

Januário Pena Miranda

Apontamentos de uma vida!



APCOM
ATUALIDADE COMPLETA

Título

Apontamentos uma vida!

Autor

Januário Pena Miranda

Edição e Grafismo

AP Comunicação

Impressão

Yellow Master

Data

Ano 2025

Januário Pena Miranda

Apontamentos de uma vida!

Edição

APCOM[®]
AFTERMARKET COMMUNICATION

Ano 2025

Prefácio

É com grande honra que escrevo estas palavras para apresentar o livro de memórias de Pena Miranda, uma obra que marca não apenas a trajetória de um profissional exemplar, mas também um capítulo essencial da história do aftermarket em Portugal.

Tive o privilégio de acompanhar parte do percurso de Pena Miranda e de testemunhar o impacto positivo que ele teve no setor e nas pessoas ao seu redor. A sua generosidade em partilhar experiências e a sua visão estratégica foram, e continuarão a ser, uma fonte de inspiração para muitos.

O percurso de Pena Miranda começou em 1967, na C. Santos, uma referência incontornável e, na época, uma verdadeira faculdade para aqueles que desejavam aprender e crescer no setor de peças e acessórios para automóveis. Foi ali que ele deu os primeiros passos na sua carreira profissional, moldando os valores de dedicação, conhecimento e inovação que o acompanhariam ao longo de toda a sua carreira. Foi um verdadeiro pioneiro, organizando as primeiras convenções para clientes e promovendo viagens de incentivo para destinos emblemáticos ao redor do mundo, fortalecendo laços e criando experiências únicas que marcaram todos os envolvidos.

Durante o período que trabalhou na Sonicel, a sua determinação e capacidade de gestão levaram a empresa a alcançar feitos notáveis, como o impressionante recorde de vendas de amortecedores Monroe, ultrapassando as 180.000 unidades vendidas por ano. Esses números não apenas demonstram o seu talento comercial, mas também o respeito e a confiança que soube conquistar ao longo de décadas de trabalho árduo.

Ao longo da sua trajetória, foi capaz de transformar desafios em oportunidades, liderando equipas e projetos que deixaram uma marca indelével no comércio de peças em Portugal. Reconhecido não apenas pelas suas competências e profundo conhecimento técnico, mas também pelo seu espírito de companheirismo e valores humanos, conquistou a admiração e o respeito de colegas, clientes e fornecedores.

A sua capacidade de liderar, ensinar e inspirar foi sempre acompanhada de uma humildade e proximidade que o tornaram um profissional singular e amplamente admirado por todos que tiveram o privilégio de trabalhar ao seu lado. Sem dúvida,

um exemplo de dedicação que ficará na memória do setor.

Agora, ao fim de 52 anos de uma vida profissional dedicada ao comércio de peças automóvel, Pena Miranda encerra este capítulo para se dedicar integralmente à sua família e aos amigos. Este é um momento de celebração por uma carreira repleta de conquistas, marcada pela perseverança, paixão e um profundo compromisso com a excelência.

Gostaria de deixar um sincero elogio ao Pena Miranda pelo seu trabalho dedicado e competente no setor do aftermarket em Portugal. O seu empenho e visão marcaram profundamente este mercado, contribuindo para o seu crescimento e profissionalização ao longo dos anos.

Nas páginas que se seguem, o leitor encontrará relatos autênticos e ricos de quem viveu intensamente os desafios e as conquistas do aftermarket. Um testemunho que não só preserva a história do setor, mas também oferece valiosas lições para o futuro.

3

As histórias e os factos reais retratados no livro são, sem dúvida, um contributo inestimável para quem deseja compreender melhor a história do aftermarket em Portugal e para quem procura inspiração e sabedoria naquilo que é mais do que um mercado — é uma verdadeira paixão.

Como alguém que acompanhou de perto a trajetória de Pena Miranda, posso afirmar que este livro reflete não apenas a sua competência técnica, mas também a paixão pela área e o companheirismo que sempre o definiram.

Convido o leitor a mergulhar nesta viagem única e a descobrir, através das palavras de Pena Miranda, a força, a dedicação e o espírito de um homem que ajudou a moldar o setor. Boa leitura!

João Vieira
Diretor Jornal das Oficinas

Uma vez que a memória ainda me permite alcançar níveis bastante aceitáveis, decidi alinhar em algumas páginas, pedaços da minha vida. Antes de tudo mencionar alguns pontos que refuto importantes e que merecem particular destaque, porque foram inequivocamente marcantes no meu passado e também no meu presente.

Os meus pais. Sem eles não estaria aqui. Tudo lhes devo! Humildes, trabalhadores, honestos, deram-me tudo a mim e à minha irmã. Trabalharam ainda solteiros ambos no campo de sol a sol, posteriormente o meu pai no assentamento das linhas do caminho de ferro, funcionário da Câmara de Oeiras com louvores atribuídos e onde chegou a encarregado geral dos jardins da CMO e a minha mãe a servir numa casa particular, etc. etc. Não me lembro de terem gozado férias. O meu pai faleceu no dia 20 de março de 2025, com 100 anos, e a minha mãe está felizmente viva com 96 anos. Dizer obrigado a estes pais...é muito pouco, mas é sentido.

A minha grande Maria Luís. Para que eu pudesse ser 100% profissional ela foi pai e mãe ao mesmo tempo. Dias e até meses em serviço no estrangeiro e ela por cá com a ajuda dos meus sogros D. Antónia e Sr. Garcia e os meus pais a D. Maria e o Sr. João, a orientar e cuidar de toda a família. Não teve qualquer dúvida em largar uma relativa boa vida de solteira, para se casar comigo e ajudar a criar uma menina com apenas 8 anos, a Catarina que estava à guarda do pai. Foram muitas situações que numa vida profissional tão intensa nunca vou esquecer. Haveria muito mais a dizer, mas a Maria Luís é sem dúvida distinta, como companheira, mãe, filha e nora.

Os meus filhos Catarina e André que cada um com os seus problemas do dia a dia, me deram a alegria de ter neste momento 4 maravilhosos netos. A Joana e a Beatriz (gémeas) o João e a Madalena. Que tenham muita saúde e sorte para criarem estas fantásticas crianças.



Peças, Acessórios e Sobressalentes da minha vida...

Nasci em Castelo de Vide numa madrugada chuvosa no dia 2 de Janeiro de 1951. O meu pai logo que a minha mãe deu sinais de parto, levantou-se e foi buscar a minha avó (materna) Teresa e a parteira. Nasci em casa. O meu pai tinha 26 anos e a minha mãe 22.

Eram muitas as dificuldades em obter trabalho nessa altura em Castelo de Vide e praticamente um pouco por todo o interior do país. O meu pai dirigia-se diariamente junto ao Pelourinho para entre algumas dezenas de trabalhadