

Uma café que marcou uma época

"Aquele pista era um espectáculo"

O meu pai não foi sócio fundador da Maratona, mas esteve ligado ao projecto desde o início pois foram os Móveis Serrano que fizeram o mobiliário do café, na altura muito moderno para a época e para a cidade. Lembro-me perfeitamente de lá estar antes da inauguração e depois na pista dos carrinhos, que eu adorava ver, mas como era muito pequeno e não tinha dinheiro para um dos super bólides, andava por vezes com os carros da casa, que se podiam alugar, ou algum amigo me emprestava um para dar umas voltas. Aquela pista era um espectáculo e quando foi retirada vi-a mais tarde desmontada num armazém na quinta do meu tio Henrique Sales Henriques.

Depois da pista vieram os bilhares e uma mesa de snoker, ao fundo, onde joguei muitas vezes com os meus amigos, especialmente quando não tínhamos aulas na Escola Comercial e Industrial, e mais tarde quando vínhamos de Lisboa de férias. Nessa altura o Maratona era um ponto de encontro para a rapaziada das Caldas.



Carlos Gouveia

O campeão de Fórmula 1

Quando tinha 18 anos, João Paneiro foi várias vezes medalhado e ganhou taças por ter conseguido cortar a meta à frente dos adversários nas corridas de carros que fazia no Maratona. Apesar de se tratarem de miniaturas, nem por isso se poderia prescindir de uma boa dose de destreza, reflexos rápidos e até uma dose de coragem para arriscar fazer curvas em grande velocidade sem arriscar um despieste que desse cabo de uma daqueles caríssimos modelos.

Era assim no Maratona dos anos sessenta. Nas Caldas da Rainha havia um grupo de gente crescida que era fã das corridas de automóveis e o café era o ponto de encontro onde se assistia às provas, se discutia a tecnologia e os componentes dos vários modelos e, naturalmente, se disputavam torneios.

"Havia um senhor chamado Fernando da Ponte e Sousa, proprietário da Secla, então já com mais de 60 anos, que tinha muitos e bons carros e pouca habilidade. Por isso emprestava a alguns jovens da sua confiança para os conduzir. Eu era um desses felizes contemplados e de repetente passei a ter uma panóplia de carros high tec à minha disposição. Lembro-me de um super fórmula 1 com tracção às quatro rodas que utilizei". João Paneiro conta que aquelas corridas lhe davam **"um gozo enorme"** e que são muito gratas as recordações que guarda daquele período.

A febre do modelismo ainda durou alguns anos, mas entretanto a cursar engenharia para Lisboa e só aos fins-de-semana vinha às Caldas, muitos deles ocupados a estudar. As velozes corridas de automóveis acabou por ser apenas uma recordação. Mas hoje, com 63 anos e reformado, ainda guarda alguns dos galardões que recebeu na altura.



C.C.



UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Túnica – A primeira loja especializada em produtos

“Fomos a primeira casa especializada em artigos para bebé nas Caldas e na região”, conta Fernanda Tomás, explicando que o seu marido, depois de ter passado pela Casa Tomás ainda laborou para a firma de Serafim Moreira - onde é hoje a Açoteia - e passou por uma loja-atelier na Marinha Grande.

Depois de fazer a tropa, e já casado, Carlos Tomás iniciava o seu próprio negócio. “Arrendámos em 1970 um espaço na Rua das Montras numa época em que não havia muitas lojas disponíveis e o aluguer era caríssimo”, disse a empresária, que hoje toma um papel de relações públicas deixando a gestão aos dois filhos.

A Túnica arrancou com a venda de tecidos a metro, atalhados e lingerie, tirando partido da sua experiência nas casas onde já trabalhara. “Daquela geração, fomos dos primeiros a arrancar sozinho”, disse Fernanda Tomás, recordando que antes de ser Túnica, a loja arrendada era a Pastelaria do Sr. Martins, da qual “ainda tenho alguns móveis dessa altura”. Para a época, “o trespasse era razoável, mas muito caro era o valor do arrendamento”.

Para encetar um novo negócio Carlos Tomás teve de sair da casa comercial onde laborava enquanto Fernanda Tomás - então funcionária da Contabilidade no Hospital - nunca teve intenção de deixar o seu emprego.

No início era o seu salário que garantia o pagamento da renda. Tomaram a decisão de arrendar a loja aproveitando o facto de Fernanda ter então sido aumentada de 2350\$00 (11,72 euros) para 2450\$00 (12,22 euros). “Sobravam-nos apenas 50\$00 [25 centímetros] pois a renda era 2400\$00 [12 euros], muito dinheiro naquela época”, recordou, acrescentando que o marido, quando saiu da última casa comercial, já ganhava 3300\$00 (16,46 euros).

Nos anos 70 não era normal nas Caldas que as esposas dos comerciantes trabalhassem. “Desde que se abrisse uma loja, as senhoras adquiriam o estatuto de não



■ Fernanda e Carlos Tomás, o casal fundador da Túnica no início dos anos setenta

trabalhar”, lembrou a fundadora. Devido a este facto, o seu lugar na Contabilidade no Hospital Distrital começou a ser cobiçado.

“Quando o meu chefe, o sr. Manuel Valente Sanches me veio informar que havia três ou quatro pequenas que já lhe ti-

com com pais e sogros “mas, felizmente, nunca precisámos”, disse.

“Oh Fernanda, traz-me roupinhas de bebé de Lisboa”

Corria o primeiro ano da abertu-

Carlos Tomás (1942-2005) foi marçano da casa comercial do seu tio, na Casa Tomás, situada na Praça da Fruta e começou a trabalhar novo, aos 13 anos. Mal sabia então que com 28 anos e com a ajuda da sua esposa, então com 24, iria começar o seu próprio negócio na principal rua comercial das Caldas. “Não foi nada fácil...”, recorda a viúva Fernanda Tomás, mulher de força e coragem, que sempre apoiou o seu marido e o ajudou a tomar decisões.

Juntos construíram as bases do grupo Túnica - hoje com três espaços comerciais nas Caldas exclusivamente dedicados aos produtos para bebé e criança - e no qual já participam na gestão os filhos do casal, Alexandre e Dulce. As três lojas facturaram 734 mil euros em 2008.

nam pedido para ficar com o meu lugar, tive que lhe explicar que este não estava à disposição” e que dependiam daquele salário para assegurar o negócio.

A sua mãe também era funcionária pública e Fernanda Tomás fez o curso geral do Comércio na Escola Comercial e Industrial. “Para grande desgosto do meu pai não quis estudar mais, já namorava o meu marido e queríamos casar...”. Segundo a viúva, Carlos Tomás tinha alergia aos estudos “mas era um autodidacta maravilhoso”.

Quando abriram portas, a 15 de Junho de 1970 sabiam que podiam

ra da Túnica e Fernanda Tomás ia com muita frequência a Lisboa a reuniões no Ministério da Saúde. Era habitual as suas colegas pedirem-lhe para trazer roupas de bebé, cuja oferta quase não existia nas Caldas.

“Nós também estávamos ansiosos pelo primeiro filho e eu passei a comprar roupa e a chamar a atenção do meu marido para esta necessidade de mercado”, recordou Fernanda Tomás que diz que a vontade do casal de ter um filho acabou por determinar a mudança de negócio de têxtil lar para produtos de bebé. Carlos Tomás dizia à esposa que



■ Fernanda e os filhos, Alexandre e Dulce. A segunda geração gere a Túnica com os mesmos valores dos pais

nunca tinha trabalhado com peças de roupa tão pequenas, mas de um dia para o outro acabaram com os tecidos e inovaram o comércio local apresentando uma casa comercial totalmente dedicada ao bebé. O carrinho do primeiro filho, Alexandre, “já foi

recebimento das horas extraordinárias, preferindo ser compensada em tempo livre para poder acompanhar o marido aos fornecedores a fim de conhecer as novas colecções.

“Às vezes saíamos às quatro da manhã para estar às

to de uma factura”, contou a fundadora que não gosta de trabalhar a crédito e aproveita sempre todas as oportunidades de pronto pagamento. “Não se dava o passo maior que a perna”, conta a matriarca, explicando que esse espírito foi passado aos filhos.

“Creio que houve sempre uma grande dedicação e muito trabalho”, reforçou. A loja até poderia fechar às sete da tarde, mas era frequente saírem do estabelecimento à uma e tal da manhã pois era àquela hora que ficavam prontas as montras. “Quando saíamos era frequente encontrarmos o casal da Zélu que também saía muito tarde da sua loja”.

São os próprios proprietários que fazem a decoração das lojas e das montras e mantêm como símbolo a mesma máquina registadora que já tinha vindo com o trespasse da pastelaria. O máximo que dava era 9.999 escudos e havia compras relacionadas com o enxoval dos baptizados e que ultrapassavam os 10 contos, logo tinha que se colocar a diferença num outro registo. Agora, com os euros, “já está tudo bem outra vez pois não vendo a ninquém 9.999 euros em roupa para criança”, disse Fernanda Tomás.

Natacha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com



■ A loja da Rua das Montras em 1971 quando ainda não se dedicava a produtos para bebé, o que viria a acontecer pouco tempo depois

de bebé celebra o 40º aniversário

“Nos anos setenta Caldas tinha uma grande capacidade de atracção que hoje não tem”

“Naquela época as Caldas da Rainha tinha uma capacidade de atracção comercial muito maior, não tem comparação com o que há hoje”, disseram Alexandre Tomás, de 38 anos e Dulce Tomás, de 37, recordando que então não existia auto-estrada, internet, jornais nem revistas da sociedade que ajudavam a promover e estimular o consumo. Este era incentivado pela forma como os produtos eram apresentados pelas lojas e consoante a notoriedade dos estabelecimentos e da cidade.

“Há algo que ninguém nos tira - estamos cá há 40 anos”, dizem os responsáveis, que continuam o negócio com mesmo empenho dos seus pais.

“Logo nos anos 70 acreditámos que o caminho para o sucesso era a especialização dentro da nossa área”, contam, explicando que a determinada altura foi necessário especializar mais e criar novos espaços comerciais.

Na família, a empresa Túnica “sempre foi a quinta pessoa na mesa ao jantar”, contam os irmãos, referindo que nem sempre foi fácil, quando eram crianças, tirar apenas mini-férias de dois a três dias, ou ficar a ajudar a marcar *babygrows* enquanto os amigos brincavam.

“Hoje o comércio está como os casamentos: hoje casa-se e “descasa-se” enquanto que nos anos 70 era para toda a vida”, disseram, fazendo um paralelo com o comércio actual em que se abrem e fecham lojas que duram apenas meses.

Em 1992, a loja da Rua das Montras começou a tornar-se pequena e por ideia de Alexandre Tomás a família decide a abertura do segundo estabelecimento no Bairro Azul, dedicado à puericultura, mobiliário e brinquedos.

Hoje aquele espaço tem 700

metros quadrados de exposição distribuídos por dois pisos. “Nas Caldas não existia este conceito, aplicámos um modelo que havia noutros países, que é o da especialização das grandes cadeias”, contam.

Esta loja acabou por ter o mesmo impacto que o estabelecimento da Rua das Montras quando se especializou em produtos de bebé, em 1972. O problema é que 20 anos depois a realidade comercial era diferente. Havia agora uma nova forma de concorrência da grande distribuição: abriam os hipermercados. “Convém lembrar que havia excursões para ir aos primeiros hipermercados à Amadora e mais tarde a Leiria”, disseram, recordando que esta forma de comercialização acabou por contribuir para a que apanhou o comércio tradicional desprezado e foram muitas as lojas em diversas localidades que tiveram que encerrar. Hoje, para combater as grandes superfícies, “temos que aplicar fórmulas e adoptar estratégias de competitividade agueridas que mantemos até hoje”.

Quando abriram a Super Túnica, já existia no Bairro Azul o Centro Comercial Barão, o que ajudou a dinamizar aquela zona.

“Aqui não há a menina do shopping”

Já em 1996 decidem abrir a terceira loja, esta na antiga Rua do Jardim, para o segmento de roupa dos oito aos 16 anos.

Logo após a abertura da loja no Bairro Azul, o pai Carlos Tomás, aos 54 anos, foi vítima de um AVC, “o que me obrigou a assumir mais responsabilidades e a crescer rapidamente naqueles meses”, conta Alexandre Tomás que, na altura, tinha 24 anos. O pai recuperaria deste susto, mas em 2001 viria a sofrer um segundo ataque que o



■ O estabelecimento na Rua do Jardim é a terceira loja da família Tomás

deixou incapacitado. Falecia quatro anos depois.

Nesses anos dramáticos para a família, Fernanda passa a dedicar-se mais ao marido, remetendo o negócio da família para os filhos. Alexandre tinha frequentado o curso de Direito e Dulce terminara já uma licenciatura em Economia e trabalhava num banco.

Estes herdaram os valores dos pais e é com orgulho que dizem que “nunca incumpriremos uma factura”. Se o negócio tem um segredo, dizem, este será “a integridade, o ser sério e não enganar”.

A empresa labora com cinco empregadas, além dos responsáveis, desde há muitos anos, não sendo política da casa a rotatividade do pessoal. “Aqui não há a menina do shopping”, contam Alexandre e Dulce Tomás explicando que valorizam a experiência. “Contamos com profissionais competentes e empenhadas que vestem a camisola”, disseram, acrescentando que afinal “todos dependemos do sucesso das lojas e todos sentem a Túnica como delas”.

Na Túnica já se vendeu um carrinho de bebé que seguiu para Timor e um par de sapatos que seguiu para o Japão. Mais usual são os envios de produtos para clientes no Brasil e em Angola, cada vez mais habituais.

“Temos uma cliente em França que compra tudo por telefone à Elizabete”, contam os responsáveis, que apostam forte no serviço pós-venda, outros das linhas de trabalho que mantêm desde o início.

Também enviaram carrinhos de bebé para a Suíça e vendiam muita roupa para os emigrantes. Se houvesse algum problema com os tamanhos, deixavam que as pessoas trocassem as peças quando regressavam nas férias, “sem nunca voltar com a palavra atrás, tal como ainda hoje fazemos”.

Alexandre Tomás recorda também com foi estranho para os cli-

entes quando surgiram os “ovos” de transporte, com os pais a dizer que nunca iriam transportar os filhos “numa colsa torta”. Hoje toda a gente possui aquele suporte, adaptável até ao automóvel, provando “que tudo muda em tão pouco tempo”, remataram.

Caldas deveria ter um plano comercial como tem uma loja

“A cidade das Caldas devia ter um planeamento estratégico e uma perspectiva comercial como tem uma loja”. É o que defende Alexandre Tomás, sugerindo eventos programados com um mês de antecedência e “saber que produtos vender, como se desenvolve a sua imagem, com que preço e para que target se dirigem”.

Alexandre Tomás está preocupado com o futuro da sua cidade e do seu centro, que “está abandonado e é crescente a falta de gente a passear nas principais artérias”.

Preocupa-se com as áreas do Bairro Azul e da Rua do Jardim, onde tem as duas lojas “pois são sombras daquilo que já foram”. Diz que a principal cruzeta - formada pela Rua Heróis da Grande Guerra, Rua das Montras e Miguel Bombarda - ainda consegue algum dinamismo, mas a preocupação deste empresário é grande. E isto porque vê o sucesso comercial como algo colectivo e não gosta que abram lojas para encerrar passadas algumas semanas.

“Há uma década as Caldas estava comercialmente a par com Leiria”, disse o empresário, que considera que actualmente “está muito próxima de Torres Vedras e de Alcobaça, quando antes era muito superior. Estamos a perder terreno a olhos vistos”, rematou.

Natacha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

“A nossa Natália tem umas mãos de ouro”

“Trabalho nesta casa há 37 anos. Entrei para aqui era uma rapariga de 16 anos e hoje já sou avó”. Palavras de Maria Natália Jesus, que entrou no início da empresa e conta como, em conjunto com Carlos e Fernanda Tomás, concretizaram muitas peças para bebé que então era muito difíceis de encontrar. “Fizemos muitas forras para colchões, saias, vestidos e até cobertas para vender, além das forras para os cestos de verga para colocar a cosmética dos bebés”, lembrou a funcionária.

Os clientes da Túnica continuam a vir de Peniche, Nazaré, Torres Vedras, Alcobaça, ou Rio Maior. “Temos mantido a mesma clientela, mesmo que agora não tenha a mesma disponibilidade financeira”.

Conta também que as senhoras que vinham à Túnica comprar para os seus filhos vêm agora buscar roupa para os netos.

“A nossa Natália tem umas mãos de ouro”, disse Fernanda Tomás, recordando como compravam espuma própria para fazer os colchões de bebé, forrados à mão. Também por causa do jeito para a costura, ajudou Alexandre Tomás a concretizar uma ideia original de decoração para a terceira loja da cadeia. Compraram vários tecidos e esferovite e forraram todo o tecto da loja da Rua do Jardim de forma original.

Maria Natália Jesus passou da loja da Rua das Montras para a da Rua do Jardim e conta que alguns dos seus clientes, com idades entre os oito e os 15 anos, já vêm sozinhos escolher as peças e depois regressam com pais ou avós para adquirir o que mais gostam.

Quando veio para a loja, Dulce teria seis ou sete meses e Alexandre mais um ano. “Eles são os meus patrões, mas na verdade é como se fossem da família pois andei com eles ao colo”, rematou a empregada.

N.N.



■ Maria Natália Jesus trabalha na Túnica há 37 anos

CRONOLOGIA

- 1970 - Abre a Túnica na Rua das Montras para têxtil-lar
- 1972 - Passa a dedicar-se em exclusivo a produtos para bebé
- 1992 - Abre a segunda loja no Bairro Azul dedicada à puericultura, mobiliário e brinquedos
- 1996 - Abertura da terceira loja na Rua do Jardim dedicada à confecção para crianças dos oito aos 16 anos
- 1998 - Alargamento da segunda loja para o dobro da área
- 2004 - Abertura do primeiro andar com *showroom* na loja do Bairro Azul
- 2005 - Morte do fundador, Carlos Tomás
- 2008 - Parque de estacionamento para clientes na loja do Bairro Azul



■ A velha caixa registadora já passou dos escudos para os euros e mantém-se operacional

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Casa Antero – A cultura de beber vinho a copo desde



■ O casal Olímpia e Antero Feliciano, os filhos Paulo e Anabela e a neta Filipa. Três gerações que contam a história da Casa Antero



■ A taverna continua a ser o ex-libris da empresa

Corria o ano de 1957. Da estação dos comboios até ao “hospital dos banhos” existiam 58 tabernas nas Caldas, mas o número não assustou Antero Feliciano, na altura com 27 anos e a tropa feita, que procurava dar um rumo diferente à sua vida que não o trabalho do campo que conhecia desde criança.

Era o seu tio Manuel Calisto quem explorava a taberna “Coradinho” no Beco do Forno, e que o convidou para trabalhar com ele. **“Tinha um balcão de pouco mais de um metro e uns bancos corridos”**, lembra Antero Feliciano, sentado agora num banco de madeira e apoiado numa mesa de tampo de pedra, que mantém fiel a rusticidade de da que tem sido a sua casa nos últimos 53 anos.

Antero Feliciano lembra, orgulhoso, que começou a trabalhar por sua conta no dia 1 de Agosto de 1957, altura em que comprou o espaço ao tio por 10 contos (50 euros). Como não tinha dinheiro para efectuar a compra, foi pagando a prestações com o resultado do trabalho diário.

Como clientes tinha sobretudo o pessoal da Fábrica de Móveis Serrano (que na altura dava emprego a 80 pessoas e se localizava onde é actualmente o Centro Comercial da Rua das Montras), os cobradores e motoristas dos Capristanos (rodoviária), os vendedores da Praça da Fruta

e também os banhistas que frequentavam as termas.

A qualidade do vinho era o “chamariz” das pessoas. Esse foi sempre uma aposta e o garante da freguesia, muita dela fiel ao espaço até aos dias de hoje.

“Nessa altura trabalhava-se com o lápis na mão todos os dias”, a apontar o fiado, que era pago, normalmente, ao sábado. Era também usual que a despesa não fosse totalmente

da hoje se mantém.

No resto da semana havia também peixe e os tradicionais petiscos que são uma das imagens de marca deste estabelecimento. **“Naquele tempo houve dias em que cozinhamos uma centena de pargos que, na altura, custavam a 20 escudos [10 cêntimos] o quilo, ao passo que a carne do talho custava 28 escudos [14 cêntimos]”**, recorda Antero

A Casa Antero comemora no dia 1 de Agosto 53 anos de actividade. O negócio que começou com uma taverna do Beco do Forno em finais da década de 50, alargou-se a uma empresa hoteleira que integra também o restaurante Pachá e a padaria Pão Nosso de Todos os Dias.

Paulo e Anabela Feliciano dão continuidade ao negócio iniciado pelos seus pais, Antero e Olímpia Feliciano, modernizando e adaptando aos tempos actuais um local que continua a ser de convívio e ponto de encontro obrigatório de muitos clientes.

O vinho a copo, a par dos petiscos, continua a ser a referência deste espaço que, periodicamente, recebe exposições, tertúlias e jantares temáticos.

saldada e, no seu livro de assentos, ficam registados alguns “calotes”.

Em Setembro de 1958 Antero Feliciano casou com Olímpia Simão e levou-a para trabalhar na Casa Antero, começando a vender também comida. A segunda-feira era o dia de maior movimento pois era quando afluía à cidade grande parte da população das freguesias rurais. Nesse dia tinham três pratos disponíveis – dobrada, frango assado no forno e vitela de jardineira – alguns deles que ain-

Feliciano.

Também nessa altura a sua casa era muito procurada pelos mais de 30 funcionários dos Correios, assim como de outras empresas e serviços que funcionavam no centro da cidade. **“Era um corupio de manhã à noite”**, lembra Antero Feliciano, assim como das multas que apanhou por também ali vender comida, quando apenas lhe era permitido vender bebidas.

Nos primeiros anos os seus clientes eram maioritariamente homens. Uma das excepções

era a esposa do Almirante Leonel Cardoso, que, indiferente à sua posição social, gostava de frequentar o estabelecimento e até de ajudar a sua esposa na cozinha, chegando muitas vezes a almoçar com eles.

A taberna do Beco do Forno era ponto de encontro dos homens que, entre copos, jogavam às cartas e ao dominó.

Foi também no ambiente familiar, entre os proprietários e

também conhece bem os cantos da casa onde nasceu. Sempre ajudou os pais, mesmo quando andava na escola. Contudo, e antes de vir dar continuidade ao negócio de família, ainda tomou conta de crianças, numa sala do mesmo prédio que alberga a Casa Antero e que pertence aos Feliciano.

Vinho de marca e regional vendido a copo

ne assada, presunto, fiambre e ovo”.

Agora a segunda-feira está completamente descaracterizada, constata o octagenário, que recorda o tempo em que as pessoas escolhiam o início da semana para vir à cidade e faziam-no de transporte público. Chegavam de manhã e só regressavam às suas terras à tarde, passando grande parte do tempo a conviver nestas casas.

Durante décadas Antero Feliciano caminhou diariamente para a Praça da Fruta, onde comprava os produtos para confeccionar no estabelecimento que manteve durante 23 anos sem fechar um único dia. **“Não havia festa da terra, não havia nada...”**, conta, recordando que nem quando fizeram as obras de melhoramento para o restaurante fecharam a porta.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

Glossário do vinho a copo

Copo de dois - copo mais pequeno cheio de vinho

Copo de três - copo grande cheio de vinho

Ciganinha - garrafa de cerveja (3dl) cheia de vinho tinto tirado do barril

Traçado - vinho tinto com gasosa

Penalti - copo de 0,25 de vinho

Traçadinho de ginja - copo de aguardente e ginja

Catembe - copo de coca-cola com vinho tinto



■ Imagens antigas que mostram o convívio e camaradagem, característica desta casa comercial

Ainda hoje é a Casa Antero que continua a ser o cerne do negócio. Os actuais proprietários tentaram manter as características que tinha para continuar a agradar aos clientes mais antigos e cativar os mais novos. Continuam a vender vinho a copo, mas com a novidade de agora também comercializarem vinhos de marca de várias regiões. Ao todo têm 10 vinhos de marca a copo e mais três vinhos regionais. **“Marca a diferença e tem tido uma boa receptividade”**, refere Paulo Feliciano, embora hoje as quantidades consumidas fiquem aquém das de antigamente.

O pai, Antero Feliciano, recorda que **“enquanto eu vendia um barril de 180 litros por dia, havia casas em que um barril de 50 litros dava para uma semana”**. E houve mesmo um dia em que chegou a vender 200 litros de vinho ... a copo!

A segunda-feira era o dia de maior movimento e, **“houve um dia em que contei o pão e passou de mil sandes de car-**



■ Tertúlias e eventos culturais têm lugar cativo no restaurante Pachá

Serviço e produtos de qualidade aliados a preços “simpáticos”

Em 1972 Antero Feliciano comprou o prédio onde continua o estabelecimento e, em 1987, abriram o restaurante Pachá. Foi nesse mesmo ano que Paulo e a irmã, Anabela, tomaram as rédeas do negócio. A decisão de o passar aos filhos foi tomada numa viagem que o casal Feliciano fez a Espanha, mas o patriarca ainda esteve mais dois anos a comandar o barco. **“Têm feito um bom trabalho”**, diz, satisfeito, Antero Feliciano.

Com capacidade para 45 lugares sentados, o restaurante acabou por ser o desenvolvimento da taberna que, na altura, já não tinha a capacidade para acolher os muitos clientes que ali se dirigiam. O nome surgiu de umas férias em Benidorm (Espanha) onde existia uma cadeia hoteleira apelidada de Pachá, mas que ia mudar. **“Aproveitei, pois fazia lembrar-me esse tempo de férias”**, brinca.

Inovadores no conceito de prato do dia, os empresários garantem também um serviço e produtos de qualidade, aliados a preços **“simpáticos”** para toda a gente.

Os petiscos, de onde se destaca a salada de povo, de orelha, rins, moela, ovas, mexilhões de escabeche, ovos mexidos ou alheira, continuam a ser o ex-libris da casa e têm tido uma grande aceitação por toda a região. Têm clientes que vêm um pouco de todo o país para os provar.

As sandes de ovo mexido com chouriço, uma especialidade que conta já com mais de três décadas, continua a ser muito procurada. Começou por ser vendida a 12\$50 (6 cêntimos) e agora, na era do euro, custa 1,30 euros a unidade.

As paredes do Pachá convertem-se periodicamente em galeria de arte e a sala é muitas vezes anfitriã de eventos culturais, desde tertúlias, lançamentos de livros e jantares temáticos com animação musical.

O objectivo é simples: mudar para que o cliente quando voltar sinta que há sempre algo de novo, revela Paulo Feliciano, que gosta de preservar um elo de ligação com quem frequenta a sua casa. Uma característica que herdou do seu pai que revela que **“coisa que ainda me deixa muito satisfeito é anti-gos clientes virem à minha procura”**.

Padaria é a aposta mais recente

O conhecimento do fabrico do pão e a existência de espaço físico disponível levou os empresários a apostar numa nova área. Em Fevereiro de 2009 inauguravam a padaria Pão Nosso Todos os Dias, de frente da Casa Antero, no Beco do Forno. O cheiro que emana não deixa esconder as iguarias que diariamente ali são preparadas, como o pão com azeitona, com manjerico, com tomilho, com torresmos, leitão, bacalhau, ou o pão de diversos cereais.

As tranças de salmão são das mais procuradas e a última novidade ao dispor dos clientes é o pão com

queijo da ilha. A inovação e a criatividade são palavras de ordem porque estão conscientes que as pessoas gostam de variar e a concorrência é cada vez mais feroz.

Filipa Feliciano Rosário, de 25 anos, neta de Antero e filha de Anabela Feliciano continua o negócio da família. Tirou o curso de Contabilidade e como não conseguia arranjar trabalho decidiu fazer o estágio profissional no Pachá, a tratar principalmente da “papelada”. Um ano depois de fazer o estágio abriram a padaria e Filipa ficou responsável pelo negócio. Ajovent, que mesmo antes de ali trabalhar, já ajudava a família, pretende continuar com a actividade que herda do avô. Tem muito pouco tempo livre, mas gosta do que faz. **“É um ambiente familiar”**, diz.

Actualmente trabalham 12 pessoas nos três estabelecimentos da família Antero (quatro na cozinha, duas na padaria e mais três ao balcão). Nos últimos anos o Pachá teve uma facturação anual em torno dos 290 mil euros.

No próximo Verão o número de funcionários vai aumentar com a vinda de um estagiário do curso de turismo da Escola Secundária Rafael Bordalo Pinheiro. As parcerias estendem-se a outros estabelecimentos, como com o turismo rural Casal da Eira Branca (Salir de Matos).

Paulo Feliciano reconhece que os tempos são difíceis. **“Tenta-se sobreviver a esta crise com dificuldade, tem que se fazer uma grande ginástica”**, conta o empresário, que se socorre da sua larga experiência no ramo para ter as coisas sempre mais ou menos preparadas para o caso de conseguir responder se houver uma enchente de clientes, mas **“não estarmos a inventar muito”**. Cada dia é uma incógnita e se antes a quinta-feira era o dia mais fraco, agora já não se consegue definir. Paulo Feliciano continua a ver as Caldas como uma cidade com grandes características comerciais, mas que tem vindo a perder muitas das valências que criaram o pólo de outros tempos.

Como projectos para o futuro, fixa o tentar manter o negócio, **“sem falhar nem baixar a qualidade e manter os eventos”**.

A família, essa continua unida e a trabalhar na casa à qual dedicaram a sua vida. A D. Olímpia continua a ajudar no estabelecimento e o sr. Antero vai todos os dias de manhã às compras à Praça da Fruta....

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com



■ A padaria Pão Nosso Todos os Dias é a mais recente aposta desta sociedade hoteleira

“Foi sempre um local de encontro e convívio, que ainda hoje se mantém”

Guilherme Santos, hoje com 60 anos, começou a frequentar a Casa Antero aos 13. Tinha começado a trabalhar num escritório na Rua do Jardim e ali ia buscar sandes de manhã e à tarde. **“Era o melhor que havia aqui na zona”**, diz, lembrando as sandes com dois pastéis de bacalhau e um bocadinho de manteiga. **“Uma maravilha!”**, exclama.

Aos sábados era dia de jogo de dominó com os amigos. **“Foi sempre um local de encontro e convívio, que ainda hoje se mantém”**, conta Guilherme Santos, que continua a ali ir quase todos os dias. **“É o santuário aqui da zona”**, adianta, especificando que a sua família já sabe que quando ele não está em casa, só pode estar no Antero.

O local é o mesmo de antes, mas foi modernizado, revela o cliente que, daquela altura, lembra-se de ver a D. Olímpia a sair da cozinha, pela porta que ainda hoje se mantém. **“As mesas eram diferentes, os bancos são outros, mas fazem lembrar os de antigamente”**, diz, lembrando que a Casa Antero faz parte da vida de centenas de pessoas.

Guilherme Santos não se lembra de assistir a uma zaragata naquela casa, realçando o espírito de amizade que reitera entre os donos e os clientes do espaço. Realça que esta é, provavelmente, a casa de restauração dentro da cidade que **“mais emprega e mais cli-**

entes tem. **“E tal é o ambiente que aqui se vive que os empregados se mantêm, não se renovam semanalmente, nem de seis em seis meses”**, disse.

O antigo cliente diz que os filhos de Antero conseguiram dinamizar e modernizar a parte de restauração, que tem actualmente uma clientela muito eclética. Não perde um jantar temático e considera que **“o Paulo está para futuro e segue as pisadas do pai, mantendo muita amizade com os clientes”**.

“Coziam-me as batatas com bacalhau que trazia de casa”

Sentado na antiga taverna a acompanhar Guilherme Santos num prato de Bacalhau à Brás, estava o seu cunhado, Francisco Ribeiro, 74 anos, também ele cheio de histórias. Frequenta a Casa Antero desde 1959, do tempo em que o chão era de cimento, a mesa em madeira com tampo de zinco, os bancos eram corridos e o espaço era iluminado à noite com dois candeeiros a petróleo.

Acompanhou a vida dos responsáveis e conhece os filhos desde que eram pequenos. **“Foi uma grande família que aqui adquiri e que nunca mais deixei”**, conta, acrescentando que lhes deve favores que nunca conseguirá pagar. **“Ninguém me fazia**



■ Os cunhados Francisco Ribeiro e Guilherme Santos são clientes assíduos há

o que ele [Antero Feliciano] me fez”, disse Francisco Ribeiro, lembrando que trazia de casa, da Serra d’el Rei, duas ou três batatas com uma postinha de bacalhau e eles coziam-nas para o seu almoço. **“Bebíamos na altura uma “ciganinha”, que era uma garrafa de cerveja ([2,5dl] chela de vinho tinto tirado do barril e era apenas essa a despesa que eu fazia”**, recorda o cliente, que tinha na altura 23 anos e estava a estagiar no Tribunal Judicial das Caldas.

Depois de estagiar foi colocado no Tribunal de Tomar onde esteve durante três anos, altura em que vinha aos fins-de-semana às Caldas visitar a namorada e também a Casa Antero. Em 1963 casa e vem trabalhar para o Tribunal do Trabalho das Caldas (onde esteve até se reformar) e continua a ir aquele estabelecimento duas a três vezes por semana.

“É uma casa do melhor”, remata Francisco Ribeiro, que não se consegue decidir sobre qual dos petiscos prefere.

“O peixe saltava da camioneta e era levado para o fogareiro do Sr. Antero”

Natural da Vermelha, Herculano Ferreira, 77 anos, trabalhou durante bastantes anos como cobrador e, mais tarde, motorista da empresa Claras (que sucedeu aos Capristanos e precedeu a Rodoviária Nacional). Começou a frequentar a Casa Antero há cerca de 50 anos durante a hora de almoço. **“Se trazíamos almoço, a D. Olímpia aquecia-o e comíamos, senão íamos à praça e as peixeiras normalmente davam-nos peixe, que aqui grelhávamos e comíamos”**, conta, acrescentando que o prato era sempre acompanhado de uma “ciganinha”.

Naquele tempo o peixe era transpor-

tado para as Caldas em cima das camionetas da carreira, tanto de Peniche como da Nazaré. **“E às vezes quando aparecia um peixe jeitoso, vinha “muito vivo” e saltava das caixas para fora, e era levado para assar no fogareiro do Sr. Antero”**, recorda o funcionário do Claras que guarda bastantes lembranças do convívio com o casal Feliciano.

A esposa também frequenta a casa esporadicamente, quando vai às Caldas, e o filho, que



■ O casal Ferreira ainda hoje vem da Vermelha matar saudades à Casa Antero

trabalha nas Finanças, é cliente habitual.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Ferreira Móveis - uma das mais antigas lojas de móveis



■ **Pai e filho. Manuel Ferreira fundou em 1955 a Ferreira Móveis, numa pequena loja alugada na Praça da Fruta. O seu filho, António Ferreira (1935-2000) acabaria por expandir o negócio, que é hoje mantido pelas suas filhas, Teresa e Manuela Ferreira, que garantem a continuidade de uma empresa com 55 anos.**

Manuela, Teresa, Paula e Verónica cresceram a brincar entre móveis. Camas, roupeiros, cómodas e colchões em tamanho real, não daqueles que as meninas tanto gostam de pôr e dispor nas suas casinhas de bonecas.

As quatro irmãs partilham o apelido Ferreira, que dá nome a uma das mais antigas casas de móveis das Caldas da Rainha, e foi lá que passaram grande parte da sua infância e juventude, ao final dos dias de escola, nos fins-de-semana, nas férias. Hoje, feitas mulheres, assumem as rédeas do legado que lhes foi deixado pelo pai, que também já o tinha herdado do seu pai. São a terceira geração à frente da Ferreira Móveis.

Há que recuar mais de meio século para contar a história desta empresa. Uma história feita de muitos sucessos, mas também de muitos momentos penosos, e que hoje apenas pode ser contada pelas irmãs. Guiados pelas memórias de Manuela e Teresa, viajemos até 1955.

Manuel Ferreira vê numa pequena loja junto à Praça da Fruta a oportunidade de criar o seu próprio negócio e quem sabe fazer fortuna. Nascido em Lisboa, mas radicado nas Caldas, não deixa passar a oportunidade e decide alugar o espaço, propriedade do Sr. Ramalho. Foi ali que abriu a primeira loja da Ferreira Móveis, que se manteve a funcionar até ao início deste ano. Um pequeno estabelecimento, longe do grande prédio que ali existe actualmente.

O negócio depressa vingou e pouco tempo depois da abertura da loja, um dos filhos de Manuel Ferreira, o António, foi trabalhar para lá. Rapaz dos seus 20 anos, ainda solteiro, António Ferreira não precisou de muito tempo para ganhar gosto pelo negócio das mobílias. E ainda bem, porque quando em 1960 morreu o seu pai, Manuel Ferreira, é o jovem que fica encarregue do negócio, a par com o irmão, Fernando Lopes Fer-

reira.

Mas dez anos depois António Ferreira voltaria a ficar sozinho, quando o irmão morreu inesperadamente. Já casado com Maria Teresa, conta com o seu apoio, que, segundo as filhas se revela **“fundamental”** para o sucesso da empresa.

É nesta altura que a Ferreira Móveis começa a crescer e aos poucos a loja na Praça da Fruta ganha

UMA AZÁFAMA CONSTANTE

A principal recordação que as irmãs guardam dessa altura é o movimento constante na loja do pai.

“Comparado com o de hoje era uma azáfama completa. Uma série de carros a carregarem, outra série a descarregar”.

O que também se lembram bem

prar”. As pessoas vinham não só da região, mas de vários pontos do país à procura de mobílias que primavam pela qualidade.

“Há uma coisa que me marcou imenso, que foi uma mobília, caríssima para a altura, estar a acabar de ser descarregada, sem costas, sem estar montada, e eu vender essa mobília ainda no corredor”, re-

sentar a mobília já acabada aos clientes, que a podiam ver assim que chegavam à loja”, lembram as irmãs.

Esta visão empreendedora leva também António Ferreira a procurar uma segunda loja na cidade, na Rua Raul Proença. Um espaço que já há cerca de três décadas foi pensado para expor mobília de linhas mais moder-

nos anos da sua actividade. No seu lugar fez nascer os dois prédios que se podem ver hoje e que durante muitos anos albergaram a loja mais voltada para o mobiliário clássico, a oficina da fábrica, alguns escritórios alugados a terceiros e muito espaço de armazém. **“Primeiro o prédio de trás, porque não o deixavam construir para a parte da frente, por ser a zona histórica da cidade. Só quando teve autorização conseguiu construir o prédio voltado para a praça”,** contam as filhas.

Manuela e Teresa não estranham o sucesso que a empresa do seu pai teve. **“Dantes era tudo muito mais fácil e também não havia muita oferta, agora é que temos lojas por todo o lado”.** Mas as actuais responsáveis pela Ferreira Móveis não deixam passar em vão a importância que os valores tinham nessa altura. **“O nosso pai e as pessoas das Caldas e todos os nossos clientes bem o sabem, sempre foi uma pessoa séria e correcta em termos profissionais. As pessoas confiavam na casa e ainda confiam. Ele empenhava-se, sempre se empenhou, no ramo dele, e viveu praticamente para isso”.**

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com

A história da Ferreira Móveis faz-se das memórias das netas do seu fundador, Manuel Ferreira (falecido em 1960), que já não está cá para as contar. António (1935-2000) e Fernando (1937-1970), os filhos que tomaram as rédeas à empresa a partir de 1960, também já partiram.

Hoje é a Manuela e a Teresa Ferreira que cabe a gestão de uma empresa com 55 anos. Dos seus antecessores, as duas irmãs herdaram a aposta na novidade e na qualidade, mas principalmente o “querer servir bem quem entra”.

Com a loja da Praça da Fruta encerrada há poucos meses, a Ferreira Móveis conserva o estabelecimento na Rua Raul Proença. Mas as responsáveis pela empresa garantem que a diversidade dos produtos que sempre caracterizou a loja se mantém.

novos espaços, para exposição de mobília e para oficinas. Primeiro uma taberna que havia ali ao lado. Depois a cozeira, onde eram guardados os burros dos vendedores da Praça da Fruta. **“Ainda me lembro das senhoras entrarem com os burros numa porta que ali havia e prenderem os animais numas argolinhas que havia pela parede”,** recorda Manuela. Pouco tempo depois, o dono do prédio onde ficava a loja, com alguns apartamentos por cima, quis vender o edifício, e António comprou.

Com mais espaço, a Ferreira Móveis aumentou a sua oferta. Às mobílias de quarto ou de sala e aos colchões – feitos ali mesmo por um dos trabalhadores da empresa e com forras cosidas pela mulher de António Ferreira – juntam-se então os armários de cozinha, as tapeçarias e os electrodomésticos, de fogões a frigoríficos e até televisões. **“Era tudo para a casa, menos cortinados”,** recorda Manuela. **“Mas chegou a vender varões”,** acrescenta a irmã, Teresa.

é da forma como a mobília era exposta na loja, bem diferente da exposição cuidada dos dias de hoje. **“Quase que se procurava o buraco que havia ainda para ocupar. Na altura era o espelho e as mesas-de-cabeceira dentro do roupeiro, a cómoda ficava por cima do roupeiro e a cama ficava encostada”.** E por mais caótica que seja a imagem que a descrição suscita, o certo é que **“Isso era o suficiente para o cliente com-**

corda Teresa.

Entre o vaivém de carros com móveis e de clientes, António Ferreira torna a sua loja num estabelecimento inovador. É que naqueles tempos as mobílias chegavam às lojas **“em branco”**, sem serem polidas ou envernizadas. **“Era necessário acabá-los aqui. Havia um polidor, havia quem metesse as ferragens, quem desse cor. O nosso pai foi o primeiro nas Caldas a apre-**

nas, uma novidade numa loja de dimensões fora do habitual para a cidade, e do qual a esposa **“tomou conta durante muitos anos”.**

Do edifício onde se instalou a primeira loja restam apenas memórias fotográficas. Cerca de dez anos depois de ter comprado o segundo estabelecimento, António Ferreira volta a aumentar o seu património e deita abaixo as instalações que foi adquirindo na Praça da Fruta nos primei-



■ **Imagens do prédio onde Manuel Ferreira começou a empresa de móveis e que o filho demoliu para nele construir dois prédios que foram durante décadas o ex libris da empresa.**

Is da cidade mantém oferta do clássico ao moderno



■ Sempre a par de tudo o que se passava na empresa, Maria Teresa foi uma “peça fundamental” para o sucesso do negócio



■ A empresa cinge-se hoje à loja de dois pisos na Rua Raul Proença

Terceira geração mantém aposta na qualidade



■ Hoje, é a Teresa e Manuela que cabe a gestão da Ferreira Móblilas

E se no início as crianças ocupavam o seu tempo a brincar umas com as outras, não foi preciso muito tempo para que as filhas ajudassem os pais, a acartar almofadas ou os cabides de roupa. “Era um trabalho entre aspas. Éramos arrastadas, mas acabávamos por nos divertir na mesma”, lembram as irmãs.

Manuela, Teresa, Paula e Verónica entraram para a sociedade da António Ferreira, Lda. em 1993, sete anos antes de o pai falecer. Entre 1960 e 2000, foi sempre o pai “a tomar as decisões, pelo menos as mais importantes”. Após a morte de António Ferreira as irmãs empenharam-se em manter o legado dos seus ascendentes, tanto ao nível da gestão da empresa, como da relação com os clientes e da aposta na qualidade dos artigos que comercializam.

“Hoje as coisas estão diferentes, há muitas grandes superfícies, que não são uma grande ameaça para nós, porque não temos o mesmo artigo. Nós temos artigo de muita qualidade e não estou a dizer que o artigo de casas como estas não tem qualidade, mas é outro tipo de artigo, para outro tipo de clientes”, diz Manuela Ferreira.

Ao longo de 55 anos, a Ferreira Mobílias fidelizou muita clientela. “Muitos são da altura do nosso pai e muitos deles já trouxeram os filhos”, garantem. O que os cativa, acreditam, é a oferta diversificada que ali podem encontrar. Acompanhando a evolução dos tempos e dos gostos, as duas irmãs não descuram as novidades e as tendências mais recentes. Mas também nunca abandonaram o estilo clássico. “Aqui nas Caldas praticamente não há lojas que vendam este tipo de clássico, como o estilo inglês por exemplo, que é uma linha antiga, mas que as pessoas continuam a gostar e que procuram”.

Outra coisa que se mantém é a qualidade do mobiliário que ali se pode encontrar, produtos na sua esmagadora maioria de origem portuguesa. “O artigo nacional a nível de mobiliário é bastante melhor que o espanhol ou que qualquer outro, sem dúvida nenhuma”, garantem as responsáveis, que têm fornecedores de vários pontos do país. Alguns destes são empresas que vendem para a loja desde o seu início e que entretanto também já são administradas pelos filhos

ou netos dos fundadores. “Vai-se criando uma ligação e acaba por haver uma confiança mútua que é muito importante. Há mais sinceridade e trabalha-se de maneira diferente e eles também se vão actualizando”.

De vários pontos do país chegam também os clientes, que têm os artigos entregues e montados nas suas casas sem qualquer custo adicional, sendo o transporte assegurado pelos funcionários da empresa, em veículos próprios. “É um miminho para os clientes que nós tentamos manter”, afirma Manuela Ferreira, salientando que os tempos difíceis que correm levam muitas empresas a cobrarem montagem e deslocação. Mas os móveis da loja caldense estão também já noutros países, como França e Holanda, procurados não tanto por emigrantes, mas sobretudo por estrangeiros que têm uma segunda habitação na região e que gostaram da mobília.

No início deste ano as duas irmãs mais novas, Paula e Verónica, decidiram sair da sociedade e neste momento a Ferreira Mobílias está apenas a funcionar na loja da Rua Raul Proença. “Como ficámos só as duas, entendemos que não precisávamos de duas lojas, que bastava uma”, conta Teresa, explicando que dois pisos da loja da Praça da Fruta foram alugados. “Apareceu uma boa proposta, uma boa oportunidade de negócio sem ninguém esperar”, acrescenta Manuela, salientando que o funcionamento logístico daquele espaço era dificultado pelo facto das camionetas grandes que transportam as mobílias não poderem ir ao centro da cidade. No edifício da Praça da Fruta mantêm-se algum espaço de armazenamento e a oficina da empresa.

Alguns dos artigos da loja com quatro pisos estão disponíveis no estabelecimento que se mantém. Para escoar o restante está a decorrer uma exposição com descontos que podem ir até aos 80%, à qual se pode aceder pela Travessa do Parque.

A loja da Rua Raul Proença tem 1.200 metros quadrados de exposição e, garantem as irmãs, a mesma oferta diversificada que sempre caracterizou a empresa. “Temos o clássico, temos o contemporâneo e na cave temos a secção económica, com quartos e sofás baratíssimos, um económico que nos deixa à vontade porque tem qualidade”.

Sem medo da concorrência das grandes superfícies, Manuela e Teresa acreditam nas vantagens do comércio tradicional. “Aqui o cliente está connosco, podem estar uma hora, duas horas, as pessoas conversam e têm tempo. É sem dúvida algo único do comércio tradicional, não se encontra este tipo de relacionamento nas grandes superfícies”. Além disso, “as pessoas sabem que quando vão à Ferreira Mobílias compram artigo bom”.

Longe dos tempos de azáfama em que o reboliço nas lojas era uma constante, a Ferreira Mobílias “continua a ter a mesma variedade, a apostar nas novidades e a querer servir bem quem entra”. Para isso contribuem também os trabalhadores da empresa – Santos, Gilberto e Idália, que ali trabalham há várias décadas. Pessoas cujos anos de experiência lhes permite “fazerem um bocadinho de tudo”.

Quando perguntamos a Manuela e Teresa se alguma vez pensaram deixar o negócio a resposta é imediata. “Não! Gostamos do que fazemos. Gostamos mesmo! O que quer dizer que as vezes que estivemos cá em pequeninas não foi castigo”.

J.F.

“Tenho orgulho em pertencer a esta casa”

Fez no passado dia 1 de Junho 31 anos que Gilberto José Monteiro começou a trabalhar na Ferreira Mobílias.

Nascido na Lourinhã, veio viver para as Caldas com oito anos. Aos 13 estava mais interessado em jogar à bola e em ganhar o seu dinheiro, do que em “perder tempo” com os livros. Foi por isso que mentiu aos pais e lhes disse que tinha chumbado na escola, quando na verdade tinha passado de ano. Foi assim que conseguiu ir trabalhar para a loja de móveis durante três meses.



■ Gilberto Monteiro

Quando a verdade se soube, a mãe repreendeu-o. “Queria que eu estudasse”, conta. Mas da cabeça de Gilberto não saíam as palavras de António Ferreira. “Disse-me: quando quiseres voltar, tens a porta aberta”.

E Gilberto voltou, assim que em 1979 concluiu o 9º ano de escolaridade. Deixou a escola, “apesar de nunca ter reprovado”, para trabalhar nos móveis, e hoje diz que não se arrepende. “É uma escola de vida, aprende-se muito”.

Dos primeiros anos guarda muitas e boas recordações. Lembra-se das actuais patroas, de idades próximas da sua, andarem na escola. Lembra-se sobretudo da imagem do patrão, um homem que “foi como um pai” e que recorda muitas vezes. “Era um homem que hoje fazia muita falta na nossa sociedade, um empresário de sucesso, bastante honesto e empreendedor, que me deixou uma boa recordação”, afirma.

O que Gilberto também se lembra bem é da azáfama de outros tempos, que obrigava os trabalhadores da empresa a fazerem muitas noites até à meia-noite. “Quase sempre, o meu patrão esperava por nós e pagava-nos o jantar no antigo restaurante Convívio que havia na Praça da Fruta, outras vezes no Camaroeiro”.

Hoje as coisas são muito diferentes. “Somos só dois, mas na altura chegámos a ser 14 empregados. Hoje há máquinas para tudo, antigamente não, e o cliente antes comprava muito mais. Lembro-me que os imigrantes entravam aqui e compravam um carrão de mobília, uma camioneta cheia”, conta, desfilando as suas memórias, o trabalhador que tem bem presentes os tempos em que as cadeiras eram estofadas, os móveis envernizados e as ferragens colocadas na oficina da Ferreira Mobílias.

Na loja e na oficina, Gilberto Monteiro dá uma mão em tudo o que pode. “Faço tudo o que é preciso, tenho prazer no que faço”, garante. E ao contrário do que tanta gente se queixa, Gilberto congratula-se por ter um trabalho que “não tem nada de stressante” e que o faz correr o país a distribuir móveis. Confessadamente “dedicado à família”, Gilberto afirma que os Ferreira são a sua segunda família. Lamentando ver a loja da Praça da Fruta de portas fechadas, Gilberto Monteiro diz que “tinha pena se um dia isto acabasse. Ando nisso desde miúdo, era difícil fazer outra coisa”.

E com alguma timidez acrescenta: “sinto orgulho em pertencer a esta casa. Como um indivíduo que joga futebol e está num clube, apesar de ser profissional, tenho amor à camisola”.

J.F.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Monteiro – a primeira casa comercial das Caldas a

13 de Maio de 1949. O até então vendedor-viajante, António Monteiro, começa uma nova etapa na sua vida. Recém-casado e à procura de uma situação mais estável, inicia uma sociedade com o seu amigo Carlos Arroja para vender tecido a metro.

A loja Nobela, situada na Rua Almirante Cândido dos Reis (Rua das Montras) foi-lhes trespassada à data por 100 mil escudos (cerca de 500 euros), uma **“quantia astronómica para a época”**, conta hoje o seu filho António José Monteiro, que juntamente com o irmão, Paulo, continuam a gerir os negócios iniciados pelo pai.

Para poder efectuar o trespassar, pediram algum dinheiro emprestado e começaram a sociedade, que duraria três anos, até que António Monteiro vende a sua quota e toma de trespassar uma loja na Praça da República e começa a vender tecidos.

A pequena loja “transformouse” na primeira da cidade a ter montras grandes, rasgadas, que permitiam aos transeuntes ver os modelos da agora casa de modas expostos no seu interior.

Mas a ambição não ficou por aqui. Em 1959 António Monteiro inicia a expansão do negócio tomando de trespassar, por 50 mil escudos (cerca de 250 euros) o estabelecimento nº 45 da Rua das Montras, onde actualmente permanece a loja de tecidos de decoração Monteiro. Depois de feitas as devidas obras de remodelação, abre a primeira loja da cidade dedicada apenas a artigos de bebé, e que apelidou de Ninho. Três anos mais tarde adquire uma antiga casa de loiças, junto ao seu estabelecimento, onde comercializa apenas linhas e fios para tricôt, e que apelidou de Lãsi.

Considerado por muitos um aventureiro, as suas lojas de es-



■ António Monteiro fundou um negócio que foi seguido pelos seus filhos, Paulo e António. Hoje as suas empresas empregam 50 pessoas e facturam cerca de 5 milhões de euros.

pecialidade tornaram-se um sucesso, especialmente a das lãs, recordam os seus filhos.

Em inícios da década de 60 António Monteiro adquiriu uma máquina para fazer saias plissadas,

Além do que comercializa na sua loja, António Monteiro vendia também para outros estabelecimentos do sector. **“Aquilo trabalhava dia e noite, lembro-me de passar na rua e os**



lecimento da Praça da Fruta, formando a firma Monteiro Lda. Entretanto dedica-se às suas lojas situadas na Rua das Montras.

a firma, tendo feito uma sociedade com o seu filho António José Monteiro, então com 23 anos.

Actualmente a Santos Monteiro & Cª Lda é gerida pelo seu filho mais velho. Está sediada na Es-

actual está ávido por coisas diferentes.

António José Monteiro recorda que a firma Santos Monteiro & Cª Lda começou como distribuidor de uma fábrica de alcatifas nacional, a CUF Texteis. Passaram a comprar em fábricas no estrangeiro, sobretudo na Bélgica e Holanda que são os maiores produtores mundiais do sector, mas também da China e da Índia. A alcatifa é comprada em rolo e depois transformada nas Caldas.

A empresa trabalha também para a hotelaria, vendendo e aplicando os seus materiais por todo o país, tendo como clientes grupos como o Vila Galé, Pestana, ou os hotéis Rio, no Algarve.

O negócio das alcatifas nasceu na loja da Praça da Fruta quando, com as primeiras obras da década de 60, foi montada uma secção de decoração onde, juntamente com as cortinas e tecidos decorativos, começou a comercialização de carpetes e alcatifas.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

Natural da Foz do Arelho, António Monteiro (1918-2006) é uma das grandes referências comerciais das Caldas da Rainha. Um empreendedor nato, que cedo deixou a vida de caixeiro-viajante para, juntamente com um sócio, se estabelecer no ramo dos tecidos. Dessa primeira experiência, rapidamente passou para uma loja sua, na Praça da República, onde inovou o conceito comercial ao abrir rasgadas montras que deixavam mostrar todo o seu interior.

Precursor das lojas de especialidade, António Monteiro acabou por se dedicar à decoração de interiores, com uma loja de decoração no centro da cidade e uma empresa líder a nível nacional na distribuição de alcatifas e transformação de carpetes.

“O meu pai foi o precursor da modernização do comércio nas Caldas da Rainha, naquela época”, contam os filhos, António José e Paulo Monteiro, actualmente sócios-gerentes da Casa Monteiro.

que estavam na altura muito na moda. O filho mais velho, António José, lembra que parecia uma estufa, em que o tecido era colocado em cima de cartões, ia ao forno e o pano ficava plissado. **“A ideia era gira porque uma saia que normalmente gastava um metro de tecido para aquele efeito necessitava de três ou quatro metros, mais mão-de-obra, que tinha que ser paga”**, explicou.

vidros da casa estarem todos embaciados do calor da máquina de plissar as saias”, recorda o filho, destacando a visão do pai ao correr o risco de investir numa máquina que acabou por se revelar um êxito do ponto de vista da rentabilidade.

A 1 de Abril de 1964 António Monteiro dá sociedade a dois empregados - Vasco Teodoro Bicho (já falecido) e Joaquim Cordeiro, seu sobrinho - no estabe-

Empresa líder na distribuição de alcatifas e transformação de carpetes

Três anos mais tarde (1967) formou com mais cinco amigos, a Santos Monteiro & Cª Lda, uma sociedade grossista de fios, malhas e miudezas, que funcionava nas traseiras da loja das lãs. Em finais da década de 70, António Monteiro comprou aos sócios as respectivas quotas e aproveitou

trada do Campo (em frente ao Modelo) e é actualmente uma empresa líder, a nível nacional, na distribuição de alcatifas e transformação de carpetes. A firma confecciona carpetes por medida, uma actividade cada vez mais procurada pelos clientes.

“Damos ao cliente um artigo próprio, não o obrigamos a comprar o produto standardizado”, diz António José Monteiro, destacando que o mercado



■ Fotos de 1963 que mostram a loja das lãs, situada no nº 51 da Rua Almirante Cândido dos Reis

dedicar-se à decoração



■ A Monteiro Decorações, situada no coração da cidade, teve grandes obras de remodelação e actualmente possui 500 metros de área comercial



■ O casal António e Amélia Rita Barros Monteiro. O empresário foi vereador do Turismo na Câmara das Caldas durante o primeiro mandato de Lálinda Ribeiro e era um dos mais antigos membros do Rotary Club das Caldas. Após o seu falecimento, em 2006, a autarquia deliberou atribuir-lhe o nome de uma rua, mas esta ainda não foi efectuada.

Filhos expandem o negócio iniciado pelo pai há 61 anos

António José Monteiro (54 anos) começou a trabalhar com o seu pai em 1975, altura em que deixou de estudar. Tinha 20 anos e, até o pai deixar a gestão da empresa, não conheceu outro patrão.

A firma Monteiro Lda. tem os quatro irmãos como sócios, mas as duas irmãs, Amélia e Natércia Monteiro, não trabalham na empresa. **“Tiraram cursos diferentes e seguiram as suas vidas profissionais”**, revela António José. A trabalhar consigo tem o irmão, Paulo (43 anos), que ali começou a trabalhar aos 18 anos. Mas já antes conhecia bem os tapetes e os tecidos, pois as férias de verão eram passadas a trabalhar ao lado do pai.

Gerem a empresa há uma década, mas o pai continuava a acompanhar os negócios, frequentando diariamente a loja. Deixou de o fazer quando a doença o impossibilitou, cerca de seis meses antes de vir a falecer, em 8 de Agosto de 2006.

Os filhos não escondem o orgulho da coragem empresarial do pai. **“Foi muito inovador à época”**, conta António José Monteiro, adiantando que esta foi a primeira loja nas Caldas a dedicar-se à decoração, que era uma secção da loja de moda. **“Começou com uma simples secção, foi ganhando peso até se tornar o único negócio que ficou”**, refere, adiantando que a aposta foi feita porque encontraram um **“nicho de mercado em expansão”**.

O filho mais velho lembra ainda o arrojo do pai em apostar nas novidades. Da memória retira a história do Sr. Edgar, caixeiro-viajante de uma empresa que fabricava tecidos de decoração, que convenceu o seu pai

a comprar peças de tecido para fazer cortinas. Embora desconfiado da falta de lucidez do vendedor, António Monteiro comprou as quatro peças de cortinas que lhe propôs e colocou-as em exposição na prateleira. Meses mais tarde, quando o vendedor voltou às Caldas as peças de tecido mantinham-se no mesmo sítio. Não se tinha vendido nada. **“O meu pai queixou-se, mas o Sr. Edgar respondeu que o defeito era da falta de sortido de cores, e que devia comprar mais. O meu pai torceu o nariz, mas comprou mais peças e as coisas começaram a funcionar”**, recorda.

“Todas as casas das Caldas ainda devem ter um cortinado ou uma carpete do Monteiro”

Actualmente a Monteiro Decorações trabalha com alguns fornecedores nacionais, embora a mercadoria provenha do estrangeiro. **“A produção nesta área em Portugal praticamente desapareceu e a que existe é residual”**, conta, recordando que chegou a haver demasiada produção têxtil, mas as fábricas têm fechado, mantendo-se apenas duas ou três especializadas em alcatifas a laborar.

As mulheres são as principais clientes na área da decoração, ao passo que os homens procuram mais a instalação de pavimentos. Têm uma clientela basicamente regional, embora tenham pessoas de Lisboa, ou mesmo do Algarve, que se deslocam às Caldas e acabam por fazer as compras nesta loja.

E se agora a concorrência é grande, sobretudo devido às

grandes superfícies, noutros tempos a Monteiro era a única casa de decoração da região. **“Todas as casas das Caldas ainda devem ter um cortinado ou uma carpete do Monteiro”**, conta António José Monteiro, destacando que a boa qualidade dos seus produtos acaba por ser “má” para o negócio, pois aparecem clientes a dizer que têm uma carpete ali comprada há mais de 30 anos e que continua em bom estado de conservação.

Paulo, lembra também que ainda há dias uma família de Torres Vedras foi à sua loja perguntar pela loja de roupa que ali havia com o mesmo nome. **“Expliquei-lhes que existiu, mas que já fechou há cerca de 20 anos. Temos consciência que foi uma loja de referência”**, disse.

Nessa altura era normal as pessoas deslocarem-se de Leiria, Torres Vedras, Santarém e outras cidades para fazer as suas compras nas Caldas. Entretanto, **“essas cidades foram-se desenvolvendo e as Caldas perdeu esse estatuto aglutinador do comércio”**, revela António José Monteiro, que não consegue definir com clareza uma actividade principal neste concelho.

Referindo-se ao comércio é da opinião que este precisava de mais abertura, melhoramentos nas ruas e melhores estacionamento e mais perto dos locais comerciais. Tudo isto aliado a uma maior animação.

Optimista por natureza, realça que mais importante que dizer o que está mal, é preciso **“olhar em frente, modernizar os nossos estabelecimentos, sempre teimosos nas nossas ambições e nunca desistir”**.

Aposta no mercado espanhol

Os filhos herdaram o arrojo do pai em relação aos negócios. A firma Santos Monteiro está numa fase de expansão para Espanha e tem um projecto para fazer um novo armazém na Zona Industrial, com quatro mil metros quadrados, continuando assim a aumentar a gama de produtos que tem para oferecer aos clientes.

“O mercado espanhol está em crise, tal como o nosso, mas estamos a tentar instalar-nos nas zonas mais próximas, como é o caso da Galiza”, conta António José Monteiro, ciente que neste momento de crise **“não se venderá muito mas, quando as coisas melhorarem, já estamos instalados”**.

Ao nível da Monteiro Lda. foi feita uma grande remodelação em 2008 e o objectivo actual é **“tentar que as vendas, se não subirem, pelo menos que se mantenham”**, conta António José Monteiro.

“A perspectiva geral em termos de comércio não é nada famosa, mas acredito que somos nós que temos que ter uma atitude activa e que o mercado tem que ser abandonado. Se viermos para o mercado com produtos novos, pelo menos nós devemos conseguir vender”, refere, destacando que estão a investir **“com força”** numa altura difícil.

Prova disso é a facturação das casas que gerem. Em 2009 a casa Monteiro Lda rondou os 700 mil euros e a empresa Santos Monteiro & Cª Lda, 4,250 milhões.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

O primeiro e único emprego de Graciete Carvalho

A firma Monteiro, propriedade dos quatro irmãos, conta com 10 funcionários. Alguns deles, como é o caso de Graciete Carvalho, trabalham ali há mais de 40 anos.

Natural de Alfeizerão, começou a trabalhar na loja junto à Praça da Fruta com apenas 15 anos e, até à data não conheceu outro patrão. **“Foi o meu primeiro e único emprego”**, conta, orgulhosa da empresa que acompanhou nas suas diversas fases. **“O objectivo foi sempre rentabilizar cada vez mais a empresa, o que felizmente se tem vindo a conseguir”**, conta.

Graciete Carvalho começou por trabalhar na caixa, onde esteve durante dois anos, passando depois para o escritório, onde está há 39 anos. Diz gostar bastante do ramo da decoração, principalmente de tapeçaria, destacando que **“se tivesse que estar na parte comercial e pudesse optar, trabalharia nesse ramo”**.

A funcionária lembra que quando começou a trabalhar na Casa Monteiro foi numa tarefa de grande responsabilidade. Era



■ Graciete Carvalho trabalha na casa desde os 15 anos

caixa, mas frisa que o trabalho era muito diferente de actualmente, destacando o grande movimento que havia na altura ao ponto de não poder abandonar o local nem que fosse por instantes, tendo que pedir a alguém que a substituisse. Lembrando os tempos idos conta que no auge da confecção por medida a casa empregava mais de 20 mulheres na secção de modas, e 18 na alfaiataria.

Já a empresa Santos Monteiro & Cª Lda possui 40 funcionários, distribuídos pelo armazém, logística de corte e transformação em carpete, comerciais, escritórios e atendimento.

F.F.

Cronologia

1949 – António Monteiro inicia a sua actividade comercial em sociedade com Carlos Arroja

1952 – António Monteiro vende a quota na sociedade e toma de trespasse um estabelecimento de tecidos na Praça da República

1959 – Toma de trespasse um estabelecimento na Rua das Montras onde dá início à venda de artigos para bebé (Ninho)

1963 – O mesmo empresário toma de trespasse uma antiga casa de loiças, também na Rua das Montras, para comercializar exclusivamente linhas e fios para tricot, com a insignia Lãslí

1964 – Dá sociedade a dois empregados no estabelecimento da Praça da República, que adopta a denominação social de Monteiro Lda.

1967 – Entra com 25% do capital social na criação de uma sociedade grossista de fios, malhas e miudezas, denominada Santos, Monteiro e Cª Lda

1983 – Compra as quotas aos seus sócios da Monteiro Lda. e entra para a sociedade a sua esposa, Amélia. Ao mesmo tempo muda a sede social para a Rua Almirante Cândido dos Reis.

1991 – Cede aos filhos a sua posição da firma Santos, Monteiro e Cª Lda.

1992 – Os filhos entram para sócios da Monteiro Lda.

1993 – Integra a sua firma em nome individual, Lãslí na firma Monteiro Lda. e fez uma redistribuição de quotas entre ele, sua mulher e filhos.

1998 – Realização de obras de remodelação na Loja Monteiro Decorações, situada na Rua Almirante Cândido dos Reis

2006 – António Monteiro morre a 8 de Agosto

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

E o frango de estaleca do Xaneca cresceu e multiplicou-se

Os proprietários do café no Avenal, que veio dar origem à churrasqueira Xaneca, actualmente com três estabelecimentos geridos por pais e filhas, nunca vão saber quem foi o primeiro cliente. Foi no Carnaval de 1987 e essa primeira venda, de um maço de tabaco, foi a um mascarado.

Vinte e três anos depois a frase “tens razão ou Conceição, frango de estaleca só no Xaneca” virou quase um mito nas ondas hertzianas locais. Esse foi o slogan criado por Fernando Irra para a então Rádio Clube das Caldas (entretanto adquirida pela TSF) para um anúncio. Infelizmente a cassette com a gravação original perdeu-se.

Ao longo dos anos a empresa Xaneca Snack-Bar, Lda foi crescendo e a família abriu mais dois estabelecimentos comerciais, aumentando e diversificando também a quantidade de produtos que vendem - o Xaneca II na rua Professor Manuel José António, e o Xaneca III, na rua José Pedro Ferreira (em frente ao CCC), onde têm agora mais clientes e maior facturação (embora a família tenha optado por não divulgar números).

No total são 11 pessoas a trabalhar nos três locais, incluindo os cinco membros da família. Ao nível da gestão, para além de serem responsáveis pelo dia-a-dia dos estabelecimentos onde estão a trabalhar, dividem tarefas.

A mãe e a filha mais nova gerem tudo o que tem a ver com a cozinha, e o pai e a outra filha são responsáveis pela parte administrativa.

A empresa foi fundada por José João Eugénio e Maria Isabel Eugénio, numa altura em que as suas filhas eram adolescentes. O nome Xaneca surge depois de uma conversa até às três da manhã com o responsável da empresa que fez o primeiro reclamo luminoso. “**A minha filha mais nova, Alexandra, era tratada por Xaneca e ficou esse nome**”.

José João Eugénio nasceu a 6 de Março de 1945 nas Tralhalhas (Salir de Matos) e veio morar para as Caldas da Rainha quando se

casou com Maria Isabel Eugénio.

Até aos 17 anos, José Eugénio trabalhou na agricultura. Depois esteve embarcado e durante algum tempo teve uma sociedade numa pecuária nas Tralhalhas. Até abrir o café no Avenal que daria origem à Churrasqueira Xaneca, ainda trabalhou em outras áreas como a construção civil e a cerâmica.

Isabel Eugénio, nascida a 28 de Novembro de 1945, foi funcionária da Euroaudio durante todos os anos em que a fábrica funcionou. A falência dessa empresa levou-a para o desemprego e foi mais uma das razões para o casal decidir investir num negócio próprio. “**A mãe do meu marido era cozinheira e ele teve sempre vontade de ter uma casa de pasto**”, explicou.

“**Começámos com um café**”, conta José João Eugénio, que a princípio ainda continuou a trabalhar nos fornos da indústria cerâmica (passou pela Secla e A. Santos). “**Tivemos muito traba-**

O Xaneca começou por ser apenas um café, que abriu na rua do Avenal em 1987, mas ao longo dos anos transformou-se numa empresa familiar com três estabelecimentos comerciais em vários locais da cidade e longe vão os tempos da dedicação quase exclusiva ao frango assado.

Comida para fora, petiscos e doces fazem dos três Xanecas local de romaria para muitos caldenses, e não só. Actualmente, pais e filhas (e um dos genros) dividem-se pelos três estabelecimentos, trabalhando em conjunto e mantendo uma ligação estreita. Os jantares semanais à segunda-feira servem para conviver em família, mas também para falar de negócios.

Depois de alguns anos a trabalhar em nome individual, José João Eugénio criou a Xaneca Snack-Bar, Lda, numa sociedade com a mulher, Isabel, e as suas duas filhas, Alexandra e Carla.

Para além dos fundadores e das filhas, trabalham nos estabelecimentos sete pessoas.

lho e foi preciso fazer muitos sacrifícios”, refere o comerciante.

A mulher e as filhas tomavam conta do estabelecimento, enquanto José Eugénio mantinha ainda outro emprego.

Os petiscos e doces acabaram por surgir devido à procura. Vendiam pão com chouriço e tartes caseiras, mas o berbigão, vindo da Lagoa de Óbidos, era a iguaria mais famosa daquela casa.

Os problemas que começaram a surgir com o berbigão da Lagoa fizeram com que decidissem apostar no frango assado cerca de três anos depois de terem aberto a

casa. “**A venda de berbigão foi proibida. Começou-se a falar muito mal dos bivalves e as pessoas deixaram de aparecer**”, contou.

Como não havia muita oferta ao nível dos frangos assados nas Caldas, o casal entendeu que seria um investimento a ter em conta.

“**Nessa altura os supermercados ainda não tinham máquinas de assar frango, que são a nossa maior concorrência**”, explicou José Eugénio.

Apesar disso, o comerciante considera que nada substitui o sabor apurado que conseguem dar ao seu produto. “**Ainda hoje se ouve dizer sobre a qualidade do nosso frango assado. É da maneira de cozinhar. Até temos emigrantes que aparecem aqui porque têm saudade de comer o nosso frangui-nho**”, referiu.

O segredo tem sido sempre o molho e a qualidade dos frangos. Apesar de terem experimentado outros fornecedores, há vários

anos que apenas adquirem os animais às empresas Avibom e Interares.

Chegaram a ser notícia numa publicação da Avibom, numa reportagem que enaltece os sabores que a família dá aos seus produtos. Para além do frango assado, a notícia referia então “**o suculento pão com chouriço**”, as batatas fritas caseiras, o pão caseiro e a tarte de frango.

O responsável da empresa que lhes instalou o equipamento para assar também lhes prognosticou sucesso depois de ter provado o primeiro frango. “**A princípio foi difícil, mas depois correu tudo bem. Tínhamos sempre uma fila para vender frangos**”, recorda Isabel Eugénio. Em pouco tempo tiveram que comprar equipamento com mais capacidade.

Sempre que os frangos chegam às instalações do Xaneca precisam de fazer a sua limpeza e tratamento (retirar as penas, os seios e as gorduras).

Os clientes e artistas do Ferro Velho

Para além de estarem situados num bairro residencial, havia



■ Pais, filhas, genros e netos. Três gerações fotografadas no Xaneca I, o café onde tudo começou

muita gente de outros locais que se deslocava até ao Avenal para comprar frango assado. Os tempos eram outros e fora dos centros urbanos havia pouca oferta deste produto. O facto de serem vizinhos da antiga discoteca Ferro Velho fez com que

Dos nitrofuranos à concorrência dos hipermercados

A crise económica tem afectado todos os sectores e a venda de frango não é excepção, mas foi com a polémica do ni-

ciona a Xaneca III, mas acabaram por abrir primeiro as instalações na rua Professor Manuel José António. Com uma sala de refeições e melhores condições, o sucesso foi imediato. Voltaram as filas para comprar frango assado e grelhados.

Entretanto, tiveram que se adequar mais uma vez à procura e começaram a investir também na cozinha tradicional portuguesa e não apenas nos grelhados.

O Xaneca III começou por ser vocacionado apenas para o take-away (comida para fora) e quando abriu nem sequer tinham mesas, mas os clientes começaram a querer mais e acabaram por fazer obras para poder colocar lugares sentados.

Em pouco tempo começaram a servir pequenos-almoços e refeições com prato, com preços convidativos. À hora de almoço há sempre muita procura pelos pratos económicos e pela comida a peso, “**com um equilíbrio entre o preço e a qualidade**”, como explica Alexandra Bastos.

A família acaba por se dedicar totalmente a este negócio e até as reuniões semanais familiares acabam por se tornar também encontros profissionais. A matriarca faz questão de juntar filhos e netos na sua casa, que construíram no Avenal, todas as segundas-feiras.

Mas José Eugénio teria preferido que as filhas tivessem seguido outro ramo profissional. “**Esta vida exige muito trabalho e tem muitas dificuldades. Cada vez está mais difícil**”, afirmou.

A mãe gosta que elas trabalhem consigo, mas sabe que a vida das suas filhas é muito difícil e cheia de trabalho.

Pedro Antunes
pantunes@gazetacaldas.com



■ Uma reportagem numa publicação da empresa Avibom (ainda hoje fornecedora dos frangos) elogiava os cozinhados desta empresa caldense

cou-se



■ O casal José João e Isabel Eugénio. Vinte anos separam estas duas imagens no estabelecimento onde se venderam os primeiros frangos.



Um verdadeiro negócio de família

Alexandra Eugénio Barros tem 35 anos e recorda-se de como gostava de uma máquina registadora antiga que os pais tinham. “Eu só queria era mexer na máquina. Para mim aquilo era um brinquedo”.

Com 12 anos, os pais estavam sempre a dizer-lhe para não ficar dentro do balcão porque era ainda muito nova. Mesmo quando começou a ajudar, optaram por a colocar na cozinha “porque eu era mais rebelde”. Alexandra Barros não se importou nada “porque sempre gostei de experimentar o que se cozinha-va”.

A jovem lembra-se como no primeiro Xaneca compunha com frango assado, batatas fritas e uma salada bem temperada, tudo servido em travessas das Faianças Bordado Pinheiro. Isso deixou de ser feito porque havia clientes que não gostavam que o frango quente viesse misturado com a salada.

“A minha mãe foi muito lutadora. Sempre que havia menos afluência de clientes, inventava sempre alguma coisa nova”,

recorda.

A irmã Carla Eugénio, mais velha quatro anos, começou logo a trabalhar ao balcão para ajudar os pais. Dividia o atendimento com o seu primo Fernando Marques, que só podia estar no café aos fins-de-semana.

“Eu lembro-me de vir do liceu a correr, toda contente por vir trabalhar para aqui”, recordou Carla Eugénio. Depois o pai comprou-lhes uma “acelera” (pequena motorizada) e em 10 minutos faziam a viagem entre a escola e o café. A primeira mota foi roubada, mas acabaram por ter de comprar outra porque facilitava muito a vida às duas irmãs.

O primo tinha casado na altura em que o primeiro Xaneca abriu e fazia um part-time no café. Uma ligação que ficou até aos dias de hoje, acompanhando a evolução do negócio.

“Lembro-me bem dos almoços de peixe-espada grelhado que fazíamos ao sábado”, recorda, sublinhando o facto de sempre se terem dado bem. Actualmente fica sempre na caixa re-

gistadora do Xaneca II aos fins-de-semana e feriados.

Alexandra Bastos frequentou o curso de Psicologia Organizacional até ao 49º ano na Universidade Lusófona, mas como não pôde seguir a vertente que pretendia, acabou por desistir.

Foi nessa altura, em 2001, que abriram o Xaneca III pelo qual a filha mais nova ficou responsável. Antes disso, Alexandra Bastos esteve a trabalhar no Algarve, onde conheceu o seu marido, Ricardo Barros.

Como era do Algarve já tinha muita experiência na restauração, sector onde trabalhava todos os verões, mas tinha prometido a si próprio que nunca mais trabalhava num restaurante. No entanto, acabou por se tornar o responsável de sala do Xaneca II.

Embora tenha custado um pouco habituar-se às Caldas da Rainha, porque era tudo muito diferente de Albufeira, onde morava, acabou por se adaptar bem e fazer novas amizades.

“As pessoas ganham confiança comigo e eu às vezes até

decido o que eles vão comer porque pedem-me sempre opinião”, contou.

A descendência está assegurada. Carla Eugénio tem um filho com 11 anos e Alexandra Barros tem dois filhos, uma menina de cinco e um rapaz com oito anos. As três crianças gostam de estar nos estabelecimentos, até porque é uma forma de estarem mais perto da família.

Para Isabel Eugénio trabalhar com a família tem vantagens e desvantagens. Se por um lado é bom poder sempre contar com todos, sem que se reclamem os direitos como trabalhadores, por outro lado esse convívio laboral desgasta o ambiente familiar.

“Mas tem mais vantagens do que desvantagens”, sublinha.

Continuar a investir e a crescer

Apesar da crise, a família pretende investir nos seus estabelecimentos. O pior é a burocracia que tem vindo a atrasar os projectos. “Andamos há

muito tempo para conseguir fazer obras”, referiu José Eugénio.

O objectivo é voltar a remodelar o Xaneca II e fazer obras de ampliação e melhoramentos no Xaneca III. “Queremos dar melhores condições aos clientes e para isso vamos fazer obras, fazendo ao mesmo tempo melhorias nas cozinhas”, referiu Isabel Eugénio.

Já adquiriram uma loja ao lado do Xaneca III para poderem criar ali uma sala de refeições, mas ainda esperam que o projecto esteja concluído para avançar com o processo e as obras.

“Temos que fazer obras periodicamente porque estas casas precisam de ser remodeladas”, considera a empresária. Embora façam limpeza geral das máquinas todas as semanas, acham que também é importante fazerem intervenções de fundo para melhorar as condições dos seus espaços.

A família não quer subsídios ou outras benesses, mas gostava que fosse mais fácil investir. “Tudo o que temos foi conse-

guido com o nosso esforço. Ninguém nos deu nada. Nem sequer tivemos ajuda dos pais”, concluiu Isabel Eugénio, salientando que para se ter um negócio próprio é preciso fazer muitos sacrifícios.

P.A.

CRONOLOGIA

1987 – abertura do Xaneca I, na rua do Avenal, por José João Eugénio, à data como estabelecimento em nome individual

1993 – constituição da sociedade Xaneca Snack-Bar, Lda (sociedade com os pais e filhas) com um capital social de 100 mil euros

1997 – abertura do Xaneca II, na rua Professor Manuel José António

2001 – Abertura do Xaneca III, na rua José Pedro Ferreira



■ Mãe e filha mais velha. Isabel e Carla estão à frente do Xaneca II. O take-away e os petiscos são uma alternativa à redução do consumo de frango



■ A Xaneca 3 abriu em 2001. Alexandra Barros, filha dos fundadores (terceira a contar da esquerda) com as funcionários do terceiro estabelecimento.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Casa Zelu veste noivas há mais de 40 anos

Maria de Lourdes Ferreira nasceu em 1937 e teria 15 anos quando começou a trabalhar no comércio caldense. Primeiro foi funcionária da Casa Antão, onde chegou a ganhar 150\$00 (75 cêntimos) por mês. Este estabelecimento situava-se no local onde está hoje a loja Ornatus e na época vendia tecidos e tinha serviço de alfaiataria.

Mais tarde passou para a Casa Monteiro, mantendo-se praticamente no mesmo ramo de negócio, também dedicado a tecidos, lingerie e retorsaria.

Nessa altura já namorava o seu futuro marido, José Maria Agostinho (1932-1972) que trabalhava na Casa Campos, também do mesmo ramo e que ficava na Praça da Fruta.

Maria de Lourdes conta que foi então que lhe ofereceram um outro emprego também no comércio, a ganhar mil escudos (cinco euros) por mês em vez dos 700 escudos (3,5 euros) que auferia na Casa Monteiro. Ainda ponderou a oferta, mas acabou por desistir em nome da confiança que tinha no seu empregador. Acabou por ficar e rapidamente se tornou encarregada de balcão. **“Quando saí da Casa Monteiro já ganhava esse valor”**, recordou a comerciante, que sublinhou várias vezes a amizade que a ligava ao ex-patrão.

A Zelu, um projecto do casal, abriu portas ao público a 15 de Maio de 1968 no nº 48 da Rua Heróis da Grande Guerra (onde é a For Men). Vendia lãs, tecidos, atalhados e têxteis-lar, como as lojas onde ambos tinham trabalhado.

“Naquele tempo o comércio estava aberto nesse dia”, recordou a comerciante. José Maria Ferreira era uma pessoa atenta, sempre à procura de in-



■ José Maria Agostinho (1932-1972) foi um dos fundadores da Zelu. Ao lado Maria de Lourdes Ferreira acompanhada pelos filhos Paulo e Susana Agostinho. Os três são sócio-gerentes do grupo.

vação e ia com frequência a Lisboa ver o que as casas da capital faziam nas suas montras para poder inovar nas Caldas.

longada. Paulo tinha oito anos e Susana, quatro. A viúva não se deixou abater e pegou em mãos o negócio que tinha inici-



alizada em vestidos de noivas.

“Era um sucesso. As pessoas gostavam de ver as provas e até cheguei a pen-

vestidos para noivas. Maria de Lourdes Ferreira recorda-se de viajar aos armazéns do Norte para fazer compras. **“Eu saía**

des Ferreira toma a decisão de abrir uma loja em Lisboa.

“Tínhamos duas ou três colecções que não se vendiam nas Caldas porque eram demasiado inovadoras e precisavam de outros mercados”, disse a empresária. Foi assim que abriram a loja Rebecca Noivas, na zona do Marquês de Pombal. Como fica na Rua Camilo Castelo Branco, escolheram aquele nome pois há uma obra deste autor onde há uma personagem que é uma noiva homónima.

A continuação da expansão do negócio dá-se em 1994, através da abertura da terceira casa do grupo, também perto do Marquês – a loja Cymbeline, uma marca francesa que tinha os proprietários da Zelu como seus representantes em Portugal.

Em 1998 abre a quarta loja da família (e a segunda das Caldas). Também se chama Cymbeline e fica na Rua Henrique Sales. Os três sócios tiveram de convencer a marca francesa que a cidade era uma boa aposta porque os seus fornecedores preferiam outra localidade de maior dimensão.

Ao todo na estrutura trabalham 10 pessoas, cinco nas Caldas e as restantes nas lojas em Lisboa. Há vários trabalhos que são pedidos em outsourcing como, por exemplo, bordados específicos que as noivas queiram nos seus vestidos.

Apesar da crise, a expansão do grupo não parou, estando prevista para breve uma nova abertura.

Natacha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

A Casa Zelu abriu no Dia da Cidade em 1968 a vender tecidos a metro. Mal sabia ainda o casal fundador que iria especializar-se e tornar-se numa das primeiras casas do país especializada em noivas. Quarenta e dois anos passados a casa cresceu e a matriarca Maria de Lourdes Ferreira já conta com os dois filhos na gestão deste grupo empresarial caldense que possui quatro lojas (duas nas Caldas e duas em Lisboa). Em 2008 facturaram mais de meio milhão de euros.

Chegava até a escrever positadamente com erros para as pessoas pararem, nem que fosse para corrigir o que estava errado. **“Interessava era atrair gente à loja”**, contou a comerciante.

A primeira localização da Zelu durou 12 anos, já com uma pequena área dedicada às noivas. Durante este tempo nasceriam os dois filhos do casal – Paulo e Susana Agostinho.

Em 1972 José Maria Agostinho faleceu, vítima de doença pro-

ado com o seu marido.

As necessidades de mais espaço eram óbvias e por isso a matriarca decidiu mudar para a loja actual, situada um pouco mais à frente. **“Só que tinha um problema. Tinha uma renda de mil escudos e passei a pagar 20 contos!”**.

Mas mudou-se. Na altura já tinha duas empregadas e continuava a vender tecidos, lingerie, atalhados, bordados, cambráias, missangas e retorsaria. Mas aumentou a área especi-

sar que em vez de ter dedicado uma pequena parte, deveria ter concedido mais espaço para as noivas”. Essa decisão só a tomaria, porém, mais tarde.

Nos anos oitenta a Zelu dedica-se também à confecção e chegou a ter 14 funcionárias, das quais cinco a trabalhar no atelier e nove no balcão.

Pouco a pouco começa a haver algum desinteresse pela área dos tecidos e chega a hora de apostar na especialização dos

às cinco da manhã, levava os meus dois filhos atrás. Tinha o melhor Fiat da altura, um 1500, que andou quilómetros e quilómetros...”, recordou a comerciante.

A EXPANSÃO

“Chegámos a vestir durante os meses de verão 20 a 30 noivas por semana”, contou Maria de Lourdes Ferreira, referindo-se às décadas de 80 e 90. Na sua opinião, o forte do seu negócio é o serviço pós-venda e não foram raras as vezes que iam vestir a noiva a casa, fosse ela de Ferreira do Alentejo ou de Braga. **“Ninguém pagava mais por isso”**, contou a empresária, explicando que é raro, mas ainda o fazem. **“Fomos há dias à Nazaré pois como vestimos a mãe, agora tivemos que vestir a filha”**, contou.

A casa Zelu veste noivas de todo o país e também quem está emigrado. **“Temos clientes da Suíça, Inglaterra e França que compram os vestidos com um ano de antecedência”**, contou a empresária.

Por sugestão dos fornecedores, mãe e filhos começaram a frequentar as feiras internacionais. E em 1989 Maria de Lour-



■ Imagens da Zelu quando foi inaugurada, em 1968. Já tem vestidos de noiva mas ainda se dedica à venda de tecidos

Um gestor e uma estilista para continuar o negócio da família

“Somos uma das primeiras lojas da especialidade do país”, disse Paulo Agostinho, 45 anos, que tirou o curso de Gestão e desde os 24 que trabalha para a empresa familiar. É o responsável pela vertente administrativa e financeira, enquanto que a sua irmã, Susana Agostinho, é a criativa (ver caixa) da casa, hoje com sua própria marca.

Paulo Agostinho tinha quatro anos quando a Zelu abriu e recorda a capacidade inovadora da sua mãe que sempre apostou em acções de marketing. Brincava com os amigos no Beco do Borralho enquanto a sua mãe mandava fazer flyers de divulgação da sua casa comercial, que ao fim de semana espalhavam pelas aldeias da região durante os passeios em família.

Lembra-se também de quando a mãe mandou fazer um filme sobre a Zelu que passava antes dos filmes no cinema e que chegou a ser exibido no Estúdio Um. Também fez anúncios na Rádio Renascença e páginas inteiras de publicidade nos jornais da época para dar a conhecer a especificidade do seu negócio. **“Eram acções muito bem feitas que marcaram a diferença”, contou o gestor.**

“Nós continuámos a marca que as pessoas sabem que é rigorosa e cumpridora”, disse o empresário, que divide o negócio com a mãe e a irmã.

O segredo para manter um negócio há 42 anos é apenas **“trabalho, rigor, espírito de sacrifício, muita dedicação e também algum talento”,** disse o empresário. Na sua opinião, a mãe, Lourdes Ferreira, **“é o nosso melhor balcão”.**

Segundo dados do INE, em relação à última década dos anos 90 **“houve um decréscimo de**

50% nos casamentos, ao passo que a oferta aumentou”, disse Paulo Agostinho. Só nas Caldas há cinco lojas. Hoje em dia é difícil saber como se chega às 40 mil pessoas que ainda casam em Portugal.

As noivas que escolhem a Zelu continuam a chegar de todo o país. Cerca de 70% são de fora do concelho das Caldas. Vêm de Braga, Sintra, Cascais, Montijo e **“é uma pena que a cidade não tenha uma sinalética em condições”,** disse o empresário.

O próprio cartão de visita da loja tem no verso a localização dos parques de estacionamento da cidade. Paulo Agostinho diz que as Caldas **“tem bom comércio e lojas que não a deixam ficar nada mal”.** Mas apesar dos bons espaços, **“o meio envolvente não evoluiu tanto como deveria e não se adequa aos novos tempos”.**

A festa não pode parar

Ainda a Zelu funcionava no nº 48 quando Susana Agostinho assistiu a uma venda que lhe marcou o futuro - um vestido de noiva vermelho. **“É mesmo isto que quero fazer!”**, pensou para consigo e de facto todo o seu percurso foi nesse sentido. **“Até porque sair todos os dias do Colégio [Ramalho Ortigão] e ver diariamente vestir princesas é algo que nos marca”,** recorda.

Hoje a caldense, de 41 anos, tem a sua marca própria e é estilista de noivas. Foi estudar Estilismo no Citex para o Porto durante quatro anos com o objectivo específico de apoiar a Zelu. Durante muito tempo Susana Agostinho foi a única estilista portuguesa especializada em noivas e por isso muito **“assediada”** por várias marcas interna-

cionais para ser consultora.

“Criar um vestido de noiva é construir um sonho. Podemos casar 10 vezes com o mesmo empenho, mas nenhum é como o primeiro”, conta.

Segundo a criadora de moda, cada vestido e cada noiva são únicos. Logo tem que ser desenhado com emoções.

Susana Agostinho diz que à medida que se vai aproximando a data, a cliente vai diminuindo a confiança e ficando mais nervosa. **“É pois preciso manter a nossa qualidade e a nossa inovação”,** explicou a estilista, que respeita o sonho das suas clientes para aquele dia especial, sem esquecer as características do seu corpo e as tendências da moda.

“O nosso vestido não tem nada a ver com o da nossa mãe”, disse a criadora de moda, explicando que hoje uma noiva não aceita vestir algo que não permita mexer-se. Hoje em dia a noiva quer dançar e estar à vontade, **“mesmo que queira estar fantástica e ser o foco da atenção das 150 pessoas que convidou”.**

Susana Agostinho possui a sua própria marca, faz as suas próprias colecções e frequenta as feiras internacionais. Actualmente diz que estamos a voltar aos grandes românticos. **“Em épocas de grandes crises, as estruturas dos criadores não podem parar, caso contrário o resto da sociedade entra em depressão”,** disse. Na sua opinião, a festa também tem que continuar e **“se não se faz com 200 pessoas, faz-se com 100. Mas a rainha está lá na mesma”.**

N.N.

O cor do vestido deve ser aquela que a noiva sonhar



■ Susana Agostinho foi uma das primeiras estilistas em Portugal dedicada em exclusivo aos vestidos de noiva

Sócia-gerente, estilista residente, conselheira da marca, responsável por eventos. Susana Agostinho é tudo isto e tem ainda a sua própria marca que vende nas suas lojas.

“Estamos cá há 42 anos e as pessoas procuram-nos pela credibilidade e porque sabem que são bem servidas”, disse a criadora. A loja faz provas aos sábados e até aos domingos pois sabem que há clientes que não podem vir a outros dias. **“Estamos muito atentos às necessidades dos nossos clientes”,** disse a criadora.

Este ano instituíram o Designer Day, algo que se faz internacionalmente. Nesse dia Susana Agostinho vem às Caldas (normalmente está em Lisboa) e apresenta as suas ideias aos

clientes, com horas marcadas. **“É uma inovação a que nos propusemos e que é feita pelas grandes marcas”,** contou.

Hoje em dia um vestido de noiva pode custar entre 300 e os 3.000 euros e tudo o resto é escolhido em função do tipo de vestido. Este pode incluir saio-te, que se usa ou não consoante a sua dinâmica. A lingerie também é escolhida de acordo com o corte do vestido **“pois trabalhamos sobre uma forma que é o corpo da noiva, logo é um pormenor muito importante”,** disse a criadora.

Segue-se a escolha dos sapatos e dos acessórios como os anéis, pulseiras, apliques de cabelo e os brinços. Este últimos podem ser de família ou a noiva pode preferir peças contempo-

râneas. Há quem queira seguir a tradição inglesa e usar uma peça de roupa emprestado, outra oferecida, uma antiga e uma de cor azul (há quem diga que também se deve levar uma peça roubada).

Indispensável é o bouquet ou uma estrutura que a noiva leve na mão e que deve ser estudado por quem cria o vestido.

O uso do branco é uma ideia vitoriana pois antes as noivas vestiam-se segundo as cores das suas cortes ou das épocas. **“A cor do vestido de noiva deve ser aquele com que ela sonhar”,** disse a criadora.

E quais foram os vestidos mais invulgares que já venderam? Maria de Lourdes Ferreira contou que há 30 anos vendeu para uma jovem do Chão da Parada um vestido todo vermelho, plissado com um corte imperial e saia em soleil.

Susana tinha 20 anos quando criou o seu primeiro vestido colorido, neste caso, roxo. **“O vestido de noiva é algo mágico e tem esse dom - pode-se escolher naquele dia a imagem que se quer recordar para toda a vida”,** concluiu.

Natacha Narciso

nnarciso@gazetacaldas.com

Mãe e filha compraram os vestidos na Zelu

Sofia Sousa, 49 anos, casou em Julho de 1979 e comprou o seu vestido na Zelu. **“Já naquele tempo esta era uma casa de referência”,** conta esta cliente, cuja filha, Patrícia Sousa, comprou recentemente o seu vestido na mesma casa.

A arquitecta de 30 anos escolheu um vestido contemporâneo após ter experimentado 18 modelos e teve o aconselhamento de Lourdes Ferreira, que com ela conversou sobre o que pretendia para a festa que está marcada para uma quinta da região no próximo Outono.

“As pessoas que dizem que não se querem casar é porque nunca experimentaram um vestido de noiva. É uma verdadeira emoção, chorei logo quando experimentei o primeiro modelo”, contou a noiva.

“Quero um vestido que as pessoas falem e que recordem durante muitos anos”, disse



■ Patrícia e Sofia Sousa. A filha compra agora o vestido de noiva na mesma casa onde a mãe comprou o seu há 31 anos.

Patrícia Sousa. Antes de ter ido à Zelu foi a outras lojas e chegou a levar catálogos para experimentar os modelos que achava que lhe assentariam melhor.

A mãe, Sofia Sousa, celebra na próxima quarta-feira, 21 de Julho, 31 anos de casada. **“Foi um casamento, tinha 250 convidados e durou três dias”,** disse. Recorda que já na altura gostou do atendimento

da Zelu e acrescentou que ele se repetiu passadas três décadas com a sua filha.

O seu vestido era um cai-cai que em 1979 custou 30 contos (150 euros) e agradou aos 250 convidados que assistiram à cerimónia religiosa na Igreja do Senhor da Pedra.

N.N.

Cronologia

1968 – Inauguração da Zelu no nº 48 da R. Heróis da Grande Guerra

1979 – Mudança para as actuais instalações no nº 56 da mesma rua

1989 – Inauguração da Rebecca-Noivas em Lisboa

1994 – Inauguração da Cymbeline em Lisboa

1998 – Inauguração da Cymbeline-Caldas na Rua Henrique Sales

O grupo é composto por duas sociedades por quotas - a Génova, Lda. (detentora das lojas Rebecca-Noivas e Susana Agostinho) e a Virtual, Lda. (que detém as lojas de marca Cymbeline). Ambas têm um capital social de 100 mil euros, repartido em partes iguais pelos três sócios. A primeira loja Zelu pertence integralmente à empresária em nome individual Maria de Lourdes Ferreira.



■ José Maria Agostinho e Maria de Lourdes Ferreira com o filho, Paulo, no ano em que o casal decidiu investir na loja

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Braz Mendonça da Conceição, Lda. – da venda de pl

Para se conhecer a história desta firma é preciso recuar ao seu fundador, Braz Mendonça da Conceição (1923-1982), um escalabitano que veio fazer a tropa às Caldas da Rainha nos anos quarenta e por cá ficou, tendo começado por trabalhar no Thomaz dos Santos e empregando-se mais tarde na Casa Caldeano.

É nessa altura que se apaixonou. O romance começou numa data e num local bem caldenses: 15 de Maio de 1947, dia das Festas da Cidade, junto ao antigo casino (mais tarde Casa da Cultura). Ângela Ribeiro Marques, então com 26 anos, trabalhava nos Correios como telefonista e recorda bem o dia em que conheceu o homem que viria a ser o seu marido.

Casaram-se em 1949 e durante mais de uma década, Braz Conceição continuaria empregado da Casa Caldeano, até que em 1960 resolve trabalhar por conta própria num armazém que aluga na Rua da Electricidade (hoje Rua Dr. Saudade e Silva). A actividade centra-se no fabrico de cera para soalho e em ganchos para telha (um artigo feito em arame que segurava as telhas burro, muito em uso na época). Fabrica também, ele próprio (não tinha empregados), os pacotes de papel pardo para o embalamento e faz também filtros para automóveis, chegando mesmo a importar feltro de Inglaterra para integrar na sua produção caseira.

“Era muito habilidoso e tinha muitas ideias. E era um perfeccionista. Com condições apropriadas, teria dado um bom engenheiro de produção ou um projectista”, diz o filho mais velho José Mendonça, ele próprio engenheiro, acerca do seu pai.

Graças à sua habilidade e capacidade de trabalho, o negócio corria de feição. Ângela continuava como telefonista nos Correios e entretanto o casal tivera já dois filhos: José em 1950, e Carlos em 1954.

Mas às vezes a desgracia bate à porta e esta tomou a forma de um grande incêndio. **“Avistava-se até na Foz da Arelho”,** conta Ângela Conceição, que ainda hoje, 40 anos volvidos, fala com emoção daquele dia de 1962 em que o fabrico de cera descambou num fogo que queimou a cara e as mãos ao seu marido e o obrigou a recomeçar do zero.

Braz Conceição manteve o



■ Braz Mendonça da Conceição (1923-1982) fundou a firma homónima em 1965 na Rua Dr. Miguel Bombarda, que é hoje gerida pela viúva e pelos dois filhos.

armazém, mas desistiu de fabricar cera. E continuou nos negócios: foi vendedor de aglomerados de madeira e artigos de droguaria, lâmpadas, pilhas, fechaduras e - com o apareci-

Outros produtos emergem no mercado: os motores de rega e os atomizadores, que vêm substituir os velhos pulverizadores de cobre. É com estes que irá abrir em 1965 a



É em Agosto de 1965 que Braz Mendonça da Conceição abre na Rua Dr. Miguel Bombarda uma casa que vende essencialmente atomizadores e motores de rega. Um passo de gigante para um empresário que até então se dedicara a várias actividades comerciais, artesanais e industriais, mas que rezeira avançar para que, à época, representava algum fôlego – um trespasse de 8000 escudos (40 euros) para instalar a sua firma.

Hoje esta casa é uma das mais conhecidas das Caldas e é gerida pela viúva do fundador e pelos dois filhos, ambos engenheiros, que souberam olhar para o futuro e criar ofertas para responder a novas necessidades.

mento dos plásticos - também de baldes e alguidares. Em breve está também numa actividade própria da época, que consistia em zincar pregos. E faz mesmo uma incursão na recauchutagem de pneus de camiões.

loja que ainda hoje existe na Rua Dr. Miguel Bombarda, gerida pela sua mulher e os dois filhos.

“Ele soube que o espanhol ia trespassar a casa e andou muito indeciso. O meu marido era muito tra-

lhe que a loja ficava mesmo no caminho da estação”. Ângela Conceição conta que naquele tempo a feira das segundas-feiras decorria no espaço que é hoje a Av. da Independência Nacional e que aquela rua era das mais fre-

O trespasse é formalizado num documento que faria hoje arrepiar qualquer notário ou causídico – um pedaço de papel pardo onde o “espanhol” Avelino Cendor Portela cede a sua loja de chapéus de chuva às actividades de Braz Concei-

ção por oito contos (40 euros).

A Braz Mendonça da Conceição, Lda. abre ao público a 15 de Agosto de 1965. **“Sem festas nem inaugurações, que nesse tempo não havia nada disse”,** conta Ângela.

A aposta do comerciante revela-se acertada: atomizadores, motores de rega e acessórios são um mercado emergente para o sector agrícola nos anos sessenta.

Sempre cauteloso, Braz Mendonça não arriscou pôr logo um empregado e trabalhou sempre sozinho à frente da loja. Só poucos meses depois da morte do seu fundador, em 1982, a firma viria a ter um empregado – Paulo Sérgio, então com 14 anos que ainda hoje nela se mantém (ver caixa).

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com



■ Braz Mendonça da Conceição e Ângela Ribeiro Marques numa fotografia de 1948



■ Nelson, Neves, Rui, José Mendonça e Paulo Sérgio. Funcionários e patrão em 1988 durante uma mudança provisória de instalações para fazer obras na loja.

Produtos agrícolas às energias renováveis

A importância da engenharia

"Somos uma empresa líder em sistemas de rega, somos especialistas em bombagem, temos alvará de instalação de sistemas fotovoltaicos [produção de energia eléctrica para uso próprio e venda à EDP através de painéis solares], e entramos no mercado do tratamento de águas por via da nossa afinidade com a preservação do ambiente". É assim que Carlos Mendonça, 56 anos, caracteriza a empresa que o seu pai criou e cuja gestão partilha hoje com o seu irmão e a sua mãe.

Em paralelo a loja vende ainda produtos como os que havia há quatro décadas, mas hoje a componente agrícola da firma representa 40% da sua facturação, quando noutros tempos chegou aos 60%.

Uma das etapas mais marcantes desta empresa data dos anos setenta, com o boom dos sistemas de rega. A firma aposta forte neste mercado e chega a ter cinco empregados dedicados a esta actividade (actualmente só tem dois trabalhadores). Hoje este é um mercado maduro, mas Carlos Mendonça diz que sempre tiveram a preocupação de perscrutar novas actividades e daí a aposta nos tratamentos de águas, bombagens e agora nas energias renováveis. Aliás, a mostra da loja que em tempos tinha produtos para a agricultura, conta hoje com jogos didácticos para crianças baseados em energia solar, alguns deles nascidos na Faculdade de Ciências de Lisboa.

Durante estes anos, a empresa foi também uma espécie de escola que formou especialistas em sistemas de rega pois alguns dos funcionários que por lá passaram, acabaram por se lançar também nos seus negócios nesta área.

E como foi que a loja que vendia atomizadores é hoje líder em modernos sistemas de rega? A história das empresas é, também, a história das pessoas que nelas trabalham.

Carlos, o filho mais novo de Braz Mendonça, tinha 20 anos em 25 de Abril de 1974 e abraçou a revolução. Na altura estudava no ISEL (Instituto Superior de Engenharia de Lisboa) à noite e trabalhava de dia nas OGMA (Oficinas Gerais de Material Aeronáutico) em Alverca, uma forma de então escapar à guerra colonial. **"A alternativa era desertar"**, conta Carlos Mendonça, que à data detinha já uma postura activa de oposição à ditadura.

O seu empenho revolucionário leva-o a interromper os estudos e a dedicar-se à política a tempo inteiro. Esta experiência durará até 1980, quando o pai o convida para trabalhar com ele, aproveitando ainda para concluir o curso de engenheiro electromecânico à noite. No fim de contas, um engenheiro viria a ser muito útil à firma, como mais tarde se viria a provar.

"Somos o típico comércio tradicional"

E se um engenheiro já era uma mais-valia, dois engenheiros eram-no muito mais. José Mendonça, o irmão mais velho, tem um percurso parcialmente coincidente: também estudava no ISEL e trabalhava nas OGMA. E pela mesma razão de não querer ir para uma guerra que considerava injusta.

Termina o bacharelato em 1976, mas antes disso já dava aulas. Trabalhos Manuais, mais tarde Educação Visual e Tecnológica. O professor Mendonça andou por escolas de Lisboa, Azambuja, Caldas da Rainha e Óbidos onde se pré-reformou



■ No edifício da loja (que depois do trespasse acabaria por ser adquirida pelo fundador da empresa) funcionou entre 1936 e 1952 o Colégio Ramalho Ortigão. Recentemente a montra do estabelecimento foi decorada com uma exposição que contava essa história.

em 2007, antes de fazer 60 anos. **"Não me estava a agradar entrar como avaliador no processo de avaliação dos meus colegas"**, conta, queixando-se das políticas que geraram **"um clima de concorrência e competição pouco solidária"** entre os professores.

A reforma colocou-o a tempo inteiro na gestão da Braz Mendonça da Conceição, Lda. à qual, de resto, sempre estivera ligado. Em menino era para a loja do pai que vinha depois das aulas e era ali que passava parte das férias escolares.

Naquela idade não pensava vir um dia para a firma, mas reconhece que foram as actividades que ali desenvolveu, ligadas aos motores, às máquinas e a variados equipamentos, que influenciaram a sua vocação e formação em engenharia.

A mãe, Ângela, não é uma figura decorativa. Aos 89 anos cabe-lhe a parte administrativa da firma e é vê-la, ao telefone, rodeada de papéis e dossiers.

Carlos Mendonça diz que é prestação de serviços, mais do que a venda ao balcão, que representa o grosso da sua facturação. **"Somos o típico comércio tradicional. É raro vendermos uma coisa sem ter que explicar o que é e como funciona. E é isso que caracteriza a relação de**

"Não gosto muito de mudanças"

Paulo Sérgio tinha 14 anos quando veio para o balcão desta casa comercial. Natural da Nazaré, vivia então em Salir do Porto e é um amigo da família, Joaquim Godinho, que lhe fala da possibilidade deste emprego. Estava-se em Março de 1982, Braz Mendonça tinha morrido três meses antes e a contratação do jovem Paulo é um dos primeiros actos de gestão de Carlos Mendonça.

"Naquela altura havia um movimento contínuo ao balcão de gente a comprar peças para atomizadores e motores de rega", conta o empregado, que ganhava então quatro contos por mês (20 euros), mas foi em poucos meses aumentado para 4500 escudos.

Do balcão, Paulo passa a assumir actividades administrativas e técnicas. Acompanha a evolução da empresa e hoje parte do seu tempo é passado em trabalho exterior em tarefas de instalação, montagem e assistência a clientes. Admite que é

agradável trabalhar-se fora, mas tem o inconveniente de não ter horários certos. Afinal não se pode deixar um cliente pendurado e – se tiver que ser – o dia de trabalho prolonga-se até tarde.

Entretanto, casou, estudou à noite na Bordalo Pinheiro para fazer o 10º ano (antes só tinha o antigo 2º ano do ciclo) e vive hoje no Chão da Parada. Mas há 28 anos que trabalha no mesmo sítio (com uma curta experiência de três meses de trabalho na Suíça que não o entusiasmou).

Porquê esta fidelidade a uma empresa numa época em que é frequente mudar de emprego?

"Tem a ver, por um lado, com a minha maneira de ser – não gosto muito de mudanças -, e por outro, com a entidade patronal pois sempre nos demos bem e são pessoas as que eu considero".

C.C.



■ O funcionário mais antigo da casa num dos poucos momentos ao balcão. A maior parte do tempo está em trabalho exterior.

CRONOLOGIA

1962 – Braz Mendonça da Conceição regista-se como empresário em nome individual

1965 – Abre a loja na Rua Dr. Miguel Bombarda.

1981 – Muda a firma para sociedade por quotas (Braz Mendonça da Conceição Lda.) com um capital social de 150 contos (750 euros), dos quais um terço são da sua mulher, Ângela Ribeiro Marques Mendonça da Conceição

1982 – Braz Mendonça da Conceição morre num acidente de viação

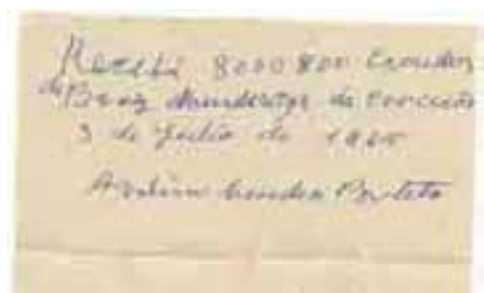
1991 – Aumento do capital social da firma para 10 mil contos (50 mil euros) distribuídos entre a viúva e os filhos.

Volume de negócios

(em milhares de euros)

Ano	Euros
2005	313
2006	246
2007	295
2008	275

C.C.



■ O documento do trespasse da loja, escrito numa folha de papel pardo. À época a palavra e honra dos homens contava mais do que a burocracia

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Agência Funerária Neves foi criada nas Caldas da Ra



■ O empresário Jaime dos Santos Neves (hoje com 88 anos) e a esposa Laurinda Simões (1925-2003) fundaram a maior e mais antiga funerária caldensa, negócio que o filho, Jaime Neves, prosseguiu a partir de 1975

Jaime Neves organizou o primeiro funeral aos 14 anos. O calendário marcava o ano de 1963 e o jovem ficara encarregado dos negócios da empresa familiar na ausência dos pais.

“Apareceram os familiares de uma pessoa que tinha falecido e eu consegui orientar as coisas, juntamente com um colaborador”, conta o empresário, destacando que quando os pais chegaram, no dia seguinte, estava tudo tratado, à exceção da documentação porque não tinha os 18 anos necessários para fazer a declaração do óbito no Registo Civil.

Esta foi a sua primeira “prova de fogo”, mas Jaime Neves sempre se lembra de ajudar os pais na agência, fundada em Junho de 1955. Nessa altura só havia nas Caldas a Agência Ramos, da firma João Ramos e Companhia, que já fechou as suas portas.

O seu pai, Jaime dos Santos Neves (hoje com 88 anos), era então funcionário bancário e abriu a casa de móveis e agência funerária Neves, juntamente com o sócio Manuel Soares. Esta sociedade viria a durar apenas um ano, ficando Jaime dos Santos Neves com a agência que se foi especializando na actividade funerária.

Filho único de Laurinda Simões (1925-2003) e de Jaime dos Santos Neves, Jaime Neves herdou do pai, além do nome, a única actividade que viria a conhecer durante toda a sua vida profissional. Nasceu em Leiria, mas foi criado na Rua do Jardim (hoje rua Alexandre Herculano), onde os pais residem e a agência sempre se manteve. **“Eu passei a ser um habitante da rua e também um pouco “dono” dela”**, brinca, lembrando a sua vivência naquele espa-

ço há mais de meio século.

Naquela altura, e também mais interessado nas brincadeiras da rua, Jaime Neves nem se apercebia do trabalho dos pais. Só mais tarde viria a compreender que é uma vida **“relativa-**

soas decidiam o que queriam ser”, conta. No seu caso foi fácil. **“Esta é uma das actividades em que ou se gosta ou não se gosta. E eu sempre gostei”**.

É assim que pega no negócio

zava-se o nome caixão para designar a caixa de madeira tosca, forrada a pano exteriormente, com que se faziam os enterramentos.

Existem urnas de vários tipos, modelos e categorias, mas as

tos, existem ainda as de tampa ou os baús, consoante a preferência do cliente.

“De vez em quando surgem algumas excentricidades, como o caso de querer uma urna de amarelo”,

Governo como “funeral social” até aos 2000 euros ou muito mais. Depende em grande parte da urna, que pode variar dos 325 aos 800 euros, embora as haja também muito mais caras. Por exemplo, uma urna de mogno para jazigo pode custar 1100 euros, em madeira munete já vai aos 2500 euros e depois há urnas em pau santo que atingem quantias astronómicas.

Seja como for, os funerais em jazigos estão fora de moda, pelo que não é nesta segmento que Jaime Neves faz o grosso do seu negócio. De resto, a actividade funerária tem-se mantido mais ou menos constante, residindo as principais diferenças numa maior opção pela cremação e uma menor procura pelo serviço de jazigo.

Apesar do aumento do número de pedidos de cremação, o empresário não vê necessidade da criação de um crematório nas Caldas, nem forma de o manter, explicando que, pela proximidade geográfica, estão a deslocar os corpos a Lisboa para serem cremados.

Fátima Ferreira

fferreira@gazetacaldas.com

A Agência Neves abriu portas em Junho de 1955 como casa de móveis e agência funerária, tendo por sócios Jaime dos Santos Neves e Manuel Soares. A sociedade acabaria por terminar um ano depois ficando apenas Jaime dos Santos Neves, então com 34 anos, com o negócio que acabaria por especializar no ramo funerário e transformá-lo na agência mais conhecida das Caldas. O filho único de Laurinda Simões e Jaime dos Santos Neves, Jaime Neves herdou do pai, além do nome, a única actividade que viria a conhecer durante toda a sua vida profissional. Uma profissão que, apesar da sua especificidade, não deixou de sofrer também grandes alterações ao longo do tempo.

mente presa porque os sete dias da semana estão sempre incluídos em qualquer serviço fúnebre que venha a acontecer”.

Ainda assim, o pequeno Jaime sempre ajudou a família no trabalho da funerária. A sua mãe costumava estofar o interior das urnas - uma prática que já não se faz porque agora as urnas vêm prontas de fábrica - que vinham em toco, sem acabamento interior. Aliás, como o pai trabalhava na sucursal do Banco de Portugal das Caldas, era a sua mãe, Laurinda Simões Neves, que ficava na agência durante o dia.

Com os seus sete, oito anos já se entretinha a **“pregar as rendas no cetim e a dar cabo da ponta dos dedos”**, lembra, adiantando que cresceu praticamente no meio das urnas que se encontravam dispostas pela loja, até que passaram a ter um armazém e na Rua do Jardim ficou apenas o escritório e serviço de atendimento do público.

Com o serviço militar cumprido, em 1973, chegou a hora para Jaime Neves de escolher uma profissão. **“Naquele tempo era depois da tropa que as pes-**

familiar, sucedendo ao seu pai, mas agora assumindo uma profissionalização que até então não existia.

Mais tarde a empresa passa a ter funcionários. Antes, quando havia funerais, recorria-se aos tarefeiros, normalmente os engraxadores da Praça da Fruta, conta Jaime Neves. Não era difícil porque naquele tempo havia pelo menos uns 15 naquela zona da cidade.

José Felizardo, empregado na casa há 15 anos (ver caixa) conta que aprendeu o ofício com os seus colegas e o patrão, mas hoje em dia já há formação profissional nesta actividade, a cargo da ANEL (Associação Nacional das Empresas Lutuosas), da qual Jaime Neves, sócio nº 28, é actualmente o presidente da Assembleia Geral.

DO CAIXÃO À URNA

Nesta área também têm-se registado muitas alterações. A primeira delas - com especial agrado do empresário - é a alteração do termo caixão para urna, pois trata-se do termo correcto. É que antigamente utili-

funerárias não conseguem abranger toda essa diversidade, acabando por ter meia dúzia de modelos com os quais trabalhavam. Jaime Neves explica mesmo que a zona Norte tem um tipo de urna diferente da de Coimbra ou Lisboa.

Nas Caldas é o modelo Lisboa o mais utilizado. Trata-se de uma urna rectangular, com largura igual à cabeça e aos pés, enquanto que o modelo do Porto tem à cabeceira uma largura superior aos pés.

A acrescentar a estes forma-

conta Jaime Neves, que não pode satisfazer estes pedidos porque prefere trabalhar apenas com os modelos tradicionais. **“Mas há fábricas que têm vermelhas ou verdes, para os adeptos clubísticos mais fervorosos”**, conta o empresário, explicando que essa “tradição” passou para os potes de cinza, que os há de várias cores e formatos, como é possível ver na exposição que tem na sua loja.

Um funeral pode custar entre os 300 euros estipulados pelo



■ Um Chevrolet americano foi o primeiro carro da empresa. O veículo fez funerais até finais de 1976.

inha há 55 anos

Faz falta um centro funerário nas Caldas

O primeiro carro que a agência teve foi um Chevrolet americano, depois adaptado a carro funerário, cuja fotografia ainda hoje a firma ostenta, orgulhosamente, na parede do escritório. Nela é possível ver o carro estacionado na Rua Leão Azeido, junto às oficinas dos Capristanos (actual Rodoviária). **"Na altura podíamos escolher o lugar para estacionar, à sombra ou ao sol, porque poucos carros havia na rua"**, lembra Jaime Neves, acrescentando que o veículo manteve-se ao serviço da empresa até Dezembro de 1976.

Mas quando a Agência Neves foi formada, o veículo de transporte nos funerais eram as célebres carretas, um género de carroça transformada em viatura funerária para a época, puxada por dois homens.

Nessa altura os funerais eram a "passo". Jaime Neves recorda-se, por exemplo, de todas as ruas do Bairro dos Arneiros serem em terra e só começar a haver alcatrão já perto da ponte. Todos os percursos passavam também pelo centro da cidade, registando o empresário na memória a esquina da mercearia Pena como um local de passagem obrigatória de qualquer funeral, que se dirigia ao cemitério antigo, junto à Secla.

"Havia um respeito pelo percurso em que se dava sempre a última passagem pela cidade", conta, acrescentando que os funerais eram feitos a pé e o sacerdote acompanhava-o, desde o domicílio até ao cemitério. **"Hoje em dia todas essas práticas estão alteradas porque o sacerdote faz as cerimónias e aguarda a chegada do corpo ao cemitério"**, explica, acrescentando que 90% dos funerais são feitos pela Igreja Católica.

Dessa altura Jaime Neves lembra uma história engraçada. Os cortejos, a pé, abrangiam toda a largura da rua e cortavam o trânsito da Rua Heróis da Grande Guerra até ao Largo Conde José de Fontalva, em direcção ao cemitério. Quando se passava em frente à Santa Casa da Misericórdia e ao Hotel Lisboense começavam as tentativas dos automóveis para ultrapassar o cortejo. Há um dia em que um indivíduo ultrapassava o cortejo e não repara que vem um carro de frente, batendo. **"Dá-se um grande estardalhaço e toda a gente parou para ver o que era, mas o cortejo seguiu para o cemitério de Nossa Senhora do Pópulo"**, contou, acrescentando que quando chegaram ao cemitério **"só estavam presentes meia dúzia de pessoas que vinham atrás do carro funerário, o padre e o sacristão. O restante acompanhamento ficou a ver o acidente"**.

A Agência Neves também faz traslações, perdão, "repatriamento de cadáveres", que é a expressão mais correc-



■ Anabela Neves e Jaime Neves. O casal detém desde 2002 a sociedade por quotas proprietária da agência

ta. E tanto os faz de portugueses que faleceram no estrangeiro, como com os féretros de estrangeiros que pereceram em Portugal. É, contudo, uma fatia do negócio muito pouco significativa, diz o empresário, até porque hoje em dia é mais económico proceder-se à cremação e enviar apenas a urna com as cinzas para o país de destino.

Relativamente às Caldas da Rainha, Jaime Neves diz que **"há falta de respeito e de dignidade"** da parte das entidades competentes por não haver um centro funerário em condições onde possam ser velados os corpos. A Igreja de Nossa Senhora da Conceição não tem capela mortuária e a capela de S. Sebastião, que foi utilizada como local de velamento, deixou de o ser quando foi transformada em museu.

"Os velamentos são feitos no Monteio ou nas capelas dos próprios cemitérios, que não têm dignidade nem condições", diz, realçando que uma cidade com a dimensão das Caldas **"devia de ter um local com dignidade e espaço"** para esta prática.

Actualmente a agência possui duas viaturas funerárias e dentro de alguns dias terá mais uma. Em rigor, não existem carros funerários originais. Estes veículos são carros normais que são posteriormente transformados para este fim. Hoje em dia, porém, utilizam-se furgões e carrinhas para se transformarem em carros funerários.

O empresário escusou-se a divulgar o volume de facturação da sua empresa, que actualmente conta com quatro funcionários.

Trata-se uma profissão marcadamente masculina, muito devido ao esforço físico que implica, mas Jaime Neves afirma que também há mulheres, por quem diz ter muito respeito e amizade, que são óptimas profissionais na actividade.

E como será o futuro? O empresário diz que ideias há muitas, só que não se podem concretizar, dada a conjuntura do país.

Actualmente com 61 anos, Jaime Neves diz querer aguentar a firma mais quatro anos. **"Aos 65 anos quero ir fazer aquilo que nunca fiz em todos estes anos: ter férias, descanso e não ter que estar preso a nada"**. É que, como realça, **"são 365 dias dedicados à actividade"**, sem

ter direito a férias. **"De vez em quando lá consigo fugir dois ou três dias, mas mesmo assim o telefone não pára de tocar"**, conta, acrescentando que têm que estar sempre prontos para dar apoio aos familiares sete dias por semana.

O telefone sempre foi o meio de contacto privilegiado da empresa, mas antes os familiares dos falecidos chegavam a ir-lhe a casa bater à porta. Quando ia ao cinema, Jaime Neves escolhia sempre o lugar da ponta porque, como aconteceu várias vezes, antes do filme terminar, **"vinha o porteiro chamar-me porque estavam pessoas à minha procura"**. Outras vezes são jantares e almoços que ficam a meio porque a emergência assim o obriga. **"A família habituou-se a isso"**, conclui o empresário.

Hoje há telemóveis, a empresa tem quatro empregados – três agentes funerários e uma administrativa –, mas a profissão exige uma disponibilidade total 24 horas por dia. Jaime Neves não consegue distinguir uma época do ano com mais funerais. É totalmente aleatório.

Tintas e pincéis à espera da reforma

O espírito curioso e atento de Jaime Neves levou-o a interessar-se pelo jornalismo e investigação da história local.

Foi colaborador da *Gazeta das Caldas* na década de 60 do século passado, altura em que era chefe de redacção deste semanário Domingos del Rio. Entre as diversas peças que fez, é o autor da rubrica "Sabe quem foi", sobre personalidades, e do suplemento *O Gazetário*, que fazia juntamente com Micael Faria e cujos textos foram várias vezes cortados pela censura.

Mais tarde, a partir de meados da década de 70, fez parte do *Notícias das Caldas*, onde era cooperador e o paginador do próprio jornal. **"Era o trabalho que eu tinha todos os domingos à noite"**, lembra.

Jaime Neves é também autor de um livro sobre a toponímia caldense e já possui apontamentos sobre o roteiro das Caldas, que pretende vir a publicar. Está também a fazer um levantamento sobre os cemitérios desde a fundação da vila das Caldas, no qual julga poder publicar todos os cemitérios que existiram na cidade.

A pintura foi um hobby que se prolongou durante dois ou três anos e que teve que abandonar por falta de tempo. **"Comecei a fazer retrato e pintura sem dar por isso"**, lembra, acrescentando que a dada altura também se dedicou à pintura de brasões.

Mas a pintura exige alguma disponibilidade e, **"nas alturas em que eu menos esperava"**, surgia sempre um telefonema ou um pedido e Jaime Neves tinha que abandonar o que estava a fazer para ir tratar do assunto. **"Estraguel muitos pincéis e tinta porque não havia tempo para limpar e arrumar devidamente"**, conta, acrescentando que ainda mantém em casa todo o equipamento à espera do dia em que venha a reforma.

Por exemplo, este mês de Julho de 2009 tem-se revelado o mais fraco em termos de negócio, coisa que aconteceu o ano passado em Abril.

É, pois, normal viverem-se muitos dias seguidos de tédio numa agência funerária. Mas também há picos de stress pois acontece realizarem-se cinco ou seis funerais no mesmo dia.

Já este é um sector imune à recessão económica. Ou quase. **"É óbvio que em tempos de dificuldades as pessoas não querem um funeral mais caro e optam pelo mais barato"**, constata o empresário, que realiza uma média de 250 funerais por ano. Já o volume de negócios não o quis divulgar.

Com duas filhas, ambas adultas e com actividade profissional, o casal Jaime e Anabela não espera que estas alguma vez venham a interessar-se pelo negócio da família. As áreas de interesse são outras: uma é licenciada em Matemáticas Aplicadas e a outra em Inglês e Alemão.

Para comemorar os 55 anos da empresa, Jaime Neves criou um boletim informativo e obituário, de distribuição gratuita. O primeiro número saiu em Junho e tem como tema principal "Os espaços sagrados", onde o empresário fala sobre os cemitérios primitivos e as alterações que estes têm tido ao longo dos tempos.

O boletim dá ainda informações sobre o que fazer quando ocorre um óbito e o obituário de Maio.

F.F.

"Quando são crianças e jovens marca muito"



■ O funcionário mais antigo, José Felizardo, ladeado pelos colegas Isidro Flandeiro e Moisés Sousa

José Felizardo, tem 51 anos e trabalha há 15 anos na Agência Neves como agente funerário e motorista. Residente em Torna-da, começou a trabalhar aos 12 anos no ramo automóvel e aí permaneceu durante mais de duas décadas, mas o encerramento das várias empresas onde esteve levaram-no ao desemprego.

"Estou aqui há 15 anos e gosto do que faço", diz, embora reconheça que no início **"é sempre um pouco difícil porque é um serviço diferente do que estava habituado"**.

José Felizardo conta que também têm que ser um bocado psicólogos, ajudando as famílias naquelas horas tão difíceis. Aprendeu o ofício com os funcionários mais velhos e rapidamente começou a tratar do cadáver, vestindo-o e preparando-o.

Também nesta área vão havendo inovações e, por exemplo, agora existem produtos diferentes e mais modernos para a preparação dos cadáveres.

José Felizardo lembra que ao

F.F.

CURIOSIDADES

Gato Pingado - Nome que na gíria é dado ao agente funerário. A expressão advém do facto de, há séculos atrás, o indivíduo que acompanhava o funeral levar um archote ou uma vela acesa que, durante o percurso, ia pingando. Como ficava todo sujo de cera, era-lhe dado o nome de gato pingado.

Auto-fúnebre - nome do carro funerário

Serviço de archote - serviço da movimentação da urna

CRONOLOGIA

1955 - Jaime dos Santos Neves e Manuel Soares fundam uma casa de móveis e agência funerária

1957 - Com a saída de Manuel Soares, Jaime Neves fica com a empresa em nome individual.

1975 - Jaime Neves (filho) sucede ao pai, mantendo a empresa em nome individual

2002 - Por obrigação legal, é constituída uma sociedade por quotas, com um capital social de 10 mil euros entre Jaime Neves e a esposa, Anabela Neves.

F.F.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Curel alia inovação e tradição num ofício secular

Luís Matias nasceu a 11 de Setembro de 1940 no lugar de Cabeço do Boieiro, no Pego, para os lados de Alvorninha. Filho de gente humilde, que trabalhava a terra, estudou até à 4ª classe, com grande sacrifício dos pais. Aos 12 anos, ainda gaito e com a continuação dos estudos bem longe dos seus horizontes, Luís foi obrigado a fazer-se homem e a ajudar em casa com o fruto do seu trabalho. Valeu-lhe a “inspiração” do pai, que após algum tempo a trabalhar com o filho nas suas terras decidiu que, se houvesse saída da pobreza, teria que ser noutro ofício.

“Nascido na aldeia, mal sabia ler e escrever, mas era inteligente e marcava um bocado a diferença em relação às outras pessoas dali. Disse-me: ‘vais para a escola’”, conta agora Luís Matias, prestes a completar os 70 anos de idade. “Quando a escola acabou, fui trabalhar a terra com o meu pai, que teve, então, esta ideia: o rapaz vai aprender, vai para as navalhas, porque os navalheiros é tudo uma pobreza muito grande, mas por ali pode haver uma saída. Agora isto da agricultura nunca dá nada. E o meu pai não se enganou”. Foi assim que Luís Matias foi “para as navalhas”.

O seu primeiro ‘mestre’ foi Fernando Policarpo, “um senhor que trabalhava muito bem as navalhas e era muito habilidoso”. Perto de casa, Luís Matias aprendeu os truques de um ofício em que tudo era feito manualmente. “Nesse tempo trabalhava-se de manhã à noite, faziam-se muitos serões. Faziam-se muitas horas para ganhar sempre pouco”.

Dois anos depois de ter começado a laborar na oficina de Policarpo, a ganhar 10 escudos [5 cêntimos] por mês, surge uma lei que manda que os navalheiros não trabalhem mais de oito horas por dia. “O meu patrão ficou muito atrapalhado. Então, se nós trabalhávamos todo o dia e fazíamos serão para ganhar um ordenadito... Depois havia quem dissesse que ia haver fiscalizações”. Ora, numa zona onde

muitos tinham “uma barraquita” onde faziam as navalhas, “toda a gente ficou com muito medo”.

Fernando Policarpo decidiu fechar a sua oficina e ir trabalhar para a Ribafria, na Benedita, naquela que foi a oficina onde nasceu a Icel. Luís Matias decidiu então ir trabalhar para uma oficina, pertencente a Luís Gonzaga, na localidade de Casal Velho, perto da Ramalhosa, “onde já havia alguma evoluçozita, que já tinha um motor para acabar as navalhas”. Luís Matias passou a ganhar 12 escudos [6 cêntimos], “porque eu já trabalhava muito bem”, afiança.

Contudo não ficou com este patrão muito tempo porque esta foi uma das diversas oficinas da zona que seriam fundidas numa só empresa – a Sovi – propriedade de António Ivo Peralta.

É assim que Luís Matias passa a ficar ao serviço deste seu terceiro patrão. No entanto, passa a trabalhar mais longe de casa, tendo de deslocar-se a pé desde o Pego para Santa Catarina, muitas vezes às escuras, em estradas de carros de bois.

“Vimos em Setembro, no fim do Verão. Este caminho torto, com carreiros, lamas e ribeiras, nessa altura passava-se bem. Mas começou o Inverno e alguns dos empregados, os que eram casados, ficaram a viver em Santa Catarina. Fiquei só eu e um meu vizinho, o Avelino. Ficámos os novatos a fazer o ca-



■ Matilde do Carmo Ivo e Luís Matias em meados da década de setenta

nhheiro que ganhava ao meu pai. Era com o que ganhava com as horas extraordinárias que me vestia. Era feliz. Não

é a sua mulher.

Em 1961, com 21 anos, Luís Matias foi para a tropa. O serviço militar foi cumprido em Chaves e em Angola.

go patrão à comissão, depois começou também a dedicar-se a outros produtos, sobretudo aos que eram feitos na zona, como a marroquinaria. Foi ar-

de ser pequenito e já andar entre facas e canivetes. “Eu costumo dizer que nasci num cesto de li-malhas”, brinca.

Dos seus tempos de menino, lembra-se do aparecimento da electricidade na zona. “Um acontecimento extraordinário, foi quase um milagre”. Também se recorda bem da construção das instalações onde ainda hoje se mantém a Curel. “Foram feitas a pulso, praticamente por administração directa e com as placas enclidas a balde. Aos sábados, convocavam-se os trabalhadores todos. Todos os cantos da fábrica tiveram pormenores de carinho”.

Com as novas instalações, começa aquela que Vasco Ivo Matias diz ter sido “uma fase extraordinária de investimento, principalmente nas condições de trabalho das pessoas, na melhoria do seu relacionamento com a tecnologia”. As instalações de Santa Catarina foram feitas “com o que de mais moderno existia na altura, e que ainda hoje está bastante actualizado”.

Já reformado, o seu pai continua a acompanhar a fábrica de perto. Orgulhoso das certificações e credenciações que atestam a qualidade dos seus produtos, Luís Matias afirma que “esta é uma fábrica que tem pernas para andar”.

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com



■ Pai e filho, as duas gerações que apesar de não terem fundado a Curel a tornaram numa marca de prestígio aquém e além fronteiras

A Curel foi fundada em 1977 na localidade das Relvas, freguesia de Santa Catarina. Cinco anos depois foi comprada por Luís Matias, que trabalhava a fazer navalhas desde os 12 anos de idade e que mais tarde passou a caixeiro-viajante de cutelarias, construindo uma pequena fortuna. Ainda que a história da empresa não tenha início com Luís Matias, foi com ele que a Curel se afirmou aquém e além fronteiras. Hoje, é o filho – Vasco Ivo Matias – que está ao comando da empresa, que produz anualmente cerca de 2,5 milhões de facas e canivetes. Mas a história da fábrica de cutelarias de Santa Catarina faz-se das memórias de um homem ambicioso e é fruto da inspiração do seu pai, que quis um futuro melhor para o filho do que o trabalho na terra.

minho, mas nós não tínhamos problema”. Mas a companhia durou pouco mais de um ano porque o amigo desistiu. Só ficou Luís Matias, já com 15 anos e a ganhar então 15 escudos [7,5 cêntimos] por mês.

“Dava a maior parte do di-

tinha dinheiro, mas sabia que gostavam de mim no trabalho e eu gostava do que fazia”. E se isso não bastasse para o fazer ficar a trabalhar em Santa Catarina, o jovem tinha-se já enamorado pela irmã do patrão, Matilde do Carmo Ivo, que hoje

Saiu de Portugal, onde ganhava já 620 escudos [3,10 euros] por mês, para o Ultramar onde era ‘caçador especial’ e lhe pagavam 1.300 escudos [6,5 euros]. Mandava para os pais tanto quanto podia. E aproveitou para tirar a carta de condução e o curso de ‘Guarda Livros’, o nome que na altura se dava aos Técnicos Oficiais de Contas.

Quando regressou à Metrópole (como então se dizia), em 1964, com ideias de voltar para África, o patrão convenceu-o a “ir para a viagem”, isto é, a ser caixeiro-viajante dos seus produtos.

“Foi um sucesso muito grande”, garante Luís Matias, e “na fábrica não se falava noutra coisa que no meu sucesso, de todas as coisas novas que eu trazia, na boa revolução que introduzi na fábrica”.

Entretanto já casado, Luís Matias decidiu estabelecer-se por conta própria. De início vendia o artigo do anti-

menista durante 12 anos. “Ganhei imenso dinheiro”, afiança. E começa então a projectar a sua própria fábrica de cutelarias.

É em 1982 que lhe propõem a compra da Curel, uma pequena cutelaria montada há cinco anos nas Relvas. Com 42 anos, Luís Matias fechou o negócio por 23 mil contos [114.863 euros]. Da fábrica, ficou com tudo menos o edifício (onde só ficou durante cinco anos), mudando-se depois com os trabalhadores e o equipamento para a nova unidade construída em Santa Catarina.

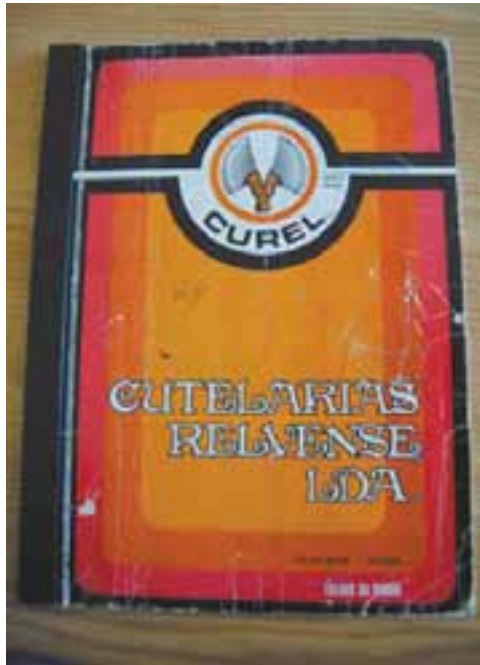
“Uma fábrica construída a pulso”

Quando Luís Matias comprou a fábrica, Vasco Ivo Matias, um dos seus dois filhos, tinha 12 anos. Apesar da tenra idade, aquele que hoje prossegue o negócio do pai lembra-se bem



■ Métodos de fabrico quase artesanais eram ainda usuais na década de setenta

Facas da Curel cortam pelo mundo inteiro



■ Vasco Matias tem guardada toda a documentação atinga da empresa, como este catálogo dos finais de década de 1970, já em edição bilingue

A Curel é hoje uma fábrica bem diferente daquela que Luís Matias comprou em 1982 e os clientes espalham-se já por diversas zonas do globo. A internacionalização foi um processo que se fez, dizem os protagonistas desta história, devagarinho.

"Fiz uma grande exportação para Angola, na altura de dez mil e tal contos [mais de 50 mil euros], cerca de um ano depois de comprar a fábrica. Vendi também alguma coisa para Moçambique", recorda Luís Matias. As primeiras solicitações apareceram pelo correio, de países como a Alemanha e a Venezuela. Com o aparecimento das firmas publicitárias e das páginas amarelas, a divulgação aumentou. Quando Vasco Ivo Matias termina a tropa, em 1990, a empresa investe nos certames internacionais. Uma das primeiras foi a Feira Ambiente, em Frankfurt, onde ainda hoje marcam presença.

As facas da Curel podem ser encontradas em diversos países da

Europa, nos EUA, Canadá, Brasil, Venezuela, Argentina, PALOP, Arábia Saudita e Líbano. **"Tentamos não estar dependentes de um só mercado, pensamos que este é um dos segredos de sobrevivência deste sector",** explica Vasco Matias.

Para o mercado externo segue cerca de 50% da produção da fábrica, que ronda os 2,5 milhões de peças por ano. Um indicador da evolução dos processos de fabrico. **"Há 20 anos fazíamos, entre canivetes e facas, cerca de 50.000 artigos por mês. Hoje fazemos uma média de 20.000 canivetes por mês e 150.000 facas e cutelos. É uma coisa assustadora",** diz o filho de Luís Matias, que cifra a facturação anual na ordem dos 1,2 milhões de euros.

Para a afirmação da marca nos mercados nacionais e internacionais tem contribuído um investimento constante na melhoria dos processos de fabrico e na qualida-

de dos produtos. Mas as questões ambientais não têm sido esquecidas. **"Hoje em dia temos um aproveitamento a 100% de todos os desperdícios",** com as águas usadas na tempra e no arrefecimento a funcionarem em circuito fechado, com a reciclagem de tudo quanto é desperdício de aço e com o aproveitamento da exaustão de poeiras para aquecimento. **"Não há qualquer agressão ambiental",** assegura.

Ao investimento necessário a todos estes processos juntou-se a aposta forte em tecnologias de ponta, na informatização da administração e na computorização de muitos processos de fabrico e, como não podia deixar de ser, no design, na criação de novas linhas com a colaboração de designers internos e externos à empresa. O objectivo: **"tornar as facas da Curel bastante modernas e a acompanhar as tendências da moda, dos novos padrões e novos estilos de vida e a encaixarem-se perfeitamente na vida moderna".** A publicidade tem também sido uma preocupação do empresário, com diversas acções na imprensa nacional e com projectos para a divulgação na televisão.

Concorrência desleal e falta de apoios põem Indústria em risco

São investimentos como este que têm feito com que a Curel sobreviva à **"tentativa de destruição de alguns distribuidores",** que importam similares da China, do Paquistão e de outros países emergentes, mas cuja falta de qualidade é rapidamente detectada pelos consumidores.

Com cerca de 70 trabalhadores na sua empresa, Vasco Matias não hesita em afirmar que **"a pressão vem de todos os lados"** e que de há duas décadas para cá, a forma como se vive a indústria mudou drasticamente. Da pressão exercida pelas entidades públicas à falsificação dos produtos, passando pelo encaucamento das matérias-primas e energia e pela situação económica internacional, que não favorece a ex-

portação, muitas são as queixas do empresário.

As autoridades locais e regionais, Vasco aponta a falta de apoio a um ofício com uma tradição secular e que foi implantada na zona pelos monges de Cister que habitavam o Mosteiro de Alcobaca. **"É um património que espero que a curto prazo, com as promessas que temos dos políticos, seja mais aproveitado pelas autoridades locais",** afirma.

Outra queixa feita pelo empresário passa pela inexistência de formação de futuros cuteleiros nas escolas da região, e esta é uma das grandes preocupações quanto ao futuro da cutelaria. Um futuro que, acredita, passa pela manutenção e recuperação de alguns dos aspectos mais tradicionais do ofício.

"A grande memória que guardo dos meus tempos de criança é o carinho que todas as pessoas desta região tinham pelas cutelarias. Todas, directa ou indirectamente, estão ligadas ao fabrico de facas, e é isso que também nos faz avançar", diz o empresário.

Vasco Ivo Matias quer manter viva a história da cutelaria em Santa Catarina e a memória colectiva. **"Não queremos deixar que todo o trabalho que estas pessoas tiveram, e em determinadas alturas bastante duro, seja esquecido e seja trocado por um qualquer interesse comercial e imediato de mandar fazer fora as coisas que toda a vida se fizeram na nossa terra a troco de lucro fácil".**

Uma das etapas de uma luta que, acredita, será longa, passa pelo relançamento da marca mais antiga das cutelarias santacatarinenses, a Sovi, que trouxe o seu pai para a vila. **"Muitas pessoas, quer em Portugal quer no estrangeiro, se recordam da boa qualidade dos seus produtos e até do design, e esta é também uma forma de homenagear o seu fundador, o meu tio".**

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com



■ Na cutelaria podem ver-se algumas máquinas com que os cuteleiros trabalhavam há 50 anos

Trabalhador também seguiu as pisadas do pai



■ **"Nasci na cutelaria, não aprendi a fazer outra coisa, mas é disto que eu gosto muito",** diz António Gonzaga

António Gonzaga, 53 anos, é filho de Luís Gonzaga (o segundo patrão de Luís Matias) e trabalha na Curel há 13 anos. Um número pequeno que esconde uma vida inteira dedicada às facas.

"Na Ramalhosa, ainda não havia energia eléctrica e já o meu pai tinha nove funcionários e usava um gerador grande para poder trabalhar com as máquinas", lembra o cuteleiro. Também o seu pai acabaria por se mudar para Santa Catarina com todas as suas máquinas e todos os seus empregados, já lá vão 55 anos. Por isso, António Gonzaga considera que pertence a uma das mais antigas famílias de industriais da cutelaria da zona.

"Eu recordo-me de há 45 anos, era eu menino e moço, havia pelo menos umas sete oficinas artesanais aqui em Santa Catarina". Oficinas de diferentes dimensões e mais ou menos evoluídas, com os donos a **"comprar os chifres dos bois, a trabalharem-nos [para fazerem os cabos], a fazerem tudo à mão".** Um ofício que ocupava muitas pessoas, muitas das quais a acabarem por desistir, por não conseguirem acompanhar a evolução da indústria.

Quando lhe pedimos que viaje no tempo e nos diga qual foi a maior evolução no sector, diz que a mudança é drástica. **"É como se nós andássemos de carroça e passássemos a**

andar de Ferrari".

Mesmo assim, é com algum saudosismo que recupera algumas das suas memórias. **"Apesar de serem tempos difíceis em termos de produção, recordo-me dos tempos em que o meu pai agarrava numa mola de carroça, que era sobreaquecida numa forja com carvão de pedra. Forjado por duas pessoas, uma com o malho a outra com o martelo, o aço com espessura grossa era malhado até ficar em pequenos linguetes e a partir daí era cortado com corta frio, novamente aquecido, e assim se faziam os canivetes e as facas",** conta.

Se hoje o mercado é muito mais exigente no que diz respeito ao design, na altura os clientes eram bem mais práticos. **"As facas que mais se faziam eram as de matar os porcos e os canivetes".**

Com uma vida inteira a trabalhar nas facas, António Gonzaga garante que não se imagina a fazer outra coisa. **"Há pessoas para quem o trabalho é um esforço. Eu não vejo isso assim. Nasci na cutelaria, não aprendi a fazer outra coisa, mas é disto que eu gosto muito".**

E o que torna a cutelaria tão apaixonante? **"Esta é uma indústria que todos os dias se está a inovar e isso é um incentivo para o nosso trabalho".**

J.F.



■ Fundada em 1977, a Curel é hoje uma fábrica amiga do ambiente, em que nada é desperdiçado

CRONOLOGIA

- 1960** – Luís Matias começa a trabalhar para António Ivo Peralta
- 1968/69** – Instala-se por conta própria como vendedor
- 1977** – Compra a Curel e mantém-se nas Relvas
- 1982** – Muda a fábrica para Santa Catarina
- 1995** – Vasco Matias assume a gestão da Curel, através da empresa VCI – A Fábrica das Cutelarias, Lda, uma sociedade por quotas com o capital social de 200.000 euros que ainda hoje detém a marca.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

PIROTECNIA BOMBARRALENSE – quatro gerações a

Foi um ribatejano da Moita do Norte (Vila Nova da Barquinha) que em 1934 fundou nos arredores do Bombarral uma fábrica de foguetes que vai hoje na terceira geração, mas se se tiver em conta que o seu pai também já era pirotécnico, pode dizer-se que esta actividade é assegurada por quatro gerações.

Francisco Martins Júnior (1909-1982) tinha seguramente visão para o marketing se tal conceito já existisse nessa altura. À sua empresa chamou-lhe Alta Pirotecnica do Oeste. “Alta” para se distinguir das demais existentes no país, e “Oeste” porque, vindo de longe e recém-chegado ao Bombarral, terá intuído certamente que havia uma entidade oestina. Ou, pelo menos, percebeu que o seu mercado era regional e não meramente local.

O seu pai, Francisco Martins, fora um homem dos sete ofícios. Teve várias actividades, mas ficou-se pela pirotecnia com quem trabalhava em sociedade com os seus sete filhos na Moita do Norte.

“Mas um dia zangaram-se todos e cada um foi para seu lado. Um para o Porto, outro para Torres Novas, outro para o Entroncamento, outros ficaram na Moita, e outro para o Bombarral... enfim foram espalhar a arte da pirotecnia, da pólvora e dos rasteiros pelo país todo”. Quem o conta é António Rabaça Martins, filho de Francisco Martins.

Do seu pai, conta que fez duas ou três visitas ao Bombarral e achou que era um bom sítio para iniciar o negócio porque não havia mais nenhuma



■ Francisco Martins Júnior (1909-1982) fundou a pirotecnia que o seu filho, António Rabaça e o seu neto, João Martins, viriam a ampliar e a transformar numa empresa de referência no país no estrangeiro.

indústria desse tipo na região.

“Comprou um terreno de mil metros quadrados aqui no Pinhal do Concelho e com a madeira dos próprios pinheiros construiu seis casinhas onde começou a fabricar foguetes”.

No início, a Alta Pirotecnica do Oeste arrancou logo com três empregados e a coisa não deve ter corrido mal porque passado poucos anos, as seis barracas onde se fabricavam foguetes deram lugar a nove edifícios em tijolo.

Deve dizer-se desde já que uma pirotecnia não é uma fábrica qualquer. Não tem nada a ver com a ideia de um pavilhão ou nave no interior do qual se realiza um processo produtivo onde entra matéria-prima por um lado e sai produto acabado pelo outro.

Neste “métier” as restrições ao nível de segurança obrigam

a que pessoas e máquinas laborem afastadas umas boas dezenas de metros entre si para evitar a propagação de incêndio ou de explosões em caso de acidente.

Por isso, a fábrica do “senhor Rabaça” - como é conhecido no Bombarral o empresário António Rabaça Martins - mais parece um aldeamento turístico, com muros e casas pintadas de branco, tanques com água cristalina e muitas árvores e flores espalhadas pelos diversos pátios. Há também contrafortes para segurar os edifícios em caso de acidente e um ruído de fundo de máquinas que não incomoda demasiado. O pior ali é mesmo a estrada municipal de acesso à fábrica, que aguarda há anos por um pouco mais de alcatrão.

“CRESCI NO MEIO DA PÓLVORA”

António Rabaça Martins senta-se num gabinete rodeado de calendários e cartazes do Sporting. Uma paixão que passou para o filho e netos. Mas atenção. Também já fez espectáculos para o Benfica. E para qualquer clube que lhos compre. Negócios são negócios. Tendências clubísticas são outra coisa.

E conta a sua história: “O meu pai veio para cá já homem, casado e com dois filhos. Eu e a minha irmã mais nova já nascemos no Bombarral. Desde miúdo que me lembro da fábrica e com dez anos já vinha para cá ajudar o meu pai. Cresci no meio da pólvora.”



E desde sempre teve a percepção de que iria suceder ao pai à frente da pirotecnia?

“Sim. Excepto uma vez... Foi quando em 1959 acabei na Escola Industrial e Comercial das Caldas da Rainha [hoje Secundária Rafael Bordalo Pinheiro] o quinto ano do curso Industrial de Cerâmica. Tive a melhor nota do curso e o director, o Dr. Leonel Sotto Mayor, chamou-me e convidou-me para ser professor de trabalhos manuais em Viana do Alentejo. Só que o meu pai e a minha mãe não me deixaram ir. Eu tinha 17 anos e acharam que eu era muito novo para ir para tão longe”.

O seu futuro definitivo na actividade pirotécnica ficaria ali traçado e progressivamente passa a envolver-se cada vez mais na empresa. Mas veio ainda a tropa, em 1964, com uma comissão em Angola onde esteve debaixo de fogo várias vezes. A sua especialidade não podia ser outra - minas e armadilhas.

Em 1967 regressa de África e no ano seguinte casa-se com Maria Rosete. Vem decidido a modernizar a empresa do pai e em 1969 ele próprio inventa uma máquina de carregar canudos **“que naquela altura já funcionava com três motores independentes”**, conta.

Isto representava um grande salto qualitativo para uma fábrica que apenas tinha uma máquina de cortar canas para os foguetes. Num espaço de um ano, António Rabaça Martins instala 32 motores na pi-

rotecnia, automatizando um processo produtivo que até então era integralmente manual.

“Aquilo foi decisivo para a expansão da empresa pois mais ninguém tinha disso em Portugal”, diz o empresário, recordando aquelas inovações. É que não era fácil conseguirem-se máquinas para trabalhar com pólvora e explosivos porque o metal não pode roçar no metal. Senão, à mínima falha seria uma catástrofe. António Rabaça conseguiu a proeza de inventar um moinho de galgas sus-

pensas que ficavam a cinco milímetros do fundo da bacia.

Em 1979 o fundador da fábrica adoece e deixa ao filho a sua gestão. Francisco Martins Júnior morre em 1982, orgulhoso da sua unidade fabril que começara por ter mil metros quadrados e tinha agora oito vezes mais de área. Na altura talvez já adivinhasse que o seu neto João Martins (então com dez anos) seguiria o negócio da família, o que viria a acontecer dez anos depois.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com

Um projecto de 5 milhões de euros

“Se isto avançar, não será só a maior pirotecnia do país. Será uma das maiores da Europa e do mundo”. António Rabaça Martins mostra uma planta com o projecto da fábrica que pretende construir no Bombarral e que aguarda há nove anos por uma autorização camarária.

A localização é precisamente ao lado das portagens da A8 no Bombarral (sentido sul-norte), num terreno composto por uma enorme clareira verde no meio dos pinhais. Mede 435 metros quadrados e tem uma zona de segurança tão grande que a fábrica propriamente dita só ocupará três mil metros quadrados.

O investimento previsto é de 5 milhões de euros e António Rabaça diz que a ideia é

criar novos postos de trabalho pois, de outra forma, não valeria a pena ampliar as instalações.

O empresário desespera com a burocracia e queixa-se da desigualdade entre Portugal e Espanha na transposição das exigentes directivas comunitárias sobre segurança de fábricas deste tipo. **“Enquanto cá temos 200 metros de segurança entre os paíais e a auto-estrada, em Espanha nem chega a 20 metros”**, desaba-fa. E isto é apenas um exemplo em como tudo é mais complicado em Portugal do que no país vizinho onde a legislação é muito menos rigorosa. Deste modo, conclui, **“até é um milagre que a gente consiga competir com os espanhóis”.**

C. C.



■ Uma situação impensável nos dias de hoje. Há 30 anos, ainda sem o rigoroso controlo do transporte de explosivos, os foguetes eram assim transportados em carrinhas.

deitar foguetes



■ A fábrica nos anos 70 e vista aérea do complexo fabril na actualidade



João Martins – “A pirotécnia é um negócio incompreendido”

João Adelino Henriques Martins nasceu em 1969 e ainda se lembra de ver o pai e o avô juntos na empresa. Hoje essa visão tê-la-á o seu filho de nove anos, João Pedro Martins, ao ver também o pai e o avô na fábrica dos foguetes.

João, bisneto do ribatejano que veio de Vila Nova da Barquinha para o Bombarral construir seis barracas onde fazia foguetes, é a primeira geração da família a tirar um curso superior. Um, não. Dois. “Licenciei-me em Informática no Instituto Superior de Engenharia do Porto. Adorei o curso, mas a verdade é que senti a necessidade de estudar Gestão e acabei por me matricular na UAL em Lisboa e fazer em Gestão de Empresas”, conta João Martins. E explica porquê: “qualquer pessoa pode ter uma empresa ou estar à frente de um negócio, mas a maior parte das pessoas não tem a noção do que é gerir uma empresa. Muitos têm sorte e porque são muito empenhados conseguem ter êxito, mas a verdade é que é preciso ter formação em Gestão”.

O empresário sublinha que “esta-

mos num mercado global, com uma concorrência muito mais eficaz e bem organizada de outros países”.

João Martins diz que cresceu na pirotécnica do pai. “Os outros miúdos iam para a praia no Verão e eu vinha para aqui ajudar o meu pai. É claro que ele me obrigava, mas na minha geração isso entendia-se como algo de natural, era normal um filho começar a integrar-se na empresa do pai e eu lembro-me de vir para aqui com 12 e 13 anos... Hoje se calhar diriam que era exploração de mão-de-obra infantil... Mas ainda hoje guardo a nota de 50 escudos [25 cêntimos] que foi o meu primeiro dinheiro que aqui ganhei.”

Conclusão: “era de esperar que mais tarde ou mais cedo eu acabaria por vir para cá”.

E isso aconteceu em 1993 com o curso de Gestão terminado. João Martins regressa de Lisboa para o Bombarral e instala-se, ao lado do pai, à frente do negócio da família.

Negócio, diz ele, que é “completamente incompreendido”. Não haverá muitas actividades económicas com uma imagem tão negativa quanta esta. “Sempre que chegava o Verão começámos a ter que viver com o estigma de que nós éramos uns incendiários. E por muito que inovássemos, que fizéssemos processos mais seguros, esta imagem não se apagava”.

É dentro deste contexto, e após dois verões de muitos incêndios, que vem uma legislação particularmente dura: acaba-se com o lançamento de foguetes tradicionais durante toda a época estival.

Uma machadada para o negócio. Mas que obrigou a empresa a diversificar a sua actividade. Agora as alvoradas das festas e as procissões são festejadas com balonas de tiro, um substituto de velho foguete de cana e canudo.

Em todo o caso, para a Pirotecnia Bombarralense longe vai o tempo em que este produto era o seu core business. Hoje em dia o que está a dar são os espectáculos de fogo de artifício e os clientes de outrora (associações

e comissões de festas das aldeias) deram lugar às autarquias que ganharam o gosto por celebrar explosivamente as comemorações dos feriados municipais, as passagens de ano e os festivais de Verão.

Pagam tarde e a más horas, é certo. E João Martins não revela nada que toda a gente não saiba, mas é - para o bem e para o mal - uma importante fatia do mercado desta empresa. Os foguetes tradicionais - que ainda podem ir para o ar nos meses de Inverno - representam 20% da facturação e o restante é a venda de componentes pirotécnicos, muitos dos quais nem são produzidos na própria fábrica, mas importados de Espanha, Itália ou da China.

Alguns destes produtos servem para integrar cenários no teatro, no cinema e na televisão. “Não me surpreenderia se houvesse em Hollywood algumas explosões realizadas com produtos vendidos por nós”, diz.

E há ainda nichos de mercado surpreendentes, colaterais a esta actividade. Durante algum tempo a empresa vendeu componentes para a Suécia, destinados a integrar um complicado processo de fabrico de aço numa siderurgia daquele país.

Da produção da fábrica, cerca de 15% a 20% é exportada e João Martins jura que já viu artigos seus, fabricados no Bombarral, em certames internacionais com a designação *made in Spain*. “Depois os alemães, que os comprem, ainda acham que nós somos mentirosos quando tentamos explicar-lhes que aqueles produtos são nossos. Dizem que aquilo é bom porque é espanhol”, desabafa.

“Recusamos alienar este saber que já vem de três gerações”

coisa em que os pirotécnicos portugueses são muitos bons - sabem conceber excelentes espectáculos de fogo de artifício, misturando sabiamente os materiais por forma a proporcionar imagens únicas.

“Utilizamos em cada espectáculo apenas 20% de componentes fabricados por nós. O resto compramos fora. No futuro até poderíamos prescindir da nossa fábrica e ser uma empresa de gestão de circuitos de distribuição e de prestação de serviços. Mas recusamos alienar este saber que já vem de três gerações e queremos continuar a ser sempre uma fábrica. Nunca seremos uma empresa só de import-export, embora eu saiba que esse até era um caminho que nos daria mais visibilidade e até mais dinheiro”.

De resto, o caminho a prosseguir é o oposto e passa por aumentar a produção fabril numa unidade a construir de raiz (ver caixa). Dificuldades burocráticas atrasaram o processo e agora os dois administradores quase agradecem tais obstáculos porque a recessão fez-se sentir forte e feio e não é este o momento mais adequado para grande aventuras. “Reconheço que não fabricamos nem comercializamos um bem de primeira necessidade”, diz o empresário.

Em tempo de crise não há dinheiro nem ânimo para muitas festas e fogos de artifício, mas felizmente tem emergido mais um nicho de mercado. Trata-se dos casamentos e baptizados, que ultimamente têm sido alegados com um mini-espectáculo de fogo preso. Nos tempos que correm qualquer segmento de mercado é bem vindo.

C.C.

Cronologia

1934 – Francisco Martins Júnior (1909-1982) funda a Alta Pirotecnia do Oeste

1977 – A firma passa a sociedade por quotas com um capital social de 350 mil euros e com a designação de Francisco Martins Júnior, Lda. ,tendo como sócios o pai e o filho.

1979 – A empresa volta a ser uma sociedade em nome individual designada António R. Martins (filho do fundador)

1994 – Volta a sociedade por quotas, agora chamada António R. Martins, Lda, tendo como sócios o pai e o filho (respectivamente, filho e neto do fundador)

Volume de negócios

Ano	Facturação (em milhões de euros)
2001	1,2
2002	1,1
2003	1,0
2004	1,2
2005	1,1
2006	0,8
2007	0,9
2008	0,9
2009	0,8

A proibição de foguetes nas festas populares, em 2005, teve um impacto negativo na facturação da empresa, obrigando-a a diversificar os seus produtos e serviços.



■ A equipa da Fábrica de Fogos de Artifício do Bombarral

Ao que parece há também outra

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Restaurante A Mimosa comemora meio século em J



■ João Francisco Machado (1913-2009) e Isaura de Almeida (1913-2004) foram os patriarcas deste negócio



A história da Mimosa tem início num dia de 1960 quando o agricultor João Francisco Machado (1913-2009), residente em Abuxanas (Rio Maior) visita as Caldas e depara-se com uma tabuleta de trespasse na então Casa de Pasto Ferradora na Praça 5 de Outubro, à época também conhecida por Praça do Peixe por aí se realizar o mercado diário de pescado.

A sua única filha tinha casado e, como queria um futuro melhor para ela do que o trabalho na terra, achou que montar um negócio nas Caldas poderia ser a solução. **“O meu pai chegou a casa e disse que ficaria com este estabelecimento era uma oportunidade”,** lembra Deonilde Azenha, 71 anos, que toma conta de um dos estabelecimentos mais emblemáticos da cidade, juntamente com o marido, Francisco Almeida, e a filha Maria Celeste Agostinho, carinhosamente tratada por Letinha.

Deonilde Azenha veio para o restaurante a 28 de Janeiro de 1961, juntamente com o marido, depois de ter pago um trespasse de 40 contos (cerca de 200 euros). Na terra deixava a filha, com três anos e meio, ao cuidado dos avós que, na semana seguinte os vieram visitar às Caldas e também por cá ficaram.

Na altura a Casa Ferradora resumia-se a um corredor, uma sala pequena e um quarto. Uma outra parte da casa tinha as “casinhas”, que eram alugadas às vendedoras de peixe para ali guardarem as caixas, sal e demais utensílios de apoio à venda. No quintal da então casa de pasto também eram colocados uns fogareiros que permitia às pessoas ali assarem o peixe, que acompanhavam com vinho tinto da casa.

“Eu era uma menina que nunca tinha feito quase nada,

era filha única, muito estimada”, recorda Deonilde Azenha, adiantando que o seu pai nunca quis que trabalhasse no campo. Aprendeu, durante uma semana, o ofício com os antigos proprietários e, com o chegar dos seus pais, ficaram os quatro a trabalhar no restaurante. Deonilde e a mãe, Isaura de Almeida (1913-2004), cuidavam da cozinha, enquanto que o marido e o pai, João

Situada na Praça 5 de Outubro, o restaurante A Mimosa é uma referência na cidade com a sua comida tradicional portuguesa. Os actuais proprietários, Deonilde Azenha e Francisco Almeida, adquiriram a casa de pasto que ali existia em 1961 e desde então têm ampliado o espaço que actualmente tem capacidade para 80 pessoas.

O nome – A Mimosa – deve-se ao tom verde-claro com que o restaurante vir pintado, há cerca de 35 anos, deixando assim para trás o letreiro de A Ferradora.

A história desta casa faz-se no feminino. Três gerações de mulheres (mãe, filha e neta) trabalham na Mimosa e garantem a sua manutenção.

Em Janeiro de 2011 haverá festa para assinalar os seus 50 anos.

Francisco Machado (1913-2009), eram responsáveis pela parte da adega e taberna.

A família morava no primeiro andar do prédio e o nome Ferradora – alusivo ao facto de ali também se ferrarem animais – ainda se iria manter mais alguns anos, até à altura em que viriam a ser feitas obras de remodelação no espaço comercial para ampliar a sala de refeições.

Nesses anos da década de 60 os principais clientes eram as peixeiras que vendiam na praça e também as pessoas das aldeias

em redor que vinham à cidade. A segunda-feira era o dia de maior movimento, até porque naquela altura havia também a praça das galinhas na rua ao lado da venda do peixe.

“Assim que entrámos nesta casa tivemos sempre muita gente”, conta Deonilde Azenha, recordando que a sua mãe, quando a veio visitar **“viu tantos clientes, que percebeu que eu**

sozinha não conseguia dar resposta e nunca mais se foi embora”, tendo ali permanecido cerca de 30 anos a ajudar.

A elevada freguesia levou os proprietários a ampliar o espaço. Primeiro foi deitada uma parede abaixo para ampliar a sala de refeições. Anos mais tarde avançaram para as traseiras, fazendo outra sala onde antes estava o quintal alugado às pessoas que vendiam na praça do peixe.

A adega, que em tempos albergou seis grandes tonéis de vinho para vender a copo durante

todo o ano, também se transformou numa sala de refeições, dando assim origem ao espaço actual, com capacidade para 80 pessoas sentadas.

Todas estas obras foram sendo feitas gradualmente, sem nunca fecharem o restaurante. **“Até a cozinha arranjámos sem nunca fecharmos a porta”,** conta Deonilde Azenha, explicando que instalaram provisoriamente a cozinha na adega, onde trabalhavam enquanto decorriam as obras de melhoramento.

“Só fechámos dois dias muito recentemente para pôr um chão novo na cozinha”, conclui.

O restaurante ganhou o nome actual há cerca de 35 anos, por causa das cores. Os proprietários pintaram a casa de verde-claro e o pintor sugeriu o nome Mimosa, que foi aceite. Houve ainda a sugestão de restaurante se chamar Letinha, mas a jovem na altura não achou a mínima graça.

Os responsáveis não quiseram dar o valor da facturação.

Fátima Ferreira

ferreira@gazetacaldas.com



■ Francisco Almeida ladeado pela esposa, Deonilde Azenha, e a filha, Maria Celeste Agostinho (Letinha) deram continuidade à casa



■ Desde pequena, Maria Celeste Agostinho (Letinha) trabalha na Mimosa

Uma casa familiar

Letinha conhece cada canto da Mimosa de olhos fechados. Chegou ali aos três anos e meio, pela mão da avó, e ficou com a família. No entanto, a sua colaboração no restaurante só veio muito mais tarde.

“Fui filha única e nunca fiz nada, tinha uma avó que me fazia tudo, estudei, depois casei-me com 19 anos e fui viver para Lisboa”, conta. Esteve quatro anos a residir na capital, mas depois do marido, o médico Silvestre Agostinho, resolveu voltar para as Caldas há cerca de 28 anos.

Nessa altura, Letinha começou por ajudar o marido no consultório e tomava conta dos dois filhos pequenos. Depois começou a ajudar no restaurante e passou a gostar mais de trabalhar na Mimosa do que no consultório médico. **“Passei a estar aqui a tempo inteiro há cerca de 10 anos”,** altura em que os filhos já estavam crescidos.

Agora é uma espécie de relações públicas da casa, ao mesmo tempo que faz os doces, serve à mesa e faz as compras diárias.

A grande maioria dos clientes tratam a Letinha pelo seu nome ou diminutivo. São pessoas das Caldas e arredores, mas também de Lisboa (sobretudo ao sábado), os frequentadores do restaurante. **“Gosto muito dos meus clientes e eles gostam de mim”,** diz, chamando a atenção para o facto de agora já serem os **“netos de nossos clientes que adoram vir à Letinha”.**

O cozido à portuguesa é o prato mais conhecido da Mimosa, a par com as sardinhas assadas no carvão que, durante o verão, trazem muitos clientes à casa. **“Não comem em lado nenhum iguais às minhas”,** garante Letinha.

Há ainda outros pratos da cozinha tradicional portuguesa como o bife com alho, feijoada ou dobrada, **“que a minha mãe faz muito bem”,** adianta.

Deonilde Azenha, apesar dos seus 71 anos, continua a cozinhar. Chega ao restaurante pelas 7h30 e começa logo a trabalhar na cozinha. As empregadas chegam duas horas depois e, nessa altura, vai ao talho. Nunca sai antes das 23h00 ou meia-noite. Já a sua filha vem todos os dias a pé da Quinta da Boneca para o restaurante, na Praça 5 de Outubro. Às 8h30 vai à Praça da Fruta fazer as compras dos enchidos, verduras e fruta e depois vai ao mercado do peixe comprar o que falta. **“Todo o peixe vem da praça, não é do supermercado. Pode ser mais caro, mas garantimos a qualidade”,** realça



■ Isaura Almeida (1913-2004) à porta da Mimosa a olhar para os seus bisnetos João Francisco e Joana.



■ Aspecto do restaurante antes da última remodelação, há cerca de uma década.

aneiro



ena que Joana Agostinho, de 23 anos, ajuda a mãe e a avó na

Deonilde Azenha.

Referindo-se à aquisição do restaurante, a matriarca diz que **“foi a melhor escolha que fiz na vida”**, destacando a presença da filha, que garante a continuidade do negócio.

Também a vida de Joana Agostinho, 23 anos, está estreitamente ligada à do restaurante Mimosa. **“Lembro-me desta casa desde sempre, mesmo que não estivesse a trabalhar, estava sempre aqui”**, conta, recordando que quando eram mais pequenos (Joana e o irmão) ainda iam jantar a casa, mas depois começaram a também fazer as refeições no restaurante.

Joana lembra-se de começar por ajudar com tarefas simples, como ir buscar as bebidas ou fazer algum favor à mãe, adquirindo depois a experiência que lhe permite ser responsável pelo atendimento das mesas. Contudo, ainda hoje continuam a haver algumas coisas que só a mãe é que faz: **“as farófias continua a ser só a minha mãe que as tira, o melão é ela quem corta e o leite-creme é ela quem queima”**.

Aspirante a uma carreira no ensino, como professora de Inglês e Alemão, Joana Agostinho diz que o seu coração balança quando pensa no trabalho do restaurante, de que também gosta bastante. **“Não excluo as possibilidades de ficar, ainda por cima porque nos tempos que vivemos é um bom negócio e temos muita sorte em ter clientes fixos que gostam da nossa comida”**, revela. A jovem diz que não exclui a hipótese de ajudar a mãe até mais tarde, mas ficar com o negócio **“é complicado”**.

“Penso muitas vezes que o meu irmão era capaz de ficar com isto porque é muito bom cozinheiro, mas também tem a sua profissão”, adianta, sobre o jovem formado em Bioquímica.

Sobre a Mimosa destaca o facto das pessoas serem todas amigas e dá o exemplo das pessoas todas se cumprimentarem e conversarem entre elas.

Durante o tempo em que esteve a estudar na universidade, em Lisboa, vinha sempre dar uma “mãozinha” no restaurante nos tempos livres que tinha e nas férias.

O cozido, feito pela avó, assim como todas as variedades de bacalhau, estão no topo das suas preferências. **“Para comer de forma saudável é sempre aqui”**, deixa como sugestão.

F.F.

JOÃO EVANGELISTA, CLIENTE DE LONGA DATA

“Ainda este ano não comi uma sardinha assada”

O professor João Evangelista é um entusiasta da cozinha da “Mimosa”. Começou a frequentar o espaço há cerca de 15 anos, altura em que veio dirigir o pólo caldense da UAL e ali se dirigia para almoçar com amigos. Em 2005 mudou-se, juntamente com a esposa, para as Caldas e aquele restaurante era parte do seu quotidiano. **“Tínhamos uma mesa sempre guardada para nós. Depois passou a ser só para mim, enquanto podia lá ir”**, recorda João Evangelista, que depois, devido a dificuldades físicas, deixou de ir ao restaurante, mas continuava ali a comprar a sua comida. Actualmente, com 90 anos, encontra-se internado no Montepio.

“Sentia-me lá muito bem, acabei por criar amizade com os outros frequentadores, os nossos vizinhos de mesa e outros que lá iam fazer as refeições”, conta, lembrando que a certa altura **“um senhor de certa idade lembrou-se de perguntar à Letinha o meu nome e descobriu que tinha sido meu aluno aos 12 anos, num colégio em Lisboa”**.

Neste restaurante João Evangelista reencontrou também amigos de infância. **“Encontramo-nos por ali, conversamos, sabemos o que cada um gosta, por isso estes ambientes são muito especiais”**, sintetiza.

Entre os pratos seus prefe-

ridos destaca as sardinhas assadas. **“A minha grande saudade é este ano não ter comido uma sardinha assada, mas às vezes faço uma malandrice, peço e trazem-mas fritas”**, conta, divertido.

O bom garfo destaca ainda que a Mimosa tem um bacalhau no forno que **“é excelente”**, assim como todo o peixe grelhado, como é o caso do sargo, da sarda, ou da cavala, que **“quando podia”** gostava temperada com bastante sal. **“Gosto muito da comida tradicional, não me dou bem com as comidas esquisitadas”**, revela.

João Evangelista diz ter uma estima muito grande pela zona da antiga Praça do Peixe (Praça 5 de Outubro) pois foi o primeiro sítio onde morou nas Caldas.

Natural de A-dos-Negros, veio viver para as Caldas em 1926 (na altura tinha seis anos) e por cá ficou durante 11 anos. Lembra que a sua casa ficava do outro lado da praça e que a existência do teatro Pinheiro Chagas o impossibilitava de ver o restaurante.

Daquele tempo recorda a venda de enguias da Lagoa enroladas em areia, que o peixe miúdo era vendido às dúzias ou ao quarteirão enquanto que o grosso é que era a peso. **“E o chicharro ou a cavala eram vendidos a pares”**, especifica.

“Ainda sou do tempo em que ao sábado à noite começavam a chegar galeras com a gente da venda do peixe, para venderem ao domingo”, desfilava entre as memórias, que inclu-

em também a primeira camioneta que veio com peixe para aquela praça e que era propriedade de um comerciante da Nazaré.

As peixeiras também não estavam a salvo das travessuras dos miúdos daquela zona: **“aproveitávamos quando elas estavam a dormir e roubávamos caranguejos”**.

Depois de já ter trabalhado na firma J.L. Barros (onde começou antes dos 10 anos) João Evangelista foi estudar no curso nocturno da Escola Comercial Rafael Bordalo Pinheiro (onde obteve o primeiro prémio nacional do ensino técnico, em 1938). Aos 18 anos partiu para Lisboa. Regressou 67 anos depois, com a esposa.

F.F.



■ João Evangelista (à esquerda) e a esposa recentemente falecida (à direita). Ao centro: José Paulo (cliente), Letinha e o marido. A amizade e camaradagem são uma das características desta casa. A fotografia data dos anos 80

Cronologia

1960 - João Francisco Machado (pai de Deonilde) sabe da intenção de trespasse da casa de pasto e informa a filha da possibilidade de negócio

1961 - A sua filha Deonilde e o marido, Francisco Almeida, iniciam a exploração do estabelecimento. O resto da família junta-se ao negócio.

1975 - Após obras de remodelação, o estabelecimento passa a chamar-se restaurante A Mimosa

2000 - Maria Celeste Agostinho (Letinha), filha de Deonilde passa a colaborar no restaurante

“Foi aqui que aprendi tudo o que sei hoje”

Actualmente com 35 anos, Elisabete Martins começou a trabalhar no restaurante Mimosa com 12, pouco tempo depois de ter terminado a escola primária. Foi pela mão da irmã, que também ali trabalhava, que deixou a Serra do Bourro e foi para o local onde aprendeu **“tudo que sei hoje porque nem um ovo sabia estrelar”**, recorda.

A Beta, como as patroas lhe chamam, passou o primeiro dia a varrer umas águas fur-

tadas, onde havia muita casca de cebola, lembra, passando depois a lavar a loiça, tarefa que ainda hoje gosta particularmente de fazer.

Há quatro anos engravidou e deixou de trabalhar. Voltou há um ano à casa onde tem passado grande parte da sua vida e onde, além de patrões tem amigos. **“Gosto de cá estar, a minha mãe é a Dona Deonilde, foi aqui que acabei de ser criada”**, revela.

Juntamente com Elisabete, tra-

balha Maria da Conceição Rodrigues, empregada da Mimosa há 15 anos. Faz as limpezas e trata da roupa, além de ajudar a compor as mesas. **“É um trabalho que gosto de fazer porque convive-se com as pessoas”**, disse.

António Vieira é o responsável por tratar do carvão. Começou por ajudar Francisco Almeida nessa tarefa e agora é ele quem garante o peixe assado, uma das especialidades desta casa.

F.F.



■ Elisabete Martins começou a trabalhar no restaurante Mimosa com 12 anos

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Família Bernarda investe em negócios nas Caldas de



■ José Pena Júnior (falecido em 1973), fundador da Merceria Pena numa foto de 1950.



■ O casal fundador, Alberto da Bernarda e Noémia do Canto, com os filhos Rui e Luís (hoje com 35 e 45 anos). Ambos se mantiveram na mesma área de negócio e cada um já tem o seu mestrado em Marketing



■ Rui da Bernarda atendendo os seus clientes na mercearia. O empresário aposta forte nos produtos tradicionais portugueses.

Alberto da Bernarda e Noémia do Canto, de 71 e 66 anos, são naturais de duas aldeias ribatejanas e vieram para as Caldas em Maio de 1964, já depois de casados. O pai de Alberto da Bernarda, António Lopes da Bernarda (1913-2003) possuía na aldeia do Canal uma mercearia e taberna, que também era posto de correios.

“Quando me casei o meu pai não queria que eu ficasse na aldeia achava melhor que eu fizesse a minha vida fora dali. Acabámos por escolher as Caldas”, contou Alberto da Bernarda, acrescentando que esta era então **“uma terra evoluída”,** apesar de para se chegar ao Bairro dos Arneiros ser ainda necessário atravessar terrenos de areia preta. A família instalou-se no Bairro de António Elias pois **“negociávamos azeite com os Elias, negócios que foram iniciados pelo meu pai”.**

Pouco tempo depois surgiu ao casal a oportunidade de ficar com a mercearia que existia na Rua da Vassoureira (ou da Escoveira), na Rua da Estação. Era assim designada pois existia ali uma fábrica de vassouras.

A loja, que incluía taberna foi trespassada ao casal Bernarda em Julho de 1964 por 15 contos (74,82 euros). **“A minha mulher ficava mais na mercearia e eu na tabernica”,** conta Alberto da Bernarda, que entretanto começou a negociar em madeiras, actividade que não prosperou.

Já mercearia ia de vento em popa **“porque implementámos o conceito de mercearia de aldeia ali naquele bairro”.** Vendia-se quase tudo avulso como era normal naquele tempo - o azeite, o arroz, a farinha, o sabão, etc. Eram inclusivamente responsáveis por fazer produtos como a lixívia e Alberto da Bernarda recorda como era comum **“comprarmos 12 quilos de hipoclorídrico e juntarmos água para fazer 50 litros de lixívia”.**

Os clientes da Vassoureira eram, naturalmente, **“os vizinhos, as famílias que viviam na estação** [à data um grande complexo fer-

roviário onde trabalhavam e viviam dezenas de pessoas] e **“muitas pessoas do Bairro dos Arneiros”,** contam.

Aos empregados da estação vendiam-se muitas “ciganinhas” (vinho tinto vendido nas garrafas das minis que iam encher à taberna). Noémia da Bernarda conta que era o filho mais velho, Luís, nascido em 1965, que ia muitas vezes até ao muro que dividia a área da estação da cidade e aviava os ferroviários, trazendo e levando as garrafas.

“Lembro-me que num sábado de manhã, batemos o recorde ao vender dois mil papossecos. A fila de gente chegava à rua”, disse a empresária. Outros dos segredos da Vassoureira era ter sempre as coisas que as pessoas necessitavam e evitar a todo o custo ter produtos em falta.

Também a taberna prosperava. Alberto da Bernarda contou que chegaram a ter um vinho afamado nas Caldas e num só ano **“chegámos a vender 30 mil litros de vinho a copo”.**

O casal recorda que também aviava os indigentes que possuíam senhas entregues pela Polícia que podiam ser, uma vez por mês, trocadas por bens alimentares.

A mercearia abria às oito da manhã e o casal recorda que laborava até de madrugada para repor os produtos. **“Trabalhava-se sábados, feriados e dias santos. Os dias vagos, Domingos, era para limpar e encher a mercearia, não era para passear”.**

Em 1970, Alberto e Noémia decidiram fazer obras e transfor-

maram a mercearia no primeiro supermercado da cidade, com uma caixa registadora e livre serviço. A **“Vassoureira”** foi a primeira casa a modificar-se e fomos **“das primeiras a tirar 15 dias de férias pois até essa altura ninguém as tirava”.**

“NUNCA SERVI UM GALÃO QUE NÃO FOSSE COM O LEITE FERVIDO”

Entretanto surge a hipótese de ficarem com o trespasse do Café Pérola junto à estação (que

de sucesso. A maioria da clientela eram passageiros da CP e ferroviários, isto numa época em que nem toda a gente tinha carro, não havia auto-estradas e o caminho-de-ferro era o principal meio de transporte para se chegar e partir da cidade.

“Logo de manhã estavam tudo quentinho em cima do balão”, recorda o casal. Era tudo feito na altura e com um cuidado pouco habitual. Veja-se por exemplo o galão: **“nunca servi leite aos meus clientes que não fosse fervido e ia ao Pena buscar café**

A família Bernarda está nas Caldas há quase meio século e desde então não parou de investir em negócios. Há 46 anos ficou com uma mercearia e taberna, depois com um café e actualmente possui uma casa de jogos da sorte (Pérola da Sorte) e a Merceria Pena.

Pais e filhos – Alberto e Noémia, e Luís e Rui – são os sócios gerentes da firma Carvalho & Irmão, Lda. e têm alma de comerciantes sempre em busca do crescimento dos seus negócios. Ao todo empregam nove pessoas e em tudo o que fazem distinguem-se pela aposta na qualidade.

pertencia a Joaquim Anastácio) o que veio a acontecer em 1978. Os Bernarda - então já com dois filhos - passaram assim a deter a Vassoureira e o café Pérola. Este último era detido pela firma Carvalho & Irmão, Lda., que passa agora para as mãos do casal Bernarda. Será através desta sociedade por quotas que o casal fará os seus futuros negócios, nomeadamente a compra da Merceria Pena e a criação da Pérola da Sorte.

Em 1980 os Bernarda trespassam a mercearia e investem mais forte no café Pérola, cuja localização em frente à estação era um dos principais motivos

d’Avó para lhe adicionar”, contaram.

Durante muitos anos o café funcionou entre as seis da manhã e as duas da madrugada. Entre o público preferencial estavam os tropas e os estudantes e, para além do negócio, contam que praticavam este horário **“para que os seus clientes não ficassem na rua a aguardar pelos comboios pois só fechávamos quando todos partiam”.** Depois acharam que em nome do descanso era melhor praticar novo horário e passaram a abrir às sete da manhã e a fechar à meia-noite. Passaram também a con-

Oeste, o café passa a ter menos clientes. A zona vive então um momento mal afamado. **“Os toxicodependentes trouxeram mau ambiente a esta zona. Esperavam pela droga que vinha de comboio...”,** contou o casal, que pouco depois toma a decisão de fechar o café. Esta decisão coincidiu com a vontade da autarquia em demolir o próprio edifício para ali construir um parque de estacionamento. Como não eram proprietários e só pagavam renda, Alberto e Noémia chegaram a acordo com a autarquia e o senhorio e mudaram-se para o célebre “mamarracho da estação” que fica na esquina em frente e onde

ainda hoje possuem a Pérola da Sorte, uma casa exclusivamente dedicada ao jogo. Curiosamente, isso representava um regresso à mesma rua onde décadas antes tinham iniciado a sua actividade comercial com a Vassoureira.

Para Noémia, era tempo de mudar de actividade porque estava saturada de 20 anos na mercearia Vassoureira e 24 anos no café Pérola. **“Eu não gostava dos novos clientes que nos anos 90 passaram também a frequentar o café”,** conta.

Contudo, ainda hoje há antigos clientes que **“têm saudades dos nossos pastéis de bacalhau e das nossas fatias douradas”.**

Do café Pérola para a nova casa trazem as máquinas de registo dos jogos de Totobola, Totoloto, além de venderem também a lotaria. Mais tarde passaram a ter também o Euromilhões e as raspadinhas.

Na Pérola da Sorte já foram vendidos os primeiro, segundo e terceiro prémios da lotaria nacional e seis vezes o primeiro prémio do Totoloto. **“Temos clientes que jogam com a mesma chave há vários anos e hoje já atendemos os seus filhos”,** disseram, explicando que são agentes da Santa Casa desde os anos oitenta.

Nesta altura o casal detinha já um outro negócio - a mercearia Pena, que tinham comprado em 1997 e que dava trabalho a três pessoas.

Natacha Narciso

nnarciso@gazetacaldas.com



■ O Café Pérola acabou por ser demolido pela autarquia e hoje o local é um parque de estacionamento



■ A Merceria Pena no passado e no presente. Este estabelecimento celebrou no ano passado 100 anos.



Desde os anos 60

“Comprámos a Merceria Pena para que aquela casa centenária não fechasse”

“Tinha muita pena que aquela casa fechasse, era uma referência nas Caldas e o senhor Vítor dava-se ao luxo de atender os clientes que queria”. Alberto da Bernarda diz que foi por essa razão que comprou em 1997 a mercearia do seu amigo Vítor Santos, que na altura estava em dificuldades.

Numa primeira fase a Merceria Pena não foi alvo de grandes mudanças por parte dos novos proprietários, mantendo-se como um estabelecimento tradicional no centro da cidade. Será em 2001 que Rui da Bernarda, filho mais novo do casal, enceta uma verdadeira revolução naquela mercearia. Rui tinha 25 anos, uma licenciatura em Gestão de Marketing e experiência como gestor em duas cadeias de supermercados.

(Curiosamente, o seu irmão, Luís, 44 anos, também está no mesmo ramo, mas vive em Lisboa, onde é gerente da cadeia Spar, que possui 30 lojas em Portugal e 13 mil em todo o mundo).

“Para viabilizar a Merceria Pena deixámos em dois ou três anos de vender produtos de mercearia e de drogaria”, disse Rui da Bernarda.

Nos anos 90 as pequenas unidades de retalho estavam a desaparecer ao ritmo alucinante de cerca de 2000 por ano. Para evitar que a Pena fosse mais uma, era preciso um grande investimento para adaptar a loja aos novos desafios.

Rui da Bernarda manteve os mesmos funcionários (cinco) e os fornecedores e dá o desenvolvimento devido a uma das principais áreas: o café. Mais ninguém vende Café d'Avó na cidade e desde que pegaram no negócio já criaram novos lotes. Pena, Centenário, Bordalo e Óbidos são as últimas criações que

ainda não conseguem concorrer com as vendas do centenário Café d'Avó. Agora também já vendem apenas chicória pois há pessoas que, aconselhadas pelos médicos, estão a substituir o café por aquele produto.

A Merceria Pena ao longo dos últimos anos tem apostado em produtos com a marca da casa, como é o caso de um queijo da Serra e os bolos secos, que são feitos nas Caldas, bem como o licor de Café d'Avó que é também produzido na região.

“Hoje 50% do negócio da mercearia é dedicada à venda”, contou Rui da Bernarda, explicando que vende café expresso para hotelaria e restauração. O empresário renovou totalmente aquele espaço comercial uma década depois de o ter adquirido. Actualmente já está a preparar a segunda página da internet da mercearia e orgulha-se de estar presente nas redes sociais e em páginas internacionais de gastronomia que até já lhe trouxeram clientes estrangeiros.

“Temos que acompanhar os tempos e fazer com que os nossos negócios não sejam ultrapassados”, diz o empresário que, apesar de tudo, sabe que a época é contrária à evolução de pequenos estabelecimentos como as mercearias, mas trabalha todos os dias para inverter esta tendência. Como? **“Apostando forte nos produtos tradicionais portugueses e estando atento às novas necessidades dos nossos clientes”**.

A Merceria Pena já foi agraciada com uma medalha de ouro pelo município das Caldas e foi uma das cinco lojas nacionais finalista na categoria Lojas com História do Prémio Mercúrio – O melhor do Comércio 2008. Esta distinção é promovida pela Confederação do Comércio e Serviços de Portugal e pela Escola de Comércio de Lisboa. Pai e filho explicam: **“é tudo apenas**

fruto do trabalho e da dedicação”.

“OS NOSSOS NEGÓCIOS PRIMAM PELA EXCLUSIVIDADE”

“Os nossos negócios primam pela exclusividade e centram-se em si próprios para não haver dispersão, facto que normalmente mata os negócios”, disse Rui da Bernarda.

A firma Carvalho & Irmão tem nove funcionários, quatro na Pérola e cinco na Merceria Pena. Em 2009, esta sociedade por quotas facturou 432 mil euros na Merceria Pena e cerca de 71 mil euros na Pérola da Sorte.

Questionado sobre se os seus negócios estão consolidados, Alberto da Bernarda diz que se fosse questionado há uma década **“diria que sim”**, mas hoje considera que nos negócios **“nada é para sempre...”**

Tanto a Merceria Pena como a Casa Pérola da Sorte não estão imunes à crise generalizada. **“Ambos tiveram um decréscimo de 10% a partir de Janeiro deste ano”**, comentou Rui da Bernarda. No caso dos jogos, por estranho que possa parecer, até tem mais apostadores, mas tem muito menos apostas. **“Hoje muitas pessoas jogam apenas dois euros porque não podem jogar menos”**, disse.

De qualquer modo a família não baixa os braços e o próximo projecto pode passar pelo alargamento do conceito da Merceria Pena a um espaço de restauração. A ideia está a ganhar raízes de modo a que os clientes possam degustar uma boa sandes de queijo da Serra ou de um paio de qualidade que vão buscar a tantas zonas do país.

Natasha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

“As primeiras dificuldades começaram logo com a abertura do Modelo”



■ Vítor Santos nos anos 50 na Merceria Pena, quando ainda era apenas empregado e em 1992, então já proprietário com a neta ao colo



A história da Merceria Pena (fundada em 1909) está intimamente ligada ao Vítor Santos, hoje com 84 anos, que nela começou a trabalhar em 1938.

Em 1956 ascende a sócio-gerente por iniciativa do fundador e então proprietário José Pena Júnior (falecido em 1972), natural de Folques (Arganil).

Entre os anos cinquenta e 1997 Vítor Santos é o principal rosto desta centenária mercearia.

Nascido em 1925, este caldense recorda que morava na Rua do Hospício, com a sua mãe e irmãs (o seu pai falecera cedo). Vítor Santos começa a trabalhar cedo:

“Nos anos trinta fui para a Escola Comercial estudar de noite e trabalhar para a Merceria Pena durante o dia. Trabalhei como marçano, a fazer recados e a casa teve sempre boa clientela sobretudo de Óbidos”.

Porquê de Óbidos? A história já é lendária: conta-se que José Pena tinha ido a uma feira em A dos Negros e encontrou uma carteira com muito dinheiro que fez questão de a entregar ao dono.

“Toda aquela gente passou a tê-lo em grande consideração e estima por ter sido um homem sério”, passando muitos obidenses a frequentar o seu estabelecimento.

Quando Vítor Santos foi para a tropa, no RI5, em 1946, deixou um compadre a cumprir as suas funções. O ainda empregado da mercearia, como era órfão de pai, pagou a praça, uma quantia de 2.500 escudos (12,50 euros) e por isso **“ao fim de seis meses vim-me embora”**.

Regressa ao seu posto de trabalho ainda com 18 anos e assim que voltou, **“o senhor Pena entregou-me a chave de sua casa, da loja e do cofre”**, contou o futuro sócio-gerente.

Os principais produtos da casa foram sempre o café e o bacalhau. **“O senhor Pena sempre foi um homem que gostava de ter tudo quanto era bom, fosse o queijo da Serra, as carnes ou os enchidos”**, recorda.

Dado o bom gosto e a incessante procura de qualidade nos produtos que vendia, tornava-se numa das casas mais conhecidas das Caldas e região.

Nos anos 50 lembra-se de que foi adquirida para a Merceria uma máquina para cortar fiambre, uma grande inovação que só uma outra casa comercial praticava nas Caldas. A Merceria Pena foi das primeiras a moer o café ao balcão e era também Vítor Santos o responsável por torrar os grãos. **“A mistura do Café d'Avó fui eu que a fiz. O lote que lá está ainda é meu: 40% de café e 60% de chicória, que ainda hoje é dos produtos que mais se vende”**,

contou.

Foi em Março de 1956 que José Pena decide oferecer sociedade ao seu funcionário. Era grande a confiança que nele depositava pois partia descansado para as suas viagens pela Europa, deixando-o à frente de tudo. A casa acabou por ser alvo de remodelação nos anos 60.

Antes de falecer, Pena Júnior fez um pedido ao seu sócio: **“que a casa não perdesse o seu nome”**, conta Vítor Santos. O mesmo pedido que, anos mais tarde, este viria a fazer a Alberto da Bernarda quando viu que a saúde e as dificuldades por que a casa passava não lhe permitiam continuar o negócio, preferindo cedê-lo ao amigo.

“As primeiras dificuldades começaram logo quando o Modelo abriu, na década de noventa. Mas eu lá me fui aguentando pois mesmo com a aberturas dos grandes supermercados ainda tive alguns clientes que gastavam ao mês na mercearia”, contou. Seguiram-se problemas de saúde, que ajudaram a determinar a decisão de venda da Merceria Pena.

Ao longo da história da mercearia foram vários os clientes a quem se levava as compras a casa. Actualmente há alguns a quem ainda se faz esse favor. Segundo Rui da Bernarda, provavelmente o futuro poderá passar pelo retorno às entregas ao domicílio **“se calhar de uma forma mais informática”**, rematou.

Natasha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

Cronologia:

1948 - Constituição da firma Carvalho & Irmão Lda registada no nº 328 da Conservatório das Caldas (esta empresa era detentora do Café Pérola que viria mais tarde a ser comprado por Alberto e Noémia)

1964 - O casal Alberto da Bernarda e Noémia do Canto tomam de trespasse “A Vassoureira” (taberna e mercearia) na rua da Estação

1970 - Transformação da mercearia no primeiro supermercado da cidade, com uma caixa registadora e livre serviço

1978 - O casal toma de trespasse o Café Pérola, também junto à estação, passando assim a deter a totalidade do capital social da firma Carvalho & Irmão, Lda.

1980 - O casal desiste da Vassoureira, trespassando o negócio, ficando ficam apenas com o café Pérola

1996 - Dando cumprimento à legislação da época, Alberto da Bernarda aumenta o capital social da firma para 1500 contos (7482 euros).

1997 - Aquisição da Merceria Pena

2002 - O café é demolido para dar lugar a um parque de estacionamento. O casal funda a Casa de Jogos Pérola da Sorte na Rua da Estação

2006 - O capital social da empresa é aumentado para 50 mil euros

2007 - Grande renovação da mercearia e criação de vários lotes de café e produtos com a marca Pena

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

O filho do Joaquim da Lareira já segue as pisadas do



■ O futuro dono da Lareira quando tinha sete anos em 1951. Joaquim é a criança do meio, em baixo.

A Lareira – o restaurante que veio da Alemanha

Joaquim Coito nunca teve férias e quando vai para fora das Caldas é em trabalho ou para conhecer algum estabelecimento para o qual é convidado.

A sua mulher, Maria Beatriz Coito, trabalhou sempre ao seu lado até recentemente, mas está agora a tomar conta da mãe que ficou acamada.

Com 66 anos, Joaquim Coito não se sente cansado e não pensa na reforma. **“Ainda acho que sou necessário aqui”**, afirmou.

Mas o filho, Sérgio Coito, de 39 anos, está a assumir cada vez mais funções na empresa. Na cozinha é o cozinheiro principal e ao nível da gestão é o responsável pelas compras, por grande parte dos orçamentos para os caterings e por tudo o que são burocracias.

A filha do casal, Susana Coito, é arquitecta na Câmara das Caldas. **“Até seria bom que ela trabalhasse connosco, mas ela tirou o curso de Arquitectura e gosta muito do que faz”**, diz o pai.

Para o empresário, a vantagem de ter uma empresa familiar é poder trabalharem em conjunto, mas é importante saber dar a autonomia necessária a cada um.

Embora Sérgio Coito, filho do fundador do restaurante, não quisesse adiantar o volume de negócios anual, comentou que em 2009 tiveram um decréscimo nas receitas, mas em 2010 a situação tem melhorado.

De África à Alemanha

Joaquim Coito nasceu em 1944, no Peso (Santa Catarina) e foi morar

para Salir de Matos quando casou, em 1970.

O seu primeiro emprego foi como aprendiz de padeiro nas Caldas da Rainha, aos 13 anos. Chegou a trabalhar na Quinta do Sanguinhal, no Bombarral, mas como não gostou muito da agricultura voltou a ser padeiro, mas desta vez em Lisboa. Em pouco tempo, como o patrão



■ Sérgio (de chapéu branco) e o seu pai (à direita) na cozinha do restaurante.

De 1968 a 1972 trabalhou nesse navio, até que decidiu deixar o mar porque se casou com Maria Beatriz e emigrou para Osnabrück, na Alemanha.

Como no tempo da tropa aprendera inglês, começou a trabalhar como tradutor numa firma alemã de peças de automóvel que em 1973 contratou cerca de 600 portugueses. **“Eram quatro fábricas e eu fazia de intérprete para os por-**

qualidade. Todas as segundas-feiras deslocava-se a Paris para comprar os peixes, legumes e outros artigos que usava no restaurante. Foi também na capital francesa que Joaquim Coito frequentou um curso de molhos, no Instituto de Cozinha.

Regresso a Portugal

Ao fim de dez anos a família decidiu voltar para Portugal por

“nha mais sofisticada”, referiu Joaquim Coito. Vinham pessoas de vários lugares do país para se abastecerem. O segredo estava nos bons contactos que o empresário tinha e que lhe traziam produtos de qualidade de vários países, nomeadamente os queijos e os patês franceses.

Manteve o mini-mercado durante cinco anos e em 1983, optou por investir de novo num restaurante.

Coito acredita que o seu estabelecimento serviu de inspiração para muitos restaurantes que depois surgiram na região. Até porque muitos antigos funcionários estabeleceram-se por conta própria.

“Eu nunca escondi nada a ninguém e ensinei muita gente. Muitos ex-funcionários estabeleceram-se por si próprios e ainda bem”, afirmou. A Lareira tomou-se assim uma “escola” para várias gerações.

Em 1984, já a trabalhar sozinho, comprou o restaurante e há 15 anos fez obras para alargar o edifício, de modo a ter mais capacidade e albergar eventos como casamentos e baptizados, entre outros. Antes disso já faziam serviço de catering em casamentos, mas só no exterior.

“As pessoas já sabem que tudo irá correr bem, quando trabalham connosco”, considera Joaquim Coito.

O empresário e cozinheiro, de excepcional simpatia e de elevada qualidade de serviço, sempre teve muito jeito para servir os clientes com aquilo que gostam, sem precisarem de dizerem o que querem. **“Até quando preparamos as ementas para os casamentos, na maior parte das vezes os noivos nem escolhem nada. Eu faço várias sugestões e acabam sempre por decidir pelo que eu sugiro”**, exemplificou.

Um dom que já vem do tempo dos restaurantes na Alemanha, quando muitos empresários estrangeiros se colocavam nas suas mãos para as refeições.

Pedro Antunes

pan Nunes@gazetacaldas.com

Há 26 anos que a família Coito explora aquele que é considerado um dos melhores restaurantes da região. A Lareira, no Alto do Nobre, é uma referência no domínio gastronómico das Caldas da Rainha e do Oeste, e o seu nome é conhecido não só pelo restaurante, mas também pelos serviços exteriores de catering em diversos eventos.

O restaurante tem representado a gastronomia do Oeste em muitos certames e tem sido alvo de reportagem em várias publicações nacionais e internacionais.

Do quadro da empresa fazem parte 13 funcionários (incluindo os sócios-gerentes), um número que aumenta quando é necessário responder a picos de trabalho.

Actualmente há duas gerações que trabalham no restaurante: Joaquim Coito e o seu filho Sérgio. A transição de gestão já começou a ser feita e Sérgio Coito tem vindo a assumir cada vez mais protagonismo na empresa Joaquim Bernado do Coito Lda.

gostava muito dele, passou para a caixa na padaria.

“Mas a minha ambição era embarcar porque aqui na zona andava muita gente embarcada”, conta. Depois de tirar a carta marítima, embarcou num barco de pesca como ajudante de motorista e foi até África.

Chegada a altura de fazer a tropa, em 1966, esteve primeiro colocado em Portugal e acabou por seguir para a Guiné, onde esteve dois anos, durante a guerra colonial.

Quando regressou voltou a embarcar, mas agora a sua nova ambição era emigrar. **“Consegui um passaporte turístico e fui para a Holanda, onde embarquei num navio americano”**, contou.

tugueses que lá trabalhavam”.

Esteve dez anos nestas funções, mas ao mesmo tempo foi criando os seus próprios negócios. Seis meses depois de ter chegado à Alemanha, já tinha aberto uma mercearia e ao fim de um ano investira num restaurante. Entretanto trabalhava também como gerente numa agência de viagens. E sobrou-lhe ainda tempo para ajudar a fundar uma colectividade de portugueses - a Associação Recreativa de Osnabrück.

Face aos bons resultados, decidiu abrir mais um restaurante, de primeira categoria, com a ajuda do seu irmão como cozinheiro. Com este estabelecimento já teve mais dificuldades porque fazia questão de apresentar produtos de elevada

que o filho, Sérgio, tinha terminado a quarta classe e a filha, Susana, ia iniciar o ensino primário, e os pais queriam que eles continuassem os estudos em Portugal. Para além disso, a sua mulher, que é filha única, quis vir ter com os pais.

No final de 1982 vendeu os dois restaurantes, Tamar e Alberman, a um português casado com uma alemã e regressou. Ainda hoje os dois restaurantes existem, com os mesmos nomes.

Já em Portugal, abriu uma espécie de mini-mercado gourmet - o Copacabana - junto à Praceta António Montez.

“Até em Lisboa não havia muitos locais com os produtos que eu vendia, para uma cozi-

A Lareira já existia desde a década de 70, explorada por Fernando Cavaco, junto ao campo de tiro aos pratos da empresa J. L. Barros, mas tinha encerrado entretanto. Joaquim Coito alugou então o espaço por 11 contos ao mês (55 euros), em sociedade com José Saraiva (ligação que durou apenas um ano).

Nessa altura não havia praticamente nada no Alto do Nobre a não ser aquele campo de tiro. **“As pessoas diziam que nunca iria conseguir singrar, mas em pouco tempo começámos a trabalhar muito bem”**, contou.

Começou com sete funcionários e uma aposta na cozinha internacional, mas também com pratos de cozinha portuguesa. Joaquim



■ A família Coito e funcionários da casa numa imagem de 1987 e aspecto actual da entrada do restaurante.



■ O recém-criado jardim fotográfico serve de cenário para os noivos posarem

Sérgio Coito - entre a Alemanha e Portugal

Sérgio Coito nasceu em Salir de Matos e foi ter com os pais a Alemanha quando tinha seis anos. Toda a instrução primária foi feita naquele país e ao regressar a Portugal sentiu um grande choque cultural. **“Fui confrontado com uma cultura e hábitos completamente diferentes, apesar de passar sempre as férias de Verão em Portugal”**, contou.

Era um adolescente quando os pais abriram A Lareira e desde o início se interessou pelo restaurante. **“Participava e achava engraçado, mas naquela altura nem sequer pensava que aquele iria ser o meu futuro”**, disse.

Aos 16 anos já ajudava na Pensão Cristina (um restaurante self-service), na travessa da Cova da Onça, e aos 18 ficou a gerir um restaurante em Leiria, o Solar do Alcaide. Ambos negócios em que o pai investiu, mas que foram vendidos porque Joaquim Coito decidiu apostar apenas na “Lareira” depois das obras de ampliação.

Pouco tempo depois voltou à Alemanha para trabalhar num restaurante sem qualquer ligação à família. **“Além da vontade de voltar a contactar com a cultura profissional alemã e de querer ganhar experiência, fui**

também para me auto-afirmar”, explicou.

Sérgio Coito quis provar que tinha as capacidades necessárias para gerir também o negócio de família e que era mais do que ser apenas o filho do dono. Ao fim de dois meses numa unidade hoteleira alemã já tinha funções de responsabilidade e percebeu que tinha mérito.

O filho do fundador da empresa acredita que o facto de terem estado na Alemanha se reflecte na forma como trabalham, principalmente ao nível da organização.

Em sua opinião, é mais fácil trabalhar com portugueses lá fora porque os emigrantes são mais esforçados. **“Há empresas alemãs instaladas em Portugal que acham que é diferente a forma como os portugueses trabalham lá fora e como o fazem cá”**, referiu.

“Se as pessoas emigram e regressam às suas origens, é porque só partiram porque realmente tinham necessidade, mas, na verdade, gostam de estar cá em Portugal”, considera.

Um ano depois de ter ido para a Alemanha, já na década de 90, o pai desafiou-o a voltar a Portugal

para o ajudar, porque nessa altura ia fazer obras para abrir os salões para eventos.

Quando voltou criaram em 1995 a sociedade entre pai e filho, com o nome Joaquim Bernado do Coito Lda, com um capital social de 5000 euros que foi entretanto aumentado para 49.900 euros, devido à nova legislação.

Sérgio Coito, que é auto-didacta, deu formação na Escola Hoteleira do Estoril durante três anos e alguns dos seus formandos dão agora formação na congénere desta escola nas Caldas da Rainha.

Recentemente investiu também numa loja de fotografias no Bairro Azul, Dimago Studio, que lhe dá apoio ao nível das reportagens fotográficas dos eventos no restaurante.

Menos casamentos

A ampliação do restaurante deu-se à grande procura de um espaço para casamentos, porque havia pouca oferta nesse ramo nesta zona. A maioria dessas cerimónias realizava-se em associações e outros espaços do género. **“As pessoas queriam ter um lugar mais requintado, sem mesas compridas e bancos**

corridos”, comentou Sérgio Coito.

Agora, não só servem casamentos no restaurante, como também trabalham com algumas quintas da região no serviço de catering, como a Quinta dos Loridos e do Sanguinhal (ambas do Bombarral) e a da Ferraria (Rio Maior). Actualmente só servem dois casamentos fora de portas por dia **“para podermos continuar a garantir a nossa qualidade e o nosso nome”**.

Nas instalações do restaurante podem fazer até quatro serviços, o mesmo número de salas disponíveis. No mesmo dia podem-se juntar ali até mais de 700 pessoas.

Se antes conseguiam receber mais pessoas, a complexidade dos casamentos actuais faz com que tenham mais contenção no que aceitam.

No entanto, Sérgio Coito lembra que o número de casamentos em Portugal reduziu-se drasticamente nos últimos anos. **“As pessoas têm mais tendência a juntarem-se do que em casarem”**, referiu, embora a procura pelos seus serviços não tenha baixado assim tanto, porque têm mais quintas a procurarem pelos seus catering.

Começa também a ser raro fa-

zerem-se casamentos de dois dias, como era tradição em Portugal, e cada vez há menos convidados. Há mais de 20 anos, chegaram a fazer serviços de três e quatro dias.

As ementas começam a ser mais pensadas tendo em conta os custos. Uma das opções é reduzir o tempo que as pessoas passam no restaurante e assim ter disponibilizar menos comida.

O orçamento mínimo por pessoa para um casamento é de 40 euros (mais IVA) e o máximo standard é de 72 euros (mais IVA). Para quem não olha a custos, não há limites no que se gasta e há várias opções desde os melhores vinhos aos pratos mais elaborados.

Aos domingos A Lareira recebe também algumas centenas de idosos que vêm em excursões de todo o país para os seus famosos almoços regionais. Estes encontros não estão abertos ao público e acontecem através de organizadores que marcam essas excursões até às Caldas. **“Isso também nos torna conhecidos em todo o país e nos traz outros serviços de pessoas de fora”**, adiantou Sérgio Coito.

Em 2006 e 2007 receberam o prémio de melhor restaurante dos programas Turismo e Termalismo Sé-

nior do Inatel. Ao longo dos anos A Lareira tem recebido vários prémios a nível nacional.

Actualmente estão a fazer obras de remodelação, mas de estrutura e que são pouco visíveis aos clientes. Criaram também um “jardim fotográfico”, para que os noivos e convidados possam ter um lugar aprazível para fazerem as fotografias da cerimónia.

Uma refeição no restaurante custa à volta dos 20 euros, se não for acompanhada por um vinho muito caro, e um casamento pode ficar entre os 40 e os 72 euros por pessoa.

Segundo Sérgio Coito, os municípios da região não são os clientes que mais demoram a pagar, mas o mesmo não pode dizer em relação a outras entidades e empresas, onde nota que há cada vez mais atrasos nos pagamentos.

“Não há mês nenhum que não tenhamos 150 ou 200 mil euros para receber”, referiu o empresário.

P.A.

CRONOLOGIA

1974 – Joaquim Coito abre o restaurante Tamar em Osnabrück (Alemanha)

1976 – Abertura do restaurante Albermar na mesma cidade

1978 – Fernando Cavaco abre o restaurante A Lareira

1982 – De regresso a Portugal, Joaquim Coito abre o mini-mercado Copacabana nas Caldas da Rainha.

1983 – Joaquim Coito arrenda A Lareira, que estava encerrada há alguns anos, por 11 contos (55 euros) ao mês.

1984 – Joaquim Coito compra o restaurante.

1995 – Obras de ampliação para as salas de cerimónias.

1995 – Criação da sociedade entre pai e filho “Joaquim Bernado do Coito Lda”.



■ Joaquim Coito com a filha Susana às compras na Praça da Fruta numa foto dos anos 80



■ A equipa do restaurante, ainda antes de Beatriz Coito (na foto, de touca branca e calças pretas) se ter retratado. Sérgio (de branco e sem chapéu) é o quarto a contar da esquerda e Joaquim Coito está à direita.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Auto Júlio, SA – o pequeno stand da Mitsubishi que se

Nasceu na Guarda há 59 anos, veio para as Caldas com apenas quatro e até estabelecer a Auto Júlio teve que percorrer um longo caminho, mas nunca até hoje virou a cara à luta, naquela que é, porventura, uma das suas principais características.

Começou novo a trabalhar com o pai, na fábrica Júlio Domingos Sousa e Filhos, Lda (situada em S. Cristóvão e que mais tarde seria vendida à Rubetão), e apenas com 16 anos fez toda a instalação eléctrica na casa dos pais. Completou os estudos à noite, para concluir o curso de electricista no antigo 5º ano, na Escola Industrial e Comercial das Caldas da Rainha. Foi depois da tropa que saiu da fábrica, por divergências. O destino foi Coruche, ainda nos cimentos, como gerente de uma fábrica de pré-esforçados, a Vigauto. Por lá ficou entre 1975 e 1977, mas regressou às Caldas para se estabelecer como fabricante de blocos de cimento.

“As coisas não me correram nada bem, acabei por vender tudo para pagar às pessoas a quem devia”, diz António Júlio. Foi então que um jornal lhe mostrou outro caminho. **“Vi um anúncio a pedir vendedor de tractores e disse: nem é tarde nem é cedo”.** Viu o salário baixo de 25 contos para 11 (125 para 55 euros), mas o passo atrás acabaria por compensar.

O destino foi a Geopeças. Começou pelos tractores, depois o patrão comprou a representação da Mitsubishi, passando a vender também os furgões da marca japonesa.

Foram as dificuldades financeiras da Geopeças que o levaram a sair da empresa, primeiro para continuar como comissionista, depois para formar a sua própria empresa. **“Foi posto lá um doutor formado em economia para resolver o problema da gestão, mas o doutor não percebia nada de negócios, entrámos em ruptura e saí”,** recorda o António Júlio.

A decisão de continuar nos automóveis foi tão simples como a tomada uns anos antes, quan-

do montou a fábrica de blocos de cimento. **“Já vendia Mitsubishi, era um bom vendedor da marca e estava integrado. Ou voltava para o cimento, que são coisas que eu percebo, ou seguia o sector das camionetas e dos tractores, do qual já percebia alguma coisa”.**

É nesta altura, em 1987, que decide ir ao Porto tentar a representação da Mazda, que não conseguiu devido às exigências do importador. No mesmo dia insistiu através da concessão de Leiria, que lhe ofereceu a representação da Mitsubishi. Acabou por aceitar, após duras negociações.

Comprou a representação e tudo o que estava associado à marca ao antigo patrão pelo valor da dívida à Mitsubishi: 10.500 contos na altura (cerca de 52 mil euros) em 21 prestações de 500 contos, tendo os pais como fiadores. A Auto Júlio fixava-se em São Cristóvão, junto às bombas da BP, numa instalação que pertenciam aos pais. **“Foi assim que as coi-**

as quando comprei o primeiro computador tive que ir fazer formação para trabalhar com ele... fazíamos tudo”.

EXPANSÃO ACONTECEU POR NECESSIDADE

Quando lançou a empresa, António Júlio estava bem consciente do risco que estava a tomar, dados os valores elevados em jogo. **“Foi um risco doido”,** sublinha. Os 500 contos mensais (2.500 euros) eram só para pagar a dívida ao importador, depois era preciso fazer face às despesas do dia-a-dia, mais os salários e a aquisição das viaturas **“que tinham que ser pagas em adiantado e tínhamos que esperar uma ou duas semanas que o carro chegasse à concessão... não apareciam a crédito, ou à consignação”.**

António Júlio considera ter tido alguma sorte porque os modelos da Mitsubishi **“começaram a vir com mais quali-**

Começou a trabalhar no ramo dos cimentos ainda como adolescente, na fábrica do pai, e foi nessa actividade que deu os primeiros passos a solo, com uma empresa de fabrico de blocos que não resultou. Um anúncio num jornal levou-o a vender tractores na Geopeças, onde teve também o primeiro contacto com o sector automóvel. As dificuldades financeiras daquela empresa empurraram-no para uma nova tentativa como empresário, agora no ramo automóvel, e assim nasceu a Auto Júlio. Foram a persistência e espírito visionário que levaram António Júlio, hoje com 59 anos, a expandir o negócio e construir aquela que é hoje uma das maiores empresas do distrito, que actualmente gere em conjunto com a esposa, Luísa, e os filhos Bruno e Catarina.

sas começaram”, relembra.

No primeiro mês, todos os antigos colegas na Mitsubishi foram trabalhar à experiência para a nova empresa, assim como o ex-patrão da Geopeças - que assegurou os salários desse mês. **“Eram 10, 12 pessoas, depois escolhi os que queria, ficaram quatro ou cinco, dois deles ainda hoje trabalham comigo, os outros voltaram para a Geopeças”.**

No início da vida da Auto-Júlio não havia cargos específicos, incluindo para o próprio empresário. **“Vendia carros, fazia a contabilidade, fomos buscar os carros, lavávamo-los antes de os entregar ao cliente**

dade e tiveram sucesso”. Mesmo assim as dificuldades eram muitas **“e comecei a ver-me apertado, houve alturas que chorei, desesperado”.** Desistir não era, contudo, opção e a fuga foi sempre para a frente.

Comprou os armazéns do Gama, em São Cristóvão - onde hoje funcionam as oficinas -, que comercializavam gás e depois soube que o posto Galp de São Cristóvão, junto aos armazéns, estava disponível, adquirindo-o também. É aqui que o negócio se alarga aos combustíveis.

No mesmo sector adquiriu mais tarde a Garagem Caldas, que vivia problemas financeiros. **“Fui pagando durante cinco**



■ Bruno Júlio, 35 anos, António Júlio, 59 anos, Luísa Fonseca Sousa, 52 anos, e Catarina Sousa, 27 anos, são os administradores do Grupo Auto Júlio

anos, fiquei com o negócio e os trabalhadores”, recorda. A compra da Garagem Caldas permitiu a entrada no negócio da distribuição dos combustíveis. Mais tarde, para reforçar a presença no sector, o grupo foi também criando postos de combustíveis com imagem própria, tendo actualmente seis, no Campo,

A empresa apostou numa nova marca em 1994 **“quando chegámos à conclusão que não podíamos ter todos os ovos no mesmo cesto”.** A Hyundai estava disponível e, apesar de não ser muito conhecida na altura, tinha produtos diferentes e o risco inerente acabou por ser controlado. Mais

António Júlio e hoje administrador do Grupo Auto Júlio.

Três anos depois a Auto Júlio chega ainda mais ao norte do distrito, a Pombal, onde o representante local da Mitsubishi também estava mergulhado em dificuldades financeiras. António Júlio compra uma fábrica de alumínio que havia em Pombal, reconverte-a num complexo com as marcas que vendia e ficou assim com a parte norte do distrito. **“Foi também uma bellissima oportunidade”,** refere.

A presença no mercado automóvel foi ainda reforçada com uma empresa de comércio de usados e outra de rent a car, nascida da necessidade de gerir a frota interna. Hoje a Auto Júlio Rent tem uma parque de 300 carros e marca presença nas Caldas, Ericeira, Torres Vedras, Pombal, Peniche e Leiria.

“As duas marcas de automóveis que se juntaram, a aposta forte nos combustíveis, o desenvolvimento da rent a car e a modificação da política de usados fez-nos crescer bastante. Não foi só ir ao sabor dos picos de mercado”, sustenta Bruno Júlio. **“Se calhar a Auto Júlio está hoje bem apesar do contexto económico, devido ao que fizemos no passado, otimizar ao máximo cada negócio do nosso grupo de empresas”.**

Hoje o grupo representa um universo de 11 empresas que emprega cerca de 150 pessoas em todo o distrito, tendo facturado no ano passado 66 milhões de euros. Bruno Júlio diz que trabalhar no seio familiar por vezes tem desvantagens: **“às vezes eu quero ir para a direita e o meu pai para a esquerda, mas o que é certo é que quando paramos para pensar os resultados demonstram que fizemos uma boa dupla”.**

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com



■ O posto da Rua Capitão Filipe de Sousa já foi extinto e a Garagem Caldas é hoje uma loja de produtos chineses



transformou num grande grupo económico regional



■ As primeiras instalações da empresa e uma das oficinas iniciais. São Cristóvão foi o berço deste grupo económico e o local onde este está sedado.

“O país precisava de vários António Júlio”

“É uma pessoa de muita dinâmica, o país precisava de vários António Júlio”. É assim que Luísa Fonseca de Sousa, de 52 anos, caracteriza o marido.

O empresário diz que há diversos aspectos que o conduziram pelos caminhos difíceis que teve que encontrar: “acreditar no que estamos a fazer, fazer contas, planejar, ser exigente principalmente consigo próprio, mas também com os outros, e ser teimoso, nunca me fico pelo não, tenho que saber como ultrapasso o não, isso tem sido a chave em toda a minha vida”.

Luísa Sousa acompanhou António Júlio em todo o processo de incubação, nascimento e crescimento da empresa e, apesar de só há 10 anos ter saído da EDP - onde esteve 24 anos - para assumir um cargo efectivo na Auto Júlio, onde é responsável pela área financeira, desde sempre foi um apoio importante para o marido.

A ajuda recala em todos os campos onde era possível. “Quando adquirimos o posto da Galp, por exemplo, aconteceu a todos ter que fazer limpezas”, recorda.

Luísa Sousa adianta que foram precisos muitos sacrifícios e dá como exemplo o nascimento da filha mais velha, Catarina. O tempo de gestação estava no fim, mas era preciso fazer um negócio e para não ficar sozinha acompanhou o marido, ficando em casa do cliente com a esposa deste. Voltaram para casa depois da meia noite e Catarina nasceu logo poucas horas depois.

A decisão de largar um emprego de longa duração para abraçar o projecto do marido não foi fácil. “Estava na EDP há muitos anos, podia não me adaptar e por vezes não é saudável para um casal trabalhar junto, mas para mudar tinha que ser numa altura em que ainda tinha alguma coisa para dar e não estou nada arrependida”.

A entrada dos filhos na Auto Júlio foi sendo gradual. Tanto Bruno Júlio como Catarina Sousa foram crescendo com a empresa, onde trabalhavam nas férias.

“Hoje é ilegal trabalhar com 12, 13 anos, mas eu trabalhei

nas férias e não me fez mal nenhum”, diz Bruno Júlio, hoje com 35 anos. “Aprendi o funcionamento de todas as secções e o que hoje me permite ter um conhecimento de cada área”, conta.

Fez de tudo, desde estafeta, rececionista de oficina, a lavador de carros. Só em 1995, depois de cumprir serviço militar, assumiu um cargo de chefia. A Auto Júlio tinha acabado de chegar a Leiria e era preciso ter à frente uma pessoa de confiança. “Eu tinha estado na Marinha e abraçar o desafio, um pouco empurrado, um pouco por iniciativa, porque gosto muito do sector automóvel e tive que me desenrascar”, conta.

A irmã Catarina Sousa, hoje com 27 anos, tinha quatro quando a Auto Júlio foi criada e ambas foram crescendo lado a lado. Recorda ter aprendido a andar de bicicleta entre carros novos “lembro-me perfeitamente de o meu pai me largar e eu ir a pedalar e a olhar para os carros com medo de os riscar, mas certo é que aprendi depressa”. Aos 13 começou também a trabalhar nas férias, como telefonista e rececionista, mas mais tarde mudou de rumo. Licenciou-se em gestão e estagiou na Sonae Sierra, depois de se formar foi para o Grupo PT. Mas há precisamente um ano sentiu vontade de voltar. “Quando uma pessoa cresce num negócio de família um dia sente que tem que dar uma continuidade a esse trabalho”.

António Júlio sente “orgulho” por ter dois dos seus filhos já a liderar a empresa e acredita nas possibilidades de ambos. “Tem características diferentes, complementam-se um ao outro”.

FUTURO PASSA PELO ESTRANGEIRO

Mesmo com as contas elevadas para pagar na fase inicial, António Júlio diz que nunca sentiu a empresa em perigo. A resposta à pergunta de quando sentiu maiores dificuldades, é respondida de forma pragmática: “é agora, não pela minha empresa, mas por este país e pelas condições que estão a ser criadas, as coisas estão mal e

parece que vão piorar”.

A empresa atingiu em 2009 o pico do endividamento, devido às reestruturações que foram sendo feitas. “Investimos um milhão de euros em Pombal e em Leiria, gastámos muito dinheiro no pólo de São Cristóvão, acabámos de pagar vários investimentos no ano passado e dentro de três anos não teremos praticamente endividamento, o que nos torna confiantes”, diz António Júlio.

Mesmo em termos de volume de negócios, 2010 está melhor que 2009 e a perspectiva é que o grupo possa expandir-se mas... não em Portugal. “Sinto necessidade e estou disponível para isso, mas não neste país, não vejo saída, foi criada uma cultura de ver os empresários como os maus da fita e que levaram o país ao que está”.

A presença no estrangeiro já existe desde há quatro anos, refere o filho, Bruno Júlio, numa espécie de tubo de ensaio do que poderá ser uma expansão futura.

O administrador da Auto Júlio Investimentos corrobora com o pai na vontade de continuar a crescer: “mesmo que queiramos parar já não conseguimos, temos que crescer e nessa óptica o mercado nacional é pequeno, mais ano menos ano temos que sair”.

A empresa marca presença com negócios imobiliários na Gâmbia e no Brasil desde há quatro anos. “Acreditamos que o futuro está no Brasil, é um país enorme, dos maiores do mundo. Enquanto na Europa os crescimentos são da ordem de 1% ou 1,5%, no Brasil tem sido, 7 a 8%, e já chegou a ser de dois dígitos”, diz Bruno Júlio.

Estes negócios funcionam como tubo de ensaio enquanto não é possível uma estrutura permanente. “Um negócio no exterior não pode ser controlado à distância”, diz o empresário, que compara as actividades preliminares no estrangeiro como um departamento de investigação que mais tarde se transforma numa empresa.

J.R.

João Lourenço e Margarida Alexandre são colaboradores desde o primeiro dia



■ João Lourenço refere que “sempre trabalhamos para ser uma empresa de qualidade e forte”



■ Margarida Alexandre diz que “não é fácil estar 23 anos no mesmo emprego, mas por vezes também não é difícil”

A Auto Júlio arrancou há 23 anos com quatro trabalhadores, para além do proprietário, e dois deles continuam a fazer parte da empresa desde o primeiro dia. A estabilidade da empresa e o ambiente foram fazendo que ficassem, e já nenhum acredita que o futuro passe por outras paragens.

João Lourenço, de 54 anos, era colega de António Júlio na Goepeças quando este lhe lançou o desafio. “Fui ficando sempre, sobretudo pelo grupo de trabalho pois há uma boa ligação entre patrões e funcionários”, conta.

Na empresa fez de tudo. “Cheguei a ser considerado pela gerência um pronto-socorro”, sublinha. Para além das peças, passou pelas vendas, pelos combustíveis e só passados sete anos passou a ter um cargo fixo, voltando à secção das peças, pelo qual é hoje responsável na Auto Júlio Caldas.

Um dos segredos do sucesso, acredita, é a forma familiar como todos vestem a camisola. “A empresa sempre privilegiou pela estabilidade, começámos com poucos e fomos sendo uma

família, sempre trabalhamos para ser uma empresa de qualidade e forte”.

Também colaboradora desde o primeiro dia é Margarida Alexandre, que quando começou a trabalhar na Auto Júlio tinha 22 anos.

Hoje trabalha na parte comercial das viaturas novas, mas no início, tinha que tratar de toda a burocracia inerente ao negócio: “fazia facturação da oficina, peças, documentação dos carros”. Na altura não havia computadores, recorda, e tudo era mais complicado que hoje, “Fazíamos muitos serões e sábados”, mas foi tudo por uma boa causa, sustenta. “Para se criar o que se criou é preciso alguém se predispôr, porque sem trabalho não se consegue nada”.

Acabada de completar 23 anos de casa, tal como João Lourenço, diz que foi ficando “porque fui gostando, talvez devido à empresa ter vindo a evoluir e o ambiente de trabalho ser sempre agradável. Não é fácil estar 23 anos no mesmo emprego, mas às vezes também não é difícil”.

J.R.

Cronologia

1987 - António Júlio cria a Auto Júlio Lda nas Caldas destinada à venda de viaturas Mitsubishi

1989 - A Auto Júlio Lda adquire o posto Galp em São Cristóvão

1991 - É criada a Auto Júlio Peniche Lda, para comercializar viaturas Mitsubishi em Peniche

1992 - Aquisição da Garagem Caldas, passando a comercializar combustível a granel e a fazer transporte de combustíveis

1994 - É criada a AJ Motor (Caldas Motor, SA) em Caldas da Rainha, representante da marca Hyundai

1995 - É criada a Auto Júlio Leiria (Mitlei), representante da Mitsubishi em Leiria. O filho Bruno Sousa junta-se ao pai na administração das empresas.

1999 - Criação da Auto Júlio Rent, dedicada ao aluguer de viaturas. A administração das empresas passa a ser feita por António Júlio, Bruno Sousa e Luísa Fonseca

2000 - O grupo soma mais três empresas: a AJ Ocasião, para comércio de viaturas usadas; a Auto Júlio Imobiliária, que faz a gestão de imóveis do grupo; e a AJ Investimentos SGPS, para a gestão das participações e administração do grupo

2003 - Surge a AJ Imobiliária para a construção do Pólo de Pombal. A empresa fica encarregue também da gestão dos imóveis do grupo e pelo arrendamento de lojas em Pombal

2004 - A Auto Júlio passa a sociedade anónima, passando a agregar os negócios Mitsubishi, Posto Galp, Venda de Combustíveis a Granel, Hyundai, Galp Frota, Nissan e Posto BP. É criada a Auto Júlio Pombal, representante Mitsubishi

2006 - A AJ Motor assume a representação da Nissan, enquanto a Auto Júlio Leiria passa a congrega as três marcas do grupo, Mitsubishi, Hyundai e Nissan. A Garagem Caldas adere ao sistema Cartão Solred

2007 - A Auto Júlio Imobiliária assume a construção do Pólo de São Cristóvão e fica responsável pelo arrendamento das lojas. A AJ Ocasião abre a oficina Bosch Car Service em São Cristóvão

2008 - É criada a AJ Consulting para gerir a Exchange no Pólo de São Cristóvão

2009 - A AJ Peniche abre uma oficina Bosch Car Service

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Trofal – a qualidade como trunfo da sobrevivência d



■ Os fundadores da Trofal, Manuel Marques do Couto e Maria Celeste. Ele faleceu em 1983, deixando o filho mais velho à frente do negócio. Ela continua a fazer parte da administração, mas não de forma executiva



■ Maria da Luz e Luís Couto garantem a continuidade de uma empresa que alia a preocupação com a qualidade às preocupações ambientais

Quando Manuel Marques do Couto nasceu, a 15 de Maio de 1935, já os sapatos eram o labor da família. Contar a história da empresa obriga, por isso mesmo, a saltar até aos primeiros anos do século XX.

O seu pai, Júlio do Couto (1903-1990), tinha herdado a profissão escolhida pelo seu avô, António, que em 1903 deixou a agricultura para começar a fazer sapatos à mão, na freguesia vizinha de Santa Catarina. Nos finais dos anos 30, Júlio do Couto saiu de Santa Catarina para ir para a Ribafria, na Benedita, para trabalhar com um primo, Adelino Rafael Serralheiro, que tinha montado a primeira pequena empresa das muitas que haviam de vir a ser criadas naquela localidade.

Alguns anos depois, Júlio do Couto montou a sua própria oficina, onde além de vários sapateiros, trabalhava o seu filho Manuel. Quando Manuel regressa da tropa, em finais dos anos 50, eram tema de conversa as vantagens de criar pequenas fábricas, com alguns automatismos, que fizessem crescer as oficinas manuais existentes. Jovem, dinâmico e empreendedor, Manuel queria que o pai arriscasse numa fábrica, mas Júlio do Couto não quis. **“Estava bem, não queria confusões”**, conta hoje o neto Luís.

Mesmo assim, Manuel não desistiu e acabou por sair de negócio do pai para ir trabalhar para outra oficina, a do Toíno Funcheira, no lugar de Fonte Quente, onde foi encarregado. É nesta altura que se casa com Maria Celeste, uma jovem do lugar de Taveiro (Benedita), e pouco tempo depois junta-se a um outro sapateiro, o Joaquim Adelino, e cria o seu próprio negócio de calçado. O primeiro filho, Luís, nasce em 1960. Um ano depois, nasce o segundo filho, António. A família ficou completa com as meninas, Clara e Maria da Luz.

VONTADE DE CRESCER

A vontade de querer mais de que ‘padecia’ Manuel Couto, era um ‘mal’ de que sofriam muitos sapateiros da Benedita, que se uniram para criar aquela que

haveria de ser a segunda maior fábrica de calçado do país, logo a seguir à Fábrica de Calçado Campeão Português, em Guimarães. Nos primeiros anos da década de 70 é criada a Fapocal, uma sociedade anónima que junta seis oficinas, entre as quais a de Manuel do Couto, e vários accionistas individuais. Bem no centro da vila da Benedita, no local onde hoje estão o mercado e a Casa da Vila, começa a laborar uma fábrica cuja dimensão é bem explanada pelo número de trabalhadores, que chegou aos 400.

“O meu pai era um dos administradores e o responsável por toda a área de produção. Na altura

rativo da Benedita

Mas a Fapocal foi apanhada no clima da revolução, e o Verão Quente de 1975 trouxe consigo tempos conturbados que acabariam por ditar o fim da empresa. Embora miúdo, Luís Couto lembra-se bem desses tempos. **“Houve um grupo apoiado pelo Partido Comunista que quis tomar o controlo da Fapocal e começou a despedir os administradores”**, conta, acrescentando que o pai **“dizia muitas vezes que tinha sido saneado pelos comunistas”**. Os trabalhadores também se deixaram contagiar pelo espírito da época. **“Paravam tudo a**

se em novo negócio, desta feita a fazer calçado na Rosarte, uma marroquinaria na Ribafria, pertencente a Martinho Gerardo. **“Mas este senhor não tinha filhos e não tinha ambição de evoluir muito mais que aquilo”**, enquanto Manuel Couto queria mais para a sua família. Já a ambição de Luís, na altura com 18 anos, era tirar um curso superior. **“Então o meu pai pôs-me entre a espada e a parede e disse-me: se quiseres avançar, fazemos uma fábrica para a família. Se quiseres continuar a estudar vou criar porcos – que na altura era o que dava dinheiro – e**

ções, que mais não eram que um pavilhão, foi feita na Sexta-Feira Santa de 1979. Maria da Luz, que na altura tinha 10 anos, lembra-se bem desses dias, até porque foram mais umas férias escolares interrompidas pelo trabalho no negócio dos pais. **“Recordo-me da inauguração da fábrica, de andarmos aqui a fazer a limpeza antes. Crescemos no meio de sapatos, nunca tínhamos férias pois quaisquer que elas fossem, assim que a escola acabava, vínhamos para aqui ajudar. Só quando a fábrica fechava para férias é que estávamos mais livres, e mesmo assim**

ta Luís Couto. E se os botins da Trofal eram inicialmente vendidos apenas na região, pouco depois chegavam ao Norte, através de um agente da empresa.

“Aí já se podia pôr uma margem comercial um bocadinho maior porque não havia concorrência”.

Em 1981, na altura em que a empresa começou a crescer, Manuel Couto adoeceu e Maria Celeste, que era costureira na Trofal, largou tudo para tratar do marido. Aos 20 anos, Luís ‘desunhava-se’ para prosseguir com o negócio, mas garante que hoje já não aguentava o esforço que era preciso naquela altura, sobretudo para levar os botins a outros pontos do país.

“Carregava uma Ford Transit pequena, com os pares de cada cliente. A minha mãe alcançava-me os atados, muitas vezes a chover, e púnhamos tudo por ordem. Às vezes chegávamos a fazer pilhas de dois metros no tejadilho da carrinha que cobríamos com oledados”. Com a carga pronta, o filho dos donos da empresa saía por volta das 03h00 e só depois de uma viagem de seis horas chegava ao Norte e começava a dar a volta pelos clientes, acompanhado pelo agente da fábrica. **“Chegava normalmente às 03h00 do dia seguinte, porque só me despachava da volta pelas 19h00. No Inverno fazia isto uma vez por semana. Deixava aqui o trabalho todo organizado nos dias antes. Porque eu é que cosia, eu é que vergava, eu é que acertava. Deixava tudo preparado para poder ir nestas viagens de 24 horas. Aguentava tudo”**.

Entretanto, começam a surgir na zona de Felgueiras imitações dos botins, mas coladas, o que implicava menos trabalho, menos tempo, um custo inferior. A Trofal deixou de conseguir vender o seu produto com tanta facilidade e teve que encontrar alternativas para vingar.

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com

Na década de 80 a Benedita era uma freguesia onde a mão-de-obra disponível não chegava para a azáfama das mais de 50 fábricas de calçado e marroquinaria que ali existiam. Hoje, restam pouco mais de uma dezena das empresas que na altura dela faziam uma das freguesias mais industrializadas do país.

A Trofal – Fábrica de Calçado SA é uma das poucas que restam. Uma empresa que cedo percebeu que não podia dedicar-se a um único produto e que tinha que ir de encontro às necessidades do mercado. Fundada em 1978 por Manuel Marques do Couto e pela sua mulher, Maria Celeste, a empresa está hoje a cargo de Luís Fialho do Couto e de Maria da Luz Caetano, dois dos quatro filhos do casal. Uma dupla que tem sabido apostar na qualidade e nos artigos ecológicos como garante da continuidade da fábrica onde se fizeram gente grande.

ra ele até fez um empréstimo à banca para investir mais e para aumentar a percentagem dele, porque era uma empresa em que ele apostava bastante”, conta Luís Couto, que começou a trabalhar nesta empresa com apenas 13 anos, quando acabou o ciclo.

“Comecei no corte, a cortar os restos dos desperdícios, passei por todas as áreas. Aquilo era uma empresa grande, nem sequer tinha contacto com o meu pai lá dentro. O meu pai estava num topo e eu no outro. No meio estavam os encarregados e todos os outros. Foi uma grande escola para mim, essa empresa”, lembra. De dia trabalhava, à noite tirava o Curso Comercial no Externato Coope-

meio da tarde, agarravam nos carros da empresa e iam para os comícios para Alcobaça. Eu era miúdo, achava piada e ia também, em vez de estar agarrado ao balancé a trabalhar”. E aquela que **“era uma empresa com todas as condições”**, acabou por não resistir a toda a instabilidade que se criou.

“O meu pai saiu, mas tudo o que tinha estava investido lá, e tinha até pedido um empréstimo para poder investir mais. Estava numa situação complicada e não se vislumbava saída para aquela situação, até porque houve algumas pessoas que se aproveitaram desta confusão”, recorda o empresário.

Saído da Fapocal o pai volta a meter-

hei-de dar-te condições e aos teus irmãos para continuarem a estudar”.

Sendo o mais velho de quatro irmãos, e habituado a ganhar o seu **“ordenadinho”** desde os 13 anos, Luís não quis ser um peso e respondeu ao pai: **“vamos para a frente”**.

A ERA DO BOTIM DE PRATELEIRA

A 28 de Dezembro de 1978 é criada a Trofal, em nome de Manuel do Couto e Maria Celeste. A empresa começou a laborar no dia 2 de Janeiro de 1979, ainda na Rosarte. As instalações no Algarão, onde ainda hoje se mantém a fábrica, estavam a ser construídas, de acordo com o que foi planeado por Luís Couto.

A passagem para as novas instala-

havia sempre qualquer coisa para fazer, todas as mãos eram precisas”, recorda.

E embora pequena, Maria da Luz ajudava nas mesas da costura, a cortar as linhas, entre outras pequenas tarefas. **“Lembro-me de uma altura que à sexta-feira eu e a Clara vínhamos varrer a fábrica. Primeiro brincávamos e depois, quando nos cansávamos, lá íamos varrer”**, conta entre risos.

Nos primeiros anos, apenas um produto saía da Trofal – os botins de prateleira, que levavam muita gente da região à Benedita. De Verão, a produção ia para os armazéns de revenda. **“De Inverno vendíamos para algumas sapatarias e não dávamos vazão porque toda a gente queria”**, con-

o calçado artesanal



■ Na Trolfal pode ver-se uma pintura com desenhos de Luís, Manuel e Júlio Couto a trabalharem na oficina deste último. Uma imagem imaginada, dado que os três nunca se encontraram a trabalhar no mesmo local.



■ A fábrica, construída no lugar de Algarão, está hoje bem diferente do pavilhão onde em 1979 começaram a trabalhar quatro sapateiros

Do botim ao calçado técnico vendido em todo o mundo

“Quando o meu pai adoeceu, estávamos a começar a desenvolver a empresa, ainda era tudo muito artesanal, apenas com umas maquinetas. Afinal tínhamos começado do zero e sem capital”, aponta Luís Couto. A precisão de diversificar a sua oferta, a Trolfal acabou por aderir ao projecto SIII – Sistema Integrado de Incentivos ao Investimento, que dava bonificações fiscais e nas taxas de juro dos créditos às empresas que quisessem investir e criar postos de trabalho. “Aderimos ao projecto e fizemos um investimento para comprar máquinas e admitir mais trabalhadores, cerca de dez pessoas. Queríamos organizar a empresa”, mas a missão foi dificultada pela doença prolongada do pai.

Olhando para trás, Luís e Maria da Luz vêem quão fatídico para a sua família foi o ano de 1983. Em Janeiro, faleceu a irmã Clara, na sequência de um acidente de viação. Em Novembro é o pai que perde a luta contra a doença. A juntar às perdas, problemas com o banco fizeram com que as bonificações do SIII nunca chegassem. “Nessa altura chegámos a pagar 40% de juros ao ano, pagos à cabeça, foi muito complicado”. Apesar dos 21 anos, e com os irmãos ainda na escola, Luís tinha que ser “pau para toda a obra, comprava, vendia, entregava, recebia e geria a parte da fábrica”.

O produto escolhido para aumentar a oferta da Trolfal foi o sapato de lúva em *chevraux* e *mustang*, peles de cabra para sapatos macios. Para iniciar a produção, a Trolfal comprou uma grande quantidade de matéria-prima. Mas a 30 de Outubro, uma semana antes de se começarem a fazer os sapatos novos, a fábrica foi assaltada, e além de

vário calçado acabado, desapareceram as peles. Mais um revés num ano que Luís e Maria da Luz dizem ter sido “mesmo muito complicado”.

CERTIFICAÇÃO NA DÉCADA DE 90

Maria da Luz entrou para a empresa em 1988, quando terminou o 12º ano do curso Técnico-Profissional de Contabilidade e Gestão. A exportação dos produtos da Trolfal era ainda muito residual. Para chegar à internacionalização, a Trolfal começou a marcar presença na MOCAP – Mostra de Calçado Português. Hoje, cerca de 80% da produção da fábrica destina-se a França, Alemanha, Itália, Inglaterra e outros países, sobretudo da Europa.

Para a conquista do mercado europeu concorreu a produção de artigos técnicos. A primeira aposta foi o calçado militar. “Estivemos alguns anos muito dedicados a esta área, embora nunca exclusivamente, e daí fomos sempre evoluindo para artigos técnicos”, para as áreas de golfe, motard, equitação e calçado técnico de bombeiro, “que temos vindo a aperfeiçoar cada vez mais e que continuamos a fazer muito, embora noutro calçado técnico já se tenha apostado mais, que isto agora com a concorrência da Ásia é muito complicado”, explica Luís Couto.

Ao mesmo tempo que apostavam no calçado técnico, os administradores da Trolfal perceberam que tinham que aperfeiçoar a componente de qualidade e começaram a dar os passos necessários à certificação da empresa. “Fomos a primeira empresa certificada do sector do calçado em 1995”, dizem orgulhosos. Mas para con-

seguirem a certificação, foram necessários “cinco anos, muito papel, muitos documentos, e muito, muito, dinheiro, para uma coisa que hoje se faz em poucos meses”.

A década de 90 foi de grande crescimento na empresa. De tal maneira, que vinham trabalhadores de fora para assegurar a produção quando havia mais encomendas. O recurso ao *outsourcing*, de resto, uma política que se mantém na empresa, “uma maneira de conseguirmos controlar os custos fixos, que também ajuda as empresas às quais recorremos”. Por isso, a Trolfal tem 30 trabalhadores nos seus quadros, um número que nunca foi ultrapassado, apesar da fábrica estar equipada para receber mais de uma centena de operários.

A AMEAÇA DA ÁSIA E O PERIGO DOS QUÍMICOS

A Trolfal mantém a certificação, e no ano passado foi distinguida como PME Líder. Na era da globalização, a aposta na qualidade é agora o grande trunfo da empresa.

“Para indústrias como a nossa, de mão-de-obra intensiva, é muito difícil combater salários escassos como os que se praticam na Ásia. Como toda a indústria da região, também nós sentimos essa pressão”, diz Luís Couto. Os empresários estão convencidos de que a China está empenhada em ficar com o monopólio da produção do calçado. Prova disso, apontam, é o facto dos chineses terem comprado no início do ano “todo o couro que havia disponível no mercado”.

Como se combate esta ameaça? Apostando na qualidade, em sistemas de produção artesanais,

como o Goodyear, e em materiais ecológicos e naturais. Uma preocupação cada vez mais importante, numa altura em que se começam a fazer ouvir alertas sobre os impactos que os couros tingidos com químicos têm na saúde. Actualmente, o químico usado é o Crómio 6, que “encurta muito o processo, mas tem um senão - é altamente cancerígeno”, e começam já a aparecer problemas graves de saúde por causa deste método de tingimento. É que não há nada mais natural que o suor dos pés e pernas quando se usa calçado fechado, e é o suor que faz com que os químicos entrem na corrente sanguínea.

Quando as primeiras preocupações com o uso de químicos começaram a surgir, a Trolfal estava a tratar da sua certificação e começou desde logo a exigir dos seus fornecedores couros isentos de químicos, pelo que teve que começar a importar muita da matéria, sobretudo da Itália. Um cuidado que, lançam o alerta, não está na ordem do dia para muitas marcas de calçado, que continuam a procurar artigos mais baratos na Ásia.

O FUTURO ESTÁ NOS PRODUTOS ECOLÓGICOS

“Estamos a tentar ser o mais ecológicos possível e esse é o nosso trunfo”, diz Luís Couto. E é por aí que os dois irmãos acreditam que se faz o futuro da empresa.

É neste contexto que se enquadra a mais recente aposta da Trolfal, o calçado Vegan, que respeita a filosofia de vida do veganismo – que rejeita qualquer produto de origem animal, alimentar ou de outra natureza, produtos que tenham sido testados em

animais ou que nos seus ingredientes ou processos de manufatura incluam qualquer forma possível de exploração animal.

Trata-se de um nicho de mercado para o qual a Trolfal se começa agora a virar, com uma percentagem de produção ainda muito reduzida e para a qual recorrem a microfibras de alta qualidade, principalmente italianas, feitas de cânhamo, alôe vera, outras fibras vegetais, “que até podem ser melhores do que as peles curtidas”. Para já, a fábrica conta com um cliente em Inglaterra e outro em Espanha para a linha Vegan. Em breve espera lançar a sua própria marca para vender online.

Ainda na área da ecologia, a Trolfal adopta “comportamentos muito amigos do ambiente, investimos muito na reciclagem dos materiais. Isto cria-nos só custos, ainda não nos trouxe nenhum proveito, mas pelo menos sentimos que estamos a fazer algo que deve ser feito”.

Além das inovações, a empresa - que factura anualmente cerca de um milhão de euros - mantém a representação da marca Dodge em Portugal e Espanha e detém os direitos de francesa Elite em Portugal, uma marca de calçado de montanhismo que até já tem um clube de fãs no nosso país.

Cientes de que as questões económicas limitam muitas vezes a escolha do calçado por parte das pessoas, Luís Couto e Maria da Luz garantem que um bom calçado é um autêntico investimento, e que os sapatos e botas que ali se produzem duram “uma vida inteira”.

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com

Cronologia

1903 – António Couto começa a fazer sapatos à mão, em Santa Catarina

Década de 30 – Júlio do Couto (1903-1990), filho de António, vai para a Ribafria trabalhar no calçado

Década de 70 – Manuel Marques do Couto, filho de Júlio do Couto, é um dos accionistas da Fapocal, fábrica que resulta da fusão de várias oficinas

1973 – Luís Couto, filho de Manuel do Couto (1935-1983), começa a trabalhar na Fapocal

1975 – Manuel Marques do Couto sai da Fapocal e regressa à Ribafria, onde começa a trabalhar por conta própria nas instalações da Rosarte

1978 – É criada a Trolfal – Fábrica de Calçado Lda., tendo como sócios Manuel Marques do Couto e Maria Celeste. Em 2000 a Trolfal passa a sociedade anónima com um capital social de 100 mil euros

1979 – A Trolfal inaugura a fábrica no Algarão, onde a empresa se mantém ainda hoje

1983 – Morre o fundador da empresa, Manuel Couto

1988 – A filha, Maria da Luz, entra para a empresa. A Trolfal começa a exportar.

Década de 90 – Fase de grande crescimento na empresa, que se vê frequentemente obrigada a subcontratar mão-de-obra para responder às encomendas. Aposta no calçado técnico e militar

1995 – A Trolfal torna-se a primeira empresa do sector do calçado certificada

2010 – A empresa prepara o lançamento da sua própria marca Vegan, para vender na loja online

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Discoteca Green Hill – mãe e filho gerem uma casa

**Luís Romão, fundador da discoteca, na cabine de som numa imagem dos anos 80****O SONHO DE LUÍS ROMÃO**

Filomena Félix nasceu em 1955 na Foz do Arelho, onde continua a viver. Os seus pais (que já faleceram) eram os proprietários do restaurante Lagoa Bar, em frente ao Inatel, do qual fazia parte um posto de combustível.

“Toda a gente conhecia a casa do Zé Félix. De Julho a Setembro passavam diariamente milhares de pessoas pelo restaurante”, lembrou. Filomena Félix começou a trabalhar no restaurante dos seus pais desde pequena, apesar de ter estudado até ao ensino superior. “Estive no ISLA e só não acabei o curso por um ano”, contou.

Filomena chegou a pensar sair de Portugal para trabalhar na área do seu curso (Secretariado), mas quando se casou com Luís Romão, em 1975, abandonou os estudos e decidiu ficar.

Luís Romão é natural de Rio Maior, onde nasceu em 1954. O casal residia na Foz do Arelho e Luís insistia em concretizar o sonho de abrir uma discoteca. Chegaram a pensar avançar com o projecto na garagem da casa dos pais de Filomena Félix, mas como esta ficava mesmo no centro da Foz, mudaram de ideias.

O edifício onde agora funciona a Green Hill era à época um pequeno armazém, que era utilizado pelo pai de Filomena para criação de galinhas e de porcos. A parte da frente tinha os frangos e na parte de trás funcionava a pecuária.

Foi o próprio Luís Romão, com um pedreiro, quem fez as obras. Enquanto isso, Filomena Félix dedicava-se à parte burocrática. **“Já naquela altura era muito complicado tratar dos papéis e quem me ajudou muito foi o João Santos, que agora é o secretário do presidente da Câmara”.**

O investimento inicial na altura

foi de cerca de dois mil contos (10 mil euros). **“O meu irmão estava nos Estados Unidos e trouxe a aparelhagem de som de lá”,** adiantou Filomena Félix.

A empresária diz que deu voltas à cabeça antes de encontrar o nome certo para a discoteca. **“Como aqui era uma zona verde e eu sou sportinguista e como, ainda por cima, ficava numa colina, fui ao dicionário e achei piada ao nome – Green Hill”.**

Naquela altura a discoteca ficava “no meio das fazendas”, conta Mena. Ainda não havia a rotunda (hoje conhecida por rotunda do Green Hill)

UMA INAUGURAÇÃO ESTRONDOSA

Quando a Green Hill abriu portas, a 30 de Maio de 1980, tinha uma pequena pista de dança, uma cabine de som e um bar. De todo o edifício, o balcão do vestiário é o único elemento que se mantém desde a inauguração.

Antes da abertura ao público, na noite anterior, fizeram uma pré-inauguração com alguns amigos, mas no primeiro sábado tiveram logo casa cheia. **“Parecia haver uma necessidade enorme de um espaço destes. Foi uma inaugura-**

Trinta anos de actividade para uma discoteca como a Green Hill, na Foz do Arelho, representam milhares de histórias passadas ao som da música.

Avós, pais e filhos já dançaram na mesma pista de dança, fosse ao som de um slow ou das batidas mais fortes da música electrónica.

A Green Hill nasceu em 1980 na Foz do Arelho, numa aldeia que hoje é vila e tornou-se uma discoteca de nível nacional. Nestes 30 anos só houve um único fim-de-semana, no ano 2000, em que não funcionou (devido a trabalhos de remodelação).

Para além dos muitos encontros e desencontros que aconteceram naquele espaço, a Green Hill é também a história de uma família.

Luís Romão e Filomena Félix eram casados quando inauguraram a discoteca. Ricardo Romão, o único filho do casal, tinha três anos.

Actualmente, e após várias vicissitudes e dramas familiares, mãe e filho gerem a discoteca em conjunto, tendo criado em 2005 a Félix & Romão Lda, com um capital social de cinco mil euros.

nem o acesso à praia pelo lado do mar e até a estrada Atlântica não estava toda alcatroada.

O estabelecimento abre com a designação oficial de “bar dancing” e foram muitas as dificuldades para licenciar a casa. Trinta anos depois, Filomena continua a queixar-se de ter que enfrentar muita burocracia de cada vez que quer fazer alterações ao edifício.

A empresária não percebe por que há tantas casas do género que abrem de qualquer maneira e para a sua discoteca seja necessário apresentar tantos projectos de cada vez que precisa de fazer obras.

ção estrondosa e as pessoas nem cabiam todas”, lembrou.

Apesar do início auspicioso, os primeiros anos foram difíceis. **“Sempre fui muito selectiva à porta, mesmo quando tinha a casa vazia”,** disse a empresária, que durante muitos anos fez questão de estar à porta, logo a seguir ao porteiro.

Com 25 anos, Mena continuava a trabalhar no restaurante dos pais e mantinha o negócio da discoteca aos fins-de-semana.

Na discoteca trabalhava com Luís Romão (que era o DJ), um segurança, dois barmen e poucos mais funcionários. **“Éramos meia dúzia e atendíamos tanta gente quanto aten-**

**Filomena Félix com o filho, Ricardo Romão, e as netas, Lara e Carolina**

dem agora 45 funcionários”, referiu.

Entre 1991, quando se divorciou de Luís Romão, até 1997, Filomena Félix esteve afastada da Green Hill. Voltou um ano depois do assalto ao seu ex-marido, na sequência do qual Luís Romão ficou incapacitado. O empresário sofreu graves lesões neurológicas ao ser agredido depois de oferecer resistência a um assalto, na madrugada de 8 de Setembro.

Este foi o episódio mais negro da história da discoteca e que ainda hoje é difícil de abordar por parte da família.

Ricardo Romão tinha nessa altura

foi inaugurada. Das primeiras recordações que guarda é de ter ido brincar para a cabine de som. **“Eu lembro-me de ter partido as agulhas todas dos pratos dos discos de vinil e do meu pai andar atrás de mim”,** recordou.

Aos 12 anos teve a sua primeira noite como DJ da pista principal. **“Faltou um DJ e o meu pai chegou ao pé de mim e disse que tinha chegado a minha oportunidade”.** Nessa noite, que nunca mais esqueceu, chorou numa altura em que cerca de 10 pessoas saíram ao mesmo tempo da pista. **“Fiquei muito nervoso porque tive**

cional. Suíça, Holanda, Espanha e Estados Unidos têm sido alguns dos países por onde tem actuado. Só não aceita convites para actuar individualmente nas discotecas da região, por causa da associação do seu nome à Green Hill.

Ao contrário do que acontece agora, quando começou a ser DJ a profissão não tinha nenhum “glamour” e os amigos perguntavam-lhe se não preferia estar do outro lado da cabine de som. **“Agora é que é moda ser DJ, mas naqueles tempos as pessoas não ligavam nenhuma”.**

Quando começou, os discos que punha a tocar eram de rock, com sucessos garantidos. Nessa altura as duas pistas tinham poucas diferenças na música que se tocava. **“Os discos eram praticamente os mesmos”,** recorda.

Um dia, no início da década de 90, Ricardo Romão convenceu o pai a apostar no som alternativo na pista dois, com bandas que não se ouviam em nenhuma discoteca do país, como era o caso, por exemplo, dos Pixies.

O sucesso foi imediato e esta aposta marcou uma geração. São muitos os que ainda se lembram com nostalgia desses tempos, de tal forma que recentemente começaram a fazer festas de evocação dessas noites.

Os tempos eram muito diferentes também em termos musicais, e no final dos anos 90 começaram a fazer-se experiências com a música electrónica. A partir das 4h30 da manhã era o som forte das batidas do techno que invadiam a pista dois.

A partir de 2001 acabou-se o som alternativo e a música de dança reina na segunda pista, sendo que a primeira continua dedicada à música mais comercial.

Inúmeras gerações já passaram pelo Green Hill e hoje já há netos dos primeiros frequentadores da casa que não falham um fim-de-semana na discoteca. A marca é conhecida em todo o país como uma das mais

medo que a pista esvaziasse”, lembrou. Como era a sua primeira vez, temeu que as pessoas não tivessem a gostar da música e que todos se fossem embora.

Para o DJ, a profissão que escolheu pode não ser apenas pelo facto de ser filho dos proprietários de uma discoteca. **“A paixão que tenho dentro de mim pela música seria igual”,** salientou. **“Desde muito novo que quis ser DJ”,** garante. Os pais queriam que fosse para a universidade, mas acabou por sair da escola quando acabou o 9º ano.

Como DJ Romão, ou no projecto *Phonic Lounge* (com Ricardo Tempero), tem alcançado sucesso interna-

AOS CINCO ANOS JÁ IA PARA A CABINE DE SOM

Nascido em 1976, Ricardo Romão tinha três anos quando a discoteca

que é referência para várias gerações de clientes



■ Aspecto da discoteca nos anos 80 e na actualidade. A Green Hill continua a ser o mais importante espaço de diversão nocturna na região.

antigas do género e já recebeu programas de rádio e de televisão, bem como festas de todos os tipos. Há mais de dez anos obteve um número recorde de visitantes – 4500 clientes numa festa da revista Caras.

DISCOTECA NUNCA PAROU DE CRESCER

Ao longo destes 30 anos foram tantas as remodelações e ampliações que os gerentes já nem sabem quantas foram.

A primeira terá sido em 1985, altura em que mudaram a cabine de som do lugar e criaram um novo espaço. Foi nesse local que chegaram a fazer uma noite de gala com Shegundo Galarza.

A segunda pista de dança foi construída no final da década de 80, quando começaram a servir hambúrgueres e outros petiscos. **“O meu número um era o engenheiro Paiva e Sousa (ex-presidente da Câmara das Caldas) que ia sempre lá com os amigos comer as sandes que eu fazia”,** recorda Mena.

Outras das principais ampliações foi o primeiro andar, com vista para a pista principal.

Em 2001 Filomena Félix avançou com obras de remodelação e abriu a discoteca com um “staff” completamente novo, que incluía alguns concorrentes de “reality shows” (como o “Big Brother”), músicos (Melão e Gonzo) e actores (Diogo Morgado). Actualmente nenhum “famoso” faz parte do pessoal da casa. **“Alguns ainda aparecem às vezes, mas como amigos”,** conta Mena.

A empresária conta que desde há quatro anos começou a notar-se que há menos pessoas a sair à noite. O consumo de bebidas também desceu muito, principalmente desde 2007. **“O ano de 2009 foi uma coisa terrível, mas em 2010 conseguimos recuperar um pouco. Tenho feito tudo por tudo”,** afirmou a empresária.

Embora saiba que os outros estabelecimentos comerciais deste ramo não estão melhor, salienta que a sua casa tem maiores custos por causa da sua dimensão.

Isto apesar de não aumentarem os preços há quase 10 anos. Uma imperial continua a custar três euros, mas a bebida que se bebe mais actualmente é o vodka.

O ano passado remodelaram completamente o antigo pub, para criar um clube para pessoas mais velhas e o investimento revelou-se ruinoso.

“Ainda hoje estou à espera que as pessoas mais velhas apareçam”, ironizou. Acabou por começar a utilizar o espaço para festas privadas e jantares para grupos.

Em breve o clube deverá voltar a sofrer transformações. Para Ricardo Romão, é importante que uma discoteca com uma dimensão tão grande crie espaços diferentes, para diferentes estilos.

TRABALHAR EM FAMÍLIA

Cada vez mais é o filho quem trata das relações com os fornecedores, algo que a mãe nunca gostou muito de ter a seu cargo. **“Ele tem**

muito mais à vontade do que eu para negociar”, afirma Filomena Félix. O seu filho passou também a ser responsável por tudo o que diz respeito à publicidade e ao pessoal da casa.

Filomena Félix gosta de trabalhar com o seu filho, embora às vezes surjam alguns conflitos que não aconteceriam se fosse com outra pessoa. **“Temos muita à vontade um com o outro e por vezes surgem aquelas discussões entre mãe e filho”,** revelou.

O facto de o seu filho ter passado a adolescência com os pais a trabalhar numa discoteca acabou por ser positivo. **“Aquilo que os pais sofrem com os filhos durante a adolescência, por não saberem por onde eles andam à noite, não aconteceu comigo. Ele saía daqui e ia para casa da minha mãe ao fim-de-semana”,** salientou.

O único medo que tinha era relacionado com o consumo de qualquer tipo de droga e por isso **“sempre fiz tudo o que pude para não haver disso aqui na Green Hill”.**

Para Ricardo Romão também foi bom porque assim conquistou a confiança dos pais e quando precisava



ia para outros locais divertir-se. **“Nunca senti os holofotes em cima. Sempre fiz o meu trabalho à vontade”,** disse.

Ricardo Romão também já é pai de duas meninas - Lara (cinco anos) e Carolina (12 anos) - que só visitam a discoteca durante o dia. **“Um dia em que estejam à minha frente na pista e eu a passar música vou achar um piadão”,** comentou.

Embora não queira revelar o volume de negócios da Félix & Romão Lda., Ricardo Romão referiu que numa noite podem pagar 15 mil euros para um DJ famoso actuar sem que tenham prejuízo por isso.

A família também esteve por detrás de outros negócios. Filomena Félix explorou a loja de música “Magic Som”, no centro comercial da Rua das Montras, durante 20 anos. Ricardo Romão também investiu numa loja de música e roupa entre 1996 e 2000.

O seu pai, Luís Romão, explorou o restaurante “Príncipe Perfeito” e os bares “Adega do Borlão” e “Frenético”, na década de 90.

Pedro Antunes
pantunes@gazetacaldas.com



■ Ricardo Romão tem uma carreira própria como DJ Romão e no duo Phonic Lounge

Casa de encontros e desencontros

Fundada em 1980 por Luís Romão e Filomena Félix, a discoteca atravessou tempos conturbados, mas sobreviveu às maiores contrariedades. Actualmente, Filomena Félix (mais conhecida como Mena) e o seu filho, Ricardo Romão, comandam um “barco” que dá trabalho a 45 pessoas e que movimentam milhares de clientes todos os fins-de-semana.

As épocas mais fortes na Green Hill foram sempre os verões e o Carnaval. No último fim-de-semana de Maio fazem a festa de aniversário, que é sempre um sucesso.

Desde há cinco anos deixaram de abrir todos os dias da semana em Agosto, como acontecia antes. Desde 2008 que só abrem à quinta, sexta e sábado, durante o Verão. No resto do ano a discoteca funciona às sextas-feiras e sábados.

“Somos uma casa única, onde mesmo as pessoas que vêm de fora se sentem bem desde a primeira vez”, considera Filomena Félix, que exige que todo o seu pessoal seja sempre simpático para os clientes.

“Às vezes as pessoas não são muito justas e dizem muitas coisas da Green Hill, mas eu sempre fiz tudo para que os clientes fossem bem tratados”, comentou. Filomena Félix assume que muitas vezes é quase mãe de muitos jovens que frequentam a discoteca. **“Há muitos pais que quando os filhos começam a vir à Green Hill dizem-lhes para chamarem a Mena sempre que precisarem”,** afirma orgulhosa.

Embora exista o “Foz Bus by Night” (autocarro que faz a ligação entre as Caldas da Rainha e a discoteca aos sábados), ainda há muitos pais que optam por ir levar e buscar os seus filhos. **“Se calhar houve uma altura em que os pais davam demasiada liberdade aos filhos e agora voltaram a preocupar-se mais”,** considera.

Filomena Félix tem sempre um carinho especial por alguns jovens das Caldas de quem conhece as mães.

Apesar disso, a relação entre os caldenses e a discoteca foi sempre **“de amor e ódio”** porque há quem prefira sair para fora em vez de sair à noite mais perto de casa. Há noites em que a maior parte dos clientes da Green Hill são pessoas de fora.

Mas são muitos os caldenses (já pais de família) que ao regressarem à Green Hill, depois de um jantar ou de uma festa, não conseguem evitar a nostalgia. **“Muitas vezes vêm ter comigo e dizem ter muitas saudades das noites que aqui passaram”,** referiu Mena. Há casais que começaram a namorar na Green Hill ou que deram ali o seu primeiro beijo. Mas também já houve cenas de ciúme, que muitas vezes acabam mal.

P.A.

CRONOLOGIA

1980 – Luís Romão e Filomena Félix abrem a discoteca Green Hill. A firma chama-se José Luís da Silva Romão e era um estabelecimento em nome individual.
1991 – Filomena Félix deixa a gestão da Green Hill
1996 – Luís Romão é vítima de um assalto e sofre danos neurológicos incapacitantes
1996 – O filho, Ricardo Romão,

então com 17 anos, assume responsabilidades na discoteca
1997 – Filomena Félix regressa à gestão da Green Hill que passa a ser detido pela sociedade unipessoal Maria Filomena Filipe Félix
2000 – Remodelação total do pessoal da discoteca
2005 – Criada a sociedade Félix & Romão Lda. (apelidos da mãe e do filho) com um capital social de 5000 euros

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Proximidade do comércio tradicional e assistência técnica



■ Vasco Oliveira e Maria Rosa Oliveira foram os proprietários da empresa durante 35 anos

Quinze de Maio de 1971. A cidade festejava o seu dia com concertos e cerimónias públicas. Quem passava pela Rua Engenheiro Duarte Pacheco encontrava no número 23 uma montra engalanada com candeieiros, pequenos electrodomésticos, frigoríficos e fogões, pronta para abrir as portas pela primeira vez no dia seguinte.

Tratava-se de uma loja de electrodomésticos e reparações eléctricas criada em sociedade por Vasco Oliveira e Alfredo Cera. Volvidos seis meses, o segundo sócio desistiu e Vasco Oliveira adquiriu a sua metade, que entregou à esposa, formando a empresa Vasco Oliveira Lda.

Mas a ligação de Vasco Oliveira com o mundo da electricidade é "genética". Nascido em Silves, vem para as Caldas da Rainha com 10 anos, junto com a irmã (um ano mais velha), a mãe e o pai, que veio exercer o cargo de chefe dos electricistas dos serviços municipais.

Prosseguiu os estudos na Escola Técnica Industrial e Comercial das Caldas da Rainha (hoje Secundária Bordalo Pinheiro) onde fez o curso comercial e, mais tarde, o curso nocturno de electricidade.

Nessa altura já passava os dias a trabalhar em electricidade na loja da mãe, Maria Paula Oliveira, no Bairro da Ponte. Era uma casa de electrodomésticos e instalações e reparações eléctricas, mas Vasco Oliveira lembra que electrodomésticos haviam muito poucos. "**Pouco mais era que um frigorífico**", lembra do tempo dos seus 14 anos, quando aprendeu o ofício com o pai e os funcionários da loja.

Depois de completar o curso, Vasco Oliveira concorreu à Escola da Marinha Mercante. Tinha 18 anos e vontade de conhecer o mundo, o que veio a acontecer entre 1958 e 1963, como oficial electricista da Marinha Mercante.

No entanto, não esteve todo

este tempo embarcado, até porque o jovem era um jogador de futebol promissor (viria a ser campeão nacional da terceira divisão) e manteve sempre a sua paixão pelo desporto rei. O próprio Caldas Sport Clube arranhou-lhe um emprego na ROL para o afastar do mar e o manter perto de casa e dos treinos.

Na fábrica de Tornado trabalhava como rectificador, tendo por lá permanecido 18 meses. Entretanto tinha casado e o primo José Fernando, que era desenhador, havia-lhe oferecido o projecto de uma casa como prenda. Para construir a moradia, Vasco Oliveira precisava

dividiu com a mulher, Maria Rosa Oliveira.

O empresário recorda que o primeiro electrodoméstico que vendeu foi uma varinha de trituração de sopa, depois começou a vender frigoríficos, fogões e muitos candeieiros.

"IA FAZER A INSTALAÇÃO ELÉCTRICA E APROVEITAVA PARA OFERECER O FRIGORÍFICO"

Vasco Oliveira passou a andar pelas freguesias e aldeias a fazer instalações eléctricas e "**aproveitava para oferecer o frigorífico**".

Começou a fazer reparações eléctricas ainda menino na loja de electrodomésticos da mãe, no Bairro da Ponte, e seguiu a sua vocação na Escola Rafael Bordalo Pinheiro. Embarcado como oficial de electricidade, correu mundo na Marinha Mercante até que se estabeleceu, por conta própria, em 1971 no centro da cidade. A história de Vasco Oliveira está ligada à electricidade, aos electrodomésticos e ao gás, até que passou, há quatro anos, o testemunho à filha, Elisa Oliveira, também advogada, que acumula a gestão da empresa familiar com a prática da advocacia.

Pelo caminho ficam décadas de histórias de quem calcorreou praticamente todo o concelho a "levar luz" às pessoas e depois gás.

A Vasco Oliveira Lda celebra em 2011 quatro décadas. Já este mês terá início uma remodelação da loja, com o objectivo de mostrar mais a parte eléctrica e não só os electrodomésticos.

de ganhar mais dinheiro e voltou a embarcar, estando na Marinha Mercante até 1969, altura em que regressou às Caldas para trabalhar como electricista na loja de electrodomésticos e instalações eléctricas Inácio Abegão.

Dois anos depois, a 15 de Maio de 1971, estabelece-se por conta própria, formando uma sociedade com o amigo Alfredo Cera. O trespasse da então loja de electrodomésticos José Verdasca e Verdiano à sociedade Vasco e Cera Lda custou na altura 150 contos (750 euros) divididos pelos dois sócios e, passados seis meses, quando o sócio desistiu do negócio, Vasco Oliveira pediu emprestado ao banco a metade necessária para ficar com toda a empresa, que depois

co, a máquina de lavar, o aquecimento, as varinhas e o ferro eléctrico, e as pessoas reagiam muito bem", lembra. Havia lugares que não tinham ainda electricidade e quando a "luz" lá chegava, era uma festa e o responsável da instalação era visto como um "herói". Vasco Oliveira aproveitava essa alegria e mostrava as vantagens que se podiam ter através da energia. "**Normalmente o ferro eléctrico ficava logo, assim como o fogão a gás**", conta, adiantando que nessa altura trabalhava muito com a firma Manuel J Monteiro, de Lisboa, que lhe fornecia toda a mercadoria.

"**Lembro-me de uma vez ter ficado com uma contraparti-**



■ Pai e filha. Elisa Oliveira detém hoje 90% da quota da firma e acumula a sua gestão com a advocacia.

da de 40 frigoríficos do Super Sete e, em duas semanas, vendi-os na totalidade", diz. Nesse tempo, conta, não tinha sábados nem domingos pois passava-os a vender e entregar frigoríficos.

Na cidade, como tinha conhecimentos com os grandes empregadores, começou a trabalhar com eles, fazendo a parte eléctrica de muitos dos edifícios caldenses, entre eles o do cinema Estúdio 1, recorda o empresário que chegou a ter 15 funcionários a trabalhar com ele.

Perdem-se as contas aos quilómetros de fio eléctrico que utilizou nas instalações feitas desde a

a pensar numa alternativa para a sua empresa. Necessitava de algo de "**consumo diário**" para fazer face à quebra do negócio imobiliário e das vendas dos electrodomésticos.

Passou a ser agente do gás Esso nas Caldas da Rainha, há cerca de 15 anos.

Desde então foram evoluindo no gás e actualmente têm uma boa representação de gás de garrafa.

"**Quando fiquei com o gás foram-me entregues 16 bilhas de 13 quilos, seis de 11 e três ou quatro de 45 quilos**". Passado um mês já tinha duplicado a quantidade e depois o volume au-

renças no comércio nos últimos 40 anos. "**Caldas sempre foi uma cidade comercial, mas as grandes superfícies vieram abalar um pouco o pequeno comércio tradicional**", salientou, acrescentando que com o crescimento das cidades em redor também perdeu alguma população aos fins-de-semana, que aqui vinham às compras às Caldas.

"**Mas ainda se nota que o nosso comércio de fim-de-semana é bom**", expressou.

O electrodoméstico não é um produto que se venda diariamente, mas continua a vender-se, sobretudo o pequeno electrodoméstico, explica, adiantando que a grande valia destas casas são a proximidade com o cliente e a garantia pós venda. "**A assistência é de grande importância para o ramo dos electrodomésticos e foi isso que sempre tivemos. Damos assistência a tudo o que se vende**", garante Vasco Oliveira.

Além do futebol, da columbofilia e da vida empresarial, este caldense por adopção resolve também meter-se na política. Em 1985 concorreu pelo PSD à Junta de Freguesia de Nossa Senhora do Pópulo e é eleito. Nunca mais de lá saiu.

Nos primeiros tempos diz que era fácil conciliar as duas actividades - autarca e comerciante - porque a burocracia da Junta não era muita.

Mas em 1996 deixou o estabelecimento para estar a tempo inteiro na Junta de Freguesia. Ficou a esposa a geri-lo e há quatro anos deu o estabelecimento à filha mais velha, Elisa Oliveira (45 anos) para o gerir. O filho, Vasco Oliveira, também é electricista e reside em Inglaterra.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

Foz do Arelho ao Landal. "**Os caminhos eram difíceis e eu tinha uma carrinha Austin, onde levava um ou dois empregados e o material que precisávamos para trabalhar**", conta, lembrando que entravam na loja às 8h00, depois seguiam para o local de destino e voltavam às 18h00 porque às 7h30 Vasco Oliveira tinha treino de futebol.

"**A vida naquele tempo era diferente, não havia férias**", conta o empresário, que se repartia entre o negócio, o futebol e a columbofilia (uma outra das suas paixões que ainda hoje mantém).

O aparecimento das grandes superfícies, na década de 80 do século passado, com preços muito mais baixos, levou Vasco Oliveira

mentou muito mais. Depois, com a difusão do gás natural começaram a perder o mercado dos prédios, começando a expansão pelas freguesias, onde este tipo de instalação ainda não chegou.

"**É um nicho de mercado, temos representantes nas várias freguesias, que abastece-mos com os nossos veículos**", disse, falando na primeira pessoa do plural, apesar de, tecnicamente, já não ser proprietário da casa. De acordo com Vasco Oliveira, o gás tem sido lucrativo, mas é um tipo de negócio em que é "**preciso muito cuidado porque as margens de lucro são pequenas e é preciso ser muito bem gerido para dar rentabilidade**".

O empresário vê grandes dife-

Lojas personalizadas caracterizam a Vasco Oliveira Lda.



■ Na década de noventa o pagamento da luz à EDP era feito na loja de Vasco Oliveira, o que explica estas filas de espera.



■ O interior do estabelecimento não mudou muito desde a sua inauguração. Por isso, Elisa Oliveira prevê remodelá-lo muito em breve

Remodelação para destacar mais a componente eléctrica

A Vasco Oliveira Lda. mantém a mesma firma, mas a responsável é agora a filha do fundador, Elisa Oliveira, que detém 90% das quotas, e um familiar.

Elisa acumula agora as funções de mãe de família, advogada e empresária.

"Sempre me conheci aqui. Saía da escola primária e vinha para a loja onde era o local de encontro da família". lembra, acrescentando que acompanhou de perto as quase quatro décadas da firma.

Nos seus tempos livres sempre colaborou com a empresa e apreciava particularmente da parte do comércio. **"Gostava muito do atendimento directo ao público, do contacto com as pessoas"**, recorda Elisa Oliveira. **"E tinha jeito"**, acrescenta o pai, que diz não ter sido talhado para o negócio, pelo que a filha **"puxou à mãe"**, conta.

A agora empresária já tinha uma experiência profunda do ramo porque quando terminou o 12º ano entendeu que queria trabalhar e foi para o escritório da empresa. Passado algum tempo surgiu a UAL nas Caldas e a jovem decidiu prosseguir os seus estudos, licenciando-se em Direito.

A empresa continua a vender material eléctrico, mas já não faz reparações. **"Vendemos os produtos de iluminação, electrodomésticos e gás, sendo que o maior volume de negócios da sociedade é a distribuição de gás"**, conta Elisa Oliveira.

Os clientes actuais continuam a ser os da cidade. Vendem electrodoméstico ao cliente fiel, muitas vezes até pelo telefone. **"Ele telefona-nos e pergunta se temos determinado tipo de electrodoméstico e depois combinamos e hora e vamos entregar"**, conta, acres-

centando se trata de um tipo de comércio baseado na confiança.

No resto do concelho têm essencialmente os clientes do comércio do gás, entre revendedores e restaurantes.

Os empresários pretendem fazer uma remodelação da loja, que mantém em grande parte o aspecto inicial. **"Vamos manter a estrutura de loja, recuperando o que existe, mas tentar mostrar mais a parte eléctrica - da iluminação e material eléctrico"**, explica Elisa Oliveira, que pretende manter também a linha branca dos electrodomésticos, mas não tão expostos.

"Queremos apostar mais na área que poderá rodar mais. Hoje em dia as pessoas mudam, com facilidade, a parte da instalação eléctrica na própria casa, e materiais como os interruptores e tomadas já fazem parte da própria decoração", disse, acrescentando que vão também apostar na iluminação.

O projecto está feito e o upgrade da loja deverá ter início durante este mês.

"Estamos na expectativa para ver como os clientes nos vão abordar e aceitar a mudança. Na prática vamos voltar ao início, ao retomar a par-

te da iluminação e do material eléctrico", conta, expectante a empresária, que aceitou a gestão da empresa com o objectivo de dar continuidade ao negócio da família.

"É uma empresa familiar, pequenina, que tem que ser gerida com muita cautela, quase à pinça", diz Elisa Oliveira, destacando a importância de cumprir com os fornecedores, mantendo a **"imagem de credibilidade e confiança que os meus pais sempre deram à casa"**.

Apesar da solidez desta sociedade por quotas, a empresária reconhece que o comércio tradicional em Portugal está a passar por grandes dificuldades. **"A concorrência é muita e, por vezes, desleal"**, diz, acrescentando que o pequeno negócio sente tudo isso na pele porque as despesas são as mesmas e as receitas é que vão sendo menores.

A empresa Vasco Oliveira Lda. conta agora com quatro funcionários, um deles ainda do início. A outros, Vasco Oliveira **"deu-lhes a mão"**, ensinando-lhe o ofício e actualmente são electricistas credenciados.

Fátima Ferreira

f.ferreira@gazetacaldas.com

CRONOLOGIA

1937 - Vasco Oliveira nasce em Silves

1947 - Vem para as Caldas com a família porque o pai vem trabalhar nos serviços municipalizados

1955 - Ingressa na Escola da Marinha Mercante e tornou-se oficial electricista

1969 - Começa a trabalhar como electricista na loja de

electrodomésticos e instalações eléctricas Inácio Abegão.

1971 - Vasco Oliveira e Alfredo Cera abrem uma loja de electrodomésticos

1972 - Alteração da sociedade para Vasco Oliveira, Lda. que passa a ter como sócios, com quotas iguais, o fundador e a esposa, Maria Rosa Oliveira

2006 - Elisa Oliveira torna-se a sócia gerente da Vasco Oliveira Lda.

O casal Rodrigues trabalha na firma há mais de 30 anos



■ O casal António e Conceição Rodrigues trabalha na mesma firma. Ele é o funcionário mais antigo da casa

António Rodrigues, de 56 anos, começou a trabalhar como aprendiz na Vasco Oliveira Lda em 1971, três meses depois desta firma abrir. Na altura tinha 17 anos e há três que trabalhava na Fábrica de Faianças Belo, situada na Rua da Fé. Simultaneamente andava a tirar o curso de montador electricista na Escola Comercial e Industrial das Caldas à noite.

"Gostava muito da parte eléctrica, não sei se era por morar no Bairro da Ponte junto à Central Eléctrica e ser influenciado pelos electricistas que andavam por ali de um lado para o outro de escadas às costas", disse o montador electricista que vive realizado com a sua profissão.

Dos primeiros tempos lembra da azáfama do trabalho, pois eram poucos electricistas, e das distâncias que percorriam na cidade, a pé e com o material às costas.

"Nós fizemos muita instalação de raiz em prédios. Nas Caldas praticamente todos os prédios grandes

foram feitos por nós", recorda o funcionário, especificando que o primeiro foi um edifício de 10 andares junto ao Largo do Vaccum.

Os trabalhadores juntavam-se de manhã na loja e depois partia cada um para a sua obra, carregando os rolos de fita e o resto do equipamento. Já quando iam fazer serviço para as aldeias do concelho, Vasco Oliveira transportava-os na carrinha.

"Foram tempos difíceis, mas foi bom. Se eu mudasse agora não sabia fazer outra coisa", diz António Rodrigues, que actualmente também ajuda o colega na distribuição do gás. **"Há serviços que se justifica ir duas pessoas e quando estou mais livre vou apoiar o meu colega pois há pessoas que pedem duas botijas para um terceiro andar e, sendo dois, reparte-se o trabalho"**, explica o funcionário que ali trabalha há 39 anos.

A Vasco Oliveira Lda além de ser uma empresa familiar na gerência, é-o também ao nível dos funcionários. A esposa de António, Conceição Rodrigues,

de 53 anos, também ali trabalha, a atender ao balcão na loja.

Nestes últimos 30 anos muitas têm sido as mudanças na casa e Conceição Rodrigues conheceu-as bem. **"Vendíamos muito material eléctrico, fio, tubos, candeeiros, e a linha branca, enquanto que agora são mais pequenos electrodomésticos"**, disse. A funcionária lembra mesmo um Natal em que **"desapareceram"** todos os frigoríficos e arcas congeladoras da loja.

Actualmente vendem também muito para as aldeias, nomeadamente para os **"mais velhotes, que não gostam de ir ao centro comercial"**. Estes preferem ir à loja de sempre, onde conhecem os proprietários e sabem que são bem aconselhados. **"Ainda hoje vendi um esquentador a um senhor que chegou e perguntou pelo senhor Vasco"**, exemplifica Conceição Rodrigues, que gosta muito do trabalho que faz, especialmente do contacto com as pessoas.

F.F.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Família Sousa - do vinho a granel às garrafeiras Bago

O vinho une três gerações da família Sousa. José de Sousa Júnior (1915-1973), natural de Sanchieira Grande (Óbidos), foi motorista e conduzia grandes camionetas, carregadas de vinho de um familiar que o vendia para o Norte, tendo feito muitas viagens sobretudo à zona do grande Porto.

“Lembro-me que ele saía daqui à meia-noite e chegava lá às sete ou oito da manhã”, conta o filho Alfredo Sousa, de 68 anos, acrescentando que só voltava a ver o pai no dia seguinte, quando ele regressava, por volta das cinco da tarde.

Ao transporte do vinho José de Sousa Júnior conseguiu, nos anos 40, juntar o seu próprio negócio tendo aberto na sua terra natal e com a ajuda da esposa, Maria Salomé Sabino (hoje com 89 anos) uma mercearia, que incluía também uma barbearia e uma taberna.

“Vendíamos ali de tudo, até os comprimidos”, recorda Alfredo Sousa, acrescentando que enquanto o pai andava no transporte do vinho, era a mãe que tomava conta do negócio.

Estabelecidos na Sanchieira Grande, e tendo em conta a sua experiência com o vinho, José de Sousa Júnior e Maria Salomé Sabino decidem tornar-se também armazenistas e nos anos 60 compram nas Caldas uma casa com quintal na Rua Sebastião de Lima. Mandam o edifício abaixo e constroem de raiz o armazém de vinho e dois apartamentos para a família no primeiro e segundo andar.

Em simultâneo o casal compra uma mercearia e taberna na esquina da Rua do Sacramento com a Rua Sebastião de Lima, muito próximo do futuro armazém.

“Naquele tempo vendia-se bem o vinho e não havia tanta concorrência como agora”, dis-



■ O fundador da empresa, José de Sousa Júnior, abriu o seu próprio negócio nos anos 40 quando ainda conduzia camionetas com vinho

se Alfredo Sousa. Na taberna, o tinto e o branco comercializava-se ao copo e ao garrafão. Os próprios clientes vinham aviar-se trazendo os garra-fões que enchiam a partir das cartolas (barris que levavam 200 litros) para os levar para casa. **“Não havia**

venda do vinho a granel. Decide, entretanto vender a mercearia-taberna-barbearia na Sanchieira Grande, onde começara a sua vida de comerciante.

Finalizada a tropa em 1967, Alfredo de Sousa vem ajudar o pai no



■ José Manuel de Sousa, neto do fundador, com os pais, Alfredo de Sousa e Maria Helena da Costa Sousa

empresário, acrescentando que às nove já estava de volta às Caldas para descarregar o vinho nos depósitos do seu armazém.

José de Sousa Júnior toma ainda a decisão de começar a engarrafar o vinho que adquiria em Alcoentre, Cercal, Manique do Intendente, Mata de Porto Mouro e Relvas.

constituição futura de uma garrafeira.

JOTESSE FOI A MARCA DA CASA

Entre 1967 e 1973 pai e filho

faminto todo automatizado, contras as quais a firma caldense não conseguia lutar.

Alfredo Sousa deixa então de vender a granel e de engarrafar e passa a apostar apenas na comercialização de vinhos engarrafados.

Em 1979 constitui-se uma nova firma, a Costa & Sousa, Lda. com a esposa e mãe, Maria Helena Costa Sousa e Maria Salomé Sabino, respectivamente. A mulher de Alfredo Sousa há muito que trabalhava com o marido no negócio.

Em 1983 abrem a garrafeira Bago d'Ouro, aproveitando o facto do armazém ter uma boa frente para a Rua Sebastião de Lima.

“Esta é uma vida dedicada ao vinho e tento estar por dentro dos vários assuntos relacionados com o tema, seja a utilização das novas tecnologias, seja as novas castas ou quais são os melhores anos”, disse este empresário que agora dá uma ajuda ao filho na empresa.

Alfredo Sousa acha que o sector hoje **“está mais parado pois as bebidas não são artigos de primeira necessidade e por isso as pessoas retraem-se”**. Segundo este responsável, as vendas deverão ter decrescido nos últimos anos na ordem dos 10%.

Na sua garrafeira Bago d'Ouro aposta numa grande variedade de bebidas pois se não fosse essa diversidade **“não conseguiríamos sobreviver”**, acrescentou. Tentam também ter os melhores preços para os seus clientes pois como compram tudo o que podem na origem (em herdades alentejanas, por exemplo) conseguem bons preços para o cliente final.

Qual é o segredo do negócio? **“É trabalhar com seriedade e não andar com tralhalices”**, rematou Alfredo Sousa.

Natacha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

A família Sousa possui duas garrafeiras nas Caldas da Rainha – Bago D'Ouro e Vinhos & Néctares. São os únicos com casa aberta no centro da cidade a dedicarem-se à venda de bebidas alcoólicas. Quem visita a Bago d'Ouro, na Rua Sebastião de Lima, não adivinha que aquele espaço já foi um local de armazenamento e de engarrafamento de vinho onde trabalharam já três gerações da família. Os Sousa agora dedicam-se apenas à venda de garrafas e é através da grande diversidade de “néctares”, do atendimento personalizado e da entrega ao domicílio, nas Caldas e arredores, que fazem frente à concorrência das grandes superfícies.

dias de descanso, trabalhava-se de segunda a segunda”, conta.

O armazém do vinho fica pronto em 1967 e possui uma capacidade de armazenamento de 150 mil litros. José de Sousa Júnior dedicava-se agora à

negocio até porque, durante o serviço militar, tirou a carta de pesados. Era pois vê-lo sair das Caldas, às seis e meia da manhã, ao volante da camioneta Bedford, de sete toneladas. **“Iamos directamente aos produtores acatar o vinho”,** lembra o

“Engarrafávamos tudo à mão, sob a marca Jotesse [JS de José de Sousa].” Alfredo Sousa conta que vendia muito vinho para a zona da Anadia e, em troca, começaram também a adquirir bebidas já engarrafadas, num golpe de vista do patriarca que abria, no fundo, caminho para a

vendiam garrafas de cinco litros com a marca Jotesse e nos final dos anos 70 também passaram a engarrafar aguardente - a Cantomar (branca) e a Contente (amarela).

“Comprávamos no produtor e engarrafava-se cá, tal como fazíamos com o vinho branco e tinto”, conta. Diz que a zona das Caldas era boa produtora de brancos, mas os tintos tinham que vir do Manique do Intendente ou de Alcoentre.

“A qualidade sempre foi fundamental, é a verdadeira alma do negócio”, contou o empresário, que hoje, aos 68 anos, dá uma ajuda ao filho José de Sousa, que está à frente desta empresa familiar.

Em 1973 o patriarca, José de Sousa Júnior, morre aos 58 anos em consequência de uma trombose. Alfredo Sousa e a mãe prosseguem o negócio, ficando agora a firma designada José de Sousa Júnior Herdeiros.

Estava-se nos anos 80 e a concorrência era cada vez maior pois havia empresas com o processo de engarra-



■ Alfredo Sousa e Maria Helena Costa no dia do seu casamento, em 7/02/1965, à porta do armazém onde realizaram a boda e numa foto actual, no mesmo sítio, hoje garrafeira Bago d'Ouro



o D'Ouro e Vinhos & Néctares

Atendimento personalizado e entregas ao domicílio distinguem a casa

José Manuel de Sousa tem 44 anos e dirige o negócio iniciado pelo avô. Guarda na memória as idas com o pai a localidades como Tagarro, Cercal e Manique do Intendente para fazer negócio com os produtores do vinho. Era aos domingos que fazia estas viagens, quando tinha 10 anos e lembra-se quando as adegas não tinham bombas eléctricas e era preciso usar uma bomba manual para fazer a trasfega do vinho para a camioneta. Feito o trabalho, **“havia sempre um lanchinho de pão com um bom chouriço que nos davam as pessoas das aldeias”**, disse o empresário.

Tal como pai, os estudos também não eram o seu forte e, apesar de ter tentado concluir o ensino secundário à noite, acabou por desistir e por se agarrar ao negócio da família. Entre os 16 e os 18 anos começou como ajudante na distribuição na empresa que hoje dirige.

Ainda entre 1993 e 1997 teve, com a sua esposa, Alexandra Sousa, um bar no Painho (Cadaval), que fez na adega da casa que lhe deixou a avó. **“Só trabalhávamos ao fim de semana”**, contou sobre o Pipas Bar. José e Alexandra gostaram muito desta experiência e dizem que não está fora de questão regressarem um dia a um projecto deste tipo.

Na garrafeira Bago d'Ouro vendem aguardentes velhas, whiskys, licores (ginja sai bem) e vinhos engarrafados do Douro, do Alentejo, do Ribatejo apesar dos Dãos e da região Oeste estarem muito em voga.

“Uma das áreas mais fortes é o vinho do Porto”, disse o empresário, contando que a garrafa mais antiga que possui é de 1890 e

custa cerca de 1300 euros.

A revenda – para restaurantes e cafés – é uma parte importante do negócio da empresa representando 70% do volume de negócios que José de Sousa prefere não revelar.

“Vejo hoje as coisas mais difíceis, não só por causa da muita concorrência, como por causa da própria situação do país”, disse o empresário, que continua a ter clientes de Peniche, Nazaré ou S. Martinho.

José de Sousa diz que têm bons preços para os seus clientes e que aposta no atendimento personalizado e nas entregas ao domicílio nas Caldas e arredores como elementos diferenciadores que lhes permite enfrentar a concorrência das grandes superfícies. **“Somos também muito procurados por causa dos portos e das aguardentes. Aconselhamos os nossos clientes e temos sempre novidades”**, contou José de Sousa.

“Temos clientes com quem trabalhamos há mais de 20 anos e já sabemos que lote de bebidas pretendem quando organizam uma festa”, contou o responsável, acrescentando que também organizam com regularidade jantares vinhos em restaurantes da cidade.

O próximo projecto da Bago d'Ouro será a abertura de uma sala dedicada à prova de vinhos, em colaboração com os produtores, no local onde antes tinham os depósitos do vinho.

A empresa Costa & Sousa assegura neste momento cinco postos de trabalho entre os sócios-gerentes, os vendedores e os distribuidores.



■ A família deixou o negócio dos vinhos a granel e passou a dedicar-se à comercialização de bebidas engarrafadas

Vinho e produtos gourmet no coração da cidade

“Vinhos & Néctares” é como se designa a segunda garrafeira da firma Costa & Sousa, que é gerida por Alexandra, esposa de José de Sousa. A loja fica na rua Heróis da Grande Guerra onde anteriormente a empresária tinha uma loja de roupa. Além dos vinhos têm várias propostas gourmet como patés, massas ou azeites. A loja proporciona cabazes e ofertas em que o vinho é associado a outros produtos.

“A comida sempre esteve associada ao vinho”, comentou a empresária, que já conta com a ajuda da sua filha mais velha para realizar os presentes.

Há outro aspecto curioso. Alexandra Sousa tenta sempre ter produtos nacionais, desde os doces às conservas **“até porque o que cá se faz tem muita qualidade”**.

A clientela é diversificada e no verão há muitos estrangeiros que gostam de conhecer os vinhos da região e também consomem produtos de gama média alta. **“Há a ideia de que vendemos sobretudo vinhos caros, mas esta não corresponde à realidade pois temos aqui de tudo dos vários segmentos”**, acrescentou a empresária. Tal como na Bago d'Ouro, esta garrafeira aposta forte na variedade dos vinhos do Porto **“que temos para todos os gostos e bolsos”**, rematou.



■ Alexandra Sousa e a filha mais velha na loja gourmet que fica na Rua Heróis da Grande Guerra

N.N.



■ Além do vinho também a aguardente era engarrafada naquele espaço com as marcas Cantomar e Contente



■ Uma das primeiras garrafas com a marca Jotesse pirogravada, usada no tempo do pai de Alfredo Sousa

CRONOLOGIA

Anos 40 - José de Sousa Júnior abre mercearia, barbearia e taberna na sua terra natal. Como motorista, transporta vinho de um familiar para o Grande Porto.

1960 - Vendem o negócio na Sancheira e transferem-se para as Caldas, ficando com mercearia e taberna. Em simultâneo aposta na construção do armazém de vinho com capacidade para 150 mil litros. Passam também a engarrafar o vinho com a marca Jotesse.

1973 - Morre José de Sousa Júnior e a empresa passa a chamar-se José de Sousa Júnior Herdeiros

1979 - Constitui-se a firma Costa & Sousa Lda. que tem como sócios Alfredo Sousa, a mulher Maria Helena Rodrigues da Costa Sousa e a sua mãe Maria Salomé Sabino. Passam também a engarrafar as aguardentes Cantomar e Contente.

1983 - Abertura da garrafeira Bago d'Ouro.

2005 - Entra para a empresa o filho José Manuel Rodrigues de Sousa que fica com a quota da avó. O capital social é de 5.486,77 euros.

2006 - Abre a Vinhos & Néctares na Rua Heróis da Grande Guerra

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Zé do Barrete – a história de uma família de Alvorninha

Os últimos clientes saem por volta das 23h00. É nessa altura que César Santos e a mulher abandonam a cozinha e se juntam ao irmão, José Luís, e à cunhada, que andaram a servir às mesas. É assim que reparam a tarefa: César procura dar seguimento à cozinha tradicional portuguesa que aprendeu com a mãe e José ocupa-se dos clientes.

Ao fim da noite a pausa dura pouco. Uma garrafinha de água, um licor e ala que se faz tarde porque é preciso ainda arrumar o restaurante e deixá-lo preparado para o dia seguinte.

Mas hoje o serão é para contar memórias. Os dois irmãos estão lado a lado e não enganam - são mesmo parecidos. Falam da Alvorninha onde nasceram, mas da qual guardam pouca memória porque vieram ainda crianças para as Caldas.

Alvorninha, ano de 1946. Gracinda Maria Correia tem 16 anos e nunca tinha cozinhado para tanta gente. É o primeiro casamento que faz como cozinheira, tarefa que haveria de arrancar ao trabalho do campo. Durante anos a fio, cozinha para casamentos e baptizados, que naquele tempo e naquele meio se realizavam sobretudo nas casas das pessoas, nas adegas e nas garagens. Virá a casar já tarde (sobretudo para os padrões da época) com quase 30 anos, com um rapaz da sua idade, Raul dos Santos, tal como ela, nascido em 1930 e natural da mesma terra.

Nos anos sessenta, em Alvorninha não havia muitas mais profissões e Raul é, como quase toda a gente, agricultor. Mas é-lhe detectada uma artrose, doença nada compatível com o trabalho do campo.

O casal, já com três filhos (César, José Luís e Armando), muda-se para a cidade. E Gracinda aproveita para concretizar um sonho antigo - ter um restaurante onde possa cozinhar para os clientes, até porque nunca largara essa activi-



■ **Raul e Gracinda com os filhos José Luís, Armando Jorge e César Manuel**

dade e chegara até a montar uma tasquinha na feira da Rio Maior.

Em 27 de Dezembro de 1966, por 40 contos (200 euros) Raul e Graciete tomam então de trespassse o Zé do Barrete, a já fa-

Oportunidades e era mesmo necessário estudar-se para se passar no exame) e tira a carta de condução. Raul (que faleceu em 2003) apenas sabia assinar o seu nome, mas os clientes recordam-no como a face visível

Quem os conhece diz que se dão como irmãos. É uma redundância porque César e José são, de facto, irmãos. Mas mais do que isso, são amigos e sócios. Tomam conta de uma das mais antigas casas de restauração caldense, o mesmo negócio com que os pais ganharam o sustento para os criar e que eles agora mantêm, adaptando-o a outros tempos. Esta é a história do Zé do Barrete, o restaurante que começou por ser uma taberna nos anos quarenta, quando José Faustino Leal, vindo de Vila Nova (Alvorninha) comprou a antiga carvoaria que havia na Travessa Cova da Onça. O estabelecimento haveria de sofrer vários trespassses até chegar às mãos de Raul dos Santos e Gracinda Correia, em 27 de Dezembro de 1966, que por sua vez o legariam aos filhos em 1985.

mosa taberna e casa de pasto da Travessa Cova da Onça. Não perdem tempo e fazem obras. Ampliam espaços, constróem um forno e dão um cunho pessoal ao projecto que abraçaram.

A mulher trata da cozinha e o marido serve os clientes. Mas é ela a alma do negócio. Com 43 anos completa a 4ª classe (num tempo em que não havia Novas

do Zé Barrete, um homem cheio de boa vontade e simpatia, um autêntico relações públicas.

A par deste negócio, o casal aproveita tudo o que pode para arredondar os rendimentos. Aluga quartos aos aquistas que demandam o Hospital Termal, Graciete lava a roupa aos militares do RI 5 (hoje ESE) e Raul arranja uma ocupação diária curiosa - vai



■ **José Luís, Ana Paula, Gracinda Correia, César e Rymma Tupchii**

numa motorizada ao quartel buscar as refeições ali cozinhadas para os reclusos da cadeia das Caldas.

No dia 16 de Março de 1974, com o país à beira de uma revolução que abortou, o quartel das

arroz e salsichas, tudo cozinhado no Zé do Barrete.

“Ainda me lembro de ver uns painéis enormes com essa comida nesse dia. Eu tinha 11 anos...”, conta José Luís Santos.

toma uma decisão importante logo a seguir ao seu casamento com Ana Paula Marques, em 1984. Na fábrica ganhava pouco e resolve que seria no Zé do Barrete que iria buscar o sustento para a família.

O irmão César acompanha-o na aventura. Diz adeus à farda de furriel em Lisboa e regressa às Caldas, iniciando uma sociedade que, diz quem os conhece, parece abençoada, tal é o grau de sintonia entre os dois irmãos.

Progressivamente os pais afastam-se e cedem-lhes o lugar, situação que é formalizada em 1985 com a atribuição da gerência aos dois filhos (o mais novo, Armando, emigrara para os Estados Unidos onde ainda hoje vive). A casa sofre remodelações logo nesse ano. E também em 1989 e em 2005. Da antiga casa de pasto já hoje nada resta e o estabelecimento é actualmente um restaurante vulgar, que guarda, contudo, um nome sonante e memórias que se cruzam com a história da cidade.

Os dois irmãos são sócio-gerentes da firma Restaurante Zé do Barrete, Lda., formalmente criada em 1998 e que tem hoje um capital social de 5000 euros. A empresa, que tem um volume de negócios anual que ronda os 200 mil euros, é composta pelos dois sócios-gerentes irmãos e três empregados: as respectivas mulheres e mais uma funcionária. A sociedade, porém, paga uma renda à Gracinda Maria Correia - Sociedade Unipessoal, esta sim, a verdadeira proprietária do imóvel.

Carlos Cipriano
cc@gazetacaldas.com



■ **O restaurante sofreu sucessivas modificações e hoje nada resta da antiga casa de pasto**



Caldas está cercado e não o deixam passar. Raul, que nada percebia de política, insistia em furar o cerco para ir buscar a comida. Dizia que os presos tinham de comer e teimava em dirigir-se ao quartel. Impedido de o fazer, voltou para trás, foi falar com o director da cadeia e arranjou a solução. Naquele dia os reclusos comeram ovos estrelados com

Os três irmãos crescem entre o bulício do restaurante e as brincadeiras na Travessa Cova da Onça. E seguem diferentes caminhos. Armando, o mais novo, partiu para os Estados Unidos, onde vive e tem dois filhos. César quer seguir a carreira militar e vai para a tropa para Lisboa. José Luís dá por si a trabalhar como mecânico-electricista na F.A. Caiado (a fábrica de tomate e conservas, entretanto fechada, que tinha instalações na Estrada da Tornada e no centro das Caldas).

Em 1980 o casal, que até então pagava renda pelo restaurante, compra o edifício por 850 contos (4.240 euros). A vida não corre mal, apesar do intenso trabalho diário.

Há aqui um momento em que parece que ninguém vai pegar no negócio da família, mas vai ser José Luís - que na verdade sempre continuou ligado ao restaurante a ajudar os pais - que

Onça que veio viver para a Travessa Cova da Onça

José Faustino Leal - o fundador



José Faustino Leal comprou nos anos quarenta a carvoaria que existia na Travessa Cova da Onça, uma artéria discreta do centro da cidade que durante anos concentrou tabernas e casas de pasto, local também de muita circulação de burros e carroças de quem demandava a Praça da Fruta e guardava as "viaturas" numa cocheira que ali existia.

Deste homem, natural de Vila Nova, na freguesia de Alvorninha, sabe-se que durante uns tempos colocava um barrete na cabeça, divertindo clientes

e amigos. Fazia-o na brincadeira, mas a alcunha pegou e deu nome ao estabelecimento, atravessando todo o século XX e os sucessivos proprietários da então taberna com casa de pasto e hoje restaurante.

Não foi possível reconstituir os vários donos do Zé do Barrete. Maria Amélia Ramos Paulo e César Tempero já o tomaram de trespasse a outro dono que não o fundador da casa. E quando decidiram largar o negócio, deixaram-no a uma senhora, de nome Emília, de Alcobaça, que em 1966 viria a trespasse-lo aos pais dos irmãos Santos.

"Eram pretos, compridos e tinham uma borla na ponta. Embora já não fossem usados pela maioria dos camponeses, constituíam um símbolo respeitado por muitos, em especial os mais velhos. Punham-no de Verão e de Inverno e raramente o tiravam (para assistir à missa, passar junto a um cemitério ou acompanhar um funeral, cumprimentar pessoas de respeito, entrar em casa alheia).

Quase sempre quem os usava tinha direito ao epíteto de Ti, que denunciava a idade e o respeito que inspirava. De dentro podiam sair várias pequenas surpresas. Do do Ti João Franco ou do Ti João Seco saíam duas carecas completamente lisas e completamente alvas, em contraste violento com a cara tsnada pelo sol e enrugada pelo tempo. Mas também podiam sair um maço de mortalhas e um pacotinho de tabaco, uma moeda e, mais raramente, uma nota, uma carta recebida de um parente longínquo ou de um organismo público, trazida para pedir a quem soubesse ler que decifrasse o que lá vinha escrito"

Parece que desde cedo o nome Zé do Barrete foi aceite como uma marca que os seus quatro sucessivos proprietários quiseram manter. É um nome salão, ligado ao mundo rural, com raízes num tempo em que os barretes eram usados pelos homens do campo, mas também associado a boa mesa, a uma gastronomia caseira e a um serviço personalizado.

No seu livro "Continuação", João Bonifácio Serra, descreve com grande precisão as suas memórias dos últimos Barretes nos anos cinquenta:

Acabou-se o pico do Verão e a fraca procura no Inverno

Qual o segredo do êxito?

"A tradição e o nome", responde José Luís. **"A cozinha tradicional, que segue a linha da minha mãe"**, responde César Santos. A localização bem no centro da cidade também conta, apesar de alguns se queixarem da dificuldade em estacionar. E também os clientes que frequentam a casa há mais de 30 anos.

As especialidades da casa passam pelos peixes frescos grelhados, o cozido à portuguesa das quartas-feiras e os filetes de pescada fresca às quintas. A clientela não falta e a recessão não parece afectar o negócio.

É claro que já houve tempos melhores, mas isso não tem a ver com a crise económica mundial. Antes com a cidade e com o que ela já foi. Nos verões de há 15 anos os irmãos lembram-se de a casa encher por completo ao meio-dia, depois às 13h00 e depois às 14h00. Eram os aqistas que vinham mais cedo, os emigrantes, os turistas, os caldenses. Grande parte da clientela vinha do Alentejo, de Elvas, Évora, Alandroal, Moura, e vinham aos banhos às Caldas. Isso agora acabou.

O restaurante esteve durante alguns anos aconselhado no *Guide du Routard* e José Luís conta que, graças a isso, era raro o dia em que não apareciam clientes franceses. Ao ponto de ter decorado a ementa da casa em francês.

"Agora estamos pior no Verão e melhor no Inverno. Antes trabalhava-se três meses bons e procurava-se aguentar isto durante o resto do ano. Agora não há picos. É mais ou menos igual o ano inteiro". É isso que constata José Luís.

Raul dos Santos morreu em 2003. Gracinda Correia, hoje com 80 anos e doente, ainda há poucas semanas tentava descascar umas batatas e ajudar os filhos, mas passa grande parte do tempo num lar. Tem quatro netos em Portugal e dois nos Estados Unidos, com idades entre os três meses e os 22 anos. Alguns já trabalham. Mas mais do que um, particularmente sensibilizado com a história da família, já disse que **"o Zé do Barrete não pode morrer"**.

C.C.



CRONOLOGIA

- 1930** - Nasceram Raul dos Santos e Gracinda Ferreira, futuros proprietários do Zé do Barrete
- 1966** - O casal toma de trespasse a então taberna e casa de pasto
- 1980** - Raul e Gracinda compram o edifício por 850 contos (4240 euros)
- 1985** - Os irmãos César e José Luís entram formalmente na gerência da casa, sucedendo aos pais
- 1989** - Remodelação interior do estabelecimento
- 1998** - Criação da firma Zé do Barrete, Lda. pelos irmãos César e José Luís
- 2005** - Última remodelação do estabelecimento

A família Tempero no Zé do Barrete



Maria Amélia Ramos Paulo (1928-2004) e César Mota Tempero (1928-2005) numa imagem do início da década de cinquenta. O casal esteve à frente do Zé do Barrete entre 1957 e 1960. César era empregado do café Zaira e a esposa assegurava o funcionamento, durante o dia, da então taberna e casa de pasto. A filha, Ida Amélia, que hoje trabalha no Registo Civil das Caldas, nasceu em 1957 nessa mesma casa. Nas fotos tem três meses e está à porta do estabelecimento ao colo do irmão, César Tempero, que então tinha seis anos e viria a ser muitos anos depois presidente da Junta de Freguesia dos Vidais. A foto da direita, também com a bebé Ida, é uma das poucas imagens antigas onde se pode ver uma parte do interior da casa do Zé do Barrete.



UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Família Barosa – pais, filhos e um primo num negócio

Nascido nas Caldas a 1 de Junho de 1931, Manuel de Sousa Barosa acabaria por ter que sair da sua terra natal aos 20 anos. A Segunda Guerra Mundial tinha acabado há pouco tempo e o emprego não abundava. **“Eu fiz parte da juventude que abandonou as suas raízes para ir à procura de uma actividade”**, conta mais de meio século depois.

A busca de uma vida melhor levou-o a Moçambique. Durante 21 anos, Manuel Barosa trabalhou na Caixa Económica e Postal e depois no Banco de Crédito Comercial e Industrial. Andou por Vila Gouveia (hoje Catandica), Beira e Lourenço Marques (hoje Maputo), sempre acompanhado pela esposa, Cesaltina Rosário Filipe Barosa. As notícias da sua terra chegavam-lhe pela **Gazeta das Caldas**, que a sua mãe comprava e lhe enviava pelo correio.

Duas décadas depois de ter partido, Manuel Barosa decidiu voltar. **“Cheguei à conclusão que estava errado em estar lá”**, e acabou por voltar a Portugal em 1973. Na altura mal adivinhava que, dois anos depois, a maioria dos portugueses que viviam em Moçambique regressariam em condições trágicas após a independência. **“Como resultado da minha estadia por lá, a única riqueza que trouxe foram dois filhos”** - Luíz, nascido em 1958, e Jorge, que nasceu em 1970.

“Eu lá era bancário, mas não queria voltar para a banca, não era que alguém me tratasse mal, mas eu entendia que aquilo para mim era pouco. Então acabei por abrir uma empresa em Lisboa, ligada a um empresário de Moçambique da pesca de camarão”. Manuel Barosa geria a delegação portuguesa da empresa Produmar, que também estava representada em Joanesburgo e que comercializava a marca Seastar. Um ano após ter voltado de Moçambique, o caldense já sabia o que era ter sucesso nos negócios.

“Quando dei por mim era um dos três importadores de camarão deste país”, lembra. E naquela altura a procura pelo marisco era tanta que **“quando chegava o barco a Lisboa com as**

10 ou 15 toneladas de camarão, estava tudo vendido. Era só proceder à entrega, facturar e esperar pelos prazos de pagamento”.

Ainda que a empresa fosse em Lisboa, Manuel Barosa nunca perdeu a ligação às Caldas, onde voltava para fins-de-semana prolongados. Mas o 25 de Abril veio trocar as voltas ao empresário. **“Com toda a trapalhada que houve nesta altura, os portugueses que estavam em Moçambique vieram-se embora e esta empresa fechou. Na altura tinha seis arrastões de pesca de camarão”**.

Manuel ficou novamente sem emprego. As portas da banca continuavam abertas, mas esta era uma opção que continuava a não lhe agradar. Decidiu então valer-se dos conhecimentos que tinha granjeado no tempo que trabalhou para a Produmar, **“conhecimentos a nível internacional, do mundo dos congelados. Foi aí que aprendi onde é que estavam os clientes, os produtos”**. Voltou de vez para as Cal-



■ Eugénio Pêgo, Luíz, Manuel, Cesaltina e Jorge Barosa no dia em que foi criada a Manuel de Sousa Barosa, Lda. e numa imagem actual. Pais, filhos e um primo mantêm-se à frente de um negócio que ronda os 5 milhões de euros de facturação

Cesaltina dava aqui no duro”, recorda o marido.

Não foi preciso muito para que a garagem se tornasse pequena demais para o negócio e Manuel Barosa decidiu fazer aquele que seria o primeiro armazém da grande empresa que hoje se pode ver no nº10 da Rua São João de Deus. É também nessa altura que o filho mais velho decide ir trabalhar com os pais. **“Eu queria estudar, mas como não tinha conseguido entrar na Faculdade de Direito dois anos seguidos... Durante**

ca Olá na zona das Caldas. Enquanto os vendedores da marca vendiam aos comerciantes que tinham arcas da Olá, a família Barosa encarregava-se dos que não tinham. **“O meu maior fornecedor era, simultaneamente, o meu maior concorrente”**, conta o pai Manuel Barosa.

Foi também neste ano que a empresa deu início à transformação de pescado congelado. **“Fornecemos o comércio local e das redondezas e já na altura com uma grande diversidade de**



Manuel Barosa. **“Quando cheguei o senhor Barosa disse-me assim: ‘Oh Pêgo, tens aqui um escritório’. E eu olhei e vi uma salinha pequenina com um sofá e pensei ‘ele todo orgulhoso com um escritório tão pequenino, mas tudo bem, isto funciona’”**.

Numa zona litoral um dos principais obstáculos com que a empresa se deparou foi a aceitação dos clientes. **“Não temos nada a ver com o peixe de Peniche e Nazaré, nós recebemos o pei-**

Pescados foi fundamental para que a empresa fosse cada vez mais bem vista junto dos seus clientes. Paralelamente, a representação da Olá também corria sobre rodas.

“Esta empresa cresceu com estas duas actividades em conjunto” e à medida que o negócio expandia, cresciam também as instalações. Na altura, a Manuel de Sousa Barosa contava com sete trabalhadores. Era a D. Cesaltina que orientava toda a parte de produção e facturação, o que acontecia até que a empresa sentiu necessidade, em 1986, de implantar um sistema informático que agilizasse todos os procedimentos. **“Quando as vendas ultrapassavam o que nós tínhamos embalado, tínhamos que fazer serão. Então eu ia para casa fazer jantar para todos e só quando se acabava o trabalho é que o meu marido ia levar as raparigas que trabalhavam na embalagem a casa, às vezes à meia-noite, uma ou duas da manhã”**, lembra a mãe.

A década de 80 foi, de resto, marcada por diversas obras. Construíram-se mais câmaras e mais pavilhões. Em 1987, a Manuel de Sousa Barosa torna-se concessionária oficial da Iglo/Olá **“e dá-se um boom muito grande nas vendas”**, de tal forma que o empresário foi aconselhado a separar juridicamente as duas vertentes do seu negócio, o que aconteceu em 1988 com a entrada da mulher e dos filhos como sócios dos negócios. Tinha início uma nova era na empresa.

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com



■ Manuel Barosa com a esposa e os dois filhos, Jorge e Luíz, ainda em Lourenço Marques (hoje Maputo), de onde regressaram em 1973

É numa garagem com cinco arcas frigoríficas que começa em 1975 a história de sucesso dos negócios da família Barosa. Regressado de Moçambique e após ter orientado em Lisboa uma empresa de importação e venda de camarão, o caldense Manuel de Sousa Barosa decide arriscar um negócio por conta própria, tendo sempre ao seu lado a esposa, Cesaltina Barosa.

No comando dos negócios juntam-se ao casal, 35 anos depois, os filhos Luíz e Jorge, e o primo Eugénio Pêgo. E de uma pequena empresa em nome individual, o negócio dos Barosa transformouse num grupo de quatro empresas que factura anualmente cerca de cinco milhões de euros.

das e lançou-se num negócio de congelados. **“Não havia nada disto aqui”**, lembra.

Em Maio de 1975, Manuel de Sousa Barosa regista-se como empresário em nome individual. O negócio começou na garagem da casa do casal, um pequeno espaço onde o empresário tinha cinco arcas frigoríficas. Marido e mulher não tinham mãos a medir. Da venda, à entrega, passando pela embalagem e facturação, tudo era assegurado pelos dois. E isto numa altura em que **“era tudo feito à mão”**, lembra Cesaltina Barosa, que se recorda bem das noites em que chegava a casa **“às duas ou três da manhã, quando o trabalho estava todo feito”**. Os filhos ainda estudavam, e **“a Dona**

o Verão pintei o armazém todo sozinho e disse ao meu pai **“eu vou trabalhar contigo”**”, conta Luíz Filipe de Sousa Barosa, que na altura tinha 20 anos.

“A partir daí as coisas modificaram-se. O que eu tinha era uma brincadeira. Então, fiz uma câmara frigorífica com 30 metros cúbicos de capacidade e foi com essa câmara que arrancámos”. Uma câmara que ainda hoje existe, mas que está inactiva.

A CHEGADA DA OLÁ

Em 1979 surge um convite que iria definir o sucesso da empresa. A Manuel de Sousa Barosa foi desafiada para ser a agente da mar-

peixe que famos buscar à Gafanha da Nazaré e a importadores de Lisboa”. Peixe capturado na pesca longínqua, com especial destaque para a pescada.

Luíz Barosa explica como se processava a transformação, num processo que não difere muito do método dos dias de hoje: **“o peixe vinha em blocos, congelado em alto mar em barcos-fábrica. Já aqui era desagregado, serrado, vidroado e embalado. Em 1979 o peixe vendia-se todo a granel”**. E lembra-se do primeiro carro da empresa: uma carrinha Mini Ima.

Quem também se recorda bem destes tempos é Eugénio Viriato Pêgo (nascido em 1946), um primo afastado que veio trabalhar com

xe da pesca longínqua. Mas quando famos oferecer o nosso peixe, os clientes diziam: **não vale a pena que nós já recebemos peixe de Peniche”**, lembra Manuel Barosa. **“Demorou anos até que os nossos clientes percebessem que o peixe que os penicheiros lhes vendiam não era de lá, vinha do mesmo sítio que o nosso. É que tirando a sardinha e o carapau e algum safio, eles não têm mais nada”**.

Num país que é o terceiro do mundo com o maior consumo de peixe *per capita* (apenas precedido pelo Japão e pela Islândia), **“e apesar de comermos mais carne que peixe”**, salienta Luíz, a qualidade dos produtos Barosa



■ As instalações actuais da empresa familiar estão longe da pequena garagem onde tudo começou há 35 anos. A expansão obedeceu a um princípio fundamental: “primeiro criam-se as necessidades, depois investe-se”



o de congelados que dura há 35 anos

De um pequeno negócio a um grupo com quatro empresas

Treze anos depois de ter começado o seu próprio negócio na garagem da sua casa, em 1988, Manuel Barosa é um empresário de sucesso. O êxito é partilhado com a família, a mulher Cesaltina e os filhos Luíz e Jorge, que a par com o empresário se tornam sócios da Manuel Barosa Lda, criada especificamente para a comercialização de gelados. A transformação de pescado continuava a cargo da empresa em nome individual Manuel de Sousa Barosa.

Luíz já trabalhava com o pai há dez anos. Jorge, com 18 anos nesta altura, estava a concluir o ensino secundário e só dois anos mais tarde viria a integrar os quadros da empresa. O pai brinca: **“ainda não estava a trabalhar e já era sócio, isto não é para toda a gente”**. Logo o filho replica: **“não trabalhava a tempo inteiro, mas vinha para cá nas férias desde os 13 anos”**.

As duas empresas não param de crescer em dimensão e em volume de negócios. Já com Luíz e Jorge inteiramente dedicados ao negócio, surge uma nova empresa – a Manuel de Sousa Barosa Lda, criada em 1994 para a vertente de transformação e comercialização de pescado, que conta com os quatro membros da família Barosa e com Eugénio Pêgo como sócios. O primo torna-se, também neste ano, sócio da Manuel Barosa Lda.

A Manuel de Sousa Barosa, com que tudo começou há 35 anos, nunca foi extinta. A empresa mantém-se no activo, alugando as câmaras frigoríficas às duas sociedades de responsabilidade limitada que integram os negócios da família. Em 2006 é criada uma nova empresa – a Gelados e Mimos, que dá nome à geladaria que a família tem em S. Martinho do Porto.

As obras nas instalações das empresas foram-se fazendo sempre que havia necessidade. Hoje o grupo tem oito câmaras, a última das quais construída em 2008, o que lhes garante uma capacidade de 3.000 metros cúbicos de frio negativo. **“Não há nada aqui à volta que se lhe compare”**, afirmam os responsáveis. E foi precisamente esta capacidade de frio que **“permitiu que nos últimos anos se atingisse uma facturação anual que ronda os cinco milhões de euros”**, acrescenta Manuel Barosa.

O que também contribuiu para os bons resultados foi a criação de novas áreas de negócio. Actualmente as empresas do grupo Barosa têm muito mais para oferecer que gelados Olá e peixe congelado. Operando com cerca de mil referências, as empresas da família têm uma vasta gama de produtos do mar (pescados, cefalópodes e crustáceos), salgados, snacks (refeições prontas), pasteleria pequena e grande e padaria, de marcas próprias – a Barosa Pescados e a Barosa Food Service. A estas junta-se um vasto leque de artigos de marcas tão conhecidas como Nestlé, Knorr, Calvé, Heinz, Kellogg's, Vaqueiro, Azeites Gallo, entre muitas outras.

O negócio estende-se por três canais: o canal Horeca – Hotelaria, Restauração e Cafés, o canal tradicional (hiper e supermercados) e o canal social (lares, cantinas, refeitórios escolares), em nove concelhos numa faixa que se estende da Lourinhã à Nazaré.

O grupo está a apostar na internacionalização das marcas próprias e já exporta alguns produtos para Espanha.

No conjunto das empresas da família Barosa conta-se um total de 42 trabalhadores. E aqui está já incluído um neto, Francisco Barosa de 24 anos, que se vai inteirando dos negócios ao mesmo tempo que se forma num curso que tem tudo a ver com a actividade da família – Engenharia Alimentar.

DEDICAÇÃO E OPTIMIZAÇÃO DE CUSTOS E PROCESSOS NA BASE DO SUCESSO

Em tempos de crise, o negócio da família Barosa tem-se mostrado resistente. **“Continuamos a honrar os nossos compromissos, a pagar a trabalhadores e a fornecedores a tempo e horas e não estamos dependentes dos bancos. A banca é um parceiro nosso, mas nunca foi nosso sócio”**, congratula-se Manuel Barosa.

O sucesso das suas empresas é como um puzzle, composto por várias peças. Uma delas, a qualidade dos produtos. A outra, a referida independência da banca (a empresa cresceu quase sempre em auto-financiamento). Mas há outro aspecto fundamental: **“a empresa capitaliza, não distribui”**, e os lucros foram-se acumulando, permitindo enfrentar os tempos mais difíceis com algum à vontade.

Outra preocupação foi **“estrangular tudo o que eram custos - foi tudo renegociado, da parte eléctrica aos serviços que contratamos, dos combustíveis às lâmpadas que temos nas instalações. E isto não acaba. É um esquema que tem que estar sempre em cima da mesa”**, salienta Jorge Barosa. E para salvaguardar o seu stock, a empresa é hoje auto-suficiente durante três dias, com geradores alimentados a combustível.

Não menos importante que tudo isto é a dedicação e o empenho de todos os sócios **“que servem a empresa, e não o contrário”**. Está sempre alguém da gerência presente e todos os processos são acompanhados de perto pelos responsáveis, que todos os dias são os primeiros a chegar e os últimos a sair. **“Temos que ser muito bons e muito exigentes para não falharmos na venda, na facturação, na entrega, nas encomendas, na gestão de stocks. Todos estes processos têm que estar muito bem optimizados para que nada falhe. E uma das razões do nosso sucesso é nós conseguirmos e sabermos fazer isto”** sublinha Jorge, que orgulhoso acrescenta: **“nós somos peixeiros cinco estrelas”**.

A eficiência é também salientada por



■ Manuel Barosa mostra uma das oito câmaras frigoríficas da empresa. A temperatura no local é de 28 graus negativos.

Luíz. **“Nós vendemos num dia e entregamos no outro e isso faz com que os nossos clientes nos vejam como parceiros de negócio”**.

E desde cedo perceberam que para que isto fosse possível, teriam que se apoiar na informática. **“Fomos os primeiros a aparecer no mercado com pocket pc, na altura eram uns tijolos muito grandes, os vendedores não gostavam nada daquilo, mas nós ganhámos muita rapidez e muitas horas de sono”**, lembra o mais novo.

Os dois irmãos são unânimes quando dizem que as empresas da família são muito bem vistas, tanto junto dos seus clientes como dos seus fornecedores, sobretudo no país vizinho, onde vão buscar muito do peixe que comercializam. **“Em Espanha somos considerados, em termos de respeito, umas das três melhores empresas de Portugal, e isso é um motivo de orgulho muito grande. Não temos a dimensão que outras têm, mas em termos de respeito estamos muito bem cotadas. Vamos buscar produtos e temos as portas todas abertas”**, garante Jorge.

No seu próprio país, o reconhecimento do bom desempenho das empresas Manuel de Sousa Barosa, Lda. e Manuel Barosa, Lda. reflecte-se na distinção, pelo segundo ano consecutivo, como empresas PME Líder.

“A verdade é que 40 famílias (alguns casais) dependem desta empresa e sentem-se seguros, e nós temos o dever de lhes dar essa segurança como resposta”, diz Manuel Barosa. E o filho mais novo acrescenta: **“todos os trabalhadores que respeitam esta empresa são sempre muito bem respeitados”**. E é por isso que muitos colaboradores atingiram ali a idade da reforma e outros, que se mantêm, contam já com vinte anos ou mais de casa. Nas empresas da família Barosa **“toda a gente trabalha para o bem comum e ninguém trabalha sozinho”**, garante Luíz.

Confiantes no futuro, os membros mais novos da família trilham novos caminhos para os negócios. A exportação, iniciada este ano, é um dos rumos a seguir. Outra aposta será na imagem da empresa, pelo que é bem provável que dentro de algum tempo as tão conhecidas ondas em tons de azul que acompanham o logótipo com um peixe e uma cana de pesca, dêem lugar a uma nova imagem, mais virada para o século XXI.

Joana Fialho

jfialho@gazetacaldas.com

“Nós também contribuimos para o orgulho que é esta empresa”



■ José Franco e João Pereira são dois dos mais antigos trabalhadores das empresas. Dois membros de uma equipa de 42 colaboradores que lutam por um só objectivo

José Fernando Franco, de 54 anos, trabalha para a família Barosa há mais de 25. **“Comecei há muitos anos, no princípio era uma empresa pequena. Hoje tem outros alicerces, mas continua a ser uma família”**, conta.

Inicialmente, vendia e entregava. **“Isto foi assim ainda durante alguns anos. Era eu e outro senhor. A segunda e terça vendíamos, à quarta ficávamos no armazém, à quinta e sexta fomos fazer a entrega”**. Agora dedica-se apenas à venda e há outros colegas para fazerem o trabalho que se segue. Uma prova do quanto a empresa cresceu, não só ao nível do negócio e do número de trabalhadores, mas também no que diz respeito às instalações. **“O local onde estamos era um eucaliptal”**, lembra.

E o que explica, na sua opinião, o sucesso do negócio?

“É trabalharmos todos para o mesmo. E a gente não falha, o produto que se vende é entregue”. Além disso, **“estamos sempre a evoluir, o mercado não pára e nós temos que acompanhar sempre esta evolução”**.

A mesma opinião é partilhada por João Pereira, 51 anos, a trabalhar há 18 anos para os Barosa. O vendedor sabe que já começa a ser raro que os trabalhadores se agumentem durante tanto

tempo ao serviço da mesma empresa, e diz que isso é estranhado pelos mais novos. Mas esta é **“uma empresa familiar que tem vindo a crescer com o apoio de todos, nalguns casos com sacrifício de todos, e principalmente com muita dedicação”**.

Longe vai o tempo em que a família Barosa vendia apenas pescado e gelados. E João Pereira acompanhou toda a transformação que se deu ao nível dos produtos que as empresas comercializam, que permitiu combater, por exemplo, a sazonalidade da venda de gelados. **“Neste momento somos capazes de montar uma pasteleria. Há uns anos apenas lá púnhamos a arca de gelados e os gelados. Hoje, a nossa oferta vai do pão aos salgados, e se for preciso até os fornos lá pomos”**, e acredita que se não fosse a crise, a evolução seria ainda maior.

Acreditando que o futuro não é preocupante, João Pereira afirma que **“é um motivo de orgulho trabalhar numa empresa tão bem vista, por que nós de alguma maneira fazemos parte disto, contribuimos para o orgulho que é esta empresa”**.

J.F.

Cronologia

1952 – Manuel Barosa vai para Moçambique

1973 – Regressa a Portugal com a mulher, Cesaltina, e os dois filhos Luíz e Jorge

1974 – É gerente na delegação de Lisboa da Produmar

1975 – Estabeleceu-se como empresário em nome individual na garagem da sua casa nas Caldas

1978 – Constrói o primeiro pavilhão da empresa e o filho Luíz começa a trabalhar com os pais

1979 – A empresa é agente da Olá

1983 e 1987 – Novas obras aumentam a capacidade de frio da empresa

1988 – É criada a Manuel Barosa, Lda (400 mil euros de capital social) para comércio de gelados com os sócios Manuel, Cesaltina, Luíz e Jorge Barosa. A empresa Manuel de Sousa Barosa mantém a transformação e comercialização de pescado

1990 – Jorge termina os estudos e junta-se à família

1994 – É criada a Manuel de Sousa Barosa, Lda (100 mil euros de capital social). Junta-se, como sócio, Eugénio Pêgo, que também entra para a Manuel Barosa, Lda.

2005 – Aposta em novas áreas de negócio com a marca Barosa Food Service

2006 – É criada a Gelados e Mimos, geladaria em S. Martinho do Porto

2008 – Construída a mais recente câmara frigorífica da empresa, com capacidade superior a 3000 metros cúbicos de frio

2010 – Início da internacionalização das marcas Barosa com exportações para Espanha

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Sai farinha gourmet da moagem José Félix Quitério,



■ Joaquim Rebelo (1883-1960) foi o precursor de uma actividade que já leva 70 anos



■ José Félix Quitério (1924-2009), genro de Joaquim Rebelo, pegou nos destinos da fábrica de moagem em 1976



■ Filipe Quitério e a avó, Maria Luísa, são hoje a face visível de um negócio de várias gerações

A necessidade aguça o engenheiro. O ditado é antigo e era levado à prática por Joaquim Rebelo (1883-1960), um carpinteiro das Gaeiras que, numa tentativa de melhorar a vida nos anos duros do início do séc. XX, construiu um moinho de pedra, com a ajuda da esposa, e começou a moer trigo para fazer farinha.

A obra ficou pronta em 1920, altura em que houve um terramoto em Benavente e Joaquim Rebelo foi para lá trabalhar de carpinteiro, deixando a esposa, Luísa Rebelo (1889-1968) a tomar conta do moinho e da sua produção.

“A minha mãe dormia lá com a minha irmã e trabalhava no moinho toda a noite, fazendo farinha tal e qual como o meu pai lhe ensinara”, recorda a filha, Maria Luísa Rebelo Quitério, hoje com 84 anos.

Regressado de Benavente o carpinteiro-moleiro Joaquim Rebelo continuou a produzir farinha e o negócio deve ter corrido bem porque, 20 anos depois, em 1940, constrói uma moagem no centro das Gaeiras (deixando o moinho arrendado a seu fiel foinheiro Manuel, a quem dera trabalho quando este tinha 14 anos).

O casal Joaquim e Luísa Rebelo tem, entretanto duas filhas: Alice, nascida em 1921 (faleceu em 2004), e Maria Luísa Rebelo, nascida em 1926. Esta recorda-se que a nova fábrica fazia sensação na aldeia das Gaeiras nos anos 40. A moagem utilizava aquilo que para a época eram novas tecnologias - mós francesas (uma novidade à época), seguindo-se a introdução de pneumáticos e cilindros, permitindo o aumento da produção da farinha de trigo.

Alice e Maria Luísa casam, respectivamente, com Gil Palma e José Quitério (1924-2009), que acabariam por vir juntar-se à actividade da família.

A filha mais nova de Joaquim Rebelo lembra-se que se casou

com 18 anos (1944) e que o marido teve que ir assentar praça de seguida, levando-a para o Lumiar, em Lisboa, durante um ano. **“O meu pai ia lá todos os domin-**

tégico, em 1976 a fábrica encontra-se praticamente parada e com dívidas à EPAC (Empresa Pública de Abastecimento de Cereais). Maria Luísa descobre pelas folhas

“Ninguém tinha um tostão, não sei como sobrevivemos, foi duro”, recorda Luísa Quitério, que passou a tomar conta do escritório. Mas as dificuldades fo-

proprietários tivesse que ficar de noite a cuidar da fábrica.

José Quitério criou uns lotes especiais de farinha, que começaram a granjear fama na região,

no, o casal Quitério pode então passear e Maria Luísa recorda hoje as viagens que então fizeram ao Brasil e Japão porque, **“até então tinha sido só trabalhar”.**

Ainda hoje Maria Luísa, apesar dos seus 84 anos, continua a fazer a contabilidade da fábrica e a ajudar o novo gestor da moagem - o seu neto, Filipe Quitério.

O que acontecera entretanto? José Quitério e Maria Luísa tiveram só um filho - Gil Quitério, nascido em 1945 - que acabaria por seguir um rumo diferente sendo hoje professor universitário no Instituto Superior de Engenharia de Lisboa.

Aparentemente a família de moleiros estaria interrompida aqui, mas o filho de Gil, Filipe Quitério (28 anos), acabaria por seguir as pisadas dos avós e dos bisavós.

Fátima Ferreira

f Ferreira@gazetacaldas.com

A empresa em nome individual José Félix Quitério - Farinha das Gaeiras foi criada em 1976, mas a sua história é bastante mais antiga e traduz-se numa paixão que une já três gerações.

No início do século XX o carpinteiro Joaquim Rebelo (1883-1960) constrói um moinho nas Gaeiras e começa a produzir farinha. O negócio prospera e em 1940 constrói uma fábrica de moagem no centro da aldeia, onde também começam a trabalhar os seus dois genros.

Divergências após a morte do patriarca levaram a fábrica quase à falência, até que é adquirida em 1976 por um dos genros, José Félix Quitério, que volta a dar-lhe um novo fôlego. Hoje é o neto mais novo que está à sua frente e que pretende torná-la uma fábrica de futuro, mas assente nos valores da palavra e do conhecimento, cimentados em muitos anos de relações comerciais transmitidos pelo avô.

A farinha das Gaeiras “feita 100% de trigo” tornou-se uma marca de qualidade e é comercializada por toda a região.

gos ver-me e perguntar do que precisava”, conta, acrescentando que logo que a tropa foi terminada regressaram às Gaeiras. Como José Quitério não tinha emprego, o sogro empregou-o na fábrica, junto com o cunhado.

“Trabalhavam lá os dois, mas o meu pai era a trave mestra que orientava aquilo tudo”, conta Maria Luísa Quitério, que desde pequena ajudava o pai com as contas.

Além do patriarca e dos genros, trabalhavam na moagem mais quatro pessoas.

Em 1960 Joaquim Rebelo morre e os dois genros herdaram a fábrica, cuja administração passaram a assumir, ficando Gil Palma responsável pela contabilidade. A relação entre dois é difícil, acentuando-se com o tempo, chegando ao ponto de praticamente não se falarem.

Por esse motivo, José Quitério começa a afastar-se da moagem passando a dedicar-se à agricultura.

criação de lotes especiais dão fama à farinha

Devido à falta de uma verdadeira gestão, e sem rumo estra-

da caixa que o montante em dívida teria que ser pago nos próximos oito dias ou todo o património iria “à praça”.

O casal opta por lutar pela posse da fábrica, dado que não conseguiu acordo com os familiares.

A operação de venda em hasta pública decorre em 26 de Novembro de 1976. O preço base é de 10 escudos (cinco centímetros) e viria atingir 2500 contos (25 mil euros).

Na noite em que se decidia o futuro da empresa, Maria Luísa permanece dentro do carro, à porta do escritório de um advogado, até às cinco horas da manhã à espera de saber o desfecho.

“Chega o meu marido e diz a fábrica é nossa! Começo de chorar e a dizer que ele nos desgraçou porque não temos dinheiro”, recorda a octagenária, acrescentando que José Quitério logo a sossego, dizendo que antes de ir para a licitação foi ao banco Totta & Açores (actual Santander) para pedir um empréstimo, que foi desde logo concedido.

José Quitério entrega metade dos 2500 contos ao cunhado e fica, assim, senhor da empresa, apressando-se, também a pagar a dívida à EPAC.

ram-se atenuando e **“aquilo afinal correu bem”,** conta, recordando que em dois apenas pagaram a dívida ao banco.

Nos anos setenta, após a extinção da EPAC (que assegurava a distribuição de trigo pelas moagens do país) e com a liberalização do mercado dos cereais, houve muitas empresas que faliram. **“Antes éramos 70 e agora devemos ser umas 20 ou 30 moagens a funcionar”,** revela, dando conta que a sua sempre sobreviveu porque é pequena e tem um carácter artesanal que hoje é uma mais-valia.

“Há ali um sistema muito manual que faz a farinha tal e qual como nós queremos, mais ou menos elástica, consoante se destina a pastelarias ou à transformação alimentar”, explica.

Pouco tempo depois de serem proprietários da fábrica, contrataram um especialista que foi às Gaeiras alterar o processo produtivo, aumentando a produção para o triplo.

“Começámos a moer cada vez mais e a farinha começou a ter muita fama”, o que implicava que todos os dias, um dos

vendendo não só para as Caldas e Óbidos, como para os concelhos de Santarém, Peniche e Alcobaça.

Com a fábrica a produzir em ple-



■ José Félix Quitério numa mostra das actividades económicas das Gaeiras em 2006

nas Gaeiras

Uma empresa flexível que aprendeu a viver num mercado global

Filipe Quitério nasceu em 1982, quase um século depois do seu bisavô e está agora a comandar os destinos da moagem José Quitério, dando continuidade à paixão dos avós e mantendo uma actividade que conta com 70 anos de existência.

Criado em Lisboa com os pais (o professor universitário Gil Quitério e Maria Manuela Dias, actualmente presidente da Junta de Freguesia da Portela), onde estudou Gestão no ISEG, Filipe Quitério sempre andou pela fábrica das Gaeiras, nas visitas que fazia aos avós, mas nunca tinha colocado a hipótese de ali trabalhar.

Mas quando já andava no segundo ano da faculdade, o avô Quitério procurou-o e incentivou-o a continuar-lhe os passos. **“Fui sendo motivado pela maneira dele, pelos seus valores”**, conta o jovem, que começou a aprender os “segredos” da moagem do trigo há seis anos.

Começou nas tarefas do quotidiano, em redor dos trabalhadores, a ver como faziam as farinhas, como funcionam as máquinas, e depois é que foi aprender a fazer as compras do cereal. **“Em termos de trigo, por exemplo, não assino contratos com pessoas abaixo de 60 anos, que também me ensinam muito”**, refere.

Filipe salienta que uma das características desta fábrica é a sua maleabilidade e capacidade de adaptar-se aos tempos.

“O que se passa agora é que temos força a mais para a necessidade do mercado”, explica, precisando que o avô sempre trabalhou num sistema de produção que, embora sendo pequeno, **“é muito afinadinho”**. Actualmente estão com uma produção média de 15,5 toneladas de farinha por dia, em 10 horas de funcionamento.

Os clientes e a fidelidade à marca nunca faltaram, mas os costumes foram-se alterando. Esta é uma farinha tradicional e



■ A velha fábrica de 1940 tem acompanhado o progresso tecnológico com investimentos sucessivos em maquinaria

os padeiros já conseguem comprar uma farinha mais barata e depois retocá-la com conservantes. **“A nossa é farinha 100% trigo e tem quatro espécies diferentes”**, refere Filipe Quitério, acrescentando que o segredo está em comprar bom trigo. Usam cereal do Alentejo, de Espanha, França e Alemanha, que misturam entre eles. O cereal de origem alemã, por exemplo, é famoso por ser muito caro e melhorador dos outros mais fracos.

“A globalização afectou todos e os grandes grupos dominam o mercado”, explica, realçando que as empresas mais pequenas, como é o caso da sua, têm que ter uma oferta diferenciada e reconhecida pelas pessoas.

“EU AINDA COMPRO TRIGO COM UM APERTO DE MÃO”

A passagem de testemunho foi relativamente fácil porque a avó Luísa continuava a ser um ponto de referência em termos de fornecedores e clientes. **“Todos conhecem a voz dela ao telefone. É uma marca”**, conta Filipe Quitério, acrescentando que este é um sector onde ainda é dado valor à palavra e ao conhe-

cimento cimentado em muitos anos de relações comerciais. **“Eu ainda compro trigo com um aperto de mão”**, comenta o jovem empresário.

Filipe Quitério costuma até dizer aos seus clientes que o seu papel é relativamente fácil porque o avô deixou tão bom nome, que é bastante bem recebido no meio. Na zona não há nenhuma panificação que não conheça a moagem das Gaeiras.

É o neto que define o avô como sendo **“um homem bom”**, destacando o seu envolvimento nos projectos das Gaeiras, onde apoiou a construção de alguns equipamentos e foi dirigente associativo. Em sintonia com esse espírito solidários, a viúva, Maria Luísa, doou à Junta de Freguesia o velho moinho construído pelo seu pai em 1920.

O actual gerente destaca que a empresa não possui créditos pendentes. **“O dinheiro é nosso e está tudo pago”**, diz, escusando-se a divulgar o volume de negócios da empresa.

Uma das preocupações para o futuro é a falta de trigo. **“Já dizia o meu avô que é como o vinho: o trigo português é muito mais saboroso e este ano, por exemplo, há pouco cereal”**, explica o gestor da moagem das Gaeiras que armazena 600 toneladas de trigo por ano, proveniente de terras lusas, a que junta o espanhol, alemão e francês.

Contudo, a escassez de trigo que se tem registado nos países considerados celeiro da Europa não lhe tira o sono, pois há sempre alternativa, nomeadamente com o fornecimento oriundo da América.

“Isto acontece porque não há gente nova no trigo”, refe-

re, reconhecendo que esta produção de trigo não é lucrativa, o que leva a que haja menos cereal de origem nacional e, consequentemente, com menos qualidade. O futuro deverá delinear-se ao nível da panificação, com o ajustamento dos químicos e outras formas artificiais de substituição da farinha.

“Isto será a minha vida”, conta agora Filipe Quitério, que está a gerir a moagem desde que o avô faleceu, há um ano e meio. Conta com a colaboração dos empregados, **“que estão cá há uma vida”**, e da avó, que continua a fazer a contabilidade, agora em sua casa. Esta, em jeito de brincadeira, remata: **“passei a vida inteira a contar dinheiro, mas nunca era meu”**, lembrando que tinha apenas 10 anos quando o pai lhe entregou os dinheiros e uma caixa que ela aprendeu a gerir com o guardalivros que apoiava a fábrica. **“Ia aos bancos das Caldas e todos me conheciam: lá vem a menina das Gaeiras, dizem”**.

Há cerca de quatro meses compraram um camião cisterna, para fazer as entregas aos clientes. **“Vamos atrás do futuro”**, conta o jovem gestor, que quer continuar com a informatização da fábrica.

Por agora, Filipe mora em Sacavém e desloca-se às Gaeiras todos os dias. Faz parte dos seus planos vir morar nas Gaeiras porque dirigir uma empresa implica estar mais presente.

Entretanto, gosta do tempo que despende no percurso: **“para cá pensa-se no que se vai fazer e no regresso pensa-se no que se fez”**.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

João Silva esteve 40 anos ao serviço da fábrica



■ **“Sabia se a fábrica estava a trabalhar bem ou mal só pelo som que emitia”**, recorda João Silva que “viveu” na fábrica entre 1965 e 2005.

Natural das Gaeiras, onde nasceu em 1940, João Silva começou a trabalhar na moagem com 25 anos. Vivia-se o ano de 1965 e tinha acabado de cumprir o serviço militar em Angola. De regresso à terra natal começou a trabalhar à experiência por um mês e depois, **“como era uma pessoa pacata, que respeitava a casa, os patrões entenderam que eu era a pessoa indicada para lá trabalhar”**. E foi o que fez toda a vida, até que se reformou aos 65 anos e saiu, já lá vão quatro anos.

João Silva foi trabalhar para a fábrica como ajudante e das funções faziam parte o carregamento e descarga do trigo, ensacar a farinha e carregá-la para os clientes. Depois começou a aprender como se fazia a farinha com José Quitério, que era o moleiro, e passou a tomar conta da fábrica na sua ausência, como encarregado.

“Sabia se a fábrica estava a trabalhar bem ou mal só pelo som que emitia”, diz. Foi ajudante de moleiro, mas fazia o trabalho tão bem como se fosse moleiro e dá nota pública dos seus conhecimentos: via a água que o trigo tinha que levar, consoante o cereal era mais rijo ou mole, para que este ficasse bem peneirado.

A boa farinha resulta de um bom trigo mas, segundo este antigo empregado da fábrica, também deve ser bem peneirada, de modo a dar interesse ao patrão e ao freguês. O braço direito de José Quitério na laboração da fábrica conta que nunca precisaram de um viajante para vender farinha pois são os próprios clientes que os procuram.

“A nossa farinha era e é falada por todo o lado. É feita ao natural, com o que o trigo dá”, diz, pondo em contraponto a produzida pelas grandes fábricas onde é colocado fermento. O especialista explica ainda que a farinha para ser boa **“não precisa ser muito branca, mas um bocadinho trigueira. Faz bom pão e não deixa que o pão enrije tão depressa”**, afiança.

Ainda hoje a esposa cose pão caseiro com a farinha José Quitério. **“Assim sabemos que estamos a comer pão natural, enquanto que no padeiro a farinha já tem aditivos”**, explica.

F.F.

CRONOLOGIA

1920 – Joaquim Rebelo constrói um moinho nas Gaeiras e começa a moer trigo e a fazer farinha

1924 – Nasce José Félix Quitério, futuro genro de Joaquim Rebelo e futuro dono da fábrica de moagem de farinha denominada José Félix Quitério

1940 – Joaquim Rebelo constrói a fábrica de farinha nas Gaeiras

1960 – Morre Joaquim Rebelo, ficando os dois genros (José Félix Quitério e Gil Palma) a gerir a moagem

1976 – José Quitério e Maria Luísa compram a fábrica salvando-a da falência

2004 – Filipe Quitério começa a trabalhar na fábrica com o avô

2009 – Morre José Félix Quitério e o neto, Filipe, assume a gestão da fábrica



■ A fábrica produz diariamente 15,5 toneladas de farinha de trigo

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Gabinete de Contabilidade Rosa Barreto há 30 anos



■ Duas fotos de família em diferentes contextos. Há 20 anos numa visita ao Cabo da Roca e na semana passada em frente à empresa. António e Rosa Barreto são responsáveis pela área de Gestão Laboral, o filho mais velho, Eurico, pelo departamento de Contabilidade e o mais novo, Euládio, pela área dos Seguros.

“Um gabinete de contabilidade não deve fazer apenas a contabilidade. Deve estar ao lado e ajudar o cliente porque com o crescimento deles crescemos nós também”, afirma António Barreto, o patriarca da família.

Embora tenha nascido em Soure, desde bebé que António Barreto vive nas Caldas da Rainha, de onde os seus pais são naturais. Tem 59 anos e é sobrinho do professor Abílio Moniz Barreto, que foi director da Escola Comercial e Industrial Rafael Bordalo Pinheiro na década de 20 do século XX.

Em 1968, com um meio irmão mais velho, foi para França a salto porque estavam contra a participação na guerra do Ultramar. Durante dois anos trabalhou em Saint-Maur numa empresa de montagem de componentes electrónicos, mas começou a pensar no seu futuro e decidiu voltar para Portugal em finais de 1970.

“Fiquei doente por causa de um abcesso e comecei a pensar no que seria de mim se me acontecesse alguma coisa”, recordou.

Curiosamente, acabou por ter mais problemas para voltar a entrar em Portugal do que para sair. “Quando foi para sair a salto, pagamos a alguém, mas no regresso foi mais difícil porque não tinha passaporte”, contou.

Ou seja, no Portugal de antes do 25 de Abril era mais fácil fugir do país do que nele entrar voluntariamente.

António Barreto acabou por conseguir o passaporte no consulado de Biarritz, depois de aconselhado pela polícia francesa. “Ainda bem que tratei dos papéis porque no comboio de regresso, e ainda

estrada de Tornado (onde hoje estão as instalações do grupo Fonsecas). A sua futura mulher trabalhava no escritório e António nas oficinas. Um emprego provisório antes de partir para o Ultramar.

Poucos meses depois, em Angola, recebe notícia do nascimento do filho, Eurico.

A celebrar em 2010 o seu 30º aniversário, o Gabinete de Contabilidade Rosa Barreto é uma empresa familiar que vai na segunda geração, no qual toda a família assume funções distintas. O casal fundador da empresa - António e Rosa Barreto - é responsável pela área de Gestão Laboral, o filho mais velho, Eurico, pelo departamento de Contabilidade e o mais novo, Euládio, pela área de Seguros.

Como os dois filhos têm uma diferença grande de idade (10 anos), é como se coexistissem no gabinete três gerações diferentes.

O trabalho que fazem é completo, desde o processo de criação de uma empresa, à gestão dos recursos humanos, ou até à área dos seguros.

em Espanha, apareceu a Pide”.

Já em Portugal apresentou-se voluntariamente para fazer a tropa em atraso e não teve problemas porque era considerado refractário e não desertor. Fez a recruta em Santa Margarida, a especialidade no Porto e seguiu para Angola, onde esteve 20 meses. “Vim mais cedo por causa do 25 de Abril, em Novembro de 1974”, referiu.

Entretanto António conheceu Rosa. Estava-se em 1971 e ambos trabalhavam nas oficinas Bento, na

Na altura em que ficou grávida do primeiro filho, Rosa Barreto sai das oficinas Bento e começa a trabalhar no escritório de contabilidade de Maria Efigénia e Abílio da Silva, na rua Emídio de Jesus Coelho. “Ainda hoje lhes estamos gratos porque lhe deram emprego mesmo estando grávida e apoiaram-na sempre”, salientou António Barreto.

Quando regressou do Ultramar, o futuro empresário começou por trabalhar na Condaço “uma fábrica



que deu emprego a muita gente naquela altura”, comenta, acrescentando que ainda se lembra de colaborar na construção das instalações da empresa. “Carregámos muitos baldes de cimento e levantámos muitos pilares”, disse.

Em 1978 António Barreto foi aju-

A designação “Gabinete Rosa Barreto” surge em 1980, mas ainda em nome individual. Há 30 anos atrás já tinham cerca de 150 clientes, praticamente o mesmo número que têm em 2010. Alguns deles mantêm-se desde a criação da empresa. “Há clientes cujas famílias já vão na terceira geração e até há

“Estávamos numa sala muito pequena e precisávamos de mais espaço”, explicou António Barreto

No ano 2000 mudaram para instalações na rua Visconde de Sacavém, onde estiveram até 2005, quando se instalaram definitivamente na rua do Funchal, 39-A. Remodelaram totalmente o espaço e criaram um escritório com condições para todos os funcionários. “Temos investido sempre na empresa aquilo que ganhamos”, adiantou António Barreto.

Ao longo dos anos o trabalho foi sendo facilitado por novas ferramentas (principalmente os computadores), mas complicado com as novas regras do Estado.

“Fomos o primeiro gabinete de contabilidade das Caldas a ter um computador, em 1984. Houve colegas nossos que vieram cá ver”, contou Rosa Barreto. O computador Olivetti custou 700 contos (3.500 euros), mas com as impressoras e o programa informático, o investimento total foi de 1200 contos (5.100 euros).

Se só havia nas Caldas um gabinete de contabilidade com computador, tal raridade era-o também ao nível das empresas pois dos mais de 100 clientes, só havia também em 1984 uma empresa com essa nova ferramenta.



■ Rosa Barreto em 1974 quando dava os primeiros passos na contabilidade, ainda no gabinete de Maria Efigénia e Abílio da Silva, e dez anos depois no seu próprio escritório na R. Raul Proença. À direita, a jovem Cidália a escrever à máquina.



com as contas em dia

A aposta nos computadores surgiu pela necessidade de fazer os mapas salariais e recibos dos ordenados, mas não para a contabilidade em si. **“Os programas que existiam para contabilidade eram ainda muito rudimentares”**, explicou António Barreto, que ainda se recorda das velhinhas disquetes de 5¼ (discos amovíveis com capacidade até 500 kb).

Na década de 80 também ainda precisavam de se deslocar a Leiria por causa das questões relacionadas com a Segurança Social, inclusivamente para fazer os pagamentos das empresas e particulares.

Rosa Barreto diz que hoje os clientes estão cada vez mais bem informados e exigentes quanto ao trabalho de um gabinete de contabilidade. **“Antigamente não sabiam de nada e agora têm acesso a toda a informação”**, explica a empresária. **“Às vezes acabam por dar menos valor ao nosso trabalho porque pensam que as coisas são simples, mas não são”**, considera.

“PRINCIPAL CAPITAL SÃO OS FILHOS”

Em 1995 criaram a sociedade Rosa Barreto – Contabilidade e Gestão, Lda, com capital social de 120 mil euros, passando pais e filhos a serem sócios.

Para António e Rosa Barreto, o seu principal “capital” são os filhos. Desde que eles eram adolescentes incentivaram-nos a seguir para a universidade e a frequentarem licenciaturas no sector de actividade da empresa.

O casal está orgulhoso pelo facto dos seus filhos se terem integrado bem no gabinete e também por se darem todos muito bem. O irmão mais velho chegou a dar de biberão ao mais novo e até a mudar-lhe a fralda. **“Era quase como pai dele”**, referiu Rosa Barreto.

Como cada um se especializou numa área dentro do gabinete, contribuem todos de igual forma. **“Trabalhámos sempre todos juntos e nunca tivemos problemas”**, afirmou a matriarca.

No irmão mais velho, Eurico Barreto, desde cedo se notou que o seu futuro iria passar pelo gabinete de contabilidade e desde sempre pensou em trabalhar com a família.

Aos 11 anos já ajudava os seus pais. **“Ele andava na escola e depois vinha para aqui trabalhar na máquina de escrever”**, contou António Barreto.

A primeira memória que Eurico Barreto tem é a de organizar o arquivo. **“Recordo-me que nas férias os meus amigos todos iam para a praia e eu passava tardes a arquivar papéis”**. Isto ainda no primeiro escritório, na rua Emídio de Jesus Coelho. **“Era do tamanho**

desta sala em que estamos agora e as escadas rangiam por todo o lado”, recordou.

Depois os pais convenceram-no também a trabalhar em part-time, sendo recompensado monetariamente por isso. **“Essa parte sabia bem e comecei a perceber a noção do dinheiro. Comecei logo a meter dinheiro de parte, talvez pela minha tendência economicista”**, lembrou. Era num dos livros da colecção dos Três Mosqueteiros que guardava as notas, para ficarem direitas.

Aos 11 anos achava **“uma seca”** fazer aquele trabalho, mas ao entrar na adolescência começou a ler jornais e a interessar-se pela actualidade. Tinha 16 anos quando Cavaco Silva, enquanto primeiro-ministro, foi para uma parte da sua geração **“um mentor”**.

Embora não se interesse pela vida partidária, assume que ter um professor de Economia como primeiro-ministro numa conjuntura favorável era fascinante para um jovem que se interessava pela área económica. Mas hoje, em 2010, com 38 anos, já não dá muito crédito à política.

Eurico Barreto licenciou-se em Economia na Universidade Autónoma de Lisboa, depois de ter iniciado o curso no pólo das Caldas.

Embora admita que o curso de Gestão poderia ter sido mais prático para o trabalho que faz, entende que o facto de ser economista o ajudou a si e aos clientes. Até porque optou por especializações na área da Contabilidade Analítica e Fiscalidade.

Em 1995, com 21 anos e ainda sem a licenciatura concluída, assume a responsabilidade do departamento de contabilidade da empresa. Para tal, fez o exame de admissão à Or-

dem dos Técnicos Oficiais de Conta, à qual teria acesso directo mais tarde, por causa da licenciatura.

Como responsável do departamento da contabilidade torna-se como uma das faces mais visíveis da empresa.

Para Eurico Barreto a maior vantagem de uma empresa familiar é a confiança absoluta que existe entre os sócios. **“Nós temos uma relação muito próxima”**, afirmou. Quase todos os dias almoçam juntos. Um hábito que mantiveram mesmo depois de Eurico Barreto se ter casado, há sete anos (tem um filho de dois anos e uma filha de cinco anos). Essa relação tem ajudado a que os papéis estejam bem definidos dentro da empresa.

“Hoje os meus filhos é que decidem quase tudo, especialmente o Eurico”, admite o pai. O casal continua a fazer o seu trabalho, mas os filhos assumem um papel cada vez mais preponderante.

FILHO MAIS NOVO APOSTA NOS SEGUROS

Euládio Barreto, o filho mais novo, nasceu em 1984, já depois da criação da empresa.

As primeiras memórias são das brincadeiras que fazia. **“Lembre-me de chegar ao gabinete, tocar à campainha no rés-do-chão e subir até ao primeiro andar de gatas. Não viam ninguém a subir e depois eu já aparecia por detrás das pessoas”**, recordou, divertido.

Aos 17 anos começou a trabalhar mais a sério no escritório, a dar apoio administrativo. Mais tarde passou também para a contabilidade.

Embora o seu sonho fosse a área

do Desporto, os pais influenciaram-no a seguir a área de Economia no ensino secundário.

Euládio Barreto, com 26 anos, foi jogador das camadas jovens do Caldas Sport Clube, do Sport União Alfeizerense e do Óbidos Sport Clube. **“Os meus pais desmotivaram-me sempre de seguir a vida de futebolista”**, referiu.

Concluído o 12º ano, Euládio Barreto foi para o Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, mas nunca chegou a concluir a licenciatura. **“Não me adaptei facilmente à capital e achei que seria melhor vir trabalhar para o gabinete”**, explicou.

Ao mesmo tempo que trabalhava na empresa nas Caldas, continuou a licenciatura em Contabilidade no Instituto Superior Politécnico do Oeste, em Torres Vedras. Mas ficou desiludido com o ensino superior, porque aquilo que se ensinava não tinha a ver com a prática do dia-a-dia.

Durante dois anos esteve ligado ao sector da gestão financeira do gabinete, no qual teve um contacto directo com os bancos. Essa experiência fez com que comesse a interessar-se pela área dos seguros.

Esteve dois meses a tirar o curso de mediador de seguros e agora assume este sector dentro da empresa. **“É uma área do qual gosto muito, pelo contacto com as pessoas e pelos conhecimentos que se adquirem”**.

Euládio Barreto quer que o gabinete seja um dos maiores mediadores da região e espera um dia ultrapassar em volume de negócios as outras áreas da empresa. **“Mais do que razões monetárias, é uma ambição de fazer crescer esta empresa”**, salienta, afastando qualquer hipótese de sair do negócio de família.

“Um dos pilares para a minha formação como pessoa e como empresário é o meu pai. É por ele que eu tenho essa ambição de fazer crescer aquilo que ele começou com tantas dificuldades”, disse.

Isto apesar de achar que existem mais desvantagens do que vantagens em trabalhar em família, por causa do desgaste que isso pode provocar na relação entre todos. Como é o mais novo, sente que precisa de estar sempre a provar o seu valor. Para já, tem tido bons resultados porque a área dos seguros tem crescido bastante dentro do gabinete.

Pedro Antunes
pantunes@gazetacaldas.com

PME Líder há dois anos



■ De uma pequena sala a empresa cresceu para umas amplas instalações

Com um volume de negócios de quase 460 mil euros e dando emprego a 15 pessoas (incluindo os sócios), o Gabinete Rosa Barreto é a única empresa deste ramo no distrito de Leiria distinguida como PME Líder, que premeia as empresas com melhores desempenhos e perfis de risco.

O estatuto é atribuído pelo IAPMEI e Turismo de Portugal em conjunto com os bancos parceiros, com base em notações de rating e em critérios económico-financeiros.

Segundo Eurico Barreto, a crise económica tem-se feito sentir nos seus clientes. **“Nós percebemos bem as dificuldades dos nossos clientes. Somos os primeiros a saber quando as coisas estão mal”**, revelou.

Apesar de tudo, entre os clientes têm sido poucas as insolvências. **“Podem não ser muitas, mas como antes não acontecia, para nós já é muito”**, comentou Eurico Barreto. Em

2010 houve três empresas clientes que declararam insolvência e em 2009 nenhuma. **“Nós apoiamos bastante os nossos clientes e ajudamos a ultrapassar determinados problemas”**.

Na sua opinião, o principal problema passa agora pela dificuldade de acesso ao crédito.

“Há empresas que até têm negócios bons e ideais para implementar, mas querem progredir e não conseguem por causa dessas limitações”, considera, lembrando que a Microsoft nasceu numa garagem.

Outra dificuldade nas micro e pequenas empresas é o facto de os empresários poderem ser bons na sua área, mas depois têm limitações ao nível da gestão do quotidiano. Por isso, Eurico Barreto defende que os empresários devem saber apoiar-se devidamente.

P.A.

A primeira funcionária continua na empresa



■ Cidália Ribeiro está no gabinete há 18 anos

Cidália Ribeiro foi a primeira funcionária desta casa e, 18 anos depois, ainda lá continua. Durante este tempo, Cidália Ribeiro foi aprendendo as suas funções na empresa onde foi parar **“um pouco por acaso”**. A principal diferença que nota no seu trabalho prende-se com a utilização dos computadores **“que tornou tudo**

mais fácil”.

A funcionária mais antiga do gabinete recorda-se de como começaram numas instalações pequenas e foi com agrado que assistiu às sucessivas mudanças e à evolução e consolidação da empresa.

P.A.



■ Eurico a dar de biberão ao seu irmão mais novo, Euládio.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

A. Flores Lda. é uma das mais antigas empresas das diversificação da sua actividade



■ **Abílio Flores (1921-2004)** iniciou a sua actividade empresarial em 1945. O seu sucesso deveu-se, em grande parte, à capacidade de aproveitar os produtos em fase de crescimento.

Abílio Flores nasceu em Santarém em 1921. Aos sete anos mudou-se para as Caldas da Rainha. Nesta altura, a residência de Abílio Flores dependia de onde o pai, que era Sargento do Exército, estava acantonado. A mudança de quartel foi o que trouxe a família para as Caldas, de onde não mais sairia.

Abílio Flores fez o seu percurso académico na Escola Comercial das Caldas da Rainha, onde se formou com o grau equivalente ao antigo quinto ano, em 1935. A aprendizagem seguiu nas Finanças, onde esteve à experiência, seguindo-se um emprego no Thomaz dos Santos, que durou até à altura de abrir o seu próprio negócio. Fê-lo à sociedade com dois bons amigos: Francisco Pereira Brazão, filho de um então reconhecido alfaiate caldense, e José Filipe de Sousa Campos. Estávamos em 1946.

O nome da empresa foi escolhido apelando ao coração. Juntava as iniciais das namoradas de cada um. Clotilde era a namorada de Abílio Flores - professora primária com quem viria a casar e constituir família - e emprestou as três primeiras letras do nome para formar Clozaque.

O ramo abraçado pelos três sócios foi o dos electrodomésticos - ao qual a empresa ainda hoje se mantém fiel -, que conheceu um período de grande expansão em meados do séc. XX. **"Foi nessa altura que se começou a usar o gás em casa e a empresa teve um papel muito importante na**

sua introdução nos lares caldenses", diz Orlando Flores. Os fogões, quem os tinha, eram a lenha. A água era aquecida ao lume. O gás representava então uma grande simplificação do uso do fogo nos lares e apesar de ter esquentador em casa ser privilégio de poucos, afigurou-se uma importante alavanca para o arranque do negócio.

Estávamos em meados dos anos 40, no após II Guerra Mundial. As economias restabeleciam-se de vários anos de depressão, ao passo que novas tecnologias chegavam aos lares e o mercado automóvel afirmava-se como o mais importante do séc. XX. Janelas de oportunidade para um jovem de 25 anos, que aproveitou para lançar uma empresa que dura até aos dias de hoje.

Clozaque pode não ser um nome familiar a muita gente, mas foi com esta designação que começou aquela que viria a tornar-se uma das mais bem sucedidas empresas caldenses - a A. Flores, Lda.

Abílio Flores (1921-2004) foi o jovem empreendedor que a lançou, em 1946 (então com mais dois sócios). Hoje é o filho Orlando Flores, de 50 anos, que dá continuidade a esta empresa.

A loja funcionava num pequeno escritório junto à Praça da Fruta, por cima do Pelicano, mas a sociedade não se manteve por muito tempo. Dos três sócios, Abílio Flores era o único que trabalhava a tempo inteiro na empresa e o único que dela dependia para gerar rendimentos e acabou por ficar sozinho. A sociedade desfez-se sem trauma.

DIVERSIFICAÇÃO PERMITIU FAZER A EMPRESA CRESCER

Em 1948 a empresa muda de Clozaque para Abílio Flores e conhece uma grande evolução com a diversificação da oferta. A segunda aposta recaiu sobre

outra indústria que ganhava enorme fôlego com o fim da II Grande Guerra: o automóvel.

"Ele dizia-me muitas vezes que o pai dele deixou-lhe as ruas para passear", conta Orlando Flores. **"Era muito novo quando começou, mas tinha aquele espírito de querer singrar na vida. Era inteligente, perspicaz e muito trabalha-**

guard, ou ainda os jipes Willys-Overland, entre outras.

Durante a década de 50 o negócio conheceu várias ramificações, embora sempre debaixo da mesma denominação. **"umas coisas apareceram, outras ele foi à procura. Vieram outras representações e as coisas evoluíram rapidamente nos anos 50 e por aí fora",**

início da década de 80.

Em 1954 a empresa dava novo passo importante, ao mudar-se para o edifício dos Capristanos (hoje estação rodoviária). O edifício sede da A. Flores, Lda. é propriedade da empresa desde 1995, mas na época fazia parte do próprio complexo dos Capristanos (mais tarde Claras, depois Rodoviária Nacional e hoje Rodovi-

lando acompanhava-o muitas vezes nas deslocações de negócios, especialmente nas férias da escola. Passatempo de criança era também acompanhar os funcionários da casa nos serviços. **"la aos mais diversos sítios, na distribuição do gás, na assistência dos electrodomésticos, andava assim entretido"**, recorda.

O gosto pelos automóveis foi crescendo com os anos. **"Fui ganhando interesse, essas coisas solidificam, ganham uma dimensão, e depois de ser o gosto pelos carros, passou a ser o gosto de ter o negócio em si e transmitir esta paixão às pessoas"**.

Orlando Flores estudou até ao 12.º ano e chegou a frequentar o curso de Direito, mas desistiu e abraçou o negócio do pai em 1981.

Começou por baixo, a trabalhar nas peças, e passou por vários sectores até chegar a assessor do pai. Seguiram-se alguns anos de gestão conjunta. **"Depois foi-me passando as pastas de forma gradual, deixei-me tomar as decisões mais importantes e nos últimos 10 anos de vida ele foi um conselheiro"**, diz Orlando Flores. Um papel importantíssimo, sublinha, até porque ainda hoje tem em conta as ideias pelas quais Abílio Flores se regia. **"No fundo ele foi o meu grande professor nesta actividade, foi valiosíssimo"**.

"O MEU PAI FOI O MEU GRANDE PROFESSOR NESTA ACTIVIDADE"

A década de 60 começa com a chegada de um novo membro à família, com o nascimento de Orlando Flores.

Habitado a crescer lado a lado com a empresa do pai, Or-

lando Flores.

Para além dos electrodomésticos e dos automóveis, a Abílio Flores comercializava nesta fase coisas tão distintas como máquinas de escrever, motorizadas, colchões e tractores agrícolas.

A mudança deu-se no nome e na localização. O stand de automóveis, que manteve o nome Clozaque, nasceu na esquina das ruas Leão Azedo e Sangreman Henriques e conheceu a representação de várias marcas. Algumas chegaram aos dias de hoje, como a Mercedes, Peugeot ou Alfa Romeo. Outras já só se encontram nos museus, como a inglesa Austin (responsável pelo célebre Mini) a Packard, a americana Studebaker, a alemã Bor-

sublinha Orlando Flores.

Estes últimos eram também um importante suporte do negócio. A representação foi conseguida através das boas relações com o importador da Mercedes, que tinha relações familiares com o importador dos tractores Massey Ferguson. **"Eram dos melhores que existiam na altura e foi um negócio bastante bom enquanto a agricultura durou..."**, diz Orlando Flores. A representação durou cerca de 30 anos, até ao

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com

s Caldas e com maior

Automóveis foram a âncora do negócio

Quando em 1948 se iniciou no mercado do automóvel, conseguindo a representação da Peugeot e de outras marcas que estavam associadas ao mesmo importador, Abílio Flores construiu aquela que seria a grande âncora da sua empresa.

Apesar de nunca ter abandonado a ideia que deu origem à empresa com os seus dois associados, no ramo dos electrodomeésticos, foi o mercado automóvel que permitiu um considerável crescimento da A. Flores Lda.

“Na altura havia muito poucos automóveis nas Caldas e quando ele passou a ter representação das marcas era novidade”, diz Orlando Flores. Uma novidade bem aceite e que teve grande expansão. À Peugeot juntaram-se várias marcas durante as décadas de 50 e 60.

Com o desaparecimento de marcas mais efémeras, formou-se um núcleo com o qual a A. Flores, Lda. passou a trabalhar: a Peugeot e a Renault eram as principais, apoiadas por Alfa Romeo e Honda.

Para além da venda de viaturas e respectiva assistência, o negócio expandiu-se, ainda nos anos 60, com ao ramo das peças multimarca. **“Durante muitos anos foi um negócio muito forte, mas com a evolução técnica dos automóveis o negócio das pequenas oficinas começou a fraquejar e a partir dos anos 90 deixou de justificar”,** explica Orlando Flores.

Em 1978 foi também criada uma oficina especializada no serviço de chapa e pintura, com o nome Floresauto, que mais tarde viria a fundir-se com a empresa A. Flores, Lda., ficando o nome

agregado ao negócio da Peugeot e da Honda.

Nos anos 80, a Renault assumia uma dimensão tal que obrigava, em 1983, à criação de uma empresa dedicada. A Florescar teve direito a casa nova na estrada Tornada, onde hoje se mantém, apesar de defender marcas diferentes. Em 1994 a intransigência da Renault em fundir os representantes nas Caldas e em Alcobaça resultou em ruptura.

“Essa situação não nos agradou e como a Renault colocou as coisas, ou era assim ou não era, optámos por dar o volte face à questão: encontrámos a Volkswagen e então dissemos não à Renault”, conta Orlando Flores.

A mudança aconteceu em boa hora, defende, porque apanhou a Renault em fase de quebra e a Volkswagen em ascensão. **“O importador mudou, tinha uma ideia de grande desenvolvimento, e na Alemanha a marca também estava em reestruturação, com mais vitalidade, com uma gama maior e com um reposicionamento de preços. Foi na melhor altura que fizemos a mudança”.**

Agregada à Volkswagen veio a Audi, que era do mesmo importador, que começou a ser comercializada com a denominação Lubriflores.

Cinco anos antes, a A. Flores, Lda tinha abandonado também a Peugeot e a Alfa Romeo, mantendo a Honda.

CRISE OBRIGOU A REESTRUTURAÇÃO

A A. Flores, Lda chegou a dar emprego a 100 pessoas, mas actualmente,

depois de uma profunda reestruturação operada em 2007 para fazer face à crise, reduziu o seu quadro de pessoal para 72 funcionários. **“Fizemos economias onde podíamos fazer, melhorámos performances onde era possível, a empresa está equilibrada e se as coisas melhorarem podemos evoluir significativamente”,** diz Orlando Flores.

Em 2008 o grupo atingiu uma facturação de 12 milhões de euros, descendo em 2009 para 11 milhões. Para este ano estima-se um valor ligeiramente superior ao de 2008.

Já quanto ao futuro, Orlando Flores está apreensivo. **“A economia do país está doente e precisa de um período de cura que vai ser difícil”,** afirma. Essa cura é um cenário do qual a A. Flores, Lda não se exclui, **“mas se o contexto melhorar e o país tomar as medidas que é preciso tomar, é possível sobreviver com muito sacrifício e cautela”.**

Entretanto, é possível que a empresa possa chegar a uma terceira geração. O filho de Orlando Flores, Afonso Flores, de 20 anos, está a tirar a licenciatura em Gestão de Empresas e apesar de não ser ainda certo que siga os passos do pai e do avô, Orlando Flores diz que vai fazer os possíveis para que isso aconteça.

“Ainda é cedo para saber se isso vai acontecer, mas era uma terceira geração a trabalhar nesta empresa. A decisão será dele, mas farei tudo para o influenciar nesse sentido”.

J.R.

Mário Freitas trabalhou com Abílio Flores durante 20 anos

Com 25 anos na A. Flores, Lda não é o funcionário com mais anos de casa, mas, para além de ter sido um dos braços direitos de Abílio Flores nos últimos 20 anos de actividade do empresário, Mário Freitas tem a particularidade de coleccionar artigos que se relacionam com a empresa.

Chegou à A. Flores, Lda em 1986, com 24 anos, para as vendas. Nessa altura já tinha o gosto pelas coisas antigas e a curiosidade levou-o a perguntar as raízes da empresa ao patrão. Abílio Flores não guardava arquivo de fotografias antigas, nem outros documentos (no que constituiu uma dificuldade na feitura desta reportagem), mas aceitou a contar-lhe a sua história, desde a origem até à criação da empresa e o seu desenvolvimento. Depois, por iniciativa própria, Mário Freitas pesquisou nos arquivos e nos armazéns. **“Guardava tudo o que encontrava de antigo, ele achava piada e passou a entregar-me também as coisas que encontrava”,** conta.

Ao fim de quatro anos, Mário Freitas passou a chefiar o departamento comercial da empresa, mas foi em 1994 que viveu um dos maiores desafios. A A. Flores, Lda tinha acabado de rescindir com a Renault para passar a representar a Volkswagen, mas durante um ano teve que manter as duas marcas. Mário Freitas ficou com a segunda marca juntamente com um vendedor e um mecânico, num espaço com condições limitadas na Rua Heróis da Grande Guerra, à espera que as instalações da Renault ficassem livres.

Nessa altura Abílio Flores mostrava algum receio, devido aos preços mais elevados praticados pela marca e pelo desconhecimento que havia, porque não havia representação nas Caldas nessa altura. **“Mas disse-lhe que fomos arrancar em força e inundar as Caldas de Volkswagen e foi uma surpresa muito grande porque o volume de negócios foi muito superior ao da Renault com 40 pessoas e um espaço muito maior”.**

Mário Freitas diz que, enquanto patrão, Abílio Flores era uma pessoa de bom-senso. **“Ao longo dos 20 anos nunca tivemos um atrito, o que é raro ou quase impossível numa relação patrão funcionário. Por vezes não concordávamos e manifestávamos opiniões contrárias, mas ele aceitava-as perfeitamente”.**

Bom-senso que o ajudou nos negócios, acredita. **“Todas as decisões que tomava batiam certo com o que ele dizia”,** recorda. A esta característica Mário Freitas junta lucidez e coragem pois ele **“enfrentava os desafios sem receios e quando os tinha, ninguém notava”.**

Enquanto cidadão, Mário Freitas sublinha o altruísmo de Abílio Flores, que independentemente de não ter nascido nas Caldas, sentia a cidade como sua terra natal e não hesitava em participar na vida activa da cidade. Foi, de resto, dirigente de várias associações, como a ACCCRO, a ANECRA, o Caldas Sport Clube, e do Rotary Club das Caldas - do qual foi sócio fundador e ao qual se juntaram, mais tarde, Orlando Flores e o próprio Mário Freitas. **“Estava ligado a tudo e tinha muita vontade de participar nas coisas, era uma pessoa dinâmica”.**

J.R.



■ **“Abílio Flores era um homem de bom-senso, todas as decisões que tomava batiam certo com o que dizia”**



■ **Panfletos publicitários da empresa e dos produtos que mais vendia. Desde os automóveis (num prospecto de 1954) aos colchões, aos esquentadores (que só se massificaram em meados do séc. XX) até ao material de escritório**

Cronologia

- 1921 - Nasce Abílio Vicente Flores em Santarém
- 1946 - Abílio Flores funda a Clozaque com os sócios Francisco Pereira Brazão e José Filipe Campos.
- 1948 - Os dois sócios deixam o negócio que fica entregue a Abílio Flores, que passa também a ser a designação da empresa.
- 1954 - Mudança de instalações para o edifício dos Capristanos, na Rua Heróis da Grande Guerra
- 1960 - Nasce Orlando Flores.
- 1968 - Inaugurado o stand de Alcobaça, que ainda hoje existe
- 1975 - A empresa muda o nome para A. Flores, Lda.
- 1978 - É criada a Floresauto, empresa que gere uma oficina de chapa e pintura.
- 1980 - O nome Clozaque é reabilitado para designar a nova agência de seguros
- 1981 - Orlando Flores começa formalmente a trabalhar na empresa do pai
- 1983 - É criada a Florescar, para gerir o negócio da Renault, que se instala na estrada Tornada
- 1990 - As marcas Peugeot e Alfa Romeo deixam de ser comercializadas pela A. Flores, Lda
- 1994 - A Florescar abandona a representação da Renault e passa a comercializar as marcas Volkswagen e Audi
- 1995 - Aquisição do prédio dos Capristanos à Rodoviária
- 2004 - Morre Abílio Flores. A agência de seguros Clozaque encerra
- 2006 - A loja de peças multimarca é transferida da Praça 25 de Abril, para a Estrada da Tornada. É construída a nova área de exposição automóvel para a Volkswagen e Audi

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Empresa Sérgio Simões é uma das mais antigas e co



■ Sérgio Simões e a esposa Maria Joana Simões com as filhas, Vanda e Margarida fotografados em 1979 no cais da Foz do Arelho e hoje na sede da empresa de filatelia

Vivia-se o início dos anos 50 do século XX quando Sérgio Simões pediu autorização ao pai para arranjar um cantinho filatélico, na loja de tecidos e confecções. O pai, Abel Simões, era um entusiasta da filatelia e por isso Sérgio Simões, que nasceu em 1934, desde os 11 que também colecionava selos, que por vezes vendia aos colegas da escola.

A loja dos Simões ficava no Largo Heróis de Naulila, em frente ao Café Marinho e o cantinho filatélico surgia junto a uma das janelas do estabelecimento comercial.

Tinha então 17 anos e ajudava o pai no negócio, depois de ter tirado o curso de Comércio na Escola Comercial e Industrial (hoje Escola Secundária Rafael Bordalo Pinheiro).

Sérgio Simões recorda que não era fácil arranjar selos naquela altura mas **“eu conhecia várias pessoas que colecionavam e que se aproximavam de mim pois comecei a mandar vir os selos de fora”**, disse.

A maioria vinha de Lisboa, proveniente de diversas casas da es-

pecialidade. O filatélico caldense começou por ganhar três a cinco tostões em cada venda o que lhe permitia, naqueles anos, **“fazer um**

mulher, três anos mais nova, era contralto.

Sérgio Simões foi inclusivamente um dos participantes da famosa

dade filatélica, já tinha colecionadores de vários pontos do país.

Em 1957 Sérgio Simões organiza a primeira grande exposição filaté-

com a filatelia”, conta hoje Sérgio Simões pois no início da sua carreira apareciam primeiro **“os tais clientes de cinco e de dez escu-**

gio Simões que **“ia à origem e comprava no estrangeiro o material que lhe fazia falta”**, enquanto que, na actualidade, são as marcas de material filatélico que seleccionam a empresa caldense para os representar no país. O material de apoio ao colecionismo representa hoje cerca de 60% do negócio. A empresa das Caldas adquire-o, importa-o e também o revende.

“ESTA CAUTELA TEM QUESER PARA SI!”

Vinha Sérgio Simões pela rua, em 1966, quando o conhecido cauteleiro Nunes o informou que tinha ali uma cautela e que esta **“tem que ser para si!”**. Lá acedeu e acabou por adquirir o bilhete. E eis que era premiado! Valeu-lhe 500 contos (2500 euros), uma verdadeira fortuna na altura e que era o preço de uma casa naquela época.

“Nós não tínhamos nada, víamos apenas do nosso trabalho!”, contou o casal, que não podia ter ficado mais satisfeito. Viviam então na Rua da Estação e apesar de Sérgio Simões pretender fazer uma surpresa à esposa, já não foi a tempo. Segundo Maria Joana Simões, nesse dia, **“estava a comprar uns sapatos na Félix [que ficava na Rua das Montras] e logo alguém me disse que tínhamos lotaria premiada”**.

O casal apossou-se a comprar uma máquina de costura, podendo a partir daí fazer roupinhas para as suas filhas.

Questionado sobre se pagou um almoço ao cauteleiro Nunes, que tinha estabelecimento junto à Tália (hoje Foto Franco), Sérgio Simões, diz que não. Fez melhor: **“comprei-lhe um fato”**, contou, agradecido pela insistência do cauteleiro em querer vender-lhe aquele bilhete de lotaria.

Com o dinheiro do prémio a família construiu a sua vivenda, próxima da Escola D. João II, que estava pronta em 1969. **“Mandámos**

Sérgio Simões começou a vender selos em 1952 na loja do seu pai no centro das Caldas e mal podia imaginar que iria construir uma das mais conceituadas e hoje das mais antigas empresas de filatelia do país.

Actualmente são as suas filhas, Margarida Roque e Vanda Morgado, que dirigem o negócio. O pai ainda dá uma ajuda, mas se antes se dedicava a escrever cartas e a fazer catálogos para os seus clientes, hoje constata que é através da internet que o negócio prospera.

A empresa caldense é a representante de algumas marcas europeias de material de colecionismo, área que representa uma parte importante do negócio.

figurão!”, recordou o especialista.

Sérgio Simões conheceu a sua esposa, Maria Joana (nascida em 1947) no Orfeão Caldense. Os ensaios realizavam-se na época na Rua Leão Azedo.

“Um dia abri a porta do local dos ensaios e assim que a vi, engracei logo com ela, estava pois o encanto feito”, disse o colecionador, que tinha então 21 anos. Era barítono e a sua futura

deslocação do Orfeão Caldense a Abrantes, onde várias entidades caldenses foram calorosamente recebidas. **“Fizeram-nos uma recepção tremenda e houve entre as pessoas das duas localidades uma confraternização excelente”**.

Este empresário cedo percebeu que a sua vida seria ligada ao colecionismo e começou então a alargar a sua rede de clientes. Passados poucos anos do início da activi-

lica nas Caldas, no Grémio do Comércio, onde hoje está instalado o Museu do Ciclismo. A grande mostra serviu para assinalar o 30º aniversário da elevação das Caldas da Rainha a cidade.

“CASEI-ME COM ELE E COM OS SELOS”

Em 1962 Sérgio Simões e Maria Joana casaram, mas até a lua-de-mel, em Sevilha, decorreu com a filatelia sob pano de fundo. Além de terem percorrido várias casas filatélicas à procura de selos ainda visitaram um colecionador espanhol, a quem compravam e também vendiam exemplares.

“Casei-me com ele e com os selos”, conta Maria Joana Simões, recordando os idos tempos em que foi ajudá-lo para a loja do seu sogro. Colocavam-se os dois no canto da loja a trabalhar nos selos: **“ele escolhia-os e eu embrulhava-os para seguir para os Correios. Foi assim o início da nossa empresa”**, disse a matriarca da família Simões, que instigava o marido a ter arrojo nas aquisições filatélicas.

Durante vários anos Sérgio Simões foi o responsável pela Secção Filatélica na **Gazeta das Caldas**, iniciada em 1955 e que se estendeu ao longo dos anos 60 do século passado.

“Eu inicialmente brincava

dos”. Até que lhe apareceu João Vieira Pereira, conhecido médico da localidade que **“fazia umas compras maiores”**. Adquiriu-lhe uma colecção de valor superior a 200\$00 (cerca de um euro), um elevado montante para a época. **“Foi o nosso primeiro cliente a sério que depois se tornou também um amigo”**, contou. Desde então, foi Sérgio Simões que acabou por ajudar o médico a constituir e a valorizar a sua colecção filatélica.

O médico começou a frequentar exposições da especialidade e as suas colecções chegaram a ser galardoadas com medalhas de prata. Sérgio Simões prometeu-lhe que o ajudaria a adquirir a distinção máxima (medalha de ouro). E assim foi, não só conseguiu distinções para as suas colecções em Portugal e no estrangeiro.

“Sempre tive gosto em ajudar os meus clientes a adquirir boas coisas e por isso fiz muitos amigos ao longo da vida”, disse Sérgio Simões. Com a sua esposa viajava pelo país para participar nos eventos e até chegaram a constituir o que designavam pela família filatélica. **“No Dia do Selo, juntavam-se sempre muitos colecionadores e organizávamos grandes convívios”**, conta Maria Joana Simões.

A venda de material para colecionismo é algo que vem desde o início da empresa. Antes era Sér-



■ As viagens sempre misturaram lazer e trabalho, já que tinham a filatelia como pano de fundo. Actualmente Sérgio e Maria Joana estão semi-reformados.

Conceituadas empresas de filatelia de Portugal

fazê-la pensando também na sede da empresa", explicaram Sérgio e Maria Joana Simões acerca do local que ainda hoje é a sede da firma.

ATÉ NO SERÃO DAS FÉRIAS SE CONTAVAMSELOS

Nos primeiros anos da vida do casal Simões não era fácil tirar férias. **"Eu ia com as filhas pequenas para S. Martinho do Porto e o meu marido ia lá ter conosco à noite"**, recordou Maria Joana Simões. Nessas alturas levava um ficheiro para trabalharem todos ao serão, colocando os selos nos respectivos catálogos. **"Há sempre muito trabalho para fazer, coisas para pôr em ordem, isto nunca pára..."**, disse a esposa, acrescentando que houve tempos em que o seu marido chegou a ter um ano de correspondência atrasada.

Numa primeira fase só a mãe é que laborava na casa do casal pois Sérgio Simões continuava a trabalhar com o seu pai. **"Custava-lhe deixá-lo pois era muito apegado à família"**, disse a esposa. Mais tarde tomou as rédeas do seu negócio.

"Sou colecionador na medida em que tenho selos para os meus clientes", ironiza o empresário, que afinal até tem duas colecções que não vende: uma sobre as Ilhas Virgens e outra sobre os Estados da Igreja.

Tudo corria sobre rodas e a crescer, sobretudo com os colecionadores que a empresa tinha nas ex-colónias. Sérgio Simões recorda que era considerável o volume de negócios nas antigas colónias, já que o colecionismo era um dos principais passatempos de pessoas, sobretudo profissionais liberais. A empresa caldense vendia para lojas, mas a maioria dos selos eram enviados a colecionadores privados.

"Tínhamos muitos clientes sobretudo em Angola e Moçambique, era uma coisa louca", recorda o empresário. Só que o 25 de Abril de 1974 **"foi como uma bomba no nosso negócio... deitou-nos tudo abaixo"**. E o que para muitos foi **"uma maravilha"**, para esta empresa **"foi um sobretudo maus momentos"**, recordou.

Sérgio Simões teve que aguentar o barco e, devagar, **"conseguimos reerguer-nos"**. Depois as coisas melhoraram, até porque muitos colecionadores regressaram a Portugal.

Outro período menos feliz foi o que se viveu em 2002 com a introdução do euro, em que a família Simões começou a notar que durante a época de transição os colecionadores passaram a comprar menos. **"As pessoas deixam-se influenciar pelo próprio número e acabam por fazer menos compras que antes"**, contou Maria Joana Simões.

Também têm notado um decréscimo do interesse dos jovens. Antes eram vários os que saíam da escola e se dirigiam à empresa para adquirir selos, mas vêem que agora há novos interesses e muitas vezes trocam o colecionismo pelas novas tecnologias e electrónica.

Natacha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

A importância da Internet e das feiras internacionais num negócio à escala global

"Ele sempre gostou de controlar tudo, não foi fácil perceber que estava na hora de passar o negócio", conta a esposa. Sérgio Simões foi sempre o chefe e queria saber tudo o que se passava na sua empresa. Hoje ainda vem trabalhar um pouco. Já o tentaram colocar ao computador, mas ainda é o responsável pela correspondência que é dirigida à empresa por carta.

Há ainda uma outra vertente que Sérgio Simões dominava - o marketing. Eram verdadeiras odes às que escrevia aos seus clientes. **"São cartas de amor sobre selos"**, conta a esposa, acrescentando que muitos clientes ligavam a perguntar quando é que lhe escreviam mais uma carta sobre o tema. Era também o responsável pelos boletins filatélicos. Hoje produzem-se conteúdos para o site da firma, tentando ter sempre a informação actualizada.

E qual é o segredo do negócio e de longevidade da firma? **"Sérgio Simões sempre foi impecável nas contas e nos pagamentos"**, contou a sua mulher. Além do mais é histórica a forma calorosa como recebe bem os seus clientes nas Caldas, tradição que ainda hoje seguem. **"Até pode levar um pouco mais caro, mas serve bem"**, disse Maria Joana Simões.

A fama de competência do patriarca, estende-se por todo o país e até chega ao estrangeiro. Recentemente um responsável dos CTT foi ao Reino Unido e ao ter contactado com uma empresa filatélica inglesa, imediatamente lhe referiram o nome de Sérgio Simões e da sua firma nas Caldas da Rainha.

O casal Simões desde sempre estabeleceu relações pessoais com os clientes, chegando a frequentar as suas casas. Foram convidados para casamentos, sobretudo no Norte, onde o volume de negócios era maior. **"Tínhamos mais amigos fora das Caldas do que cá e ainda hoje é assim. Sabe, os selos aproximam as pessoas"**, contam.

E se antes marido e mulher faziam catálogos de selos para enviar por correio aos seus clientes, as suas filhas hoje enviam newsletters pela Internet.

Actualmente o negócio da filatelia está bem entregue às suas filhas, Vanda Morgado e Margarida Roque, que continuam a vender selos, mas apostaram fortemente na diversificação de material de colecionismo, algo que não



■ Na exposição mundial, em Outubro deste ano, a empresa caldense foi uma das mais visitadas

foi difícil pois bastou continuar o trabalho do seu pai.

Hoje são representantes das mais fortes marcas de material filatélico a nível mundial, assim como editores de catálogos de vários pontos do globo. São, por exemplo, os únicos representantes nacionais da marca alemã Lindner.

A IMPORTÂNCIA DO MATERIAL DE COLECCIONISMO

Vanda Morgado (44 anos é formada em Gestão) e veio em 1994 de Lisboa, onde trabalhava numa grande empresa de telecomunicações, para tomar conta do negócio da família. A sua irmã, Margarida Roque, de 46 anos, é advogada e trata das questões legais e contenciosas da firma.

Já vão longe os dias em que eram miúdas e vinham ajudar o pai a descolar os selos **"e nós brincávamos com eles tirando-os ao ar"**. Cresceram acompanhadas pelos selos e mesmo quando andavam na faculdade vinha ajudar no que era preciso recordando que, tal como hoje, **"trabalhamos muito por correspondência"**.

Uma das tarefas era carimbar impressos do correio e, segundo Vanda Morgado, a continuidade da empresa está assegurada pois as suas filhas hoje também ajudam naquela tarefa. A empresa tem cinco filhas com idades entre os cinco e os 23 anos.

Já os filhos da sua irmã, Margarida Roque, dedicam-se às ciências. O filho estuda no estrangeiro Engenharia Biomédica e a filha quer seguir Genética. Mas o marido, Paulo Roque, 51 anos, professor de Biologia, dá uma ajuda na

PRESENTE EM EVENTOS INTERNACIONAIS E MUNDIAIS

A empresa caldense Sérgio Simões esteve na Exposição Mundial de Filatelia que se realizou na FIL, no Parque das Nações, em Lisboa. O certame decorreu durante 10 dias em Outubro e **"foi um sucesso"**, disse Vanda Morgado.

A empresa caldense esteve presente com material filatélico, numismático e teve a visita dos directores das marcas francesas e alemãs que representam.

No seu stand distribuíram por colecionadores e interessados canetas, régua, lupas ou mini classificadores o que fez com que muita gente se dirigisse à representação da empresa das Caldas.

Já em 1998 realizou-se uma grande exposição internacional na qual esta empresa também participou. **"O mais importante são os contactos directo com clientes e fornecedores e ainda a publicidade que se faz à casa"**, contou a gestora.

Na exposição mundial participaram representações de Espanha, Iraque, Cabo Verde, Macau, Marrocos, Nova Zelândia e entidades como a Casa da Moeda, a Biblioteca Nacional, o Metro, a Carris ou a Associação Portuguesa de Filatelia. Empresas portuguesas do ramo que não fossem de Lisboa, só esteve a filatelia de Sérgio Simões.

Foram também emitidos selos para este evento e houve um passaporte filatélico que consistia na aquisição de um documento para colocação dos selos respectivos de cada administração postal presente. No total estiveram no certame 32 representações de países e empresas e cada uma poderia colocar também um carimbo por cima do selo. O tema deste passaporte foi **"Boa viagem através dos selos, colecionar também é descobrir!"**.

Do evento fez parte a colecção filatélica Real Inglesa com o primeiro selo denominado Penny Black, datado de 1840. Esta colecção é considerada a melhor e mais abrangente do mundo. Também no mesmo stand estava a colecção de SAS o Príncipe do Mónaco. Cerca de 4000 quadros de exposição preencheram o pavilhão da FIL junto com comerciantes portugueses e estrangeiros, administrações postais e associações filatélicas nacionais e internacionais.

N.N

Cronologia

1952 – Sérgio Simões inicia o cantinho filatélico na loja de tecidos do seu pai, Abel Simões, no Largo Heróis da Naulila

1962 – Casa com Joana Simões e vão em lua de mel para Sevilha por causa dos selos

1969 – Estabelecem-se em casa própria com área preparada para o negócio na Rua Dr. Artur Figueiroa Rego, 25

1974 – Perdem o importante mercado das colónias e registam uma quebra muito acentuada

1994 – Vanda Morgado, a filha mais

nova, entra formalmente para a empresa para trabalhar na gestão e na parte financeira

1997 – Sérgio Simões foi eleito comerciante do ano pela Associação Filatélica Alentejana

2002 – A introdução do euro induz uma redução pontual no volume de vendas

2005 – Constituição da sociedade por quotas Filatelia Sérgio Simões, Lda. tendo como sócios-gerentes o casal fundador e as filhas Vanda e Margarida. O capital social é de cinco mil euros.

2006 – Passa a ser representante nacional da marca alemã Lindner



■ A empresa conta com duas funcionárias, Zulmira Duarte (atrás) e Florbela Mendes, que nela trabalham há cerca de 30 anos

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Mercearia “O Ferreira” - O tradicional e o gourmet já

Luís Ferreira (1896-1975) é recordado pelo neto Romeu como **“um homem de pulso”**. E foi esta firmeza do beneditense de gema que ajudou ao sucesso dos dois negócios que abriu em 1926 e que se traduziam num estabelecimento muito normal na época - uma taberna e uma mercearia, divididas apenas por uma porta.

Do primeiro negócio restam apenas as memórias dos seus filhos e netos, e dos muitos homens que ao domingo, antes da missa, por lá passavam para beber os “pirolitos”, pequenos copos de aguardente a que chamavam de “mata-bicho”, dadas as suas comprovadíssimas propriedades na protecção contra doenças e maleitas diversas.

Já a mercearia ainda hoje é uma referência no comércio tradicional da vila, mantendo clientes que há décadas ali se abastecem. E há de tudo naquelas prateleiras.

Do casamento com Ana Maria Bernardina Ferreira (1898-1987) nasceram quatro filhos: Maria, António, Joaquim e Ana. Os rapazes desde cedo acompanharam os negócios do pai, e quando António, o mais velho, iniciou a sua própria família, ficou com a taberna a seu cargo, mantendo-a aberta até à década de 80.

A divisão dos negócios levou a uma mudança dos estabelecimentos, e na década de 60 a mercearia “O Ferreira” muda-se para o local onde ainda hoje se encontra, na Rua da Serradinha. E foi na mercearia que Joaquim Luís Ferreira (nascido em 1929) trabalhou desde sempre. **“O meu pai trabalhou aqui toda a vida. A profissão dele é marceneiro, foi um dos marceneiros da Igreja daqui, mas com vinte e poucos anos começou a tomar conta do negócio, tal como depois aconteceu comigo”**, conta Romeu Ferreira.

Em 1969 Joaquim Ferreira casa com Ana Rebelo Ferreira Luís (nascida em 1943) e, tal como tinha acontecido com o seu irmão António, assume o negócio do pai. D. Ana, como todos os clientes a tratam, lembra-se bem desses tempos. **“Eu vim para aqui trabalhar passados três meses de me casar”**, conta. E tudo era diferente. Se hoje se vende devidamente empacotado, na altura tudo era vendido avulso. **“Pesava-se o açúcar, a massa, o arroz em pacotinhos de papel, uns pacotinhos de bico”** que se lembra de passar horas a fazer.

Além destes produtos, o azeite, o petróleo para as lamparinas - quando a electricidade para muitos era ainda um privilégio -



■ Ana Maria Bernardina Ferreira e Luís Ferreira em 1920, seis anos antes da abertura da mercearia e da taberna

eram produtos que ali levavam muita gente. O bacalhau, sempre de boa qualidade e que os donos da loja iam propositadamente buscar à Figueira da Foz, é também uma das referências do estabelecimento.

Do património da mercearia ainda fazem parte a balança usada na altura, com uma tabela que dava logo o preço de cada produto, as bombas que se usavam para retirar o petróleo dos bidões de 50 litros em que estes

lhes o biberão na boca, e eles bebiam sozinhos, que eu tinha que vir atender clientes”, conta.

Olhando para trás, Ana Ferreira Luís garante que as diferenças entre aquela altura e os dias de hoje são abismais. **“Trabalhou-se muito naquele tempo, não tínhamos empregados para nada. Era só eu e o meu marido”**. O facto de viverem por cima da loja fazia com que a vida familiar e o trabalho se mistu-

retudo a partir da década de 80, garante de emprego, muitos eram os que pagavam as suas contas apenas quando recebiam o ordenado. **“Quando por vezes não recebiam logo vinham cá e pediam ‘Oh senhor Joaquim, posso pagar daqui por mais oito dias ou quinze dias?’**. Há outros que espetaram o calote, nunca mais pagaram”, lembra D. Ana.

Hoje acabaram-se os livros e o hábito de vender fiado. Mas

suas queixas e desabafos, hoje tudo é bem diferente. **“Ninguém retilava, as pessoas andavam mais calmas, tudo esperava na sua vez, ninguém atropelava ninguém. Agora os clientes vêm todos com muita pressa”**, diz D. Ana.

Já o filho, Romeu, lembra-se **“das sacas de açúcar louro que traziam uns grãos pretos, da humidade do açúcar. Davam-nos esses grãos e eram os nossos caramelos”**.

prateleiras da loja.

Os clientes, que habitualmente aos fins-de-semana iam à praça aviar-se de frutas e legumes, começaram a pedir que se vendessem estes artigos na mercearia. E quantos jovens adultos não se lembram de, ainda crianças, irem ‘ao Ferreira’ comprar rebuçados? Aos produtos tradicionais foram-se juntando as novidades que iam aparecendo no mercado e a mercearia encheu-se de produtos alimentares, artigos de higiene pessoal e de limpeza, comida para animais, ganchos e redes para os carrapitos das senhoras, bilhas de gás.

Nos anos 80 e 90 a mercearia lutou para sobreviver, quando começaram a aparecer na vila os supermercados. E a aposta, que se mostrou acertada, foi na qualidade dos produtos como factor diferenciador. É em 2002 que Romeu Ferreira se junta aos pais no negócio da família. Formado em Sistemas de Informação Geográfica o jovem, na altura com 28 anos, não conseguiu trabalho na sua área e decide que é preciso sangue novo para que o negócio iniciado pelo seu avô resista no tempo. Dois anos depois, um acidente afasta o pai do trabalho na loja e foi nessa altura que o rapaz se torna gerente da mercearia. A mãe diz que **“é pena, porque isto é muito cansativo, trabalha-se muito e ganha-se pouco e é muita chatices”**. O filho garante que **“é um gosto”**.

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com



■ Pais e filho. Romeu Ferreira projecta para o futuro o negócio iniciado pelo avô e que os pais geriram durante mais de três décadas

Data de 1926 a fundação da mercearia “O Ferreira”, a mais antiga da Benedita e uma das poucas que resiste numa vila onde nos últimos anos se fixaram quatro supermercados e hipermercados. Hoje, a pequena loja é gerida por Romeu Ferreira, neto do fundador, Luís Ferreira.

Bem longe dos tempos em que ali tudo era vendido avulso, há um sem número de produtos para descobrir pelas prateleiras, dos mais antigos e tradicionais aos mais sofisticados, sempre com uma elevada aposta na qualidade. Esta é uma das razões pelas quais a mercearia tem conseguido fidelizar muitos clientes e enfrenta o futuro de cabeça erguida e sem medo.

chegavam à loja e uma máquina registadora que funcionava à manivela quando a luz eléctrica falhava.

D. Ana lembra-se, quando **“a casa era muito pequenina e tinha um balcãozinho e as pessoas não passavam para dentro, pediam tudo do lado de fora. Não era como agora, que são as pessoas que se servem”**. Lembra-se de quando levava para junto de si os filhos ainda bebés - Joaquim António Luís Ferreira (nascido em 1970) e Romeu Luís Rebelo Ferreira (nascido em 1974). **“Criei os meus filhos aqui. Tinha ali uma cozinha, trazia-os para lá, deixava-os, coitadinhos, punha-**

rassem quase sempre. Depois os filhos foram crescendo e começaram a ajudar. A mãe recorda que muitas vezes os filhos iam ajudar a pesar os produtos ao sábado.

NO TEMPO EM QUE SE COMPRAVA FIADO

Uma das principais diferenças era a forma como os clientes pagavam o que compravam. O fiado ditava a regra e **“era tudo para o livro”**. As pessoas iam aviar-se e o que levavam era apontado num livro. As contas eram feitas à semana, ao mês, como se combinasse. Numa terra onde as fábricas foram, so-

por vezes, e sendo a proximidade na relação entre vendedores e clientes uma característica única do comércio tradicional, por vezes ainda acontece que fique na caixa um ou outro papilote que é pago mais tarde.

Da altura, restam não só as recordações mas também muitos clientes. Uns iam lá na altura e mantêm-se fiéis à casa. Outros iam com os pais ‘ao Ferreira’ fazer as compras para casa e hoje, homens e mulheres feitos, continuam a gostar de ali ir. Mas se há umas décadas o merceiro **“era o segundo padre da freguesia”** e tinha sempre uma palavra para dar aos seus clientes e um tempinho para ouvir as

DA VENDA AVULSO AOS PRODUTOS EMPACOTADOS

Na década de 80 foi proibida a venda avulso e dá-se uma enorme mudança na oferta da mercearia “O Ferreira”, onde passou a vender-se tudo devidamente embalado. Pouco a pouco foram-se também introduzindo novos produtos, como o pão, feito pelos melhores padeiros da terra, ou os tão afamados sabonetes e águas de colónia da Ach Brito, artigos que hoje se usam nas mais luxuosas casas do país e da Europa (vendidos a peso de ouro em muitos locais) e que ainda povoam as

untos num negócio com 84 anos na Benedita

“As grandes superfícies já não nos fazem mal”

Durante muitos anos, a mercearia “O Ferreira” não teve qualquer toldo ou placa que a identificasse como estabelecimento comercial. A projecção de uma imagem para o exterior foi uma das grandes diferenças introduzidas por Romeu Ferreira no negócio dos pais e do avô, que escolheu como lema “Desde 1926 para o Bem Servir”.

Mas quem não conhece a mercearia por dentro, está longe de imaginar que numa área com cerca de 80 metros quadrados se pode encontrar um total de cerca de seis mil referências, dos artigos mais tradicionais aos agora tão em voga produtos gourmet e biológicos. No mesmo espaço, onde se pode comprar granulado para coelhos ou o sabão azul e branco tão conhecido das donas de casa, encontra-se também caviar, mel em cortiço, trufas e até o molho de melão com que se comem as panquecas norte-americanas e que muito dificilmente se encontra até nos maiores hipermercados.

“Quando fazemos o balanço anual é que percebemos a quantidade de produtos que temos aqui”, diz Romeu, que prefere não divulgar o volume de negócios da mercearia, cujo capital social é de 10 mil euros. E o que torna o inventário exequível é a informatização do sistema, sinal da modernização que projecta a loja para o futuro. Um futuro que se faz também através da Internet e de uma loja online da mercearia (em www.merceariaoferreira.com), utilizada sobretudo por clientes de Lisboa e Algarve.

Mas como se consegue ter tanta coisa num espaço tão pequeno? “As nossas prateleiras só têm um produto de

cada e tem que estar tudo muito bem organizado” e isso implica uma selecção cuidada dos produtos que ali se vendem. A aposta é, assim, feita em “produtos de grande qualidade e principalmente marcas nacionais”. E é isto que tem contribuído para manter os clientes ano após ano.

Os vinhos são um bom exemplo. O gerente da mercearia garante que na garrafeira da loja se podem encontrar 200 vinhos diferentes, “entre os quais os 50 melhores do país”. As melhores marcas nacionais juntam-se artigos conhecidos internacionalmente, como os chás da marca inglesa Twinings. Uma aposta recente, mas que começa já a dar que falar, uma vez que se contam pelos dedos de uma mão os locais onde a marca está à venda no país.

“Quem conhece chá, quem gosta mesmo e quem se interessa um bocadinho pela sua história fica admirado por ver o Twinings à venda aqui. Aconteceu noutro dia estarem umas senhoras lá fora e quando viram o chá na montra ficaram admiradíssimas. Entraram, compraram logo umas latas e acharam fascinante uma loja de província ter este chá”, conta.

Os chás são, de resto, um dos produtos em que a mercearia aposta mais. À Twinings junta-se a marca Lipton e uma grande diversidade de chás mais específicos para bem-estar e saúde, como problemas de fígado ou estômago, diabetes ou transtorno do sono. “Neste momento temos aí uns 30 chás diferentes na nossa casa”, afirma o gerente.

Já nos produtos de pastelaria, há um pasteleiro da zona a produzir diariamente para a



■ Joaquim Ferreira e Ana Luís na sua mercearia em 1984 e na semana passada



mercearia, que só vende bolos e doces frescos. “Sou o primeiro a dizer ao cliente que o bolo é do dia anterior, o cliente só o compra se quiser, mas fica avisado. Acho que a casa vence mais por esta honestidade e sinceridade com o cliente e pelo atendimento personalizado que mantemos já há muitos anos”, explica.

CLIENTES VOLTAM AO COMÉRCIO TRADICIONAL

Quando perguntamos a Romeu Ferreira se o futuro é encarado com optimismo, o “sim” reforçado três vezes não deixa margens para dúvidas. “O nosso mercado é muito específico e é muito pequeninho, para termos medo das grandes superfícies. Eles comem-se uns aos outros, a nós não nos fazem já mal. Já fizeram, agora não”, diz.

Romeu sabe bem quais as

vantagens das grandes superfícies e aponta três factores para o seu sucesso. Em primeiro lugar, “é porque é uma moda que surgiu em Portugal há 15 anos e foi importada de fora”, depois é inegável a mais-valia que é o parque de estacionamento dos hipermercados. Por último, acredita que em espaços maiores “as pessoas não se sentem tão vigiadas e não têm tanta vergonha de escolher os produtos mais baratos, ainda que piores”.

No extremo oposto estão as mercearias, locais onde toda a gente se conhece. Um facto que é simultaneamente uma desvantagem e uma vantagem das pequenas lojas. É que há quem não troque o atendimento personalizado por nada. “Aqui, se as pessoas têm alguma coisa a reclamar vêm falar directamente com o dono da loja, enquanto nas grandes

superfícies nunca sabem quem é que os vai atender”, diz Romeu. Outra coisa que leva as pessoas a optarem pelo pequeno comércio é “saberem que se tiverem algum problema que seja, há alguém que os ouve, e nos outros lados não. O merceeiro é o segundo padre na terra”.

E quem acha que o comércio tradicional tem os dias contados, desengane-se. Romeu Ferreira diz que se há uns anos tiveram que lutar contra as grandes superfícies, hoje têm o seu lugar bem definido e aos clientes fiéis juntam-se agora aqueles que começam a perceber que “nos supermercados nem todos os produtos são mais baratos que no comércio tradicional”. E dá o exemplo: “nos frescos e na fruta, os nossos preços são mais baixos, além de que os produtos são melhores”. Além disso, no pequeno comércio

“há menos tentação para se comprar o que não é preciso em casa”, garante.

E mais uma vez a qualidade, sobretudo nos produtos alimentares, marca a diferença. Há quatro anos foi implementado na mercearia o sistema HACCP, que garante a segurança dos alimentos, tanto ao nível da sua produção como da sua comercialização. Um passo “fundamental” numa casa “aberta há 86 anos que nunca teve um problema alimentar”. E além de Romeu e da mãe, o estabelecimento dá ainda trabalho a uma engenheira alimentar. Nesse aspecto, a família Ferreira foi sempre muito rigorosa: “preferimos perder dinheiro a vender algo que possa já não estar nas melhores condições. Primeiro as pessoas, depois o dinheiro”.

Joana Fialho
jfialho@gazetacaldas.com



■ O filho mais velho de Ana e Joaquim Ferreira, apanhado em 1985 com a mão dentro do bolão dos rebuçados



■ A imagem externa da loja é uma das apostas de Romeu Ferreira, que também investiu numa loja online

Cronologia

- 1896 – Nasce Luís Ferreira na Benedita
- 1926 – Luís Ferreira abre a mercearia, juntamente com uma taberna
- Década de 60 – Dá-se a divisão dos dois negócios e a mercearia muda para as instalações onde ainda hoje se encontra
- 1929 – Nasce o filho, Joaquim Ferreira
- 1969 – Joaquim Ferreira casa-se com Ana Luís e fica com a mercearia
- 1970 – Nasce o filho mais velho, Joaquim Ferreira, que optaria por ser professor
- 1974 – Nasce Romeu Ferreira, que viria a ser o sucessor do negócio da família
- 2002 – Romeu Ferreira começa a trabalhar com os pais a tempo inteiro
- 2004 – Romeu assume a gestão do negócio

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Gilberto Santos fundou a Ourivesaria Beto e legou a



■ Gilberto Santos e os filhos nas Caldas quando regressaram de Angola



■ Gilberto filho, Gilberto pai e Paulo Santos. O mais velho está em Inglaterra a trabalhar no mesmo ramo



■ O fundador da Ourivesaria Beto ao lado dos seus sucessores: o filho Paulo e a nora, Fátima Santos

Gilberto Santos, mais conhecido por Beto, nasceu em 1939 no Bairro da Ponte, nas Caldas da Rainha, no seio de uma família humilde. Estudou até aos 10 anos, cumprindo a antiga quarta classe na escola da Praça do Peixe antiga. Foi na escola que descobriu que tinha capacidades de artesão. Com apenas sete anos, andava na escola do Campo, teve contacto com a olaria e impressionou o professor com o resultado de uma pequena peça. Mas o futuro iria levá-lo para outro ofício.

Quando saiu da escola, ainda trabalhou como polidor de móveis, na oficina do Ramalho, na Praça da Fruta - onde mais tarde se instalaram os Móveis Ferreira - e também trabalhou nos mármore.

Mas o gosto pelos relógios já estava a nascer e começou a desenvolver-se quando os pais se mudaram das Caldas para a Serra D'el Rei. Começou a arranjar relógios para os vizinhos, numa taberna em Ferrel. "Levava as minhas ferramentas e tinha que

esperar que os homens acabassem de jogar às cartas para ter a mesa livre para fazer de bancada", conta Beto.

Os consertos já lhe rendiam uns trocados, mas rendimentos muito pequenos, pelo que a Augusto Santos não agradava muito que o filho seguisse aquele ofício. Foi por isso à sua revelia que, quando a

soubesse de alguém que precisasse, me indicava", conta.

Augusto dos Santos era colchoeiro na empresa de João Ramos, onde fazia colchões de palha - na altura muito requisitados pelos médicos para quem sofria da coluna - e foi para lá que Agostinho telefonou, cerca de seis meses depois, com uma proposta de traba-

passo a sério no mundo dos relógios. Estávamos em 1956.

"Ainda me lembro do primeiro dia - ele entregou-me um relógio pequenino todo desmontado e o meu trabalho era montá-lo... e consegui", recorda. O primeiro salário foi de 60 escudos (30 centímetros de euro).

Beto lembra Alcino Pereira de

tudo".

Esteve no Alcino até 1962. Mas obteve da Ourivesaria Sebastião uma oferta de emprego em que ganhava mais 100 escudos (50 centímetros) por mês, o que na altura era muito dinheiro. Gilberto aceitou e foi trabalhar com Sebastião do Coito Caramelo na Rua Henrique Sales.

LUANDA FOI TERRA DE OPORTUNIDADES

Foi no Alcino que conheceu Mário de Campos - que ainda hoje é proprietário de três ourivesarias em Leiria -, um agente dos relógios Tissot e dono de várias ourivesarias, uma delas em Luanda, para onde convenceu Beto a ir trabalhar.

"Eu não tinha vontade de ir, nem precisava em termos financeiros. Disse ao meu patrão que se me desse mais 200 escudos (1 euro) ficava, mas o senhor Alcino não me quis cortar a sorte e disse-me para aproveitar porque era novo e era uma boa oportunidade", conta Gilberto Santos, que antes já tinha recusado ir trabalhar para a Suíça.

Foi então para Luanda, em Junho de 1970. Sozinho, de avião, deixando para trás a esposa e os dois filhos, Gilberto, de seis anos, e Paulo, de dois anos, que só seguiriam viagem seis meses mais tarde.

Em Luanda conheceu vários empregos, até porque as solicitações eram muitas. Começou na Ourivesaria Campos, mas depressa angariou outros clientes, arranjando em casa relógios para várias ourivesarias. Uma delas, a Ourivesaria Brasília, estava para fechar e o dono referenciou-o para as oficinas da Omega e da Tissot. Era uma grande oportunidade para conhecer alguma maquinaria de desenvolvimento de relojoaria suíça, que só lá podia encontrar.

Nas oficinas, geridas por um italiano, os processos de trabalho eram bastante restritos. "Só se podia arranjar dois relógios por dia, se arranjassemos três era porque estavam mal arranjados", recorda. Mas o trabalho de Beto mereceu reconhecimento e, apesar de só ter ficado cerca de seis meses nessa firma, foi suficiente para ser promovido.

Mas em 1973, três anos depois de ter partido, regressa à então Metrópole (Portugal). Gaspar, um

A história da Ourivesaria Beto é mais do que a história de uma empresa que passou de uma geração para outra. É a história de como a paixão pelos relógios moldou a vida de um homem, Gilberto Santos (Beto), desde os 12 anos de idade, e que contagiou os filhos. Foi em 1977 que Gilberto Santos fundou a Relojaria Beto, então com 38 anos, mas a história começa mais de 20 anos antes, quando, ainda criança, começou a arranjar relógios numa taberna em Ferrel. Hoje em dia a Ourivesaria Beto é gerida pelos dois filhos, Gilberto e Paulo Santos, virando-se para um ramo onde há uma grande falta de especialistas: os relógios antigos.

família regressou às Caldas, Beto se dirigiu à oficina de conserto de relógios Agostinho, junto aos Capristanos, para pedir emprego.

A resposta foi negativa, mas a iniciativa não foi em vão. "Disse-me que a loja era pequena, não dava para ter empregados, mas garantiu que quando

lho para Gilberto. "Ele até se zangou, não sabia que eu tinha ido pedir trabalho", relembra Gilberto Santos.

A oferta era para a Relojaria Alcino, que se situava na Rua Leão Azedo, hoje Rua Montepio Rainha D. Leonor, naquele que, aos 17 anos, seria para Beto o primeiro

Barros, aquele que considera o seu grande mestre, com enorme estima. "Era uma pessoa extraordinária, com uma grande sensibilidade, escrevia e recitava poesia, era uma pessoa muito querida nas Caldas e até chegou a ser presidente dos Pimões, foi ele que me ensinou

Em 1964 casou com Maria Antonieta, mãe dos seus dois filhos, tendo Sebastião como padrinho de casamento. Mas a relação patrão funcionário não era das melhores e Beto resolveu voltar para a Relojaria Alcino, um ano depois.



■ Gilberto Santos na Ourivesaria Sebastião, onde trabalhou entre 1962 e 1965



■ A Relojaria Alcino, na Rua Leão Azedo, onde Gilberto aprendeu o ofício

os filhos uma profissão de que eles se orgulham

dos moços de recados da Omega, natural de Moçambique e com quem Gilberto mantinha uma relação de amizade, avisou-o: **"a revolução vai rebentar em 73 ou 74, vai-te embora"**.

E sem avisar mais ninguém para além do amigo, regressou com a família para as Caldas, em 1973, a bordo do navio Pátria.

RELOJOARIA BETO NASCEU POR IMPOSIÇÃO

Quando regressou às Caldas, a Relojoaria Alcino tinha as vagas preenchidas, mas havia outro local para regressar. Um dos seus antigos patrões, Sebastião Caramelo, tinha falecido em 1971. A viúva, Maria da Luz, ficara com a loja, mas não tinha quem fizesse o trabalho de oficina, pelo que convidou Beto a voltar, para salvar o concerto dos relógios.

Ao fim de quatro anos, em 1977, Maria da Luz ofereceu-lhe a oficina. Homem humilde, Beto nunca encarou a sua profissão para lá da bancada e o investimento num estabelecimento próprio não fazia parte dos seus planos. Mas a forma como a patroa colocou a questão, ou aceitava ficar com a oficina, ou deixava de poder trabalhar ali, foi o impulso necessário para que nascesse a Relojoaria Beto.

A oficina ficava na Rua Miguel Bombarda, nas traseiras da ourivesaria Sebastião e nem tinha porta, pelo que teve de se abrir uma através de uma janela.

O relojoeiro era proprietário e único funcionário da casa... até os seus filhos começarem a trabalhar. **"O meu pai sempre teve a sua bancada em casa e no nosso dia-a-dia sempre lidámos com relógios, estiveram sempre lá na nossa infância e começámos desde muito cedo a mexer, mesmo por iniciativa do meu pai"**, conta Paulo Santos.

Foi aos 16 anos (Gilberto em 1980, Paulo em 1984) que os dois iniciaram a actividade profissionalmente. Por opção, ambos passaram a estudar à noite - Gilberto na Escola Raul Proença, Paulo na Rafael Bordalo Pinheiro - para poderem abraçar o ofício do pai na Relojoaria Beto.

Gilberto, o filho, lembra-se de ir miúdo para a loja com o pai. **"Não brinquei muito porque ia com o meu pai para a loja, mas ia com gosto porque aquilo fascinava-me, queria ser como ele"**.

Paulo comungava também da vontade de seguir as pisadas do pai. **"Reprovei de propósito um ano porque o meu pai disse que se reprovasse ia estudar de noite e o que eu queria era ir trabalhar"**, conta Paulo Santos.

Gilberto seguiu a especialidade do pai - os relógios mecânicos tra-

dicionais. **"Estive dois anos praticamente só a ver como o meu pai fazia porque é um processo muito demorado, estamos sempre a aprender e ainda hoje continuo"**, sublinha.

Paulo também começou com os relógios de corda, mas nessa altura começaram a surgir os relógios de pilha e foi para esses que direccionou a aprendizagem em forma de autodidacta. **"Foi por tentativa erro, explorando relógios estragados, fui perguntando a quem percebia de electrónica noutras áreas, porque cursos não havia..."**, recorda.

PASSAGEM DE TESTEMUNHO

O negócio sofre, no entanto, uma grande mudança. Como a loja vivia essencialmente do conserto, a venda era muito pouco explorada e foi-se tornando cada vez mais difícil tirar dali rendimento para três pessoas.

Em 1990, Beto e Maria Antonieta divorciaram-se e relojoeiro aposentou-se, passando a loja aos filhos. Mas perante a impossibilidade de tirar rendimento para duas famílias, Paulo deixa o irmão mais velho ficar com Relojoaria Beto e procura outro emprego, até porque tinha casado nesse mesmo ano.

Apesar de mudar de ramo, Paulo Santos manteve-se no ofício. Em casa montou a sua própria bancada, onde, depois de um dia de trabalho, aproveitava as últimas horas do dia para arranjar relógios para várias ourivesarias da cidade.

Só no Natal toda a família se voltava a juntar na loja, altura de maior movimento, mas no acto da separação os irmãos fizeram um pacto: **"acordámos que um dia nos voltaríamos a juntar na empresa"**, diz Paulo Santos.

E voltaram. Em 2000 os dois irmãos adquiriram as instalações da antiga Ramalho e Branco, passando a loja a denominar-se Ourivesaria Beto. Para além de manterem a reparação, reforçam a componente da venda de artigos em ouro e prata e igualmente de relógios. Chegaram também a ter uma parte de mediação imobiliária, que entretanto cessou actividade.

Hoje trabalham na loja Paulo Santos e a esposa Fátima Santos - Gilberto está em Inglaterra desde 2006 a fazer uma especialização em relógios de gama alta. Beto, aos 71 anos, continua em casa a fazer o que sempre fez: sentar-se à bancada para reparar relógios.

A Ourivesaria Beto é uma sociedade unipessoal e em tempos já chegou a ter dois empregados. Os seus responsáveis não quiseram divulgar a sua facturação anual.

Joel Ribeiro

jribeiro@gazetacaldas.com

Arranjar uma máquina é uma satisfação enorme



■ A relojoaria é uma arte como as outras, embora sem o mesmo reconhecimento e visibilidade

Por muito simples que pareça, simplicidade é tudo o que arranjar um relógio não tem. Primeiro são as características de cada marca - e os fabricantes são incontáveis - e modelo, depois a singularidade de cada avaria, o tamanho quase microscópico das peças que é preciso substituir, por vezes com a espessura de um fio de cabelo, sendo que nos relógios antigos já nem existem peças para substituição e têm que ser feitas à mão.

Isto torna a relojoaria uma arte como tantas outras, embora sem o mesmo reconhecimento e visibilidade.

Mas, para quem arranja um relógio, ver uma peça antiga danificada voltar a ganhar vida é qualquer coisa que não tem preço. **"Dá-me um prazer enorme arranjar um relógio, pela minúcia que exige, e quanto maior for a complexidade, maior é a vontade de abraçar o desafio"**, diz Beto.

Aos 71 anos, continua a ter a mesma paixão que o levou a começar, há 54 anos atrás e ainda hoje é procurado pelas suas qualidades.

Arranjar um relógio requer uma grande tranquilidade, pelo que, agora, é de madrugada que desenvolve a actividade. **"Há muito mais silêncio e é preciso ter um controlo muito grande sobre os movimentos. Durante o dia basta passar um carro na rua para perturbar a concentração"**, explica.

J.R.



■ Paulo Santos ainda adolescente na ourivesaria do pai

O futuro está... no passado

Ao longo de 54 anos de carreira, Beto construiu importante legado como especialista de recuperação de máquinas de relógios. Uma arte que os filhos herdaram e que querem aproveitar o melhor possível, até porque hoje há muita falta de conhecimento na área e de gente que queira seguir a profissão.

À Ourivesaria Beto vêm muitos colecionadores arranjar os seus relógios antigos. Alguns são da região Oeste, mas também vêm clientes da zona de Lisboa, onde, diz Paulo Santos, a mensagem tem passado sobretudo no passe a palavra.

Apesar de ter criado uma base de sustentação com o comércio de artigos de ourivesaria, novos e usados, a aposta na diferença faz-se pela especialização no conserto de relógios, nomeadamente os antigos.

Com as marcas a chamarem cada vez mais a si o conserto dos relógios, ora na fábrica, ora nos agentes autorizados, **"Não dão oportunidade de um relojoeiro como havia antes arranjar um relógio deles. Mas como existem muitos relógios antigos, com 50, 100 anos e mais, e o grande objectivo desta casa é atrair colecionadores e apreciadores destes relógios antigos para aqui consertarem as suas máquinas"**, explica Paulo Santos.

Outra especialidade é a relojoaria de alta gama, que apesar de ser bastante rara no nosso país, é um mercado a explorar.

Foi nesse sentido que Gilberto tentou a sorte, em 2006. Aproveitando a mudança da mãe, Maria Antonieta, para Londres, Gilberto teve hipótese de ingressar numa empresa de refe-

rência de Inglaterra no ramo da relojoaria de alta gama, onde trabalha com **"as melhores marcas do mundo"**, fri-sa. Para se ter uma ideia, Gilberto conta que o primeiro relógio com que lidou foi um Frank Muller de valor superior a 210 mil euros.

Pelas suas mãos passam, igualmente, muitas outras marcas que em Portugal são praticamente desconhecidas, como a Hublot, Audemars-Piguet, Piaget, Rolex, Cartier, entre muitas outras. Na empresa inglesa, Gilberto é, aos 46 anos, o funcionário mais novo reconhece a mais valia de trabalhar e aprender com aqueles que considera os seus grandes mestres, Eddy, de origem iraquiana, e o português Joel Ferreira, referências de várias destas marcas.

"É uma especialização que pode demorar 10 anos, todos os dias aparecem situações novas", sustenta. Na empresa, Gilberto tem formação contínua com deslocações frequentes à Suíça, para aprender mais sobre uma marca específica.

Esta é uma aprendizagem importante para o futuro, tanto a nível pessoal, como da empresa. **"Não existe muito este tipo de serviço em Portugal, mas um dia quando voltar, se me aparecer este tipo de marcas estarei preparado. E se não houver trabalho em Portugal, no estrangeiro há grande solicitação porque há uma falta enorme de pessoal especializado"**.

Quando Gilberto Santos terminar a sua formação, é vontade do irmão, Paulo, seguir também esta especialização.

J.R.

CRONOLOGIA

1939 - Nasce Gilberto Augusto Jorge dos Santos, "Beto", no Bairro da Ponte

1952 - Com 13 anos é admitido na Relojoaria Alcino

1963 - Gilberto Santos muda-se para a Ourivesaria Sebastião

1964 - Nasce Gilberto Santos, o primeiro filho

1965 - Regressa à Relojoaria Alcino

1968 - Nasce Paulo Santos, o segundo filho

1970 - Parte para Angola, onde chega a trabalhar para a Omega e a Tissot

1973 - Regressa às Caldas para a Ourivesaria Sebastião

1977 - Gilberto Santos funda a Relojoaria Beto, em nome individual

1980 - Gilberto Santos, filho, inicia a sua actividade na Relojoaria Beto

1984 - O filho mais novo, Paulo Santos, inicia também a sua actividade na Relojoaria Beto

2000 - A Relojoaria Beto passa a Ourivesaria Beto pela mão dos irmãos Gilberto e Paulo Santos

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Duas gerações transformaram a loja caldense Deco

DA COSTURA À DECORAÇÃO

Idalina Marques nasceu na freguesia de Alvorninha em 1947, casou com Armindo Marques em 1969 e está a viver nas Caldas da Rainha há 38 anos. Já fazia trabalhos em costura quando começou a trabalhar na fábrica Mattel em Cristóvão. **“A partir dos 14 anos comecei a fazer trabalhos de costura porque a minha mãe também fazia”,** contou.

Como era costureira, a sua intenção era fazer bonecas naquela empresa, mas entretanto a Mattel passou a ser Euroaudio, dedicando-se à produção de casetes pelo que Idalina Marques acabou por trabalhar num ramo que não esperava.

Doze anos depois, em 1976, saiu da empresa quando foram negociadas as indemnizações para cessão de contratos. Com esse dinheiro decidiu abrir uma loja em 1978. **“Sempre gostei de trabalhar em costura e foi uma boa oportunidade”,** conta. O seu marido, que era empregado da Rol, incentivou-a nesse projecto.

Uns anos antes, quando se casara, Idalina Marques fez os cortinados para a sua casa, um trabalho que terá sido tão perfeito que suscitou o entusiasmo de amigas e familiares. Ainda antes de abrir a loja foi contratada para fazer os cortinados e as colchas da Pousada do Castelo em Óbidos. **“Mas não gostava de ficar em casa a trabalhar”** e preferiu ter um estabelecimento com porta aberta, o que viria a acontecer em 1978.

Foram anos e anos a costurar e a trabalhar directamente com os seus clientes, muitos dos quais ainda se mantêm. **“Já fiz cortinados para os pais, para os filhos e já estou a fazer para os netos”,** contou.

Através do seu trabalho acompanhou muitos casamentos porque, como diz o ditado popular, “quem casa quer casa”. Agora há menos casamentos **“e os jovens também não têm muito dinheiro para gastar na decoração”**.

Na década de 90 tiveram também durante alguns anos uma loja na rua Raul Proença, que entretanto encerrou.

Idalina Marques acha que muito mudou neste ramo nos últimos anos. **“Eu tinha sempre muita variedade de produtos para as pessoas poderem escolher”** e actualmente utilizam-se mais os catálogos. Do que não prescinde é da qualidade da confecção pois **“sempre tivemos uma confecção muito boa e continuamos a mantê-la”,** diz.



■ Armindo e Idalina Marques com os filhos, Nelson e Ricardo (ao colo) no Jardim Zoológico em 1977. Actualmente o filho mais novo dirige a empresa fundada pela mãe em 1978.

Os gostos dos clientes é que também mudaram. **“Antigamente fazia-se aqueles folhinhos e pregas nos cortinados. Acabava por ser mais complicado porque era tudo muito mais trabalhado”,** recorda.

“fundo, faz tudo parte de mim”, disse Idalina Marques. A empresa é fruto do seu trabalho e dos seus filhos, por isso foi com satisfação que viu o mais novo assumir o desafio de ficar à frente do negócio de família. **“É bom**



Marques, tem 39 anos e desde criança começou a ajudar a mãe. Até há um ano e meio manteve a ligação com a empresa, embora tenha criado um negócio próprio em 2006, mas actualmente está em Angola a trabalhar no mes-

cessitavam de cortinados. Começou a fazer para uma depois para outra e foi evoluindo para as vizinhas, amigas, tendo ganho uma carteira de clientes”, contou Nelson Marques por escrito, atra-

incomodar os meus desejos animados”, brinca.

Já quando a mãe trabalhava em casa começou a ajudá-la. **“Segurava nos tecidos para medir, aturava o barulho da máquina e as pessoas em casa”,** escreveu.

Só a partir dos 16 anos, em 1986, passou a ser funcionário a tempo inteiro da empresa, mas antes disso chegou a fazer alguns serviços de montagem e também tratava dos recados, como o seu irmão mais novo viria a fazer.

Na loja fez de tudo, do atendimento ao público, à ajuda na escolha dos tecidos, mas também encomendas, execução das montagens e consultoria, decoração e arquitectura de interiores. Fez também escolha de colecções e colaborou na administração da loja.

Nelson Marques recorda-se da forma como o negócio foi prosperando ao longo dos anos. **“De início as clientes compravam os tecidos e a minha mãe apenas fornecia a mão de obra o gosto e ideias, e poucos materiais”**.

Ainda se lembra do dia da inauguração da loja na rua Miguel Bombarda quando, depois de trabalhar até de madrugada, deu por ele, descalço, a empurrar o carro porque o automóvel ficou sem combustível e não havia postos de abastecimento abertos. **“Recordo também que os materiais executados de grande volume, cortinados, colchas e sanefas às vezes com três de comprimento, eram transportadas num Fiat 127”,** lembrou.

A mãe recorda-se também do sucesso obtido pelo trabalho que Nelson Marques fez na decoração da albergaria Josefa d'Óbidos.

“Ajudei a criar e crescer a loja, como braço direito da minha mãe, tendo uma grande parte do meu suor e dedicação, onde cresci como homem”, concluiu.

Em Angola, Nelson Marques trabalha actualmente na empresa de produtos de interiores “Pêra Angola”, como técnico especialista em fabricação e montagem de estores de rolo e decoração de interiores.

FILHO MAIS NOVO CONTINUOU O NEGÓCIO

Nascido em 1976, o filho mais novo, Ricardo Marques, ainda se recorda do primeiro estabelecimento comercial da mãe na rua Henriques Sales. **“Lembro-me de um banco que ainda temos**

Há 32 anos, quando ainda não se falava em empreendedorismo, Idalina Marques, nascida em 1947, ficou desempregada e resolveu transformar o seu talento para a costura para num negócio próprio. Em 1978 abriu a primeira loja na rua Henriques Sales, com o nome comercial Decorações Lina. Era um espaço pequeno, com cerca de 25 m2, onde Idalina Marques recebia os clientes. A maior parte do trabalho de costura era feito em casa. Em 1984 mudou de instalações para a actual loja na rua Miguel Bombarda.

Em 2006 Idalina Marques deu lugar ao seu filho mais novo, Ricardo Marques, então com 30 anos, que aliou à sua formação nesta área uma vontade de fazer algo mais moderno criando a DL Ambientes. “Quisemos aproveitar o ‘know-how’ das Decorações Lina e criar algo de diferente, mais actual e ajustado às necessidades do mercado”, explicou Ricardo Marques.

A DL Ambientes tem uma actividade mais abrangente do que apenas a decoração de interiores, realizando também serviços de decoração para eventos, virtual merchandising (dinamização de interiores para espaços comerciais) e vitrinismo, entre outros.

Na empresa, para além de Ricardo Marques, trabalham mais quatro funcionários no atendimento, costura e entregas. A sua mãe continua também a ajudá-lo, mas não é funcionária da empresa. A DL Ambiente conta ainda com um atelier de costura e armazém

vermos a continuação do nosso trabalho”, afirmou.

DESDE PEQUENO
A AJUDAR A MÃE

O filho mais velho, Nelson



■ Idalina Marques nos anos sessenta quando trabalhava na antiga Mattel e anos mais tarde quando já era proprietária do seu próprio negócio



Decorações Lina em DL Ambientes



■ Mãe e filhos numa exposição, em 2003, numa altura em que os três trabalhavam juntos

e do balcão. No atelier em casa eu brincava com os tecidos e a minha mãe ralhava comigo”, recordou.

Os primeiros trabalhos que fez para a mãe, a partir dos 12 anos, foram recados, como ir ao banco ou buscar linhas. “Mesmo durante as aulas conseguia conciliar os estudos e as brincadeiras com algum trabalho na loja”, contou Ricardo Marques. “Os meus pais sempre me educaram que todos tinham de contribuir para o bem-estar da família”.

Quando era mais novo Ricardo Marques dizia sempre que o seu futuro não seria na loja de decorações, mas alguns anos mais tarde descobriu que a sua vocação estava nesta actividade. “Eu dizia sempre que a decoração era para as mulheres e que não tinha nada a ver comigo, mas depois comecei a descobrir que gostava desta área”, contou. Primeiro interessou-se pelo vitrinismo, ao fazer a decoração da montra da loja. “Eram umas brincadeiras, mas recebia elogios dos clientes”, disse.

Acabou por seguir a área de Artes na Escola Secundária Raul Proença e depois de concluído o 12º ano, em 1996, cumpriu o serviço militar obrigatório e acabou por ficar no Exército durante um ano. “Fui para lá contrariado, mas depois cheguei à conclusão de que até gostava daquilo”, referiu. Como era o condutor de um oficial e estava em Lisboa, confessa que gostou daquela vida durante algum tempo. “Foi uma altura da minha vida em que precisava mesmo de sair das Caldas e de conhecer outras realidades”, disse.

“Já desde a minha adolescência gostava de ir com os meus amigos a Lisboa. Apanhávamos o comboio até ao

Rossio e fomos até às Amoreiras”, recordou.

O facto de ser motorista de um coronel do Exército também foi vantajoso. “Era uma vida santa. Ia buscá-lo a casa e levá-lo às reuniões. Tinha um horário e ordenado fixo”, comentou.

No entanto, rapidamente chegou à conclusão de que não era esta a vida que queria e decidiu sair da vida militar para apostar na sua própria formação.

Em 2001 concluiu o curso de especialização profissional de vitrinismo e visual merchandising na Escola de Comércio de Lisboa e foi estagiar para o grupo *El Corte Inglés* em Madrid.

No final desse ano regressou a Portugal para colaborar na abertura do *El Corte Inglés* de Lisboa. “O estágio que fiz em Espanha era para fazer parte da primeira equipa da loja que viria a abrir em Portugal”, explicou. Quando regressou a Portugal ficou a morar nas Caldas e fazia a viagem de ida e volta para Lisboa todos os dias.

Só trabalhou naquela empresa espanhola durante três meses, porque em 2002 teve uma proposta para abrir uma loja de decoração de interiores em Lisboa, perto da avenida de Roma. “Quería poder ter a possibilidade de fazer um trabalho mais criativo e por isso aceitei o desafio”, disse.

Na loja de decorações Interfusão (entretanto encerrada) acabou por ter a certeza de que o gosto pela decoração “está no sangue”.

DAS DECORAÇÕES LINA PARA DL AMBIENTES

Em 2006 Ricardo Marques responde a um pedido da mãe, que não queria continuar o negócio, e aposta na reformulação da empresa, que passou a ter a

designação de DL Ambientes (o DL é de Decorações Lina). “Quisemos manter a identidade e características que tínhamos até aqui”, explicou o empresário.

Em substituição da Decorações Lina (que funcionava em nome individual) Ricardo Marques criou a Mind.Room - Ambientes Personalizados, Unipessoal Lda, com um capital social de 5000 euros, do qual é o único sócio. A mãe continua a apoiá-lo, mas é agora o filho mais novo quem assume a gestão da empresa.

“A minha mãe estava cansada de toda aquela actividade da loja, mas ainda continua a ajudar-me muito”, explicou. Idalina Marques disse-lhe que gostaria que um dos filhos ficasse à frente do negócio, porque senão iria encerrar a loja e Ricardo achou por bem voltar para as Caldas.

Em 2006 Ricardo Marques ainda era sócio da loja de decoração Interfusão, tendo acumulado a gestão dos dois estabelecimentos durante seis meses.

Actualmente está apenas à frente da loja das Caldas, mas é também, desde há sete anos, formador de vitrinismo e visual merchandising na Escola de Comércio de Lisboa.

“Eu sentia que a loja da minha mãe estava a precisar de uma grande mudança porque estava a ficar desajustada em relação ao que são as necessidades do consumidor actual na decoração de interiores”, referiu Ricardo Marques.

Sempre que vinha de Lisboa e visitava a loja da mãe, achava que era preciso fazer algo de diferente, porque senão o futuro não seria risonho.

Depois de obras de remodelação e já com nova imagem, deixaram de apenas ter vocação para a área têxtil e passaram a



■ Recentemente foi criada uma nova marca, a Aroma Living, dedicada aos aromas e fragrâncias para a casa

ter projectos de decoração integrais, englobando o mobiliário, papéis de parede, iluminação e outros elementos.

“Nós fazemos um serviço de consultoria em que o cliente diz-nos o que quer e nós desenvolvemos um projecto integral. No caso de o cliente preferir, esse projecto pode ser feito por fases e não todo de uma só vez”, explicou. Tudo pode ser escolhido através de catálogos, desde a mobília aos acessórios. Essa é a parte que mais gosta na sua actividade profissional. “Eu gosto mesmo é de criar”, revelou.

OS AROMAS DA CASA

Recentemente criaram uma nova marca, a Aroma Living, dedicada aos aromas e fragrâncias para a casa, desde as velas aos ambientadores, mas também papel de forro de gavetas com aroma e sabonetes da Saboraria Portuguesa. “Nós queremos que tudo o que esteja dentro da casa tenha sempre um bom aroma”, adiantou Ricardo Marques, que considera muito importante esta componente não só em residências, mas também em estabelecimentos comerciais. “É importante que ao entrar num espaço, além do cheiro a limpo, exista um aroma agradável”, disse.

O empresário tem procurado sempre inovar, tendo também sensibilidade ambiental. Por exemplo, os produtos mais pequenos que sejam adquiridos nas lojas podem ser embrulhados com pequenos sacos confeccionados no atelier com sobras de tecido. “Reutilizamos as sobras que não serviriam para nada, aproveitando o nosso atelier de costura especializada”, explicou.

Ricardo Marques defende a reciclagem de materiais, sempre

que com isso se consigam também bons resultados em termos estéticos. Também por isso recentemente contribuíram com algumas peças de decoração para o projecto Olha-te, que tem como objectivo promover actividades para doentes oncológicos. “Deu-me muito prazer saber que aqueles produtos que estavam arrumados a um canto no armazém vão ganhar vida”.

Desde a reformulação realizada em 2006 o mercado da decoração de interiores tem tido também várias evoluções e Ricardo Marques procura acompanhar as principais tendências. Começam a existir cada vez mais produtos específicos e até os designers de moda começam a ter a sua própria linha de decoração.

A carteira de clientes (cerca de 2000) tem crescido também por causa dos estrangeiros que compram casa na região. A firma dá trabalho a cinco pessoas, entre eles Ricardo Marques (que é gerente), duas costureiras, uma comercial e uma técnica de montagens. O responsável não divulgou o volume de vendas da empresa.

A DL Ambientes tem parcerias com empresas de materiais da construção para projectos “cha-

ve na mão” e imobiliárias. “Criámos muitas sinergias e isso traz bons resultados”, defendeu.

A crise económica trouxe também algumas condicionantes ao negócio, apesar do empresário não se queixar de falta de trabalhos. “As pessoas sentem-se um pouco retraídas porque não são artigos de primeira necessidade, mas como cada vez vivemos mais tempo nas nossas casas, procuramos mais conforto”, referiu.

Por outro lado, teme o que poderá acontecer com o aumento do IVA em 2011. “Até é visível o facto de haver clientes que estão a comprar agora por causa do aumento do IVA”, comentou.

Começaram também a ter uma maior concorrência por parte das grandes superfícies, que vendem alguns dos produtos comercializados pela DL Ambientes. “Isso também nos obriga a apostar ainda mais na qualidade”, concluiu, salientando que encara sempre a sua vida de forma positiva.

Pedro Antunes

pantunes@gazetacaldas.com

Cronologia

- 1947 – Nasce Idalina Marques
- 1964 – Vai trabalhar na fábrica Mattel em S. Cristóvão
- 1969 – Casa com Armindo Marques
- 1978 – Abertura da loja Decorações Lina na rua Henriques Sales
- 1984 – Mudança de instalações para a actual loja na rua Miguel Bombarda
- 1986 – O filho mais velho, Nelson Marques, torna-se funcionário da empresa
- 1993 – Ricardo Marques, o filho mais novo, torna-se também funcionário
- Década de 90 – Loja de cortinados na rua Raul Proença
- 2006 – Criação da DL Ambientes com a firma Mind.Room - Ambientes Personalizados, Unipessoal Lda
- 2008 – Nelson Marques parte para Angola para trabalhar no mesmo ramo
- 2010 – É criada a marca Aroma Living

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

O café mais antigo da freguesia de Santo Onofre tem



■ Aduíno Coito com o pai Diamantino Couto (1914-1978) em frente ao café nos anos cinquenta

À terceira foi de vez. No mundo dos negócios nem sempre se acerta à primeira. Diamantino Couto (1914-1978) instala-se em 1935 no Bairro Além da Ponte com a mulher, Ema Pilar Leal (1923-2006) e arrenda uma casa no Largo Frederico Ferreira Pinto Bastos (à época Largo da Mina) para montar a sua barbearia. A coisa não resultou e cinco anos depois abre uma taberna no mesmo espaço. Mas tabernas já havia muitas nas Caldas e em 1945 Diamantino arrisca transformar o seu estabelecimento num café.

Para a época pareceu uma decisão um pouco arrojada, mas a verdade é que não havia nada do género naquilo que é hoje a freguesia de Sto. Onofre e o Café Bordalo acabou por se revelar um sucesso. O próprio nome foi escolhido num tempo em que Rafael Bordalo Pinheiro não era a figura tão conhecida e estudada como hoje. Resultou de uma coincidência: Zé do Coito,

o pai do jovem barbeiro e agora dono de um café, tinha trabalhado na fábrica de faianças de Bordalo e de lá trouxera um busto do artista que ainda hoje figura numa parede do café e que esteve na origem do seu nome. O casal Diamantino e Ema

duas vezes remodelado - Café Bordalo.

Apesar do sucesso do café, Ema Pilar Leal, descendente de espanhóis e nascida justamente em S. Bartolomeu dos Galegos (Lourinhã), trabalha nos balneários do Hospital Termal e

E um dos cafés mais antigos das Caldas e foi o primeiro a abrir portas no Bairro Além da Ponte, em 1945. O mesmo espaço já tinha sido barbearia e taberna, mas foi como café que chegou até ao século XXI ao longo de três gerações, ou até mesmo quatro, se considerarmos que os bisnetos do seu fundador, Diamantino Couto, já ajudam as mães e o avô nas lides do balcão e das mesas.

Aduíno Coito, filho de Diamantino tem hoje 70 anos e é o patriarca da família que nasceu e cresceu neste estabelecimento do Largo Frederico Ferreira Pinto Bastos. "Dantes só se vendiam copos de leite, garotos, pirolitos, gasosas e rebuçados. E mela dúzia de bolos. Hoje vendemos entre 80 a 100 bolos por dia", conta acerca dos hábitos de consumo de várias gerações de caldenses.

acabaram assim por se iniciar numa actividade que hoje já vai na terceira geração. Ou na quarta, se considerarmos que os bisnetos João, de 13 anos, e a Joana, de sete, também já ajudam a tirar uns cafés e a limpar as mesas no velho - mas já por

ajuda o marido no negócio, substituindo-o quando este vai para os treinos. Diamantino joga futebol. É jogador do Sporting Club das Caldas e mais tarde do Caldas Sport Club, onde fez uma carreira que ainda hoje é recordada.



■ Da esquerda para a direita: João, Aduíno Coito, Pilar Leal, Joana, Sandra Coito e Jorge Reis. Um avô, filhas, netos e genro representam três gerações que dão continuidade ao café Bordalo.

Em 1940 nasce o único filho do casal. Aduíno Manuel Leal do Coito, hoje com 70 anos, cresce no café que era também a sua casa. Frequenta a escola primária na antiga Delegação Escolar (perto do actual Vivaci) e ainda "inaugura", como aluno, a es-

Centro Hospitalar, mas acaba por não concluir o curso Comercial.

"Por causa disso só fui cabo na tropa, quando podia ter sido furriel", diz Aduíno Coito. Mas na altura já trabalhava, sentia-se na obrigação

Praça 5 de Outubro), depois na Nobela (Rua das Montras), a seguir na Casa Ramiro e mais tarde, como administrativo, no Hospital Termal, onde também trabalhava a sua mãe.

Até que em Janeiro de 1961 é chamado para a tropa. Assenta praça em Castelo Branco e seis meses depois está a bordo do Vera Cruz a caminho de Angola. **"Andei debaixo de fogo, sim",** conta. Dezanove meses no mato em aquartelamentos frágeis, sujeitos a ataques e correndo riscos quando as colunas sofriam emboscadas. De Portugal, perdão, da Metrópole, chegavam cartas da família e da namorada, muitas vezes acompanhadas de fotografias tiradas no Café Bordalo. Um conjunto de imagens que hoje constitui um precioso espólio da família.

Sobrevive e regressa em Novembro de 1963, fazendo o percurso habitual ao de milhares de jovens que, regressados da tropa e da guerra, casam. Tro-

cola primária do Bairro da Ponte. Emergindo de uma família remediada, não se fica pela 4ª classe e prossegue os estudos, à noite, na Escola Industrial e Comercial das Caldas da Rainha, no edifício que é hoje o do Conselho de Administração do

de ajudar os pais no café e também começara a namorar cedo, aos 17 anos, com uma jovem caldense, Manuela Silvestre (1942-2002), com quem viria a casar. O comércio foi quase sempre a sua actividade: primeiro na loja de roupa de José Luís Campos (na



■ Melo século separam estas fotos, tiradas do mesmo ângulo do café. Em 1959 o Bordalo possui uma das primeiras televisões das Caldas e o café enchia-se, sobretudo quando havia futebol, filmes portugueses, teatro, Natal dos Hospitais, Festival da Canção e as Misses. Hoje o futebol ainda leva muitos convivas ao café.



m 65 anos e reúne três gerações ao balcão

cou alianças em 1965, mas já uns meses antes começara a trabalhar com o futuro sogro, António Verdiano Silvestre, que tinha uma loja de produtos alimentares (Vardasca & Veridiano, Lda) na Rua da Electricidade.

A primeira filha, Maria Pilar do Coito, nasce em 1966 e a segunda, Sandra Cristina, em 1970. Manuela Silvestre reparte agora as atenções do café e dos clientes com as filhas, que, tal como o pai, crescem no Café Bordalo, em torno do qual gira a história da família.

Em 1970 Aduíno muda de emprego. O sogro embarca numa

aventura que consistiu em unir grande parte dos armazéns de produtos alimentares das Caldas numa só empresa, a Unical, que para isso constrói um pavilhão na Estrada da Tornado (hoje parcialmente aproveitado pelo Pingo Doce). O genro acompanha-o como empregado de escritório durante os 16 anos que o projecto dura.

“Fui dos últimos a sair, todos deram à sola quando aquilo começou a correr mal”, conta. A falência da empresa, em 1986, acaba por se transformar numa oportunidade. **“Comecei a pensar em remodelar isto e ganhar aqui**

a minha vida e em boa hora o fiz. Só tenho pena de não o ter feito antes. Na verdade eu nunca tinha gostado de ser empregado de escritório. Prefiro sempre o contacto com as pessoas”.

NO CAFÉ A TEMPO INTEIRO

A primeira coisa que faz é uma remodelação total. O café dos anos quarenta dá origem a um estabelecimento moderno, com vitrines, mas mantendo, mesmo assim parte das mesas que o pai de Aduíno tinha comprado ao Café Nicola, em Lisboa. São mesas pesadas, de ferro e mármo-

re, seguramente com mais de 90 anos de existência e que estão para durar outros tantos.

Diamantino só viu o princípio da remodelação. Morre em 1987. Mas dir-se-ia que tinha esperado pela concretização de um velho sonho – ver o filho a tempo inteiro à frente do Café Bordalo.

A remodelação revelou-se uma aposta certa e Aduíno deu-se conta que afinal aquele negócio dava para viver sem precisar de mais nenhuma empresa. **“Ultrapassou todas as expectativas”**, conta.

Nos finais da década de oitenta a cidade conhece um sur-

to de forte construção e cresce (também) para o Bairro da Ponte. Durante algum tempo o Bordalo foi o único café do bairro. Hoje contam-se várias dezenas em toda aquela zona da cidade (bairros da Ponte e dos Arneiros), mas nada que afecte o café mais antigo.

Também os hábitos de consumo mudaram. Aduíno diz que antigamente havia poucas coisas para vender num café. **“Vendiam-se copos de leite, garotos, pirolitos, gasosas, rebuçados. E meia dúzia de bolos. Hoje vendemos entre 80 a 100 bolos por dia”**, conta. Durante décadas perdeu a ve-

lha máquina de café de saco, que viria a ser substituída por outra que necessitava de uma alavanca para tirar as bicas. Hoje o café expresso sai, quente, de uma moderna máquina Mercury.

Fiel à tradição do que entende ser um café, o seu proprietário vai resistindo a nele vender pão e mini-refeições, como o fazem tantos outros. **“O café deve funcionar como um café”**, resume.

Carlos Cipriano

cc@gazetacaldas.com

“Mais do que uma profissão, trabalhar aqui é um modo de vida”

Sandra Coito (40 anos) e Pilar Leal (44 anos) são a terceira geração atrás do balcão do Café Bordalo. As duas filhas de Aduíno e Manuela Silvestre cresceram e brincaram no estabelecimento dos avós e que posteriormente ficou para os pais. Em frente, o Largo Frederico Ferreira Pinto Bastos ainda não tinha muitos carros. A vizinhança era conhecida e o Bairro da Ponte era naquele tempo ainda quase como uma aldeia dentro da cidade. Mas à medida que cresciam as duas irmãs encaram com normalidade a ajuda que era preciso dar aos pais e cedo começaram a trabalhar no café quando vinham das aulas e durante as férias. **“É como o João e a Joana”**, dizem, referindo-se aos filhos, que são os bisnetos de Diamantino Coito e que tam-

bém já vêem o café como uma extensão das suas casas.

Em rigor só Sandra Coito e o marido, Jorge Reis, são actualmente funcionários do Café Bordalo – Sociedade Unipessoal. É lá que passam a maior parte do seu tempo – de manhã, à tarde e à noite – num negócio familiar, cuja facturação preferiram não revelar, e que prescinde de empregados. A irmã Pilar pertenceu à geração que aproveitou a vinda do ensino superior para as Caldas e foi no antigo pólo da UAL que tirou Direito, exercendo hoje advocacia. Mas nem por isso perdeu o vínculo ao café da família e tem até uma escala de duas manhãs e duas noites por semana, nas quais deixa no escritório as questões judiciais e vem para o café mais antigo do Bairro da Ponte servir bicas e galões, tos-

tas, sumos e bolos.

A irmã mais nova, Sandra Coito, não chegou a concluir a licenciatura em Gestão, foi trabalhar para a Futur Kids (uma escola de informática caldense já desaparecida), mas entendeu que se o Café Bordalo foi o ganha pão do seu avô e do seus pais, então também poderia ser o dela e da família.

“Mais do que uma profissão, trabalhar aqui é um modo de vida. Não há horários, nem fins-de-semana completos nem tempo para ir jantar fora. É vivermos aqui dentro”, diz Sandra. O café só fecha ao domingo.

As filhas do senhor Aduíno assistiram também a algumas transformações nos hábitos dos clientes do café. Dantes a sala enchia-se ao serão até à hora do fecho, mas agora as

pessoas já não passam tanto tempo nestes espaços sociais. Tomam a bica, bebem uma água ou uma cerveja e vão para casa. Há alguns resistentes, que são quase da família. E há também as excepções – a televisão já não é uma novidade, mas nas noites de futebol este café de bairro enche-se. É que ver um jogo da selecção ou um Sporting-Benfica em grupo cria um ambiente mais festivo e tem muito mais piada do que assistir à partida em casa. **“E as mulheres preferem ver a telenovela”**, acrescenta Aduíno Coito, que conhece os hábitos e motivações dos clientes.

Curiosamente, o edifício não é pertença da família, tendo o então jovem Diamantino acordado com o proprietário, seu amigo, o pagamento de uma renda mensal. Naquele tempo

bastava a palavra dada para ser cumprida e só em 1970 é que há um documento escrito no qual Diamantino se compromete a pagar 500\$00 de renda por mês. Sim, na moeda de hoje só 2,5 euros. Mas actualmente a renda é de 57 euros. Aduíno re-

conhece que é barato e insiste que não perdeu a esperança de comprar o rés-de-chão onde nasceu e onde viveu toda a família.

C.C.

CRONOLOGIA

1935 – Diamantino Couto abre uma barbearia no edifício que é hoje o nº 12 do Lg. Frederico Ferreira Bastos

1940 – Muda de ramo. Converte a barbearia em taberna.

1945 – Muda novamente de ramo e inaugura o Café Bordalo, o primeiro da actual freguesia de Sto. Onofre

1970 – Assinatura do primeiro documento de arrendamento no qual o dono do Café Bordalo paga 500 escudos (2,5 euros) de renda por mês ao proprietário

1986 – O filho Aduíno Coito pega formalmente no negócio da família

1987 – Morre Diamantino Couto

1987 – O Café Bordalo sofre uma remodelação

2002 – Sandra Coito, neta de Diamantino, entra formalmente para o Café Bordalo - Sociedade Unipessoal

2008 – O marido Jorge Reis também entra para a empresa



■ A imagem mais antiga do Café Bordalo nos anos 40



■ À esquerda Manuela Silvestre, então namorada de Aduíno, com os futuros sogros, Diamantino e Ema Pilar Leal. Na imagem da direita Manuela está sentada e os proprietários do café estão atrás do balcão.



UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Três gerações de luso-galegos fizeram da Pastelaria



■ O Casal Perez em 1991 ladeado pelos empregados de então, António Maria, Patrícia Anjos e Fernando Vieira. À direita, Peregrina Molares à entrada da Pastelaria Machado na passada segunda-feira.

A fundação da casa remonta ao século XVIII e as suas memórias são agora contadas com sotaque espanhol, da D. Peregrina Molares, a actual proprietária da casa, que gere com os seus filhos Marina (50 anos), Santiago (51 anos) e Miguel (49 anos).

As irmãs Fausta eram doceiras e terão começado a sua actividade ao lado do Hospital Termal, em meados de 1800 mas depois mudaram-se para a Rua de Camões, onde ocuparam uma cocheira aí existente que viria a ser a actual pastelaria Machado, apelido de um empregado da casa (Joaquim Machado) que viria a ser o proprietário depois das irmãs terem decidido abandonar o negócio.

Joaquim Machado continuará a arte doceira tradicional caldense, sobretudo na primeira década do séc. XX, trabalhando na pastelaria com a sua família.

No início do anos 20 este comerciante dá sociedade a José Perez, um galego natural de Vigo, que viera para Lisboa com o intuito de emigrar para os Estados Uni-

trabalhar com Joaquim Machado, de quem se tornou amigo, para além de sócio.

Em 1944 o neto de José Perez é mais um dos muito imigrantes ga-

Nessa altura José Fernandez Perez (1928-2000) tem 16 anos e mal imaginava o papel importante que viria a ter nesta casa, uma vez que vai suceder ao avô e ao sócio, que

poradas na sua terra natal, onde viria a dar à luz os seus filhos mais velhos, Santiago e Marina.

A primeira impressão que Peregrina Molares teve das Caldas

Na década de 60 trabalhavam cerca de 15 pessoas com o casal Perez - duas na copa e o resto na fábrica. E vendiam praticamente tudo o que produziam na loja, que atraía pessoas dos concelhos vizinhos, onde poucas pastelarias existiam.

"Quando vim para cá molamos a amêndoa à mão", lembra a D. Peregrina. A massa para as cavacas demoravam duas a três horas a amassar pois não existiam amassadoras e o trabalho tinha que ser feito manualmente.

Ao longo dos anos foram sempre desenvolvendo a sua própria pastelaria. Fernando Perez começou a criar, fez coisas novas e deu um impulso muito grande porque a casa era pequena e estava a ficar velha. Entre as novidades estão as "Florestas", um doce com amêndoa, cuja receita descobriu na Alemanha e que originalmente tinha o nome de "Floresta Negra". Actualmente os clientes continuam a procurar muito este doce, assim como o bolo russo, as línguas de gato e os ossos de roer.

A remodelação, que deu o aspecto que a casa ainda mantém data de 1962. Há cerca de uma década foram feitos alguns melhoramentos, mas os clientes pediram para não mexer na decoração, que inclui um painel de cobre e as madeiras exóticas.

A casa ao longo dos anos foi alcançando muito prestígio. Inicialmente fornecia a Casa Real de Lisboa, no reinado de D. Carlos (os doces iam para a capital pelo caminho de ferro). Por ali passaram também figuras públicas como os anteriores Presidentes da República Américo Thomaz, Mário Soares, e personalidades ligadas à

A história da pastelaria Machado funde-se com a história da própria cidade. Ponto de referência na doçaria regional, os seus bolos reis são presença habitual nas mesas de consoada.

Aquela que é uma das casas mais antigas das Caldas ainda em actividade, remonta ao século XVIII com a Casa Fausta, cujas responsáveis, duas irmãs, contribuíram para a manutenção dois verdadeiros ex-libris gastronómicos da cidade: as cavacas e as trouxas-de-ovos.

José Fernandes Perez (1928 - 2000), um apaixonado pela doçaria, deu um impulso grande à casa, criando muitos dos mais de 60 bolos que diariamente são colocados nas prateleiras.

A Pastelaria Machado é actualmente gerida por Peregrina Molares, viúva de José Fernando Perez, e os seus três filhos Santiago, Marina e Miguel.

dos, mas que se quedou por Lisboa onde trabalhou na Pastelaria Benard (Rua Garrett).

A aprendizagem da doçaria ser-lhe-ia depois muito útil quando, nas Caldas da Rainha, começa a

legos que fogem daquela província pobre de Espanha, tentando a sorte em Portugal, neste caso, nas Caldas da Rainha, junto do avô que lhe dá protecção e emprego na Pastelaria.

morrem, respectivamente, em 1954 e 1950.

Os galegos são como os portugueses. Sentimentais e nostálgicos. E por isso o jovem José Fernandes Perez nunca deixou de visitar a sua terra natal. É numa dessas visitas que conhece Peregrina Molares (nascida em 1935), filha de um padeiro de Vigo.

O namoro tinha tudo para dar certo porque até as profissões eram similares. Mas não foi fácil o padeiro convencer a filha do padeiro a partir para o sul, para a distante cidade das Caldas da Rainha.

"Criei-me num clima de medo por causa da guerra civil", recorda hoje Peregrina Molares, acrescentando que quando José Fernandes Perez lhe propôs namoro não sabia o que responder porque não queria ir deixar a sua terra natal.

Acabaram por casar na Galiza em 1958, mas logo de seguida vieram para Portugal. No início Peregrina ainda passava algumas tem-

da Rainha, em Março de 1958, foi a uma cidade bucólica em que as **"árvores estavam nuas e achei a cidade um bocado tristonha".**

Meses depois, com o Verão, o burgo ganhou nova vida e Peregrina passou a sentir-se melhor, até porque, como referiu, o mar, o mesmo Atlântico que banha a sua Galiza natal, também estava muto próximo das Caldas.

MAIS DE 60 VARIEDADES DE BOLOS POR DIA

José Fernandes Perez aprendeu a com o avô a arte da pastelaria. Tinha uma verdadeira paixão pelos doces, o que o levou, por várias vezes, a França, Suíça e Alemanha a fim de acompanhar as novidades. Também comprava livros para estar actualizado no seu *métier*.

"Antes a casa não fabricava muitas coisas, todos estes doces que agora conhecemos foram pesquisas que o meu marido fez e pôs em prática", conta hoje Peregrina Molares.



■ A Cavacaria Machado em 1907, quando ainda era gerida por Joaquim Machado e uma imagem actual do estabelecimento na Rua Luís de Camões (o centro histórico aguarda ainda por um plano que restrinja a circulação automóvel).

a Machado uma referência nas Caldas e no país

cultura como Vasco Graça Moura ou Eduardo Prado Coelho. Paulo Rodrigues, um caldense (falecido em 2010) que foi secretário de Salazar, levava doces da Pastelaria Machado para o velho ditador.

O atendimento e a qualidade dos produtos continuam a fazer o nome da casa, que actualmente tem oito funcionários, além da família (mãe e três filhos), que ali trabalham diariamente.

Os fins-de-semana são os dias de maior movimento e a Páscoa e o Natal são épocas altas para a pastelaria. O seu bolo rei é presença em muitas consoadas, e Peregrina Molares garante que este continua a ser feito da mesma maneira tradicional que o seu sogro já fazia, embora reconheça que desta forma o lucro é menor.

O segredo do bolo rei da pastelaria Machado é ser feito com **"produtos tradicionais"**, como a manteiga, ovos (em vez de essência) e fermento de padeiro. **"A massa demora oito horas a levar"**, explica a responsável. É por isso que às vezes o bolo rei não chega para a procura porque **"não se pode fazer à la minute"**.

No dia de Natal chegam a vender 600 quilos de bolo. **"É a altura mais trabalhosa porque toda a gente gosta de levar para casa um bolinho rei"**, diz, acrescentando que na Páscoa, por exemplo, já não há tanta procura.

"Esta história de vender amêndoas baratas e de má qualidade já tirou a vontade às pessoas de comprar amêndoas. As nossas são de chocolate e torradas e são sempre boas", garante.

Todos os dias a prateleira com mais de 60 variedades de bolos é reposita, e ao fim-de-semana em maior número. A azáfama começa cedo e acaba tarde, com os pasteleiros a entrar às 5h30 da manhã para começar a fazer os bolos. A pastelaria recebe encomendas de bolos de aniversário, a maioria para particulares, mas por vezes, também para restaurantes.

Actualmente trabalham naquele estabelecimento - cuja firma é uma sociedade por quotas designada Pastelaria Machado, Lda. - oito funcionários, juntamente com os quatro responsáveis (mãe e três filhos), que não quiseram divulgar nenhuma ordem de grandeza acerca do volume de vendas.

À pergunta "o que é preciso para manter o negócio tantos anos?" peregrina Molares só tem uma resposta: perseverança e um bocadinho de dinamismo. E a fórmula tem dado resultado.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

"A pastelaria é uma soma de pormenores que vão ditar se é uma coisa excelente ou medíocre"



Santiago Molares, 51 anos, com a empregada Fernanda Ribeiro. Santiago nasceu na Galiza, mas é caldense de toda a vida e é hoje o pasteleiro da casa. Os irmãos Miguel e Marina não estiveram disponíveis para colaborar neste trabalho.

Santiago Molares, o filho mais velho do casal José e Peregrina, seguiu naturalmente as pisadas paternas na pastelaria e é ele, com o seu irmão mais novo, Miguel, que confeccionam diariamente uma doçaria de excelência.

Com 51 anos, Santiago recorda-se que fez o seu primeiro bolo com cinco para comemorar o aniversário do pai. **"Fui ao livro de receitas dele e escolhi um pão-de-ló que quis amassar como se amassa massa folhada"**, conta, adiantando que era assim que via o seu pai trabalhar. Apesar da boa intenção, o resultado do seu primeiro bolo não foi brilhante, recorda, rindo-se.

Depois de ter feito o ensino secundário, Santiago começou a trabalhar na pastelaria. Tinha 18 anos quando teve o seu primeiro contrato de trabalho nesta casa. Depois foi tirando cursos em Portugal, Espanha e Itália e aprendendo também com o seu pai e as pessoas que ali trabalhavam.

Considera que actualmente os pasteleiros são uns "lords" porque muitos dos materiais que utilizam já estão transformados, deixando-lhes mais tempo para a criação e a feitura de bolos mais refinados.

Esta facilidade também tem um reverso, contribuindo em parte para a descaracteriza-

ção das pastelarias. **"A fruta do bolo-rei é igual em todo o lado"**, exemplifica o pasteleiro, que acha que as coisas terão que mudar.

O futuro da pastelaria terá que passar por uma estratificação maior entre o que é o fabrico tradicional, com as casas a trabalhar com produtos clássicos, e o industrial, com glutamatos de sódio e gorduras hidrogenadas.

O pasteleiro, que diariamente começa a trabalhar pelas 5h30, tem feito várias invenções, entre elas os bombons praline, que **"as pessoas não vão encontrar em mais lado nenhum"**, garante. É que este profissional teve em conta, e tentou colmar, todas as falhas que encontrava nos bombons existentes, criando um de excelência.

"A pastelaria é uma soma de pormenores que, no fim, vão ditar se é uma coisa excelente ou medíocre", disse. Os seus segredos irão passar para o filho, actualmente com 10 anos, se este quiser seguir as pisadas do pai, ou então irão, um dia, ser publicados em livro.

Para Santiago, o paradigma do bolo continua a ser o pastel de nata de Belém. **"Quando conseguir fazer uma coisa como aquela atingi a perfeição"**, conta, garantindo que anda lá muito perto.

Dos tempos actuais, Santiago diz que a casa atravessa os

problemas comuns a todos os estabelecimentos comerciais. Lembra que antes, quando a Estrada Nacional que ligava Lisboa ao Porto passava pelas Caldas, muitas pessoas paravam na cidade para descansar das longas horas de viagem. **"A história das Caldas e desta pastelaria modificou-se muito desde que foi construída a A1 que fez com as Caldas deixasse de ser uma passagem obrigatória"**, recorda.

O pasteleiro diz mesmo que quando tinha 10 anos estava convencido que as **"Caldas iria ultrapassar Leiria em notoriedade, dado o seu desenvolvimento"**. Era uma ilusão, porque entretanto deixou de ser um ponto de passagem e **"não foram feitas iniciativas que compensassem, tornando as Caldas como um objectivo final, como poderiam ser as termas"**. Santiago Perez defende que a dinamização do termalismo, assim como as faianças, poderiam ajudar em muito o sector comercial.

Os irmãos de Santiago - Marina e José Miguel Molares - também trabalham na Pastelaria Machado, mas não quiseram dar o seu testemunho para esta reportagem.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

Cavacaria Machado

Era a antiga Casa Fausta (Rua de Camões - 41-47), cujas origens se perdem no século XVIII.

Gertrudes Fausta de Sousa citada em 1883 como moradora na rua Nova - foi, muito provavelmente, uma das célebres irmãs Fausta. Parece ter sido uma das conserveiras de maior fama em que mais contribuiu para a manutenção de uma actividade emblemática das Caldas: as cavacas.

A par das trouxas de ovos, as cavacas são (também) segredos doces que passaram através de muitas gerações. A família real e as elites do final do século XIX e do início do século XX vinham no verão às Caldas mergulhar num mundo de canastras de cavacas, pastelinhos de Marvão, queijinhos do céu, castanhas de ovos, lampreias, pão-de-ló de nata, lagartos, raivas, suspiros, esquecidos, queijadas e trouxas.

Nesse tempo, eram ainda confeccionados alguns doces tradicionais, hoje ignorados, tais como o "Manjar de Tornada" e os célebres "Cacos".

As irmãs Fausta foram contemporâneas, no final do século XIX, da cavacaria das Mendricas (na actual Praça da República) onde se reuniam Rafael Bordalo Pinheiro, Manuel Gustavo Bordalo Pinheiro, Columbano, Lopes de Mendonça, António de Andrade (então tenor em início de carreira), o Padre António (de Almeida) de Óbidos (conhecido pela sua bela voz de barítono, bem como pelas pescarias e caçadas que organizava), Gomes de Avelar (editor dos Cavacos das Caldas e ceramista local), os mestros do Club de Recreio (Gaspar e depois Taborada), e Mariano Pina. Por vezes também cavaqueavam no café da Adelaidinha da rua Direita - onde mais tarde ficaria a pastelaria Gato Preto.

Nesta época, havia ainda as seguintes casas e ou conserveiras: a Maria Carolina de Albuquerque (já existia em 1887), a Cavacaria Pires (abriu em 1892) e a Cavacaria Central (abriu em 1897) - ambas no largo das Gralhas (actual largo Dr. José Barbosa); a Gertrudes e a Mariana Rodrigues Valada (também citada em 1883 por Silvano Lopes) ambas na rua Nova; a Cecília Santos na rua Direita; a Viúva Nunes, a Cesária Coelho e a Mariana César já tinha casa aberta em 1884 - todas na então praça Maria Pia; a Jesuína Garcia na rua General Queirós; o Pedro Prudêncio (emblem do Gato Preto) na rua do jardim nº 52 - premiado na Exposição de Paris de 1900; e a Cavacaria Conde, situada primeiro na Praça Maria Pia e depois na rua Direita (actualmente rua da Liberdade), que desde 1895 anunciava um doce que já não se prova nos dias de hoje - os Pastéis de D. Leonor.

As Irmãs Fausta influenciaram as gerações seguintes de doceiras que fizeram época sobretudo no 1º quartel do século XX, tais como: as Cemeirinhas: a Jade: a Adelaide Augusta do Café Sport na praça da República; a Flor de Liz na Rua Heróis da Grande Guerra - depois na Av. da Independência Nacional e, nos anos 30, na praça da República; O Africano de Francisco António dos Santos - na Rua Almirante Cândido dos Reis; a Maria Regina Garcia Pereira - e mais tarde a sua filha Regina - no largo do Conselheiro José Filipe; e o Joaquim Machado, na rua Camões, que herdaria a tradição da antiga casa Fausta.

Joaquim Machado desenvolveu a sua arte da doçaria, sobretudo, na primeira década do século XX (vendia as suas famosas trouxas a meio tostão cada), sendo dessa altura o BPI.

A Cavacaria Machado, como ficou a denominar-se o estabelecimento, foi tomada de trespasse, em Maio de 1927, pela sociedade de Tiago Leopoldo Perez, que em Maio de 1928 adquiriu a denominação Tiago e Perez Lda.. Ainda hoje existe e é gerida por um neto deste último.

In Bilhete Postal Ilustrado das Caldas da Rainha, de Vasco Trancoso

Cronologia

1840 - As irmãs Fausta começam a trabalhar em doçaria junto ao Hospital Termal, transferindo-se depois para a R. Luís de Camões
1900 - Morre Joaquim Machado
1904 - Morre José Fernando Perez
1905 - Morre José Fernando Perez, avô de José Fernando Perez
1910 - Morre José Fernando Perez
1915 - Morre José Fernando Perez
1920 - Morre José Fernando Perez
1925 - Morre José Fernando Perez
1930 - Morre José Fernando Perez
1935 - Morre José Fernando Perez
1940 - Morre José Fernando Perez
1945 - Morre José Fernando Perez
1950 - Morre José Fernando Perez
1955 - Morre José Fernando Perez
1960 - Morre José Fernando Perez
1965 - Morre José Fernando Perez
1970 - Morre José Fernando Perez
1975 - Morre José Fernando Perez
1980 - Morre José Fernando Perez
1985 - Morre José Fernando Perez
1990 - Morre José Fernando Perez
1995 - Morre José Fernando Perez
2000 - Morre José Fernando Perez
2005 - Morre José Fernando Perez
2010 - Morre José Fernando Perez

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Em Óbidos a família Martinho nunca deixou de ampliar a

A 14 de Dezembro de 1984 era inaugurada a Albergaria Josefa d'Óbidos. A primeira albergaria da vila nasceu da visão e persistência de António Silvério Martinho (1930-2000) que, por passar bastante tempo em Óbidos, foi-se apercebendo que chegavam muitos autocarros com turistas que ali não permaneciam por não haver alojamento.

António Silvério Martinho nasceu na Usseira em 1930 e ficou órfão de pai aos nove anos, altura em que teve que deixar a escola primária para começar a trabalhar para ajudar a mãe. Casou em 1954 com Maria Emília Rebelo, natural da Capeleira, e trabalhava como padeiro, contando com a ajuda da esposa no seu ofício.

Entretanto abriu também uma loja de pesticidas junto à farmácia, à entrada de Óbidos, acumulando as duas funções. Mas como era um homem muito aventureiro, lutador e muito pouco satisfeito com a vida, António Silvério Martinho começou a pensar noutras formas de fazer negócio e também dar um futuro melhor aos seus dois filhos, Carlos e Zélia Martinho, actualmente com 55 e 44 anos, respectivamente.

Depressa se apercebeu da potencialidade turística da vila. E se recusou uma primeira proposta de sociedade para fazer um hotel na "casa assombrada", à entrada de Óbidos, ficou-lhe o interesse pela possibilidade de criação de uma unidade hoteleira.

Um terreno com um quintal, uma casa de madeira e uma adega antiga à entrada da vila, pareceu-lhe o ideal para concretizar o sonho. Falou com a esposa e filhos sobre o projecto e foi contactar com o proprietário, o tenente-coronel Justino Moreira a propor-lhe a compra.

Justino Moreira viria a procurá-lo na sua loja de pesticidas onde lhe disse que **"a sua atitude tinha sido louvável porque era uma obra que ia dignificar a vila e, como tal, iria vender a primeira vez na vida um terreno"**, recorda hoje Carlos Martinho.

As negociações começaram em 1980 e seis meses depois é feita a compra. António Silvério Martinho adquiriu o terreno por 400 contos (perto de dois mil euros) e em Dezembro de 1984, abriram ao público as portas da albergaria.

Os dois filhos estão na casa desde a sua abertura. Zélia, na altura com 18 anos, deixara de estudar e tinha ido trabalhar na recepção de um complexo de apartamentos em S. Martinho do Porto, para ganhar experiência no ramo, e viria a ser a primeira recepcionista da casa.

Carlos Martinho tinha ido trabalhar para a Suíça para um casino (onde esteve durante dois anos) mas o pai, em 1980, foi chamá-lo para integrar o projecto.

"Não fazia ideia nenhuma da

dimensão que iria ter, mas dediquei-me a isto porque é nosso e foi o meu pai que fundou", conta agora Zélia Martinho, adiantando que é importante dar continuidade a este trabalho. Recorda que a hotelaria era uma área que desconhecía, mas que mesmo assim foram logo às agências de viagem dar a conhecer a albergaria. Zélia reconhece também que naquela época tudo era mais fácil. **"Agora não era possível"**, conta, destacando as exigências que são necessárias para a abertura de uma unidade, como a existência de um director hoteleiro.

Foram-se especializando com o trabalho e agora conhecem muita gente no meio. **"Há, inclusive, colegas que nos vêm pedir a opinião"**, contam os irmãos.

A mãe, Maria Emília, (actualmente com 74 anos) fazia o trabalho de limpeza da casa e também ajudava na cozinha. **"Tratei sempre desta albergaria como cuidava da minha casa"**, diz a matriarca da família Martinho, adiantando que esta sempre foi a sua segunda casa e que isso mesmo é sentido pelos clientes, que ali se sentem bem.



■ António Silvério Martinho (1930-2000) foi o fundador da Albergaria Josefa d'Óbidos

sa os proprietários perceberam que a capacidade de oferta era pequena para a procura por parte das agências de viagem. **"E não conseguíamos, com este número de quartos rentabilizar o investimento"**, conta Carlos Martinho, adiantando que foi então que decidiram ampliar as instalações, de maneira a poderem ter no mínimo capacidade para alojar os passageiros de um autocarro.

Compraram então uma parcela de terreno ao lado da albergaria, a

com a sala de pequenos almoços ampliada.

Da parte de baixo do edifício existia uma garagem e, António Silvério Martinho, como era um bom cozinheiro, transformou-a em restaurante.

Zélia Martinho recorda que este começou a funcionar de forma muito rudimentar. O piso ainda era de cimento e os pilares foram pintados com riscas amarelas e colocados vasos de flores, o tecto forrado com cortice das câmaras fri-

rado", recorda Zélia Martinho, acrescentando que as remodelações foram sendo feitas progressivamente, consoante as possibilidades. O pai, que viria a falecer em 2000, foi o primeiro cozinheiro da Adega da Josefa d'Óbidos e ali permaneceu durante cerca de três anos. Mas depois, como o trabalho era muito, optaram por contratar um cozinheiro e António Silvério Martinho passou a ocupar-se, entre outras coisas, das compras para a casa.

dinheiro era imediata. A ideia começou a ganhar forma e viria a concretizar-se em 1985, com a abertura da D'Ayala. Esta viria a funcionar, sempre aos fins-de-semana, durante 14 anos, até Maio de 1999.

"Ajudou-nos substancialmente do ponto de vista económico", conta o responsável acerca do espaço nocturno que fez furor durante a década de 90 e que chegou a empregar 11 pessoas.

A D'Ayala atraiu muita gente durante o seu funcionamento. **"Tivemos noites de rodar mais de mil pessoas"**, recorda Carlos Martinho, destacando que este espaço funcionava mais como uma discoteca de hotel.

Era a única na região que tinha raios laser e disc-jockeys, normalmente vindos de Lisboa, e com conhecimentos musicais diferenciados.

Era na discoteca que faziam a passagem de ano. Esta estava ligada ao restaurante e as pessoas podiam escolher a forma de brindar ao novo ano - quem queria as músicas mais calmas para dançar a dois, ficava no restaurante, e quem queria "abandar o capacete"



■ Maria Emília (viúva de António Martinho), e os filhos Carlos e Zélia, dão continuidade ao negócio iniciado há 26 anos

A Albergaria Josefa d'Óbidos (situada na Rua D. João de Ornelas) soprou 26 velas a semana passada. A empresa familiar, que nasceu em 1984 fruto da vontade de António Silvério Martinho, é actualmente gerida pelos filhos Carlos e Zélia Martinho, mas sempre com o apoio da mãe, Maria Emília Rebelo. Presentemente, os 1100 metros quadrados cobertos que compreendem o hotel, restaurante, bar e sala de reuniões, fazem dela a maior unidade hoteleira da vila de Óbidos.

Na década de 90 a discoteca D'Ayala, que funcionava no piso inferior, junto ao restaurante, fez furor na região. Exemplo disso foram as passagens de ano que atraíram muita gente de fora, para se divertir ao som de disc-jockeys vindos de Lisboa.

Os seus responsáveis continuam a adaptar o hotel às necessidades dos clientes, sendo disso exemplo as recentes remodelações, e também estão a iniciar-se no sector imobiliário, tendo já iniciado junto à vila a construção de quatro apartamentos turísticos para alugar.

A DISCOTECA DE "SAPATINHO DE VERNIZ"

A Albergaria abriu com 14 quartos e um bar de apoio. Mas depressa

João Rodrigues (proprietário da agência funerária Tarzan), onde investiram em mais 22 quartos. A albergaria Josefa d'Óbidos ficava assim com um total de 34 quartos e

gorificas e as mesas feitas com as tábuas das cofragens da construção do edifício.

"Durante alguns anos funcionou assim até que foi melho-

Mal a albergaria abriu as suas portas, Carlos Martinho começou a incutir no pai o "bichinho" que uma discoteca poderia ser uma boa aposta, porque a entrada de



■ Óbidos no início do séc. XX. A Albergaria Josefa d'Óbidos seria erguida 80 anos depois no local assinalado.



albergaria criada por António Silvério



■ António Silvério Martinho foi durante muitos anos o dono da albergaria e o cozinheiro do restaurante

ia para a discoteca.

A primeira noite de passagem de ano foi feita em 1986 e conseguiram encher o espaço com 340 pessoas a divertirem-se ao som de um disc-jockey. **"Foi um êxito"**, recordam os irmãos Martinho, adiantando que nos anos seguintes, entre outros convivas, atraíram pessoas como José Mourinho, que durante três anos seguidos ali passou o reveillon com a família e amigos.

Carlos Martinho conta ainda que na última passagem de ano que o actual treinador do Real Madrid ali passou, veio propositadamente de um jogo que tivera em Coimbra para se juntar aos familiares que já lá estavam.

A discoteca ficou conhecida em toda a região pelos eventos originais que promovia, tais como as passagens de modelos e noites de gala. Carlos Martinho lembra que ali decorreu, pela primeira vez na região, um desfile de modelos em lingerie, **"mas com um respeito e dignidade incrível"**, fez notar.

O mentor da discoteca tem amigos que ainda hoje lhe dizem que traziam os sapatos engraxados dentro do carro e só os cal-

çavam para entrar na discoteca. É que ali era condição entrar de sapato e como não se podia entrar de ténis, até lhe chamavam a discoteca do "sapatinho de verniz".

Só na sua recta final, e com a agressividade da concorrência da GreenHill, é que começaram a facilitar a entrada, de modo a não perder clientes.

APOSTA RECENTE NA CONSTRUÇÃO DE APARTAMENTOS

Em 1992, quando foi terminada a segunda fase da albergaria, o edifício foi avaliado em 600 mil contos (cerca de três milhões de euros). **"Foi um grande investimento e muito doloroso para nós"**, disse Carlos Martinho, lembrando que na altura o juro estava a 35%. A sua irmã lembra que o investimento foi feito no ano em que o FMI esteve em Portugal para dizer que foi um ano de crise mas também de oportunidades.

António Silvério Martinho mal sabia escrever o nome, mas era muito bom nas contas, lembram os filhos, destacando a capacida-

de empreendedora do pai. Por exemplo, na altura em que foi necessário ir ao Fundo de Turismo para pedir apoios para a albergaria, **"ele acabou por arranjar amigos pois achavam curiosa a sua tenacidade e a persistência de querer vingar"**, destacam.

O patriarca da família, porque não tivera oportunidade de estudar em pequeno, viria a fazer o exame da quarta classe à noite em 1956 numa época em que não havia Novas Oportunidades. Tinha então 26 anos.

Há dois anos o restaurante da Josefa d'Óbidos, com capacidade para 250 pessoas, sofreu a última remodelação e em Fevereiro deste ano, foi a vez de dar um novo ar à recepção e a 10 quartos. **"Temos que inovar para não saturarmos"**, dizem.

Os clientes também gostaram da mudança e têm-no feito sentir aos proprietários. Recentemente também alteraram a forma de confecção culinária, adoptando a "nouvelle cuisine", mas com mais quantidade.

No início, em 1984, trabalhavam na albergaria a família e mais três empregados. Actualmente são 18 os trabalhadores, mas já chegaram

a ser 22. **"A crise força-nos a isso"**, dizem os irmãos, que passaram a ter um horário maior na casa que começou por ser uma empresa em nome individual, denominada Albergaria Josefa d'Óbidos de António Silvério Martinho. Em 1996 formaram uma sociedade por quotas, entre os quatro familiares, que apelidaram Josefa d'Óbidos Empreendimentos Turísticos Lda. A mãe é actualmente a sócia maioritária e **"nada se faz sem o consentimento dela"**, dizem os filhos, que preferiram não revelar qual o montante de facturação.

A sociedade aposta agora numa outra vertente - a construção. Estão a construir quatro apartamentos para alugar junto a Óbidos. **"Estamos a fazer devagar, sem recurso a empréstimos"**, explica Carlos Martinho, adiantando que continuam a aplicar os velhos princípios do pai, isto é, investir sempre com capital próprio para não ficar a dever nada a ninguém.

Na albergaria são recebidos clientes de todo o mundo e durante todo o ano. No entanto destacam que nos últimos tempos têm atraído muitos grupos de japoneses, russos e brasileiros, além dos portugueses. Nesta casa há várias épocas altas ao longo do ano, e o Natal é uma delas. Os eventos que se realizam em Óbidos também têm ajudado na procura de alojamento.

O Festival do Chocolate e a Vila Natal **"vieram trazer uma mais valia à ocupação em Óbidos"**, dizem, mas a crise também já se começa a reflectir e agora nota-se mais a afluência ao fim-de-semana.

Cada um dos irmãos Martinho tem duas filhas. Ainda são pequenas, mas Carlos diz que gostaria que estas dessem continuidade à casa e que a família Martinho continuasse na hotelaria.

Fátima Ferreira
fferreira@gazetacaldas.com

Josefa é nome de bolo e bebida da casa

As Josefás, pequenos bolos semelhantes a pasteis de feijão, foram uma criação da casa, logo nos seus inícios. Maria Emília lembra que os clientes perguntavam porque não criavam um bolo e, com a ajuda de um antigo funcionário, Álvaro Silva (actualmente um dos proprietários do Restaurante Alcaide) inventaram o doce. Durante alguns anos foi a marca da casa que levavam para as feiras em caixas com o logótipo da Albergaria. **"Vendemos milhares de Josefás, mas depois acabámos por desistir porque havia muito trabalho e não tínhamos disponibilidade para ir para as feiras"**, lembra Carlos Martinho.

O empresário recorda ainda um certame de doçaria que decorreu na FIL, em Lisboa, em que logo no primeiro dia venderam todo o stock que tinham previsto para os três dias e tiveram que fazer mais.

Josefa, nome da pintora obidense dá o nome à albergaria, foi também utilizado para baptizar a bebida da casa, um cocktail que ainda hoje **"sai muito bem"**, diz Zélia Martinho, escusando-se a revelar os segredos que o compõem.

A bebida foi também criada por Álvaro Silva, com a ajuda de Carlos Martinho. A dupla foi ainda responsável por uma outra bebida - a D'Ayala - feita de propósito para a discoteca.

Sobre o funcionário Álvaro Silva que esteve na base destas criações, Zélia Martinho lembra que este começou a trabalhar na albergaria logo na sua construção, como servente de pedreiro porque depois queria ficar a trabalhar no espaço como barman até inícios da década de 90. **"Ele era um bom profissional"**, acrescenta a mãe, Maria Emília.

F.F.

Cronologia

1930 - Nasce António Silvério Martinho, que irá construir a Albergaria Josefa d'Óbidos

1980 - Começam as negociações e é feita a aquisição do terreno à entrada de Óbidos, pertença do tenente-coronel Justino Moreira

1984 - A 14 de Dezembro é inaugurada a albergaria Josefa d'Óbidos

1985 - Abertura da discoteca D'Ayala, que funcionou aos fins-de-semana até Maio de 1999

1992 - Termina a construção da segunda fase da albergaria, dotando-a de um total de 34 quartos

1996 - Os filhos Carlos e Zélia Martinho integram formalmente a empresa, que passa a chamar-se Josefa d'Óbidos Empreendimentos Turísticos Lda

2008 - Última remodelação do restaurante, na ordem dos 75 mil euros

2010 - Conclusão da mais recente remodelação da unidade hoteleira, com a redecoreação da recepção e dez quartos num investimento de cerca de 20 mil euros

2010 - Construção dos primeiros quatro apartamentos para alugar junto à vila



■ A discoteca D'Ayala foi uma referência nos anos 90 e era famosa também pelas suas passagens de ano.



■ Aspecto do restaurante. Hoje a albergaria ocupa mais de mil metros quadrados cobertos e é composta por hotel, restaurante, bar e sala de reuniões

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

A. Marques, Lda – a carroça do António transformou-se n

**■ Maria da Nazaré e o marido, António Marques foram os fundadores da firma**

Apesar da A. Marques, Lda apenas ter sido oficialmente estabelecida como empresa em 1990, a sua história confunde-se com a do seu próprio fundador, António Marques. Com apenas 11 anos de idade, deixou o pequeno lugar de Segade, no concelho de Miranda do Corvo, onde nasceu em 1937, para aprender no Oeste a profissão de vendedor ambulante de azeite e petróleo.

José Dias, natural da mesma freguesia, era distribuidor de azeite e estava há alguns anos estabelecido nas Caldas da Rainha e foi quem trouxe António Marques, não para as Caldas, mas para o Bombarral.

Naquele tempo quase não havia automóveis e a venda era feita numa carroça puxada por uma mula. Nos primeiros meses António Marques andou acompanhado, ou por um colega, ou pelo próprio patrão, mas ao fim de menos de um ano ganhou a confiança de José Dias, passando a andar sozinho nas voltas.

A aprendizagem estava completa, mas já não voltou para a terra. Os 13 anos de idade foram feitos nas Caldas da Rainha onde, entretanto, passou a morar na Rua 31 de Janeiro, tendo ali começado o negócio da sua vida.

O dia começava às 5 horas da manhã para dar de comer à mula e preparar a carroça. Às 7 horas estava a caminho, quer o sol brilhasse, quer estivesse a chover. **“Não me lembro de ter deixado uma volta por fazer por causa do mau tempo”**, recorda António Marques. A carroça não lhe dava protecção para a chuva **“e os invernos eram muito maiores do que estes”**, acrescenta.

Para o caminho levava uma bucha e ração para o animal, até porque o dia era longo e havia muitos quilómetros para percorrer e clientes para visitar. O regresso era já noite dentro, porque não deixava ninguém para

trás. **“Se algum estivesse na fazenda eu continuava a volta e regressava depois”**, conta.

Cada dia tinha um percurso diferente. Para além dos clientes na cidade, havia voltas pelas diversas aldeias do concelho das Caldas da Rainha, mas também

Depois de casar, António Marques mudou-se para o Bairro dos Arneiros, mais tarde para a Rua Formosa e em 1962 fixou-se na Rua Henrique Sales.

Foi ali que começou o processo de separação do patrão para começar a trabalhar por conta própria. Arrendou uma casa - que

A A. Marques, Lda é uma das empresas de distribuição de bebidas de referência na região Oeste e é a maior distribuidora do país das bebidas do grupo Sumol + Compal, estando presente em 15 concelhos dos distritos de Leiria, Lisboa e Santarém. Esta empresa conta com mais de 2.600 clientes e tem um volume de negócios que ascende aos 6 milhões de euros. Mas tudo começou com uma carroça e uma mula, há 52 anos atrás. António Marques, de 71 anos, foi o fundador e dá nome à empresa que hoje é gerida pelo filho, Vítor Marques, de 46 anos, e a esposa, Teresa Marques, de 47 anos.

nos concelhos vizinhos. Chegava a ir à Delgada, Baraçais, Olho Marinho, Atouguia da Baleia, Painho.

Desses tempos guarda a confiança que havia entre as pessoas: **“as cozinhas estavam sempre abertas, eu entrava, recolhia o garrafão de petróleo e a garrafa de azeite, deixava lá e sabia que depois eles pagavam, criei uma confiança muito grande com as pessoas e hoje tenho grandes amizades por isso”**.

Dias de descanso também não havia. Os sábados, feriados e dias santos eram iguais aos outros. Ao domingo a única coisa que mudava era a volta: pegava numa carroça diferente e ia vender azeite.

POR CONTA PRÓPRIA EM 1962, NA RUA HENRIQUE SALES

Quando casou com Maria da Nazaré, em 1961, António Marques continuava a trabalhar para José Dias, mas à comissão. Já tinha um armazém, ainda na Rua 31 de Janeiro, em frente ao Thomaz dos Santos. O espaço era dividido com um colega, Alfredo, que também trabalhava para o mesmo patrão.

servia de habitação e armazém - em seu próprio nome, o que desagradou a José Dias. **“Ele queria que eu tivesse arrendado a casa em nome dele. Levava por semana 200 a 300 contos [1.000 a 1.500 euros] do trabalho que eu fazia, mas nunca chegava a altura de fazer as contas da minha comissão”**, conta António Marques.

Em início de vida de casado o atraso nos pagamentos era, no mínimo, desagradável para António Marques, até porque das várias voltas que fazia, apenas duas lhe foram dadas pelo patrão. **“As voltas dos outros dias fui eu que as arranjei, a clientela era minha”**, sublinha.

Foi em conversa civilizada em volta de uma mesa - depois de uma ida ao Campo da Mata para assistir a um jogo de futebol - que as coisas se resolveram. A relação de amizade e a gratidão de António Marques por José Dias - **“devo-lhe muito, porque se foram os meus pais que me criaram, foi ele que me ensinou a ser comerciante”** - impediam-no de confrontar o patrão e por isso foi Maria da Nazaré quem tomou a iniciativa.

As voltas que António Marques tinha angariado foram avaliadas em 75 contos [375 euros],

**■ Teresa Marques (nora dos fundadores) e Vítor Marques (filho) presidem agora aos destinos da empresa**

e foi esse o valor que José Dias pediu para se fazer o negócio. **“Mais que isso tinha eu a receber das comissões, mas não tinha coragem de lho dizer e foi a minha mulher que lhe fez ver as coisas”**, conta António Marques.

Resolvido este assunto entre

seguia comprar a primeira motorizada, com um atrelado, que permitia não só aumentar as distâncias percorridas, como o volume de produtos transportado em relação à bicicleta.

Dos tempos em que utilizou a motorizada, conta que só teve um acidente mais grave, em Óbi-

os emprestados para deixar a carroça e uma bicicleta para ir ter a aula”, conta.

Conseguiu a carta à terceira tentativa e em 1970 comprou o primeiro furgão, uma Volkswagen “pão de forma”, na qual passou a fazer as voltas da venda porta a porta, abandonando assim a carroça e a mula.

O automóvel permitiu aumentar as vendas, o que por sua vez aumentou o poder negocial com os fornecedores. Com preços mais competitivos e um leque de produtos cada vez mais abrangente, passou não só a vender a retalho, no porta a porta, como a fazer venda por grosso para cafés e mercearias.

António Marques recorda ainda o primeiro negócio maior que fez: **“foi uma camioneta de sal em caixas de 30 quilos, foi um instante enquanto as vendi”**.

Para estes negócios de compras em grande quantidade, a esposa tinha um papel fundamental, sublinha. **“Ela sempre foi muito poupada, punha de parte algum dinheiro como se fosse o ordenado dela e quando precisava de comprar quantidades grandes para ter bom preço, perguntava-lhe se ela tinha e ela arranjava o dinheiro”**.

Em 1973 António Marques e Maria da Nazaré então já com os dois filhos, Ana Marques e Vítor Marques (na altura respectiva-

dos, na curva dos Arrifes. **“Vinha da volta, por isso trazia os garrafões vazios, o atrelado soltou-se e foi bater num carro. Partiu-se tudo, mas felizmente ninguém se magoou e os estragos foram pagos pelo seguro”**, conta.

PRIMEIRO AUTOMÓVEL PERMITIU EXPANDIR O NEGÓCIO

À moto seguiu-se a necessidade de comprar um carro... e tirar a respectiva carta de condução.

Como era sozinho nas voltas, não podia parar de trabalhar para ter as aulas. **“Quando andava nas aldeias pedia páti-**

empregado e patrão, é em 1962 que António Marques começa o seu próprio negócio, em nome individual, contando com a ajuda da esposa, Maria da Nazaré. António continuava nas voltas a vender porta a porta pelas aldeias e pela cidade, agregando mais alguns produtos de mercearia ao rol transportado na carroça. A esposa ficava no armazém, a preparar as coisas da volta e a vender ao público no lugar de frutas e hortaliças criado também no número 48 da Rua Henrique Sales. **“A minha mulher fartava-se de trabalhar, tinha uma clientela boa, se arranjámos alguma coisa na altura foi graças a ela”**, realça António Marques.

A presença na cidade também permitiu alargar horizontes. Aproveitando a proliferação de tabernas na altura, António Marques começou a explorar esse potencial, para onde vendia não só bebidas espirituosas, como produtos de limpeza.

A volta na cidade começou com uma bicicleta pasteleira equipada com duas albardas onde conseguia colocar 10 garrafões. **“A roda da frente até levantava”**, recorda.

Com a evolução do negócio, em 1967 António Marques con-

**■ O stand da firma nas feiras da Expoeste no início dos anos noventa**

O maior distribuidor da Sumol + Compal em Portugal

mente com 11 e 8 anos) e mudam-se para o Avenal. Tal como na Rua Henrique Sales, a nova casa serve de habitação, armazém e lugar de frutas e hortaliças. Dois anos mais tarde, depois de adquirirem o lote em frente, abrem um café e melhoram a mercearia, aproveitando o crescimento do bairro. Ambos os estabelecimentos ainda hoje existem e estão na família.

À medida que os tempos foram evoluindo, também o negócio foi mudando. O mercado grossista começou a ganhar maior relevo face às vendas a retalho no sistema porta a porta, que foram decaindo com o surgimento de mercearias um pouco por todo o lado e também pela crescente facilidade de deslocação das pessoas. Esta vertente acabou mesmo por ser abandonada em 1989.

Também a família se foi inte-

grando cada vez mais no negócio, com o crescimento dos filhos. Ana e Vítor Marques sempre aproveitaram todos os tempos livres para ajudar os pais no negócio e integraram-no em definitivo quando concluíram o 12.º ano de escolaridade. Quando Ana Marques casou, Carlos Rebelo, o marido, também integrou o negócio.

No que a produtos diz respeito, a oferta continuou a alargar. **"Comecei a negociar em tudo: papel higiénico, caixas de azeite, bebidas espirituosas, bacalhau, detergentes"**, enumera António Marques.

CONCORRÊNCIA DAS COOPERATIVAS LEVOU À ESPECIALIZAÇÃO

Foi na segunda metade da década de 80, com o surgimento das cooperativas, como a Cooper-caldas, nas Caldas da Rainha, e a

Coopermonte, no Cadaval, que a família Marques teve que tomar uma decisão: ou continuava com o comércio por grosso, mas num local fixo montando um *cash and carry*, ou especializava-se numa área de negócio.

Foi esta segunda via a escolhida, até porque António Marques já estava de olho na distribuição dos produtos da Sumolis (as bebidas Sumol e 7 Up).

"Sabia que o distribuidor para Caldas da Rainha e Óbidos estava a passar por dificuldades e ia ter que fechar, contactei a Sumolis e eles entregaram-me a representação em 1987", conta António Marques.

Este foi um grande ponto de viragem do negócio da A. Marques. Apesar de continuar a trabalhar em nome individual, António Marques chamou o filho Vítor Marques (então já com 22

anos) para gerir a representação da Sumolis, passando a dedicar-se a outros produtos, como os vinhos e bebidas espirituosas.

"E foi assim que a empresa cresceu, com o nosso esforço", sustenta António Marques.

Para receber a Sumolis, foi preciso criar novas condições. O armazém que tinha em casa era demasiado pequeno e por isso foram compradas duas lojas no Casal da Cruz, no Avenal, que depressa se revelavam igualmente pequenas. Em 1988 alugaram um armazém ao cimo da ladeira dos Calços, na Lagoa Parreira, e dois anos depois, em 1990, eram construídos armazéns próprios na Lagoa Parreira, onde ainda hoje a empresa se encontra, com uma área coberta de 1.000 metros quadrados e 1.500 metros quadrados de parque.

O ano de 1990 foi também o da criação da empresa A. Marques,

Lda. como sociedade por quotas, com os sócios António Marques, a esposa Maria da Nazaré, o filho Vítor Marques e o genro Carlos Rebelo. A empresa aglutinava todos os negócios da família: a representação da Sumol, o mini mercado e o café.

Até aos dias de hoje a sociedade sofreu algumas alterações. Em 1997 fez-se a separação das actividades. A A. Marques, Lda passou a fazer apenas distribuição de bebidas, tendo por sócios António Marques, Maria da Nazaré e Vítor Marques, sendo criada a empresa Calisto Marques, Lda, de António Marques, Maria da Nazaré e Ana Marques, para gerir o café, o mini mercado e a distribuição do café Nicola.

Em 2009, António Marques e Maria da Conceição cederam as quotas das respectivas empresas aos filhos e hoje a A. Marques, Lda tem como sócios Vítor Mar-

ques, a esposa Teresa Marques e os filhos João, Diogo e Mariana Marques.

Nos 23 anos de representação da Sumol, a empresa aumentou de três trabalhadores para 40 e tem uma frota de 30 carros. Fez 2010 comercializando 350 referências de bebidas, que são entregues em 24 horas a uma lista de 2.600 clientes activos, e registou uma facturação recorde de 6 milhões de euros, que faz da A. Marques, Lda o maior distribuidor da Sumol + Compal no país.

Um estatuto que Vítor Marques atribui **"ao esforço e dedicação de todas as pessoas que colaboram connosco e que contribuíram para que a empresa chegasse onde hoje está"**.

Joel Ribeiro

jribeiro@gazetacaldas.com

Representação da Sumol foi enorme passo para a empresa

Quando em 1987 António Marques conseguiu convencer a Sumolis a entregar-lhe a representação, estava longe de imaginar a dimensão que o seu negócio viria a atingir no futuro.

É o próprio que o afirma: **"nunca pensei que chegássemos a ter o património e as representações que temos, é um orgulho muito grande, tanto pela parte comercial, como por ter a família que tenho"**.

Nestes 23 anos, tem havido uma grande evolução da empresa, em diversos campos, tanto nos produtos, como na área de actuação e ainda na forma de actuar.

A empresa começou a trabalhar em regime de auto-venda, com três trabalhadores: Vítor Marques, o cunhado Carlos Rebelo e um colaborador. **"Levávamos as coisas no carro e vendia-se o que estava na carrinha, fomos os primeiros na região nesta área de negócio a trabalhar em pré-venda, com pessoas especializadas na venda e serviço de entrega"**, conta Vítor Marques. Foi em 1990 que este sistema foi introduzido, seguindo-se, dois anos depois, a introdução de aparelhos PDA, no qual foram também pioneiros.

Também a gama de produtos associados à Sumolis foi crescendo. Em 1987 a gama era ainda reduzida. Além das garrafas de 25 centilitros e de 1 litro de tarrina retornável de Sumol e 7 Up, começavam também a surgir estas bebidas em lata e também os primeiros néctares, da Compal e da Frami, em latas de 6 oz (125 mililitros). **"O consu-**



■ A sede da empresa tem dimensões modestas, mas a frota dá uma ideia da importância da actividade distribuidora.

mo destas bebidas estava ainda pouco desenvolvida porque a oferta era muito pouca, mas foi-se desenvolvendo com o tempo", conta Vítor Marques.

De forma gradual, a empresa foi também expandindo o seu território. Começou em 1987 nos concelhos de Caldas e Óbidos e mais tarde a Sumolis foi entregando à A. Marques, Lda a distribuição noutros concelhos. Primeiro Peniche, depois Rio Maior, Bombarral, Lourinhã e Cadaval, mais tarde Cartaxo e Azambuja. **"Houve uma evolução normal, foram-nos entregando mais território fruto do trabalho que fomos desenvolvendo e também de coisas que correram menos bem com outros distribuidores que actuavam em territórios contíguos ao nosso"**, explica Vítor Marques.

É no final de 2008 que a empresa sofre a maior transformação, por força da fusão entre a Sumol e a Compal. Curiosamente, na altura da fusão um estudo apontou como melhor estratégia uma abordagem directa ao mercado, o que, a confirmar-se,

significaria para a A. Marques, Lda a perda de 50% do seu volume de facturação, mas o novo grupo decidiu manter, e mesmo reforçar, a confiança na empresa caldense.

"O estudo indicava que todo o litoral e grandes centros deveria ser feito directamente por eles, mas o que é certo é que nos convidaram para fazer parte deste projecto novo e foi uma grande prova de confiança e também um grande desafio que temos vindo a agarrar", considera o empresário.

Não só a A. Marques, Lda é a única empresa do litoral e grandes centros a ter a representação da Sumol + Compal, como recebeu mais território que antes era feito por estas empresas, nomeadamente Alcobaça, Nazaré, Santarém, Carregado, Alenquer e Torres Vedras.

O peso desta fusão na vida da A. Marques reflecte-se na diferença dos números de 2008 e 2009. Os funcionários aumentaram de 27 para 38, passando a 35 em 2010. A facturação aumentou de 3,55 milhões de euros para 5,7 milhões, subindo para

os 6 milhões em 2010.

Apesar das vendas relacionadas com aquele grupo representarem 80 por cento da facturação da A. Marques, a empresa preocupou-se em completar a oferta com outras bebidas. **"Temos parceiros como a Carvalhelhos, com quem trabalhamos há 20 anos, ou a Parmalat, e tivemos a preocupação de criar um portefólio com vinhos da cada região demarcada para ter uma oferta mais completa para os nossos clientes"**.

Apesar do cenário de recessão, as perspectivas de Vítor Marques são que os resultados de 2010 se possam manter, **"através da consolidação de clientes e referenciando mais artigos aos nossos clientes"**.

Aproveitando as sinergias criadas pela A. Marques, Lda, em 1998 Vítor Marques e Teresa Marques lançaram a empresa Xavier Marques, de exploração de máquinas de venda directa.

"Foi uma oportunidade de negócio que se ligava com a nossa área e decidimos avançar", conta Vítor Mar-

ques.

A Xavier Marques foi-se desenvolvendo à mesma medida da A. Marques, no que a território diz respeito, contando já com 230 máquinas espalhadas pelos mesmos concelhos, dando emprego a cinco pessoas.

Nesta área a empresa conta com a Nestlé como principal parceiro de negócio, tendo-se especializado não só em máquinas de moedas, como em máquinas de chocolate quente e capuccino para pastelarias, área na qual tem representação exclusiva da Nestlé na sua área de actuação.

FILHOS PODEM DAR CONTINUIDADE A UM NEGÓCIO DE FAMÍLIA

Com três filhos, João, Diogo e Mariana, todos ainda estudantes, Vítor Marques acredita que o futuro desta empresa terá continuidade na família.

"Haverá sempre uma perspectiva de algum deles vir a fazer parte da empresa e agarrar os seus destinos, porque empresas familiares são isso mesmo, mas com a consciência que o caminho terá que ser escolhido por eles e não imposto por nós pais".

Dos três, Diogo Marques, de 20 anos, que estuda Gestão, é o que está numa área que melhor se enquadra ao trabalho da empresa. João, de 23 anos, estuda Bioquímica e Mariana, com 12 anos, está no 7.º ano.

J.R.

Cronologia

1937 - Nasce António Marques em Segade (Miranda do Corvo)

1948 - António Marques vem para o Bombarral aprender o ofício de vendedor ambulante

1962 - Estabelece-se em nome individual como vendedor porta a porta, com armazém e lugar de frutas na Rua Henrique Sales

1973 - Passa para o Avenal, também com armazém e lugar de frutas e hortícolas

1975 - O lugar de frutas passa a mini-mercado e abre um café (actualmente designado Café 2001)

1987 - António Marques garante a representação da Sumolis. Aluga duas lojas no Casal da Cruz, Avenal, como armazém.

1988 - Aluga um armazém maior na Ladeira dos Calços (Lagoa Parreira)

1989 - A venda porta a porta em retalho é abandonada

1990 - É criada a sociedade por quotas A. Marques, Lda, tendo como sócios António Marques, Maria da Nazaré, Vítor Marques e Carlos Rebelo. É construído um novo armazém na Lagoa Parreira

1997 - O café e o mini-mercado saem da gestão da A. Marques, Lda. e passa a depender de nova sociedade formada por António Marques, Maria da Nazaré e Vítor Marques

1998 - Vítor Marques e Teresa Marques criam a Xavier Marques, Lda

2009 - António Marques e Maria da Nazaré cedem as quotas ao filho Vítor Marques. A A. Marques, Lda passa a ter como sócios Vítor Marques, Teresa Marques, João Marques, Diogo Marques e Mariana Marques

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

O advogado João Frade e a cabeleireira Maria do Nascimento que o pai e marido construiu



■ João Jesus Frade (1952-2008) foi o relojoeiro que fundou a ourivesaria e Joalharia Frade

Em 2011 a ourivesaria e relojoaria Frade celebra o seu 29º aniversário, mas já não é o seu fundador, João Jesus Frade, que está à frente do negócio. Depois da morte do relojoeiro e ourives, em 2008, a família assumiu os destinos da loja, com a designação social João Jesus Frade Herdeiros, mantendo assim viva a sua memória.

Desde 1991 que a relojoaria e ourivesaria está no número 1 do Largo Heróis de Laulila, mas a primeira loja abriu em 1981, a poucos metros, na rua da Nazaré. Durante algum tempo as duas lojas funcionaram lado a lado, mas o primeiro estabelecimento acabaria por fechar quando o relojoeiro morreu.

João Jesus Frade nasceu em Mira (distrito de Coimbra) em 1952. Depois de terminar o cur-

so de relojoaria, veio trabalhar para as Caldas da Rainha no final da década de 70, como relojoeiro. “Nessa altura hou-

mento conheceram-se pouco depois do jovem técnico ter vindo para as Caldas, através de amigos comuns. Casaram-se

Em 1981 João Jesus Frade, natural de Mira, abriu nas Caldas da Rainha, a sua primeira relojoaria na rua da Nazaré. Dez anos depois abria a poucos metros, no largo Heróis de Naulila, a ourivesaria e joalharia Frade, onde continuou a exercer a sua arte e passou também a vender peças em ouro e prata.

Depois do seu falecimento, em 2008, seria o filho mais velho, João Pedro, e a sua mãe, Maria do Nascimento, a assumirem o negócio, embora tenham contratado um funcionário para estar na loja. Apesar de ser advogado, João Pedro Frade foi quem sempre se interessou pela relojoaria e em criança chegava a desmontar e montar relógios às escondidas. Mas a sua irmã, Ana Sofia, também sabe fazer algumas das tarefas mais simples.

ve uma grande migração de relojoeiros e ourives da zona Centro para a nossa região”, recorda o filho, João Pedro Frade.

João Jesus e Maria do Nasci-

em 1975 e em 1982 João Jesus Frade decidiu abrir a sua própria relojoaria na rua da Nazaré, num local onde antes existia uma barbearia de Manuel Faca. “Era o sonho dele ter a



■ Maria do Nascimento e o seu filho João Pedro Frade asseguram a continuidade do negócio, embora não exerçam a actividade

sua própria casa, e por isso ficou muito contente”, recordou a mulher, embora salientando que o seu marido era uma

belecimento onde estava antes era pequeno e ele já se sentia um pouco apertado, até porque começou a

Jesus acabou por contratar uma funcionária para a reabrir, preservando a memória da antiga relojoaria e a arte que era a sua grande paixão. “**Vinham pessoas de toda a região aqui porque a qualidade do trabalho dele era reconhecido**”, recorda Maria do Nascimento Frade.

A loja original fecharia definitivamente com a morte de João Jesus Frade, mas o mais recente estabelecimento comercial mantém essa maior vocação para a relojoaria do que para a ourivesaria, apesar de terem também algumas peças preciosas à venda e de fazerem também compra de objectos em ouro. “**A nossa especialidade é sem dúvida a relojoaria**”, garante o herdeiro.

No entanto, com a abertura

peessoa muito reservada.

Só quando decidiu mudar o estabelecimento para o largo Heróis de Laulila, em 1991, é que a loja passou a ser também uma ourivesaria. “**O esta-**

vender também algumas peças em prata e ouro”, contou Maria do Nascimento Frade.

A primeira loja esteve algum tempo fechada, até que João



■ A família depois da cerimónia da benção das fitas da filha mais nova em Faro e na foto ao lado num fim-de-semana em Peniche durante a década de 80



Nascimento garantem a continuidade da relojoaria

de vários estabelecimentos dedicados à compra de ouro, esta última vertente perdeu algum interesse. **"O preço do ouro está tabelado, mas como fazem uma publicidade agressiva as pessoas optam por esse tipo de casas"**, comentou João Pedro Frade, que não acredita na viabilidade de todos estas casas dedicadas à compra daquele metal.

Depois de terem feito publicidade na **Gazeta das Caldas** a anunciar que compravam artigos em ouro e relógios antigos, foi em relação aos relógios que houve mais pessoas interessadas em vender. **"Nas Caldas há dois ou três colecionadores que dão valor a estas peças, mas esse é um mercado que tem estado parado devido à crise"**, comentou o filho do fundador da relojoaria. Também a venda de peças em ouro e prata tiveram uma grande quebra nas vendas.

Quando João Jesus Frade faleceu, em 2008, a sua mulher e filhos decidiram continuar com a ourivesaria e relojoaria a funcionar. O filho mais velho, João Pedro Frade, chegou a estar algum tempo com a ourivesaria, mas como é advogado passou apenas a gerir o negócio em conjunto com a sua mãe. Contrataram um funcionário, João Santos, que tem vindo a aprender os procedimentos necessários, para além de recorrerem a outras pessoas especializadas. **"Mas neste momento**

grande parte dos trabalhos voltaram a ser feitos aqui na ourivesaria", garantiu João Pedro Frade.

"Pegamos num relógio que não funciona, desmontamos e conseguimos que ele comece a trabalhar outra vez"

A mulher de João Jesus Frade, Maria do Nascimento, nasceu em Alvorninha em 1952 e tem um salão de cabeleireiro. Depois de ter trabalhado noutros salões nas Caldas, abriu, com uma sócia, o seu próprio estabelecimento em 1983. O Salão Azul funciona desde a sua abertura na rua Heróis da Grande Guerra.

A mulher sempre ajudou o seu marido na ourivesaria, tratando do aspecto da montra e da limpeza da loja. Na altura do Natal também ajudava no atendimento ao público, como toda a família.

Nascido em 1977, João Pedro Frade desde pequeno que se lembra do estabelecimento comercial do seu pai para onde ia quando regressava da escola primária da Encosta do Sol.

"Lembro-me de vir com os meus amigos até cá abaixo e depois a seguir ia almoçar a casa com os meus pais", recordou.

Logo desde criança começou a achar curioso observar o pai enquanto ele desmontava e arranjava relógios. **"Fiquei sempre com esse interesse pela**

relojoaria. Acho piada à forma como pegamos num relógio que não funciona, desmontamos e conseguimos que ele comece a trabalhar outra vez", referiu.

A sua mãe também se lembra da forma como João Pedro levava para casa, às escondidas, alguns relógios para desmontar e **"fazer os seus arranjos"**.

João Pedro Frade começou a ajudar o pai na ourivesaria durante umas férias de Verão, quando ainda estava na escola primária porque queria juntar dinheiro para comprar um computador (numa altura em que esta ferramenta ainda não estava ao alcance de toda a gente). **"Fiz um acordo com o meu pai, que me dava algum dinheiro por cada dia que estivesse na loja"**, mas como era criança, apenas fazia companhia e tratava de alguns recados.

A partir da adolescência passou a trabalhar mais a sério na ourivesaria ao fim-de-semana e nas férias da escola. Principalmente na altura no Natal, quando havia mais movimento na loja. Mesmo quando foi estudar Direito para Lisboa continuou a ajudar o pai ao sábado. **"Ele sempre quis fazer-me ver como era ter de trabalhar, mas também passei aqui bons momentos"**, disse.

Para além de ajudar no atendimento, João Pedro Frade aprendeu a fazer pequenas tarefas como trocar braceletes e

pilhas dos relógios. Ao fim de algum tempo começou também a fazer trabalhos mais complexos nos relógios.

A relojoaria é uma paixão de família e João Pedro Frade tem uma coleção de relógios de bolso antigos em casa, alguns dos quais recuperados pelo pai.

A filha de João Jesus e Maria do Nascimento Frade, Ana Sofia, nasceu no mesmo ano em que o pai abriu a relojoaria e é educadora de infância no Algarve. **"O meu pai sempre me puxou mais a mim para estar na ourivesaria, mas ela também ajudava"**, contou João Pedro Frade. **"A minha filha sempre teve mais jeito para atender as pessoas. Vinha para aqui muitas vezes aos sábados e nas férias"**, acrescentou a mãe, adiantando que Ana Sofia também sabe executar algumas tarefas simples da actividade de relojeiro.

OURIVESARIA PRESIDE À ASSOCIAÇÃO COMERCIAL

O filho do fundador da ourivesaria licenciou-se em Direito na Universidade Lusíada em Lisboa e é actualmente advogado. Terminada a licenciatura em 2003, estagiou em Coimbra e Lisboa, tendo trabalhado em duas sociedades de advogados.

João Pedro Frade nunca se interessou pela possibilidade de se formar na área da relojoaria e o próprio pai nunca o incentivou a isso. No entanto,

com o falecimento do pai, acabou por se dedicar em parte a esta actividade e procurado também aprender mais sobre o ofício, tendo até adquirido alguns livros da especialidade para serem consultados pelo funcionário da loja.

"Como não temos o conhecimento que o meu pai tinha, tivemos de inovar e procurar as técnicas mais recentes", disse. Têm apostado na modernização dos equipamentos. **"Ainda esta semana comprámos uma nova máquina de limpeza por ultrasons"**.

É em representação da ourivesaria que João Pedro Frade ocupa actualmente o cargo de presidente da Associação Comercial dos Concelhos das Caldas da Rainha e Óbidos (ACCRO), já no segundo mandato. **"As ourivesarias e relojoarias são sectores que não foram afectados pelas grandes superfícies, embora já existam alguns centros comerciais com lojas destas"**, comentou.

A principal preocupação do sector acaba por ser a segurança. Por causa do valor das peças que comercializam, estas lojas têm sido um dos alvos preferenciais dos ladrões e da criminalidade violenta. **"É por isso que são dos estabelecimentos comerciais com mais segurança, como a videovigilância e as grades de protecção"**, referiu. Para João Pedro Frade, caso os assaltos

violentos continuem, as ourivesarias terão que se adaptar e funcionar com ainda mais segurança, nomeadamente através de cofres de abertura retardada para objectos mais valiosos e restrições no acesso ao seu interior. **"Esperemos que não seja preciso chegar tão longe, mas caso seja necessário os próprios comerciantes serão capazes de se adaptar"**, defende.

No caso da ourivesaria Frade essa preocupação não é tão grande porque não têm objectos de muito valor, tendo em conta que estão especializados na relojoaria.

Pedro Antunes

pantunes@gazetacaldas.com

Cronologia

1952 - Nascem João Jesus e Maria do Nascimento Frade
Início da década de 70 - João Jesus Frade vem para as Caldas para trabalhar como relojeiro

1975 - João Jesus e Maria do Nascimento Frade casam-se

1977 - Nasce o filho do casal, João Pedro

1982 - Abre a relojoaria Frade, na rua da Nazaré

1982 - Nasce a filha do casal, Ana Sofia

1991 - A ourivesaria e relojoaria Frade abre no largo Heróis de Nautila

2008 - Falecimento de João Jesus Frade

O mundo dos relógios



João Santos trabalha na joalheria há dois anos e meio



Os relógios são a especialidade da empresa familiar



Há dois anos e meio João Santos, que era proprietário de uma sapataria que entretanto encerrou, foi convidado por João Frade para trabalhar na ourivesaria e joalheria.

"Conhecia-o da direcção da Associação Comercial e tinha confiança no senhor João", explicou o filho mais velho do fundador da loja.

A princípio João Santos, de 53

anos, só aprendeu a fazer trabalhos mais simples, como colocar uma pilha nova num relógio, mas a pouco e pouco foi aprendendo o ofício.

"Faço todo o tipo de arran-

jos nos relógios com mecanismo quartz e também em alguns mecânicos", explicou. Só nos casos dos relógios mais antigos é que recorrem a um serviço externo. **"Há muita**

gente que nos procura para esse tipo de trabalho e que nos trazem relógios até com 100 anos", referiu o funcionário.

Para João Santos a relojoaria

é uma área muito interessante e curiosamente há 25 anos tinha aprendido a mexer nos mecanismos.

P.A.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Amaro da Silva, Lda. – O resultado de “uma vida inte



■ Amaro da Silva, Fernanda, Maria dos Anjos, uma amiga da família e esposa Maria Luísa numa foto durante a década de cinquenta. Ao lado uma imagem do pai e das filhas (tirada na segunda-feira) que presidem hoje aos destinos da firma.

Nascido em 1925 na Amadora, foi por terras da capital que Amaro da Silva se afirmou como jogador de futebol. Mas nos tempos da sua juventude as habilidades com a bola não eram pagas a peso de ouro, como hoje. **“Se calhar nasci cedo demais”**, diz. Por isso, Amaro da Silva começou a trabalhar cedo numa empresa de frio, a Ártico, Lda., que hoje já não existe.

Foi nesta altura que trabalhou com um engenheiro alemão que diz ter sido **“um mestre no trabalho do frio”**, não só para si, mas para muitos outros que fizeram desta área a sua profissão. É no frio e no futebol que se torna homem, aliando sempre o trabalho ao desporto. E foi pelo desporto que há quase 58 anos deixa Lisboa para trás e rumo à cidade termal, para jogar no Caldas.

Consigno trouxe a família, mulher e duas filhas que ainda hoje acompanham o pai nas lides do frio, à frente da Amaro da Silva, Lda.

Maria dos Anjos, a filha mais

zem que se sentem **“completamente caldenses”**.

Assim que chegou, Amaro da Silva começou a trabalhar sozinho, criando ‘A Reparadora de Frigoríficos das Caldas da Rai-

serviço o chamava. Cerca de três anos depois, o então presidente do Caldas deu-lhe um carro. **“Um Ford Anglia preto”**, lembra. O trabalho ficou mais fácil, depois de alguns anos a deslo-

já não dava conta do recado sozinho, meti um empregado, depois dois”, conta o empresário, enquanto recorda **“uma vida inteira dedicada a fazer frio”**.

empresa, para Frimóvel.

Aliada à sua vida profissional, o empresário nunca deixou o mundo desportivo. Quando deixou de jogar, tornou-se treinador e não só treinou o clube que o acolheu nas Caldas (onde também chegou a membro da direcção) como também alguns clubes da região, como o Mirense ou o Marrazes. Mais do que da actividade profissional do pai, a que hoje dão continuidade, é desta vida ligada ao desporto que as filhas mais se recordam.

“Recordo-me perfeitamente de ver o meu pai jogar no Caldas. Naquela altura as coisas eram vividas de maneira diferente, todas as pessoas se juntavam para puxar pela equipa e ao domingo a minha mãe levava-me ao futebol”, lembra Maria dos Anjos. Embora mais nova, Fernanda também guarda muitas memórias dessa altura. **“Lembro-me de irmos para o**

Foi pelo futebol que Amaro da Silva veio parar às Caldas, em 1953. Aos 28 anos, aceitou o convite de Artur Capristano, na altura director do Caldas e seu “segundo pai”, para vir para a cidade termal a fim de jogar à bola acompanhado pela família, a esposa Maria Luísa e as filhas Maria dos Anjos e Fernanda (a mais nova tinha apenas um mês de vida).

Além das habilidades dentro das quatro linhas, Amaro da Silva trazia consigo a experiência de mais de uma década a trabalhar no frio. E assim que aqui chegou começou a trabalhar sozinho, dando início àquela que hoje é uma empresa com mais de meio século de existência, que é uma referência a nível nacional no que ao frio industrial diz respeito, com obra espalhada por todo o país, – a Amaro da Silva, Lda.

velha (nascida em 1950), tinha três anos quando chegou às Caldas. Fernanda nasceu em 1953 e tinha apenas um mês. Foi nas Caldas que cresceram, estudaram, constituíram família e se tornaram empresárias de sucesso. Por isso mesmo hoje di-

nha’. E lembra-se bem desses tempos em que, sem um carro para se deslocar, sempre que era preciso **“agarrava na mala da ferramenta e ia à bilheteira dos Capristanos buscar um bilhete branco para viajar nas camionetas”** para onde o

car-se em camionetas.

Sozinho, Amaro da Silva percorria a zona Oeste, a reparar frigoríficos domésticos, balcões e vitrinas. **“Depois comecei a ser conhecido e conforme os anos foram passando fui aumentando o serviço. Como**

É na Rua do Cais, numa pequena oficina, que a empresa dá um passo importante. Às reparações que ocuparam os primeiros anos de actividade, vem então juntar-se a construção de armários, frigoríficos, balcões. Em 1967 Amaro da Silva muda o nome à sua



■ Amaro da Silva quando era jogador do Caldas.



■ As filhas Fernanda e Maria dos Anjos em crianças



■ Pavilhão da firma montado no Parque D. Carlos I quando a Feira da Fruta ali se realizava nos anos oitenta

eira dedicada a fazer frio”

café dos Capristanos ao domingo, depois da bola. E para a ‘Caseta’, na Estrada de Tornada, fomos jantar, conviver com as famílias dos outros jogadores e dirigentes, e eu adorava lá muitas vezes”.

Do trabalho do pai têm recordações vagas, mas lembram-se “do pai a trabalhar numa divisão da casa na Rua Fonte Pinheiro, numa oficina muito modesta, como o primeiro empregado, o Zé, nos prédios do Viola”.

O ‘Zé’ foi o primeiro de muitos empregados que passaram pela empresa. “Todos os que mexem no frio passaram por aqui. Isto foi a casa-mãe, uma escola. E passou por aqui muita gente”, afirma o empresário, que diz ser “uma das pessoas mais velhas em Portugal a trabalhar no frio”. Afinal já lá vão mais de 60 anos desde que começou a trabalhar em Lisboa. “Nunca conheci outro ofício, dediquei-me sempre ao frio”, vinca.

FILHAS DEIXARAM SONHOS DE LADO PARA AJUDAREM O PAI

É nos finais dos anos 60 que a filha mais velha, Maria dos Anjos, começa a trabalhar com o pai. “No início lá ia eu na camioneta dos Capristanos e não era preciso ter um gestor de conta nem ninguém. Metia tudo na cabecinha e pronto, nem havia facturas naquele tempo nem nada, nem tive grandes problemas para receber”, conta Amaro da Silva.

Quando Maria dos Anjos acaba o Curso Geral de Comércio na Escola Rafael Bordalo Pinheiro, o negócio do pai trabalhava já com números maiores e a filha foi ajudar com os papéis e as contas. “Vim, sempre na expectativa de que não era bem isto que queria”, lembra Maria dos Anjos, que na altura ainda alimentava o sonho de ser assistente de bordo. “Acabei por pensar mais com o coração do que com a cabeça e fiquei”, conta.

Uns anos depois de Maria dos Anjos, Fernanda torna-se o novo reforço da empresa de Amaro da Silva. “Quase vim por arrasto,

sempre ouvi dizer que quando acabasse o curso comercial viria para a empresa”, conta a filha mais nova. Admite que a profissão que gostaria de ter tido passava pelo contacto com o público e não pelo trabalho à secretária, mas “ao vir para a empresa sabia que os estava a ajudar e nunca pensei ir embora e deixá-los”. A sociedade da Amaro da Silva, Lda, fica completa com a mãe, Maria Luísa, embora esta nunca tenha efectivamente trabalhado na empresa.

Hoje, as filhas garantem que não se arrependem da opção que tomaram já lá vão umas décadas. Maria dos Anjos diz que se entregou à empresa “de corpo e alma”. E logo acrescenta: “aliás, temos todos dado o nosso melhor, uma empresa familiar não se aguenta se não puxarmos todos para o mesmo lado”.

À união junta-se um outro aspecto importante: muito trabalho e muita dedicação. “Toda a vida trabalhei muito”, afirma Amaro da Silva, e o trabalho obrigou-o muitas vezes a levantar-se durante a noite para dar resposta aos pedidos. Numa vida inteira de dedicação só se recusou a fazer dois serviços. Um era trabalho que implicasse andar de barco. “Fuí chamado duas vezes para ir às Berlengas, mas jurei para nunca mais”, e enquanto se lembra da peripécia garante até se agoniar com a memória. “Estive mesmo perto, mas o mar estava tão mau que não consegui e voltei para trás. Dizia muitas vezes que podia ser o melhor negócio, e mesmo assim eu não queria”.

A segunda nega teve a ver com a manutenção das câmaras de conservação das morgues. “Ainda estava em Lisboa e fui chamado à morgue de um hospital, também jurei para nunca mais. Mesmo agora, e com todo o devido respeito, ninguém aqui se mostra disponível para fazer esse trabalho”.

Joana Fialho

jfialho@gazetacaldas.com

Crescimento sustentado, colaboradores e clientes na base do sucesso

Na década de 80 a empresa chegou a ter 30 empregados. Eram tempos diferentes. Por um lado, os armários frigoríficos eram feitos em madeira, o que obrigava a ter trabalhadores de carpintaria. Por outro, estes foram tempos áureos no sector da agricultura e fruticultura, sector que foi sempre um importante cliente de Amaro da Silva. “Só em 1982 a Amaro da Silva, Lda, montou 92 câmaras frigoríficas para fruta”, garante o empresário.

Com o passar dos anos, as exigências do mercado mudaram, o que levou a alterações na empresa. O fim dos trabalhos em madeira tornou dispensável a colaboração de profissionais de carpintaria. Além disso, os pequenos produtores começaram a agrupar-se em cooperativas e associações e a Amaro da Silva, Lda, passou a apostar em grandes câmaras, em vez das tradicionais pequenas câmaras frigoríficas.

A viragem para o frio industrial é um momento marcante na história da empresa. Hoje, a Amaro da Silva, Lda, trabalha sobretudo para grandes projectos, com “todo o género de frio e de grandes dimensões”, em todo o território nacional, continente e regiões autónomas, e em África. Mas porque os sectores da agricultura e fruticultura são os seus maiores clientes, o grosso do trabalho da empresa realiza-se na região Oeste e nas Beiras. Trabalhos de maiores dimensões obrigaram, também, a instalações maiores. Por isso a empresa está hoje num armazém da Zona Industrial, para onde mudou em 2009, depois de 39 anos na Rua da Caridade, no centro da cidade.

Hoje, a Amaro da Silva conta com 14 colaboradores, uma “peça fundamental para o sucesso da empresa”, garantem os gerentes. “Esta é uma



■ Uma das modernas instalações de frio que a Amaro da Silva, Lda. instalou.

actividade de pessoal especializado”, defende o fundador, acrescentando que a empresa tem colaboradores que se mantêm na casa há muitos anos. “A empresa está na vanguarda do sector frio, mas este sucesso não se deve apenas à gerência, mas também aos nossos colaboradores”, acrescenta Maria dos Anjos. “Sabemos que podemos contar com os nossos colaboradores, e isso também nos ajuda a crescer”.

A competência e qualidade do serviço prestado junta-se, como ingrediente para o sucesso, “a transparência com que sempre lidámos com os nossos clientes ao longo de todos estes anos”. E depois, a aposta na inovação. “Apostamos forte na atmosfera controlada, em que o frio é rigorosamente igual mas na qual se retira todo o oxigénio das câmaras frigoríficas”. Uma vertente do frio virada para a fruticultura, que permite que a fruta não respire e, por isso mesmo, se conserve inalterada durante muito tempo.

Para esta aposta a Amaro da Silva conta com o apoio de uma empresa holandesa. “Quando

as coisas nos ultrapassam temos que pedir ajuda e rodearmo-nos de pessoas competentes para poder vencer neste mercado que é bastante competitivo”, explica Maria dos Anjos acrescentando que, além da empresa holandesa, a Amaro da Silva se apoia também num gabinete de engenharia e num director financeiro.

Mas a inovação de pouco serve se a empresa não contasse com um historial de sucesso e com clientes que se mantêm há muitos anos. “Um dos lemas da empresa é trabalhar com honestidade e servir bem, acima de tudo”, diz a filha mais velha. “E nesta casa o cliente é rei”.

Manter os clientes é muito importante para os gerentes, que não descaram, no entanto, a procura de novos clientes. “A nossa maior publicidade tem sido o ‘boca a boca’ e para nós essa é a melhor e mais barata publicidade que podemos ter”.

Pai e filhas são unânimes ao defenderem que estes aspectos têm sido fundamentais para vencer a crise. Mas também reconhecem que “a grande sorte desta empresa é estar no sector alimentar, que é de primeira necessidade, além de estar muito bem situada geograficamente”. Além disso, “também conta a nossa honestidade e o historial de uma empresa que dá sempre a cara, que sempre deu muita atenção à proximidade ao cliente e à maneira como este é tratado”.

Numa altura em que tanto se fala da importância de revitalizar a agricultura nacional, a Amaro da Silva espera que o ano de 2011 seja um bom ano para o sector. “Só esperamos que os

nossos governantes e a Banca apoiem os projectos que estão em cima a mesa para que possa haver desenvolvimento do sector”, diz Maria dos Anjos.

Em 2010 a facturação da empresa rondou os 2 milhões de euros, um valor ligeiramente mais baixo que o registado em 2009. “Actualmente esta é uma empresa salutar, mas alguns altos e baixos, mas isto é quase como caminhar em cima de água, com cuidado, sem correr grandes riscos”.

Prontos para encarar o futuro, os três gerentes da Amaro da Silva, Lda, dizem que o crescimento da empresa terá que continuar a ser sustentado, como até aqui, “tendo sempre em conta a nossa dimensão”. Um cuidado que muitas vezes se traduz na subcontratação de serviços de outras empresas quando o trabalho aperta, o que depois permite à empresa manter todos os postos de trabalho quando há menos procura.

À frente da empresa já há alguns anos, e sem ninguém da família a inclinar-se para dar continuidade ao seu trabalho, as duas irmãs começam agora a pensar em quem agarrará na empresa quando de quiserem reformar. O pai ri-se e diz: “eu também dizia que aos 65 anos já não fazia mais nada, mas cá vou andando”.

Mas Maria dos Anjos logo atalha: “eu gostaria de me reformar aos 65 anos, não me imagino a trabalhar aos 85 anos, como o meu pai”. E depois? “Logo se há-de ver. Por agora estamos todos dispostos a dar continuidade à empresa”, garante.

Joana Fialho

jfialho@gazetacaldas.com

CRONOLOGIA

1953 – Amaro da Silva vem para as Caldas para jogar à bola e cria ‘A Reparadora de Frigoríficos das Caldas da Rainha’

1967 – A empresa inicial dá lugar à ‘Frimóvel’. Pouco tempo depois a filha mais velha, Maria dos Anjos, começa a trabalhar com o pai

1970 – Empresa muda-se da Rua do Cais para a Rua da Caridade, onde se mantém durante 39 anos. Cerca de um ano mais tarde, Fernanda junta-se ao pai e à irmã

1976 – Amaro da Silva dá sociedade à esposa e filhas e é criada a Amaro da Silva, Lda., capital social de 50 mil euros

2009 – A Amaro da Silva, Lda. muda as suas instalações para a Zona Industrial das Caldas da Rainha



■ A atmosfera controlada, em que é retirado da câmara todo o oxigénio é a aposta recente da firma, que ajuda a manter a fruta inalterada

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Já em 1898 Manuel Felizardo vendia máquinas de costura chegou com o seu bisneto ao século XXI



■ Da esquerda para a direita: Mário Felizardo (1912-1964), filho de Manuel Felizardo (de quem não existem fotos) herdou o negócio do pai e era um entusiasta da Foz do Arelho, no qual se pode ver, na foto seguinte, acompanhado da mulher Sara (1913-2010) e do filho Francisco. Este último, que viveu entre 1942 e 2004) foi um continuador do ramo da família, tendo-se especializado na mecânica das máquinas de costura. A quarta foto mostra o mais novo membro do clã empresarial, Mário Felizardo (nascido em 1965), bisneto do primeiro vendedor de máquinas de costura das Caldas.

O caldense Mário Felizardo (nascido em 1965) é o herdeiro da Casa Felizardo, fundada em 1898 pelo seu bisavô Manuel Felizardo, que é actualmente a representante exclusiva da marca de máquinas Bernina comercializadas em todo o território nacional.

“Vendemos o top das máquinas de costura e damos cursos sobre o seu funcionamento em todo o país, apoiando assim os nossos clientes”, disse Mário Felizardo, que vai guiar-nos pela história da sua empresa, apesar de pouco ou nada saber sobre o seu bisavô fundador, pois não ficou para a História qualquer registo de como seria Manuel Felizardo e como afinal começou a história da ligação desta família às máquinas de costura. De qualquer forma, Mário Felizardo crê que o seu familiar terá aberto a loja nas proximidades da actual, na Rua General Queirós. Dedicava-se à venda de máquinas de costura e, por facturas que ainda existem, pode apenas confirmar que a fundação da empresa decorreu em 1898. Quem herda o negócio foi o seu avô, Mário Felizardo (1912-1964), de quem também herdou o nome. Apesar de não o ter conhecido, diz que “foi verdadeiramente empreendedor e creio que teve que dar um novo arranque ao negócio que o seu pai (e meu bisavô) criou”.

O avô do actual responsável mudou a instalação da loja em 1937, para um pouco mais abaixo da localização inicial da sede actual da firma. Hoje estão no nº 35 e antes estiveram no nº 26 da Rua General Queirós.

“O negócio que o pai lhe deixou, correu-lhe bem, apesar da concorrência apertar um pouco já na altura”, conta o neto Mário Felizardo, acrescentando que naquela época, nas Caldas, existia outro vendedor de máquinas alemãs, o João Valeriano, “que eram de longe tecnicamente superiores às da Oliva” mas ainda

assim, “o meu avô Mário vendeu milhares de máquinas”.

A avó, Sara Felizardo (1913-2010), era o braço direito do marido que, enquanto viajava de terra em terra para vender as máquinas da marca Oliva, se ocupava de dar os cursos de bordados e também de corte e costura, explicando assim como

Mário Felizardo explicando que o seu familiar chegou a integrar a Junta de Freguesia das Caldas e colaborou no Montepio. “Foi o primeiro radiologista quando a máquina veio para a instituição”, contou o neto, acrescentando que o avô era também amigo do prestigiado médico Vieira Pereira.

o meu pai”.

E enquanto o avô Mário era sobretudo um comercial e a avó dava formação profissional (para usar um termo de hoje), “o meu pai continuou o negócio, vendeu muita máquina, mas apostou sobretudo na reparações”, contou. Mário Felizardo acompanhava o seu

ar. Dois anos depois nascia Mário Felizardo, o actual continuador do negócio familiar. A sua mãe viria a falecer, vítima de acidente de viação, quando este tinha apenas 28 dias.

Não terão sido tempos fáceis para Francisco Felizardo os anos de 1964 e 1965 pois primeiro morre o seu pai e, no ano se-

marca deixou de fabricar as máquinas em Portugal, preferindo começar a importá-las de outros países com implicações graves na qualidade”, explicou Mário Felizardo. Começaram então a vender Pfaff e Bernina, mas neste momento apenas trabalham com esta última, sendo os seus representantes nacionais.

**CASA FELIZARDO
PARTICIPAVA NA FEIRA
DO 15 DE AGOSTO**

Mário Felizardo vinha para a loja ajudar o pai e lembra-se de pintar os pedais das máquinas de costura. Antes vendiam-se as máquinas com as respectivas secretárias enquanto que hoje é um equipamento portátil. “Na altura fazia parte das reparações tirar a ferrugem e voltar a pintar”, disse Mário Felizardo, contando que havia nas instalações um tanque com soda cáustica onde “eram mergulhadas as máquinas para se tirar as velhas tintas e a ferrugem”. Um dia, claro está, e apesar dos múltiplos avisos para que tivesse muito cuidado “escorreguei e mergulhei o

se poderia usar as máquinas acabadas de vender. As formações também decorriam nas aldeias um pouco por todo o concelho e também nos concelhos vizinhos.

O trabalho do casal de comerciantes foi tal que a marca acabou por os reconhecer e, mais tarde, “o avô acabou por ficar com a concessão a nível regional”. Trabalhava em exclusividade com a marca portuguesa Oliva, que possuía fábrica em S. João da Madeira, após ter tido uma primeira experiência com a Singer, menos bem sucedida.

“O meu avô foi um grande homem e também teve sempre uma grande mulher ao seu lado”, diz hoje o neto e continuador do negócio familiar.

Para Mário Felizardo, a Foz do Arelho “era tudo”, conta hoje o neto explicando que o seu avô passava vários meses na localidade balnear. “Ficava em casa dos compadres e comadres e arranjava maneira de lá passar metade do ano”, disse o neto, que agora mora na localidade predilecta do avô. Este ainda fez alguns negócios imobiliários tendo construído dois prédios nas Caldas, o último dos quais pouco antes de falecer, em 1964.

“O meu avô era um defensor de causas sociais”, disse

O casal teve um filho, Francisco Felizardo (1942-2004) que acabou por ser o continuador do negócio da família. “O meu avô mandou o meu pai durante três anos trabalhar para a fábrica da Oliva em S. João da Madeira, o que lhe permitiu ficar com um know how muito bom ao nível da mecânica”, contou Mário Felizardo, acrescentando que “nunca conheci tão bom mecânico de máquinas de costura como

pai Francisco a eventos internacionais do sector, sobretudo na Alemanha e era ele que aferia a qualidade dos materiais. “Ele era um mecânico formidável”, recorda.

Francisco Felizardo casou em 1962 com Manuela Felizardo (1942-1965) e têm no ano seguinte a primeira filha, Cristina Felizardo. Esta tem hoje 47 anos e é professora na Escola Secundária Raul Proença não tendo enveredado pelo “métier” fami-

guinte, a esposa. Sozinho, toma as rédeas do negócio e conta com ajuda de Henrique Garcia, irmão da sua avó Sara, para gerir a empresa.

Entre 1965 e 1970 a casa chega a ter quatro funcionários, todos da região.

E se o avô Mário se dedicava em exclusivo à Oliva o seu pai, mais tarde, acaba por expandir o negócio às marcas Bernina e Pfaff. “Mais tarde acabámos por deixar a Oliva pois a



■ O jovem Francisco com os pais (ambos à direita) acompanhado de três funcionárias da loja Oliva



■ Uma imagem dos anos cinquenta onde se vêem duas empregadas da firma e uma típica máquina de costura da época

Costura num negócio que

pé no tanque, tendo ficado afilto só que o ácido já estava pouco reactivo e nada aconteceu, apesar do susto".

Ainda hoje Mário Felizardo guarda muitos decalques que se destinavam a colocar nas máquinas então reparadas, serviço que ajudava o pai a fazer. O actual empresário ainda se lembra de ir buscar as máquinas de costura que chegavam às Caldas no comboio e de como eram transportadas numa carroça até à loja, na Rua General Queirós.

Recorda-se igualmente da participação da empresa em feiras como a do 15 de Agosto, quando esta se fazia na mata.

A partir dos anos 70 a venda de máquinas de costura já não era apenas uma actividade, mas as reparações foram sempre algo constante e que se manteve até hoje. De qualquer modo o decréscimo nas vendas fez com que as marcas apostassem na inovação.

Em 1990, Mário Felizardo vem para a empresa e o seu pai, Francisco, passa a dedicar-se mais às relações públicas, além de se manter sempre ligado à assistência técnica.

O jovem Mário gostava principalmente de jogar à bola, ficando os estudos para segundo plano. Vai trabalhar a tempo inteiro com o pai, sem ter terminado o ensino secundário, mas vai fazendo uma completa aprendizagem das máquinas que sempre deram o sustento à família. Mário Felizardo tem-se deslocado à Suíça, à sede da marca Bernina, sempre que há novas máquinas para fazer cursos de aprendizagem ao nível de mecânica.

Agora as máquinas que a Bernina cria já trazem software que permite às utilizadoras dar as medidas correctas – como se fosse um computador – e saírem os moldes perfeitos ou, simplesmente, dadas as coordenadas certas, conseguem bordar sozinhas. **Se o meu avô hoje tivesse oportunidade de ver como as coisas evoluíram teria imensa curiosidade em perceber como é que hoje estas máquinas trabalham**, disse o actual proprietário. Em 2004 Francisco Felizardo faleceu, vítima de doença e fica o filho Mário Felizardo a tomar conta dos destinos da empresa.

"O FUTURO É MESMO A ELECTRÓNICA"

A Casa Felizardo possui inúmeras máquinas de costura. A loja tem dois espaços de armazém, um para as máquinas novas (electrónicas), e um outro onde estão as máquinas antigas de onde se extraem peças **"que muitas vezes já não existem no mercado"**, disse Mário Felizardo, que também coleciona estes equipamentos. Algumas estão em exposição na própria loja e outras na sua casa.

O empresário tem notado que há um novo interesse por esta área por parte de pessoas mais novas. **"Como hoje a roupa é mais barata e anda quase tudo vestido de igual, há sempre quem se queira diferenciar e aposte por fazer alterações na própria roupa"**.

E se Francisco Felizardo apostava nas feiras a nível local, o seu filho Mário actualmente participa nos eventos nacionais. **"Este ano estivemos na FIL – FIA que se realizou na FIL em Lisboa e também na Fatacil, no Algarve"**, contou explicando que são sempre ótimas oportunidade para contactos e sobretudo para divulgação dos serviços desta empresa caldensa.

"Estamos a patrocinar em exclusivo a Academia da Costura, uma iniciativa da revista Burda onde se promovem cursos de corte e costura", disse Mário Felizardo que assim tem um canal onde dá a conhecer a potenciais clientes todas as vantagens das suas máquinas electrónicas Bernina.

"O futuro é mesmo a electrónica", conta o empresário, que destacou também a garantia alargada (cinco anos a nível mecânico e dois anos na electrónica) destes equipamentos que fazem parte sobretudo do universo feminino. **"Sabendo trabalhar com o software,**



■ Mário Felizardo é o actual responsável por uma empresa, cujas máquinas de costura já são hoje autênticos computadores

dá para fazer tudo, até bordados tradicionais", acrescentou o responsável. Nos últimos cinco anos, a Casa Felizardo promove ainda workshops de patchwork (técnica de produzir trabalhos com retalhos de tecido) e **"só o fazemos com formadores desta área que possuem percurso internacional"**, contou Mário Felizardo. Este ano, em Maio, regressará às Caldas a especialista australiana Jenny Bowker. A digressão desta formadora em patchwork começará por Espanha e depois de Portugal ainda passará por cidades como Bruxelas, Amsterdão ou Frankfurt.

Estas máquinas podem custar entre os mil e os seis mil euros. E se tiverem a electrónica aplicada aos sistemas de costura e de bordar, chegam a ser designadas por computadores de costura. Este é um negócio destinado a nichos de mercado. Além de um segmento de mulheres interessadas em realizar as suas roupas ou os seus trabalhos manuais, neste momento **"já temos alguns designers de moda que já estão a trabalhar com as nossas máquinas"**, disse Mário Felizardo.

O empresário tem um colaborador a trabalhar consigo nas Caldas (ver caixa) e **"cinco pessoas em várias zonas do país que colaboram connosco em áreas como as vendas das máquinas ou na formação"**, contou o empresário.

Outra parte importante do negócio continua a ser a reparação das máquinas e **"damos assistência às várias marcas de máquinas de costura"**, contou o empresário acrescentando que vendem igualmente os acessórios para estes equipamentos. Na verdade reparam máquinas desde o Porto ao Algarve e dão assistência técnica por todo o país, chegando inclusivamente a enviar peças para os seus clientes. É através da publicidade que fazem em revistas da especialidade e principalmente através do site da empresa que os clientes chegam à Casa Felizardo. Cerca de 80% do negócio destina-se à revenda para lojas de todo o país. Negociam com estabelecimentos de Lisboa, Cascais, Setúbal, Algarve, Porto Braga, Viseu e também nos Açores.

Segundo o empresário, a empresa sente necessidade de alterações. E isto porque a área da reparação necessita de mais espaço e está a usurpar o espaço que se destina ao atendimento dos clientes. **"Na verdade este estabelecimento é mais uma oficina do que propriamente uma loja"**, diz o empresário, que pretende passar a oficina para outras instalações que possui.

"Temos que reformular a nossa organização e provavelmente colocar mais gente", disse este responsável, que prefere não revelar o volume de negócios Casa Felizardo – Empresa em nome individual, cujo capital social é de cinco mil euros.

E quanto ao futuro da Casa Felizardo? **"Esse só a Deus pertence..."**, rematou Mário Felizardo, pai de dois filhos, a Mariana que tem 17 anos e o Gonçalo, com 12.

Natacha Narciso
nnarciso@gazetacaldas.com

"Enquanto houver roupa, haverá sempre máquinas de costura"

José Bernardino, de 26 anos, não se avariava? **"Geralmente parte a linha, faz ponto corrido, ou pontos falsos. É comum também fazer rolhões de linha ou dar lassadas por baixo"**, especificou o mecânico.

As máquinas que mais gosta de reparar são as mais antigas, até porque considera que as novas **"se limitam a copiar as mais velhas e depois sa, começava a pesar na carteira do acrescentam-lhes a electrónica"**. Os equipamentos de antigamente não têm comparação sobretudo **"pela qualidade dos materiais antes usados"**, acrescentou. As marcas que José Bernardino mais gosta de trabalhar são a Oliva, uma marca portuguesa e também destacou a Pfaff e a Singer, referindo-se sempre aos modelos mais antigos.

Sobre Francisco Felizardo, o pai de Mário, não esconde palavras de admiração, **"O senhor Francisco era alguém muito amigo, gostava de ajudar e era prestável. Dizia que o seu berço tinha sido um caixote cheio de máquinas de costura"**. **"Além de patrão, Mário Felizardo é também meu amigo e uma de um trabalho de mecânica fina que pessoa muito acessível"**, disse este funcionário que tem notado que há algumas clientes que vêm à loja pedir para reparar a máquinas que eram da avó, para poder confeccionar as suas próprias roupas.

Atentos a este mercado, proporcionam na loja cursos de iniciação ao corte e costura. Para José Bernardino **"enquanto houver roupa haverá sempre máquinas de costura. Mesmo agora é só preciso experimentar para verificar que está tudo bem, uma prática que se faz sempre no fim de reparação"**, disse José Bernardino.

E o que faz uma máquina que sofre uma

Dependendo da avaria, consegue reparar entre três a quatro equipamentos durante uma manhã. **"Esta, por exemplo, está quase reparada. Estava presa, que de vez em quando o negócio agora é só preciso experimentar para verificar que está tudo bem, uma prática que se faz sempre no fim de reparação"**, disse José Bernardino.

N.N.



■ José Bernardino, que aprendeu a profissão com Francisco Felizardo, rodeado de centenas de máquinas de costura

Cronologia:

1898 – Manuel Felizardo, bisavô de Mário Felizardo, instala na Rua General Queirós uma loja de máquinas de costura

1937 – O seu filho Mário Felizardo (1912-1964) continua no negócio na mesma rua com a sua esposa Sara Felizardo (1913-2010)

1960 – Mário Felizardo passa a coordenar também uma loja da marca Oliva que primeiro se instala na Praça da Fruta e mais tarde na Rua Capitão Filipe de Sousa. O seu filho, Francisco Felizardo passa a trabalhar com o pai.

1964 – Morre o avô Mário Felizardo, ficando o filho Francisco a gerir a empresa com a ajuda do seu tio Henrique Garcia, irmão do avô Sara.

1990 – Mário Felizardo (bisneto do fundador) vem para a empresa trabalhar com o pai, Francisco Felizardo. Este último, além da assistência técnica passa a dedicar-se também às relações públicas da empresa

1995 – A Casa Felizardo torna-se importadora da marca Bernina ficando com o exclusivo da sua comercialização a norte do Tejo.

2000 – A empresa caldensa torna-se representante exclusiva da marca para Portugal.

2005 – Mário inicia os workshops especializados, investindo em nichos de mercado

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. – a arte do res



■ José Soares de Oliveira (1901-1975), fundador da empresa

Foi na Escola Comercial e Industrial (hoje Secundária Rafael Bordalo Pinheiro), que José Soares de Oliveira aprendeu, ainda jovem, a desenhar e a trabalhar a madeira. Mestre Elias foi um dos professores do jovem caldense que, com cerca de 21 anos e regressado da tropa, decidiu que não queria seguir as pisadas do pai, que trabalhava na cerâmica.

Nascido em 1901, o rapaz começou a trabalhar no mobiliário com pouco mais de 20 anos. Pouco tempo depois junta-se a Luís Pardal e decide criar uma sociedade e levar o negócio mais a sério. A José Oliveira o que interessava mesmo era o mobiliário de linhas antigas, clássico. O colega, por sua vez, queria dedicar-se aos móveis contemporâneos. Os dois acabariam por se separar pouco tempo depois.

É assim que José Soares de Oliveira decide, em 1927, aventurar-se sozinho no mundo dos negócios, com uma empresa em nome individual. Uma activida-

de desenvolvida na Rua Miguel Bombarda, no edifício onde ainda hoje se mantém a loja da empresa e onde, naquela altura, se encontrava a oficina, a loja e a habitação da família. Inácio



■ Da esquerda para a direita José Heitor, Inácio e Vasco, o neto e os dois filhos que dão continuidade à empresa criada em 1927

com 76 anos. E todos eles passaram pela empresa do pai. “Crescemos entre móveis”, conta. Com a habitação da família, onde chegou a nascer o filho mais novo, mesmo em cima

triz talvez se tenha esquivado à madeira, mas garante não ter ficado “a dever nada” ao trabalho. “Uma rapariga no meio de seis rapazes, o que é que se espera?”, lembra.

se aí uma cadeira, deram-se ao trabalho de a desmanchar toda para ver como era feita e depois começou ela a empalhar”, conta a filha.

Os trabalhadores, muitos dos

ver, ensinado pela única filha do patrão.

Nas fotografias que testemunham o passado da empresa, os laços que uniam o patrão aos trabalhadores são facilmente comprovados. Muitos dos retratos são de convívios que juntavam todos à mesa. O neto, José Heitor, que aparece ainda jovem em muitos deles, lembra-se bem que o 12 de Maio, Dia do Trabalhador, era sempre assinalado (mesmo antes do 25 de Abril) “à beira da Lagoa, com uma caldeirada feita ali mesmo”.

E esta empresa de cariz verdadeiramente familiar deu também origem a novas famílias. Um exemplo é a filha do patrão, Beatriz, que acabaria por se casar com um empregado do pai.

“UMA FUNDAÇÃO RICARDO ESPÍRITO SANTO EM MINIATURA”

É com memórias e com as autênticas relíquias que se amontoam na loja da Rua Mi-

Conhecida pelo mobiliário de linhas clássicas e pelo restauro de móveis e talhas douradas de diversas igrejas, a firma José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. nasceu em 1927. Na loja da Rua Miguel Bombarda, nas Caldas da Rainha, as cadeiras, mesas e desenhos, entre muitas outras peças, são elementos de um passado em que a história da família se mistura com a história da empresa, hoje orientada por dois filhos, Inácio e Vasco, e um neto do seu fundador, José Heitor.

À arte de trabalhar madeiras exóticas e de dar nova vida a artigos envelhecidos, juntam-se as memórias daquela que foi “uma verdadeira escola de marceneiros”. Uma casa de onde saíram móveis para vários pontos do mundo e que tem resistido à evolução dos tempos e dos gostos.

Oliveira, que há anos desenha os móveis fabricados pela empresa, diz que “a maior produção do Sr. José Soares de Oliveira foi seis filhos”: Frederico, Adelino, Beatriz, Inácio, Vasco e José.

Todos, como ‘manda a lei’, com uma média de dois anos entre si. “Não havia televisão, não havia planeamento familiar”, diz, a rir, Inácio, hoje

da oficina, não havia como os petizes escaparem ao labor. Além disso, o pai tinha um trato com eles: todos iriam estudar para a Escola Comercial de dia. Caso perdessem o ano, iriam trabalhar na mobília e estudar à noite, o que acabou por acontecer com muitos deles.

Numa família de homens com uma actividade maioritariamente talhada para homens, Bea-

O mesmo aconteceu com a mãe. Dona Laurinda passou muitas horas a fazer os abajouros dos candeeiros que ali se fabricavam, exemplares que durante anos puderam ser apreciados, por exemplo, na Casa da Cultura, ou nos antigos Paços do Concelho caldenses. Empalhar cadeiras era outra tarefa da mãe. “Ninguém sabia como se fazia, mas apanhou-

quais iam para ali trabalhar ainda crianças eram também considerados verdadeiros membros da família de José Soares de Oliveira. Ainda hoje é conversa recorrente o facto de um antigo funcionário da empresa, contar muitas vezes que saiu da escola com sete anos, poucos dias depois do pai o ter matriculado na 1ª classe, e que foi naquela oficina que aprendeu a ler e escre-



■ A família (José Soares de Oliveira é o terceiro a contar da esquerda) e os trabalhadores da empresa, em 1942, nas instalações da Rua Miguel Bombarda, onde se encontrava a habitação, a oficina e a loja



■ José Soares de Oliveira (ao centro, de chapéu) no meio de toda a família (filhos e netos) em 1964

tauro e do mobiliário antigo desde 1927

guel Bombarda que se recupera a história daquela que Inácio e José Heitor garantem ser uma das mais antigas empresas das Caldas. Uma firma que **"foi sempre uma escola, que formou centenas de marceneiros e artistas, que vinham para aqui aprender ainda miúdos"**.

O restauro foi sempre uma importante vertente da empresa, responsável pela recuperação da talha dourada que ainda hoje se vê em muitos altares de várias igrejas da região. José Soares de Oliveira dedicava-se também à recuperação de móveis antigos. **"Sem falsas modéstias, somos capazes de ser uma Fundação Ricardo Espírito Santo em miniatura. Somos capazes de fazer o que eles fazem, sem subsídios nenhuns, antes pelo contrário"**, diz, orgulhoso, José Heitor.

O trabalho de restauro trouxe à empresa caldense alguns dos mais requintados exemplares de mobiliário clássico. **"O grande ensinamento desta casa foram as peças antigas que passaram por aqui para serem recuperadas e que nos deram uma grande lição de arte e de estilos"**, afiança Inácio. Peças de pessoas ligadas à nobreza e às grandes famílias que permitiram à empresa ficar com os modelos para reproduzir.

"Muitas das grandes casas no Alentejo têm móveis nossos ou recuperados por nós", dizem Inácio e José Heitor, acrescentando que a maior parte dos clientes da empresa se situavam, principalmente, em Lisboa. Os descendentes de José Soares de Oliveira garantem que **"esta firma era motivo de trazer muita gente às Caldas. Vinha muita gente de fora cá, que"**, invariavelmente, **"almoçava por aí, ia ao mercado e depois à Pastelaria Machado"**.

À medida que o passa palavra torna a empresa numa referência e a procura aumenta, as instalações da Miguel Bombarda tornam-se pequenas e a oficina é mudada para junto dos prédios do Viola, na Rua Fonte do Pinheiro o que aconteceu em meados da década de 60. Na Rua Miguel Bombarda mantém-se a loja. Em 1969 foi dada sociedade aos filhos, criando-se a José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. Seis anos depois o fundador da empresa viria a falecer e foram os seus descendentes que garantiram a continuidade do seu legado.

Joana Fialho

jfialho@gazetacaldas.com

Resistir na época do "mobiliário de plástico"



■ O edifício da Rua Miguel Bombarda resume-se hoje à loja da empresa, onde se multiplicam peças de mobiliário e ferramentas a fazerem lembrar outros tempos

A José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. sempre apostou em mobiliário **"de qualidade"**, feito com madeiras exóticas. Mais que simples peças de mobiliário, dali saem verdadeiras obras de arte, onde todos os pormenores são cuidados. **"Há aí uma cama que fazemos que só para embutir o painel são precisos quatro meses"**, aponta José Heitor, dando um exemplo da minúcia a que podem chegar os móveis da sua empresa.

Ora, os clientes da empresa sempre foram **"pessoas com algum poder de compra e gosto"**, entre os quais o destaque vai, nos tempos iniciais, para as famílias aristocráticas, depois para membros de diferentes governos, fosse em Portugal, fosse no Ultramar. Quando o país aderiu à CEE (agora União Europeia), **"muitos dos clientes foram trabalhar para Bruxelas e levaram daqui muito mobiliário"**, conta José Heitor, acrescentando que as peças da sua empresa podem ainda ser encontradas em França, Espanha, Inglaterra, Canadá, Estados Unidos, antigas colónias e até em Macau.

Por cá, eram muitas as vezes que José Soares de Oliveira, e depois os filhos, arrancavam de madrugada para Lisboa, **"com uma garrafeira de vinho e a merenda feita pela mãe numa caixa de madeira"** e ali passavam o dia, a montar as peças de mobiliário, regressando só à noite.

Nos tempos áureos da empre-

sa, contavam-se ali cerca de 60 trabalhadores, muitos dos quais começavam a trabalhar ainda miúdos e por ali ficavam até à idade da reforma. As encomendas eram mais que muitas. **"Chegámos a ter uma lista de espera de 12 e 13 meses"**, diz o neto do fundador, recordando que os avós **"correram o país a trabalhar, e sempre na furgoneta da empresa"**.

Em meados da década de 90 a José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. viu-se mesmo obrigada a mudar de novo de instalações, desta vez para a Zona Industrial.

"Hoje os jovens aderiram à comida de plástico e também aos móveis de plástico. Hoje não se pensa na qualidade, é dois ou três anos e

deitar fora e é o IKEA que eles escolhem", lamenta José Heitor, que diz que a empresa tem-se sentido em grande medida com **"a alteração de gostos e comportamentos... são épocas!"**.

Por isso mesmo, nos tempos que correm a empresa é sobretudo procurada para o trabalho de restauro e recuperação. **"Os chineses ainda não restauram móveis, o IKEA também não, e ainda se vai recuperando"**.

A ARTE DO TRABALHO FEITO À MÃO

Mas se os tempos são outros, há muita coisa que se mantém inalterada na empresa, como o facto de grande parte do traba-

lho ser feito à mão. Há uma serra eléctrica e mais algumas ferramentas que facilitam o labor, mas a atenção ao detalhe, a arte e o engenho necessários mantêm-se inalterados.

A qualidade das madeiras com que se trabalha, vindas sobretudo do Brasil e de África, continua a ser uma garantia dada pela empresa. **"Sempre tivemos um stock muito bom de madeiras, nunca trabalhámos a madeira no imediato para não haver problemas. Nesta empresa a madeira sempre esteve à chuva e ao ar livre durante um ano e só depois era trabalhada, para podermos dar garantias"**, e foi isso que permitiu que a José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. não sentisse grande

difficuldade em encontrar matérias primas quando alguns dos seus principais fornecedores começaram a fechar. **"Por enquanto não sentimos escassez, também precisamos de muito menos madeira que a que precisávamos há uns anos"**, aponta José Heitor.

A maioria dos clientes continua a ser de Lisboa. **"Filhos e netos de primeiros clientes que mantêm a ligação à casa ou conhecidos destes que vêem as nossas peças"**, explica o neto do fundador.

A empresa, que nos últimos dois anos registou uma facturação média na ordem dos 120 mil euros, está hoje reduzida a sete trabalhadores, entre os quais Inácio, que se dedica especialmente ao desenho das peças de mobiliário, Vasco, **"um verdadeiro artista"** a trabalhar a madeira, e José Heitor. **"Isto é tudo muito bonito, sentir a camisola é muito agradável"**, diz o mais novo. E chega? **"Não vai chegando. O mercado está diferente, as exigências são muitas"**, lamenta.

A semelhança dos gerentes, muitos dos empregados que se mantêm também ali estão há vários anos. Além disso, José Heitor foi o único neto a dar seguimento às pisadas do avô. **"Nas férias todos passavam por aqui, mas ninguém fez disto vida profissional"**.

Uma pergunta se impõe: quem vai dar continuidade à empresa? **"Por enquanto não se sabe"**, diz, garantindo manter-se optimista quanto ao futuro.

Joana Fialho

jfialho@gazetacaldas.com

Cronologia

1901: Nasce José Soares de Oliveira, fundador da empresa

1927: José Soares de Oliveira começa a trabalhar em nome individual

Década de 60: A produção da empresa muda-se para um terreno da família, junto aos prédios do Viola

1969: O fundador dá sociedade aos filhos e é criada a José Soares de Oliveira & Filhos, Lda. com um capital social de 98.766 euros

1975: Morre José Soares de Oliveira

1995: A oficina é transferida para as actuais instalações na Zona Industrial



■ Desenhos originais de cadeiras clássicas, feitos por Inácio Oliveira a tinta da China, que ainda hoje se preservam com todos os cuidados

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Clínica Veterinária S. Francisco d' Assis foi a primeira já vai na segunda geração

Manuel Gama Lourenço nasceu em Óbidos em 1952. Estudou nas Caldas, no Externato Ramalho Ortigão até ao terceiro ano, de onde seguiu para Lisboa, onde concluiu o antigo sétimo ano, em 1972, no Colégio Manuel Bernardes.

Filho de médico, sempre mostrou apetência para as questões da saúde, mas garante que não sofreu influência de qualquer espécie para seguir medicina veterinária.

“Quando somos estudantes não sabemos ao certo o que queremos, pelo menos foi assim comigo e penso que é assim com a maioria”, considera. Por esse motivo, só na altura de escolher um curso superior é que optou pela medicina veterinária. **“Achava que era uma área bastante curiosa e não estou arrependido”,** conta.

Entrou em 1972 para a Escola Superior de Medicina Veterinária, a única no país que leccionava este curso na altura. Em 1977 estava formado.

O primeiro emprego foi como professor na Escola Secundária Rafael Bordalo Pinheiro, onde esteve seis meses, mas em Abril de 1978 foi convidado para exercer a sua profissão na ProPinto, uma empresa de exploração avícola que funcionava na Serra d'el Rei. Quatro anos depois mudou para a Cooperativa de Produtores de Leite que existia então nas Caldas da Rainha. Mas nas horas vagas já



■ O casal Gama Lourenço com os dois filhos, Margarida e Manuel Maria, ainda pequenos, em 1987, e pai e filha, hoje, ambos colegas

tratava animais de companhia. São dois universos bem distintos, considera. **“Num existe um**

os animais sejam rentáveis à empresa; no outro existe um aspecto afectivo muito marca-

Fróis por 20 contos (100 euros), “o que na altura era muito dinheiro... para se ter uma ideia re-



parte do encorajamento, quer no próprio trabalho, como o próprio veterinário faz questão de subli-

ri mais espaço, mas também equipamento tecnológico de diagnóstico que hoje é determinante para desempenhar o trabalho com mais qualidade”.

Numa primeira fase juntou mais um gabinete, mais tarde uma sala dedicada em exclusivo à cirurgia. Em 1999 alargou o espaço com a aquisição da loja do lado, onde fez um escritório e uma sala para exames com Raio X. Em 2005 adquiriu a loja que até ali estava arrendada e em 2010 a clínica voltou a sofrer remodelações, para ser criada uma sala de recobro e um espaço próprio para banho e tosquias.

A evolução da clínica acompanha também o desenvolvimento da própria actividade, realça Manuel Gama Lourenço. **“Hoje é uma profissão mais exigente do que era há 30 anos, mas com muito mais meios. Quando comecei era uma profissão difícil devido à falta de recursos e também de colegas em quem nos apoiarmos, mas hoje felizmente para nós e para os utentes evoluiu muito”.**

Ao fim de 27 anos de Clínica Veterinária S. Francisco d' Assis, o que dá mais gosto a Manuel Gama Lourenço é ter muitos clientes fiéis há muitos anos, que são já mais amigos do que clientes. **“Fazem parte do nosso currículo essas pessoas com quem criamos uma ligação mais forte e é uma satisfação saber que acreditam em nós, pessoas que por vezes nem vivem cá, mas que nos procuram nem que seja para perguntar se está tudo bem”.**

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com

O veterinário Manuel Gama Lourenço, hoje com 58 anos, abriu em 1984 a Clínica Veterinária S. Francisco d' Assis. Trabalhava, na altura, em animais de grande porte na cooperativa leiteira das Caldas, mas era a área dos animais de companhia que mais interesse lhe despertava. Por isso arriscou e abriu aquela que foi a primeira clínica veterinária nas Caldas da Rainha. Funcionava duas horas por dia, a seguir ao horário de trabalho na cooperativa, mas o projecto foi singrando e em 1989 o volume de clientes justificou que abraçasse o projecto a tempo inteiro. Hoje, 27 anos passados, a sua clínica veterinária é também o local de trabalho da filha mais velha, Margarida Gama Lourenço, também veterinária de profissão, que desde pequena se habituou a ajudar o pai e vê aquele projecto como sendo da família.

interesse puramente comercial, o objectivo é fazer com que

do, com o que isso tem de bom e de mau”. Apesar de gostar e de ver interesse técnico em ambas, acabou por optar pelos animais de companhia pela mais simples das razões: “era a que gostava mais”.

Abriu a clínica para poder exercer a sua profissão porque até ali, na falta de instalações próprias, os animais eram tratados, uns numa garagem na casa dos pais, em Óbidos, outros mesmo na rua, à porta das pessoas. **“Por muita competência que se tenha, sem meios técnicos não é possível prestar um bom serviço”,** sustenta.

A criação de um estabelecimento era um passo fundamental para melhorar a assistência aos animais de companhia, dando-lhes mais atenção, mas principalmente possibilitava um conjunto de meios técnicos que permitiam tratar situações mais complicadas, como casos em que era necessário recorrer à cirurgia.

Assim, em 1984 resolveu arriscar a abertura daquela que seria a primeira clínica veterinária nas Caldas da Rainha. Arrendou uma loja no número 27 da Rua Vitorino

cebia 40 contos na cooperativa e metade era para a renda...”, recorda Manuel Gama Lourenço.

O espaço era grande, mas só tinha um consultório, uma casa de banho e uma sala de espera tão grande como vazia. **“Só tinha umas cadeiras que trouxe de casa, porque os meios não eram muitos e não sabia se a clínica ia resultar”,** diz.

Chamou-lhe S. Francisco d' Assis por ser este o santo protector dos animais, e a clínica ficava sob alçada da empresa com o mesmo nome, Clínica Veterinária S. Francisco d' Assis, Lda., uma sociedade por quotas cujos sócios são ainda hoje Manuel Gama Lourenço e a esposa, Filomena Gama Lourenço.

No arranque, o veterinário tinha que acumular os dois trabalhos, na cooperativa e na clínica. Por isso, esta funcionava apenas duas horas por dia, quando Manuel Gama Lourenço terminava o trabalho na cooperativa.

Sem meios para ter funcionários, era a própria Filomena, professora do ensino secundário, o grande apoio para o marido, quer na

nhar: **“ela foi uma grande dinamizadora da clínica, ajudava-me em tudo, inclusivamente nas cirurgias, das mais fáceis às mais complicadas”.**

O arranque da clínica teve momentos difíceis, em que o rendimento que tirava pouco mais dava do que para pagar a renda. **“Foi com muito empenho e vontade que conseguimos crescer, trabalhando aos sábados e aos domingos quando era preciso, e de noite chegámos a deixar os filhos em casa a dormir para vir fazer cirurgias complicadas, mas em tudo é preciso fazer sacrifícios porque a vida não é fácil”,** sublinha.

Porém, ao fim de cinco anos o movimento justificava que abandonasse definitivamente a cooperativa dos produtores de leite para se dedicar em exclusivo à clínica, que passa a funcionar todos os dias úteis em horário de expediente.

Dai em diante a clínica sofreu várias evoluções, tanto em termos físicos, como em termos tecnológicos. **“Felizmente veio sempre evoluindo e crescendo. Adqui-**



■ Manuel Lourenço há cerca de 20 anos com uma jovem cliente cujo cachorro acabara de ser tratado

ra a estabelecer-se nas Caldas e

“É uma profissão que exige uma grande dedicação”



■ Margarida Lourenço numa foto de quando andava a estudar veterinária e na passada terça-feira após uma operação cirúrgica a um “paciente”.

Em 2007 Manuel Gama Lourenço passou a ter na filha Margarida, hoje com 29 anos, uma colega de trabalho. O filho mais novo, Manuel Maria Gama Lourenço, de 26 anos, é gestor e por isso não integrou a clínica em termos profissionais. Mas os dois irmãos foram presença assídua, ajudando no que podiam nas horas vagas, nos fins-de-semana, ou nas férias da escola.

Para o pai, ter a filha como colega é uma satisfação, tanto como progenitor, como em termos profissionais. “Ela é uma ótima companhia e é muito importante introduzir gente nova com outras ideias, outra formação e outra atitude perante a vida e o trabalho, é uma lufada de ar fresco que renova a nossa mentalidade”, considera.

Para Margarida Gama Lourenço, integrar a clínica do pai foi algo que cresceu com ela própria. “Eu cresci aqui, não vim para cá enganada. É uma profissão que exige uma grande dedicação e espírito de sacrifício pois em qualquer altura podemos ter que largar o que estamos a fazer para vir resolver um problema, mas sabia para o que vinha e gosto muito do que faço”, refere.

Ao contrário do pai, Margarida sempre teve uma forte inclinação para seguir medicina veterinária, “não que fosse uma grande paixão, como as pessoas costumam dizer, mas porque sabia que iria gostar disto”. Mas não foi fácil entrar na universidade. Chegou mesmo a tentar outro curso: terapia da fala. “Gostava da profis-

são mas não do curso, não havia uma cadeira de que gostasse e desisti”.

Acabou por conseguir entrar em medicina veterinária em Coimbra, formou-se em 2007 e começou a trabalhar na Clínica S. Francisco d’ Assis.

Continuar o trabalho que o pai começou é algo que encara como uma grande responsabilidade, até porque “não imagino esta clínica sem nós cá estarmos”, afirma.

Margarida tem consciência que existe hoje muita competitividade no meio e, tal como os seus pais fizeram, também ela vai ter que fazer sacrifícios para manter a clínica, mas com uma vantagem: “não tive que começar sozinha, ultrapassar aquelas dificuldades iniciais, eles já o fizeram por mim e tenho que dar graças a Deus



por isso e esforçar-me para fazer andar este projecto mais 25 anos”.

Dos três anos de experiência que Margarida Gama Lourenço leva na actividade, o que acha mais complicado é lidar com a ligação, por vezes demasiado forte, que as pessoas criam com o seu animal de estimação.

“O animal deve ser mais um membro da família, mas por vezes as pessoas estabelecem com ele uma relação demasiado forte”, o que por vezes condiciona quando é preciso lidar com uma situação de doença.

Difícil de lidar é também quando os problemas de saúde dos animais não são ultrapas-

sáveis e obrigam à eutanásia. “É difícil porque não há consolo possível para o dono, e é difícil porque temos que reconhecer que não conseguimos resolver aquele problema, que até pode nem ter solução, mas é uma vida que está em jogo e vai ser tirada por nós”.

Tendo dirigido a sua formação para os animais de companhia, Margarida sente alguma curiosidade em trabalhar com grandes animais, área onde o pai começou e com a qual a veterinária tomou algum contacto durante o curso superior. “O trabalho no campo, embora muito duro, é muito bom para quem gosta”, refere,

acrescentando que se surgisse uma proposta “sentir-me-ia tentada a dividir o meu tempo entre uma coisa e outra, mas não é fácil porque na nossa zona não há muito trabalho nessa área”.

J.R.

Cronologia

1984- Manuel Gama Lourenço abre a Clínica Veterinária S. Francisco D’ Assis na Rua Vitorino Fróis sob o nome comercial de S. Francisco D’ Assis, Lda. cujos sócios são o casal Manuel e Filomena Gama Lourenço

1989- Manuel Gama Lourenço assume a clínica a tempo inteiro.

1999- A clínica expande-se para a loja do lado e passa a ter equipamento de Raio X

2005- É adquirida a loja que estava arrendada, passando as instalações da clínica a pertencer por inteiro à empresa.

2007- Margarida Gama Lourenço, filha do casal, junta-se ao pai como veterinária da clínica

2010- É criada uma sala de recobro para os animais recém-operados



■ A Clínica Veterinária S. Francisco D’ Assis, Lda. começou por ser apenas a parte da direita na Rua Vitorino Fróis e alargou-se em 1999 ao lado esquerdo.

Animais exóticos já vão aparecendo

Os cães e os gatos continuam a ser os principais animais de companhia, e também os que de forma mais comum continuam a frequentar o veterinário. No entanto, os animais exóticos começam também a aparecer, o que constitui um desafio para os profissionais da saúde veterinária.

Manuel Gama Lourenço adianta que já começam a aparecer coelhos, aves, alguns répteis, mas ainda em número reduzido. Mesmo assim, isso obriga a uma constante aprendizagem, “é um dos encantos da profissão”.

Para Margarida Gama Lourenço, estes animais são mesmo um aliciante, “gosto imenso”, afirma. Apesar de não ter

tido ainda oportunidade de fazer uma formação aprofundada nesta área, procura partilhar conhecimentos com outros colegas que trabalham mais em animais exóticos “para poder lidar com o que aparece, porque é difícil progredir em determinada área se o trabalho que temos é pouco”.

A veterinária sublinha, no entanto, que os donos deste tipo de animais têm cada vez mais interesse pelo bem-estar dos seus bichos. “Cada vez mais trazem o seu coelho, o seu porquinho da Índia para vacinar, ou só para ver se está tudo bem, coisa que há uns anos era impossível”.

J.R.

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Henrique Querido, SA – o estucador que chegou a em... com o filho



■ A família Querido numa foto de 1982



■ Ricardo Querido e o pai. O irmão Vítor, que chegou a participar na gestão da empresa, morreu em 1992

“Andei a dar serventia naquele prédio onde o Abílio Flores tinha a loja de peças [junto à igreja] com uma lata de massa às costas. Naquele tempo era muito duro”, conta Henrique Querido. Depois, há cerca de 40 anos atrás, o hoje empresário foi destacado para as obras no Hospital das Caldas. As funções continuavam a ser as de servente. Mas é aí que Henrique Querido recebe uma proposta irrecusável. **“Quando acabaram as obras, o patrão convidou-me para Lisboa a fim de tomar conta da construção de um prédio de seis andares. Eu disse: Oh senhor engenheiro, vou para lá tomar conta de homens que têm idade para ser meus pais. E ele: Não tenha medo”.** Henrique Querido aceitou, claro.

Mudou-se, então, de malas e bagagens para Lisboa. Fina a obra, como a experiência correrá bem, o jovem empreendedor vai “comandar” mais uma pequena construção para a Costa de Caparica. Mas decide voltar às Caldas. **“Estava fora da família e tinha saudades”,** explica. Henrique Querido tinha casado em 1965 com Maria Filomena e opta por regressar, ainda que isso representasse deixar de ser encarregado de obra e voltar a trabalhar apenas como estucador.

“Antigamente ganhava o dinheiro que queria”, diz com satisfação. **“O ordenado normal era de 50 escudos [25 centimos] e eu já ganhava três a quatro vezes mais. É certo que muitas vezes não me deixava por estar a trabalhar, mas fazia com gosto aquilo que pou-**

cas pessoas sabiam fazer - aquelas flores todas no tecto em estuque, tudo ao pormenor. Hoje já não sei fazer”, conta o empreiteiro.

No início da década de setenta forma uma empresa em nome individual – a Henrique Bernardino Querido – e torna-se empresário. Chega a ter 35 homens a trabalhar por sua conta, numa época em os meios tecnológicos não eram os mesmos de hoje e a força humana era a “máquina” da construção.

“As pessoas tinham que dar ao cabedal. Não é como

comprar terrenos e a construir apartamentos para vender. Foi aí que convidei o Júlio Fialho para fazermos uma sociedade”.

A empresa constituída pelos dois construtores chegou a dar emprego a 50 pessoas. Já havia betoneiras eléctricas que misturavam areia, pedra e cimento para fazer betão. Uma novidade para a época. **“Amassavam um metro de betão de cada vez. Agora já não trabalham com elas. Hoje faz-se um prédio muito mais rápido. Num dia enche-se os pilares todos”,** declara

Foi no final da década de 50 que Henrique Querido entrou como empresário no ramo da construção civil. Quase sempre foi patrão. Mas antes de o ser, este empreiteiro, natural do Carvalhal Benfeito, passou pela árdua tarefa de ser servente, numa época em que o imobiliário nas Caldas despontou de forma galopante.

agora em que a grua pode ter uma lança de 30 a 60 metros de comprimento e que chega a todo o lado. O pessoal tinha de andar com o balde pela escada acima. Demorava dias a encher uma laje”, afirma.

Com o 25 de Abril dá-se também uma revolução na empresa de Henrique Querido. Durante o chamado PREC (Período Revolucionário em Curso) as coisas não estão de feição para quem é patrão e Henrique Querido resolve a coisa de forma pragmática – despede todos os trabalhadores. Em 1978, em vez de empresário em nome individual, junta-se a Júlio Fialho e forma a Querido & Fialho, Lda, a primeira das várias sociedades por quotas que faria ao longo da sua vida empresarial.

“Quando parei de fazer estuque e pinturas, comecei a

Henrique Querido. Como tudo tem um fim, os dois sócios acabaram por separar-se, em 1986 e Henrique Querido fica com a quota de Júlio Fialho. Mas um ano antes, o empresário já tinha constituído a sua própria empresa – a Henrique Querido Lda, que começa agora laborar. A empresa tem por sócios o casal Henrique e Maria Filomena e o filho Vítor Querido (então com 20 anos e que faleceria seis anos depois num acidente de viação).

O espírito empreendedor de Henrique Querido não se fica por aqui. Nos anos 80, aventura-se numa nova sociedade – a Edificaldas, desta vez com mais sete empresários: António Vivaldo, Abílio Pedro, António Leitão, Júlio Fialho, Silvino Costa e José e Luís Norte (estes últimos pai e filho).

O objectivo era criar uma grande empresa de construção civil nas Caldas. **“Foi uma brincadeira. Almoçávamos todas as quartas-feiras juntos. Depois pensámos em comprar um terreno na Foz do Arelho. Construíse um prédio de 12 andares, cada um ficou com um apartamento e vendemos outros quatro. De toda essa malta, o único que ainda tem lá um apartamento sou eu”,** dá conta o empreiteiro.

Da Edificaldas sai um dos maiores empreendimentos da altura: os prédios da Avenida 19 de

dos. Nunca o fiz. Embrenhei-me de tal forma no trabalho que quando cheguei aos 22 anos optei por agarrar completamente a empresa”, conta. Três anos depois, Ricardo Querido fica a cem por cento na empresa, deixando para trás o sonho da Arquitectura e a música, (chegou a ser violão baixo na banda Declínios).

“Ao princípio trabalhava junto dos clientes a escolher materiais”. Daí à direcção de uma obra foi um passo. Começou por substituir o pai nos seus períodos de férias. “Quando che-

lho pudesse trabalhar à vontade, pois também a construção civil tem que saber atacar o mercado.

O filho explica as suas razões: **“O mercado da construção civil se calhar ainda é considerado um mercado marginal. O construtor civil está estereotipado como o fulano que vai enganar. Se nós transmitirmos uma imagem séria, estável e organizada, dará certamente confiança ao consumidor”.**

Hoje, aos 35 anos, Ricardo Querido ocupa o lugar de director-geral de uma empresa que em 2009 passou a sociedade anónima (ver cronologia). Garante que nunca pensou em desistir, mesmo quando se assustava com os valores das compras dos terrenos do pai.

O gosto de ver um prédio a erguer-se deu-lhe coragem para continuar a sua missão. **“Temos uma relação de trabalho muito boa. Contam-se pelos dedos de uma mão as desavenças que tivemos. Há diferentes opiniões, mas a nossa estratégia enquadra-se na junção de gerações. Mas se em 1995 me perguntasse: Ricardo esta é sua primeira opção? Eu diria claramente que não”,** afirma. **“Complementamos”,** acrescenta Henrique Querido, definindo assim obra construída entre pai e filho.

A EXPANSÃO PARA O ALGARVE

Já por si, o Algarve é sinónimo de empreendimento. E foi isso que levou Henrique Querido a expandir-se para sul, mais exactamen-

Maio que fazem confluência com a Rua Raul Proença. Contudo, e com tantos construtores, começaram os conflitos, e Henrique Querido sai da mega-empresa em finais dos anos 80 para se dedicar à Henrique Querido Lda. Curiosamente, a Edificaldas, que mudou várias vezes de sócios, só seria extinta em 2008.

PAI NA OBRA, FILHO NA IMAGEM DA EMPRESA

Ricardo Querido, filho mais novo do empreiteiro (nasceu em 1975) entra na empresa com 20 anos. Tinha terminado o 12º ano há dois e o seu sonho era tornar-se arquitecto, mas, como o irmão falecera três anos antes, decide ajudar o pai na firma.

“Ao mesmo tempo, sempre pensei que acabava os estu-

guei, as pessoas já me conheciam desde miúdo. Tal como o meu pai, também tive algum receio: Então agora também vou mandar nesta gente?”, questionava-se, pensando na sua idade perante pessoas mais velhas.

A juventude e o dinamismo de Ricardo Querido ajudou à modernização da construtora. Questões como o marketing, imagem empresarial e sistema informático não estavam assim tão presentes na Henrique Querido Lda. **“Em 1994 estavam a aparecer os grandes softwares de gestão que foram necessários implementar. Gastou-se algum dinheiro, mas criou-se uma imagem”,** conta.

O pai admite que nunca esteve tão vocacionado para a imagem da firma, mas permitiu que o fi-

Empresário e detém hoje uma sociedade anónima

te para a zona das Açoteias (concelho de Albufeira). Em 1992 deram-se os primeiros passos.

“A escolha do Algarve em termos económicos é quase óbvia. O Algarve vendia muito e bem. As margens de lucro eram muito grandes”, afirma Ricardo Querido.

Pai e filho ainda hoje falam com orgulho no prédio que construíram nos Olhos d'Água (concelho de Albufeira). Está erguido a 15 metros do mar, tem 50 apartamentos, com uma piscina no quarto andar e com seis pisos de baixo de terra. Contempla 555 lugares de estacionamento. **“Foi a obra que me deu mais gozo fazer. Custou dez milhões de euros. É a obra particular mais cara de sempre desta empresa”,** diz Ricardo Querido.

Todavia a crise também chegou ao Algarve. O director-geral da construtora declara que as vendas são esporádicas, embora garanta que o mercado lá não parou. **“O grande cliente do Algarve era o inglês e o irlandês. A Irlanda está no estado em que está. Neste momento é muito difícil a um britânico conseguir um financiamento em Portugal. Assim sendo, o mercado que volta a existir com força é o mercado de primeira habitação”,** afirma.

A obra da Henrique Querido S.A. mostra-se em empreendimentos na cidade das Caldas, na Foz do Arelho, em Salir de Matos, Rio Maior e na Marinha Grande. Contudo, o empreiteiro diz preferir a construção privada. **“Embora estejam [para privados] a vender mal, nas obras públicas ganha-se muito pouco dinheiro e pagam tardiamente”,** afirma Henrique Querido. Uma queixa comum a muitos empresários acerca dos atrasos dos pagamentos do Estado.

“Mas somos muito fiéis às Caldas”, acrescenta Ricardo Querido. **“Somos das poucas empresas que podemos dizer que temos algumas coisas por vender, mas também nos sustentámos. Fomos fazendo à medida que o cliente foi aparecendo, apostando na qualidade e em bons sítios”,** remata.

Hoje, a Henrique Querido S.A. já contempla cem prédios na cidade. É obra.

Tânia Marques

tania.marques@gazetacaldas.com

Carlos Cipriano

cc@gazetacaldas.com

Combate à crise passa pelo mercado turístico, comercial e de serviços

Se há 40 anos o trabalho duro da construção civil era o esforço humano, hoje é duro tratar de toda a documentação para se conseguir fazer um prédio. Desde o dia da compra de um terreno até ao dia da construção dos apartamentos podem passar largos meses ou anos. A estrutura burocrática é grande e morosa e não há empresário da construção civil que dela não se queixe.

“As aprovações nas Câmaras são lentas. A nossa estrutura é cega ao investimento e à boa saúde financeira da empresa. Por isso é que se vai criando mais documentos para tratar. Devia dar-se um passo atrás para que as obras e edifícios fossem seguidos por projectos que já existem”, diz Ricardo Querido.

Aliada à burocracia das legalizações dos empreendimentos, a crise teima em não largar o sector imobiliário e para isso há que procurar novas estratégias para a solidez da Henrique Querido S.A.. Solução? A empresa pretende expandir-se no mercado turístico, comércio e serviços. E a firma até está constituída desde 2002: H&Q, Empreendimentos Turísticos, Lda. **“É um olhar para o futuro um bo-**

cado cauteloso, mas conveniente”, explica Ricardo Querido. A empresa possui terrenos em Mortágua, perto da barragem da Agui-eira e no Alandroal, perto da barragem do Alqueva. Os motivos são óbvios: fazer ali alguma coisa relacionado com o turismo rural ou agroturismo. Mas o momento actual é de pura expectativa.

A sociedade tem 22 funcionários incluindo encarregados, engenheiros, motoristas, pessoal de escritório e operários. Mas ainda há um mês havia mais de 120 homens a trabalhar para a empresa, mas em regime de subemprego. Pai e filho dizem que hoje em dia, num prédio médio, 20 a 30% da obra é feita em outsourcing.

Grande parte dos trabalhadores por empreitada são do Leste Europeu e brasileiros. **“Existem também alguns portugueses, mas o trabalho da obra ninguém o quer”,** afirma Ricardo Querido, dando a conhecer que no empreendimento nos Olhos d'Água contabilizaram homens de 24 nacionalidades (desde paquistaneses, senegaleses até indianos). **“Ninguém o quer, mas qualquer dia também têm que o gramar”,**



■ Uma construção da firma no centro das Caldas na década de noventa.

persiste Henrique Querido. **“Estão milhares formados no desemprego. Se nós continuamos a formar mais jovens... Para quê? Para irem para o Modelo aviar? Se não querem ir para a agricultura, nem para a construção, o que vão fazer? Rou-**

bar?”, questiona.

Ambos concordam que formação na área da construção civil seria fundamental para incentivar os jovens a “construir” melhor o seu futuro.

T.M.

CRONOLOGIA

1941 - Nasce Henrique Querido

1965 - Casa com Maria Filomena

1966 - Nasce o primeiro filho, Vítor Querido

1975 - Nasce Ricardo Querido

1978 - Henrique Querido cria a sua primeira sociedade - a Querido & Filho Lda.

Início dos anos 80 - Henrique Querido junta-se a mais sete empresários caldenses e criam a Edificaldas

1985 - Constituição da Henrique Querido, Lda. tendo como sócios o casal Henrique e Filomena Querido

1986 - Júlio Fialho sai da sociedade Querido & Fialho e Henrique Querido fica com a sua quota

1992 - Vítor Querido morre num acidente de viação

1995 - O irmão, Ricardo, entra para a firma

2002 - Nasce a H&Q, Empreendimentos Turísticos

2009 - A empresa Henrique Querido passa a Sociedade Anónima com um capital social de 1,3 milhões de euros.

Da construção civil para a presidência do Caldas SC

Para além da construção civil, Henrique Querido dedicou-se também a outra paixão: o Caldas SC. Na época 1982-83 tornou-se director do clube. No ano seguinte foi para director das instalações desportivas e no terceiro ano chegou a presidente, cargo que ocupou - alternadamente - durante oito anos, até à época 1999-2000. Tal como na construção civil, o filho também quis acompanhar o pai nas lides desportivas. Ricardo Querido esteve ligado ao futebol e é ainda vice-presidente do Caldas, mas saiu a meio da época passada por falta de disponibilidade para o clube. É sócio há 25 anos. **“Não fui um presidente do Caldas, fui um empregado do Caldas quase a tempo inteiro”,** resume Henrique Querido. **“Deixei lá muita obra feita, por exemplo o arrelvamento do campo da mata. Trabalhei muito nessa altura porque o dinheiro não**



■ Henrique Querido quando presidia ao Caldas Sport Club entrega a chave de um carro sorteado

abundava. Tínhamos um orçamento de 5800 contos [28 mil euros]. A Câmara tinha-nos prometido que dava quatro mil contos [20 mil euros] e era preciso arranjar os oito mil, a pedra e centenas de camiões de areia. Passei noites inteiras sem me deitar”, conta.

Questões financeiras aparte, o empreiteiro fala com orgulho da boa equipa que o Caldas SC tinha. **“Andávamos nos lugares cimeiros”. E também das actividades para angariar fundos para o clube. “Fazíamos noites de fados, jantares e até sorteios de carros, todos os meses”. Porém, quando re-**

lembra esses anos, Henrique Querido não esquece a tristeza de nunca ter sido agradecido pela “obra” que deixou ao clube. **“Prejudiquei muito as minhas empresas, a minha família, para dar o máximo de apoio ao Caldas. Nunca fui agradecido. Gastei muito dinheiro e quando vinha embora, passavam aquilo a meia dúzia de patacos”,** diz. Quando saiu a última vez da presidência, dois anos depois convidavam-no para retomar o cargo, mas já não aceitou.

Ainda assim, o empresário não se arrepende do que fez pelo clube. **“As pessoas mudam, mas a colectividade fica. O Caldas não tem nada para dar a ninguém, as pessoas é que têm de dar ao Caldas”,** conclui.

T.M.

Ano	Facturação
2005	4,7
2006	10,7
2007	8,5
2008	11,5
2009	12,9
2010	7,74

(em milhões de euros)

UMA EMPRESA, VÁRIAS GERAÇÕES

Casa Galinha há 55 anos na rua Leão Azedo a vende



■ António Galinha (1913-1990) foi o fundador da loja que leva o seu apelido

Sete anos depois, Maria José Galinha decidiu passar o negócio para o seu irmão e sobrinha. A 19 de Dezembro de 1997 foi constituída a sociedade irregular "Casa Galinha de José Maria Marques e Maria Zita Marques Mateus Silva dos Santos". Tio e sobrinha, que dedicaram toda a sua vida profissional à loja, passaram a ser os dois únicos sócios.

O ramo de actividade oficial é a venda de solas, cabedais, peles e artigos para manutenção e restauro de calçado e de peles, como a graxa e as tintas para mudar de cor. Para além disso, vendem cintos, colas, coleiras de cães, calçadeiras e palminhas, entre outros artigos.

Há produtos que ainda fazem sucesso, como os de tratamento para sofás de couro, ou os utilizados para impermeabilizar botas e casacos enfiados.

Ao longo da sua existência só trabalharam naquele estabeleci-

mento os dois cunhados António Galinha e José Marques, bem como as respectivas sobrinhas de ambos, Zita Santos e Fernanda Raimundo. Esta última foi trabalhar para a Casa

era caixeiro-viajante de uma loja que vendia solas e cabedais em Coimbra - a Faria Oliveira & C.ª, Lda, que ainda hoje existe.

Na altura, um outro comerci-

Leão Azedo, mesmo junto à central de camionagem dos Capristanos, que tinha sido inaugurada seis anos antes.

O prédio, propriedade de Car-



■ Zita Santos ladeada pelos tios que a criaram no dia do seu casamento, em 1977



■ José Marques e a sobrinha Zita Santos à porta da Casa Galinha, que se mantém inalterada durante 55 anos.

Fundada em 1955, a Casa Galinha é um dos estabelecimentos comerciais mais antigos das Caldas da Rainha, com a particularidade de nunca ter sofrido qualquer remodelação. Instalada na rua Leão Azedo, começou por ser um local de peregrinação das centenas de sapateiros que existiam na região, que ali se abasteciam de cabedais, solas e outros artigos necessários para o seu ofício. O fundador, António Galinha, foi proprietário do estabelecimento até que morreu, a 10 de Fevereiro de 1990, com 77 anos. Nessa altura a mulher, Maria José Marques Ferreira Galinha, herdou a loja que passou a ser gerida pelo seu irmão, José Marques, e por uma sobrinha, Zita Santos. "Ela nem sequer precisava de vir aqui, porque confiava totalmente em nós", refere hoje a sobrinha, que tem 55 anos.

Galinha aos 18 anos, mas emigraria para os Estados Unidos algum tempo depois, onde ainda reside.

DE CAIXEIRO-VIAJANTE A COMERCIANTE

A loja foi fundada em 1955 por António Ferreira Galinha, que

ante de Coimbra convenceu António Galinha a investir na sua própria loja de solas e cabedais nas Caldas. A cidade tinha potencial devido à estação de comboios, um transporte que poderia ser utilizado para receber mercadoria. Também não foi por acaso que se instalaram na rua

los Tomaz (já falecido) e da sua mulher, Adelina Tomaz (que ainda hoje mora por cima da loja), tinha sido construído em 1950 e o espaço já fora arrendado pela União Caldense, um armazém de mercearias, cujos sócios eram António Rego e Eduardo Carvalho, e que deu origem à

"Está tudo igual desde essa altura, não se mexeu em nada. Nunca fizemos uma obra", explicou Zita Santos. Há cerca de sete ou oito anos o tio quis fazer obras, mas a sobrinha insistiu em manter tudo como está. "Eu sou muito conservadora e também acha-

va que não era por fazer obras que iríamos vender mais", comentou.

A maior parte dos materiais utilizados ainda são os mesmos - a balança que está no balcão para as gramas ou as balanças decimais (uma para grandes quantidades e outra para pesos menores), mas também uma ferramenta de corte de peles que terá mais de 100 anos e que foi comprada em segunda mão.

Em 2004 houve uma novidade na decoração da loja. Incentivados pelo discurso do então seleccionador nacional Scolari, colocaram à frente do balcão uma bandeira nacional, que ainda se mantém no lugar.

DE SAPATEIRO A COMERCIANTE

José Marques, nascido em 1930, trabalha na Casa Galinha desde que esta abriu. Cunhado



■ Na loja também se fazem furos nos cintos das calças



■ José Marques na loja com dois clientes

r peles e artigos para manutenção de calçado



■ José Marques com uma ferramenta de corte de peles que terá mais de 100 anos e que foi comprada em segunda mão.



■ Zita Santos continua a pesar pregos como o fazia há 40 anos

de António Galinha, foi convidado a vir trabalhar para as Caldas porque tinha experiência como sapateiro em Freires (Benedita). Desde os 13 anos que se dedicava ao ofício de sapateiro e tinha por isso já alguma experiência no ramo.

O pai de José Marques era polícia em Angola, a então colónia portuguesa para onde a mãe do comerciante nunca quis ir. **"Ela tinha medo de ir para lá e por isso acabámos por nunca mais saber nada dele"**, recordou José Marques.

Desde novo dedicou-se aos sapatos, numa oficina em Freires, onde trabalhava com outro cunhado, acabando por se mudar para as Caldas para responder ao convite de António Galinha de quem ficou empregado.

Nos primeiros anos, quando havia muitos sapateiros, a loja teve um grande sucesso pois, para além dos das Caldas, vinham abastecer-se à Casa Galinha pessoas de toda a região Oeste.

José Marques nessa altura dedicava alguns dias para sair à estrada como caixeiro-viajante, visitando várias centenas de oficinas, não só na região, mas até na zona da Grande Lisboa. **"Quando fazia essa zona costumava pernoitar numa pensão em Vila Franca de Xira"**, recordou. As primeiras viagens fazia-as num Austin A40 e depois foi preciso comprar uma carrinha, da mesma marca, porque fazia entregas de grandes quantidades de material. **"Eu chegava a ir duas vezes no mesmo dia à Benedita para entregar fardos de cabedal"**, salientou.

Esses foram os tempos áureos da Casa Galinha, **"apesar de haver muito caloteiro"**, mas ao longo dos anos os sapateiros foram desaparecendo. **"Apareceram as fábricas e as pes-**

soas deixaram de querer meter as mãos onde os outros metiam os pés", ironiza José Marques.

"Hoje são poucos os sapateiros que existem nas Caldas", comentou Zita Santos, mas segundo o seu tio chegaram a ser uma centena. Alguns desses sapateiros caldenses, como José Domingos, são clientes desde sempre e mantêm-se em actividade. **"O melhor sapateiro das Caldas é o senhor Abílio, um verdadeiro artista. Sabe restaurar tudo e faz artesanato em peles"**, adiantou a comerciante.

Ao longo do tempo tiveram que se adaptar e começar a vender outro tipo de artigos. **"Como quase não há sapateiros, os nossos principais clientes são as senhoras que procuram os nossos produtos"**, adiantou Zita Santos.

Há até clientes da zona de Lisboa que ao sábado de manhã aproveitam uma visita às Caldas para comprar artigos que dizem não encontrar em mais lado nenhum, ou então que são muito mais baratos na Casa Galinha.

PELO MEIO, UMA PECUÁRIA

Há cerca de 30 anos, José Marques estava descontente com a sua vida financeira e decidiu arriscar num outro negócio. **"Ganhava pouco e comecei a ter muitos filhos"**, explicou. Dirigiu-se ao Banco de Portugal na Praça da República e pediu um empréstimo de 50 contos (250 euros). Com um ordenado na altura de 800 escudos (quatro euros) e sem nada em seu nome, teve de convencer o gerente e arranjar dois fiadores para conseguir o empréstimo. Montou então uma pecuária e conseguiu pagar o empréstimo.

Os dias de trabalho eram intermináveis. Abria a porta da

Casa Galinha às nove da manhã e fechava às 19h00. À noite ia tratar dos porcos e nunca chegou a contratar nenhum funcionário para o ajudar.

Manteve a pecuária durante 26 anos, até que o negócio começou a dar prejuízo. Vendeu-a e com esse dinheiro comprou um bar na Cidade Nova que é gerido por um dos seus filhos há cerca de 17 anos.

José Martins reformou-se aos 65 anos, mas não quis deixar a loja e todos os dias às nove da manhã está a abrir-lhe a porta. É ele também quem encerra o estabelecimento todos os dias às sete da tarde. Desde que foi criado o Toma a sua sobrinha apanha o autocarro que passa em frente à Rodoviária às 18h20 para ir para casa. **"Ainda bem que o meu tio continua aqui, porque sempre vai estando entretido. Os homens não servem para ficar em casa"**, gracejou a sua sobrinha.

"Tenho amor a isto. Se falho um dia em vir cá parece que já não ando bem", explicou a comerciante.

Recentemente José Marques voltou a fazer pequenos serviços como sapateiro. **"Havia pessoas que pediam e comecei a colocar capas nos sapatos"**, explicou. Pedem-lhe também muitas vezes para fazer mais um ou dois furos nos cintos das calças.

ZITA SANTOS TRABALHA DESDE OS 13 ANOS NA LOJA

Zita Santos nasceu em 1953, na Benedita, dois anos antes da loja do seu tio António Galinha abrir portas. Aos nove anos foi morar com os seus tios José Marques e António Galinha para a criaram. Antes disso, ainda morou com os seus pais em Rio Maior, até terminar a quarta classe.

"Vinha sempre aqui às Caldas passar férias com os meus quatro irmãos. Os meus tios não tinham filhos e a minha tia fez questão que eu, que era a mais velha, visse morar com eles aos nove anos, mas continuei sempre a relacionar-me bem com os meus pais", contou Zita Santos.

Logo nessa altura começou a frequentar a loja, mas apenas para passar tempo. **"Tanto eu, como outras pessoas que vinham para aqui brincar adoravam mexer nas peles. Os netos do meu tio também brincaram todos aqui. As crianças rebolavam nos couros"**, recordou.

Até ao dia do seu casamento, em 1977, Zita Santos morou sempre com os seus tios, junto ao Tribunal das Caldas.

Os tempos eram outros e Zita Santos lembra-se que oito dias antes de se casar, a tia não a deixou ir com o actual marido comer uma caldeirada a Peniche.

Quando andou a estudar à noite para fazer o curso comercial, na Escola Secundária Rafael Bordalo Pinheiro, a sua tia também foi sempre muito rigorosa. **"Eu saía daqui às sete e as aulas começavam às sete e meia. Ia a correr para casa, jantava e depois ia para as aulas, que acabavam às 22h50. Mas se eu não estivesse em casa às 11 horas, ela ia à minha procura"**, recorda-se.

Ainda surgem algumas lágrimas quando Zita Santos se recorda como a tia tinha sempre o jantar na mesa quando regressava do trabalho e precisava de se despachar para a escola. **"Ela é que me criou. Os meus tios trataram sempre de mim"**, conta, emocionada.

Zita Santos também recorda

que começou a trabalhar oficialmente na loja a 1 de Outubro de 1966, tinha então 13 anos. **"Ainda era pequenita"**, comentou, agora mais bem-disposta.

A comerciante lembra-se também quando os sapateiros faziam fila à segunda-feira para comprarem o material de que precisavam para o seu ofício. **"Tinha 13 anos e ficava muito irritada porque o meu tio punha-me a pesar os pequenos pregos e depois ralhava comigo a dizer que eu não sabia pesar. Mas tenho muitas saudades desses tempos"**, disse.

A comerciante é casada com um empresário que tem uma fábrica de sapatos na Benedita, lamentando-se que também esse negócio esteja a sofrer muito com a crise.

Quanto à Casa Galinha, **"só conseguimos manter a loja aberta porque a renda é muito barata. Isto já nem sequer dá para tirarmos um ordenado daqui"**, lamenta.

A primeira renda foi de 450 escudos [2,2 euros] e actualmente pagam 150 euros. Sem quererem adiantar números em relação às vendas, vão dizendo que cada vez vendem menos. É que, apesar de sempre irem tendo vários clientes ao longo do dia, são sempre compras de baixo valor.

DESCENDENTES NÃO QUEREM CONTINUAR NEGÓCIO

José Marques tem quatro filhos e oito netos. Nenhum deles está interessado em um dia continuar o ofício que o ocupa há mais de meio século.

Zita Santos tem um filho com 17 anos que está no 12º ano, mas também não tem nenhum inte-

resse em poder vir a trabalhar na Casa Galinha.

O projecto de regeneração urbana da Câmara das Caldas prevê que a rua Leão Azedo passe a ser pedonal. Tio e sobrinha têm opiniões diferentes sobre o que isso pode fazer pelo negócio deles.

Zita Santos teme que o calçetamento da rua afaste ainda mais as pessoas. **"Tenho muito receio, porque muitas vezes os clientes vêm aqui de carro de propósito. Ultimamente nem pessoas se vêm na rua"**, opinou. Na sua opinião, desde que construíram o CCC e o prédio ao lado, acabando com o estacionamento à superfície existente, as pessoas deixaram de passar na rua do Jardim.

De qualquer forma, tem esperança que as obras sejam benéficas para o comércio.

Para José Marques será melhor que se encerre a rua ao trânsito. **"Isto agora é só carros por todo o lado"**, critica, esperando que a circulação de pessoas venha a aumentar depois das obras feitas.

Pedro Antunes
pantunes@gazetacaldas.com

Cronologia

1913 - Nasce António Galinha, fundador da loja

1930 - Nasce José Maria Marques

1953 - Nasce Zita Santos

1955 - É fundada a Casa Galinha na rua Leão Azedo

1966 - Zita Santos começa a trabalhar na Casa Galinha

1990 - Morre António Galinha, fundador da loja

1997 - Constituída a sociedade irregular "Casa Galinha de José Maria Marques e Maria Zita Marques Mateus Silva dos Santos"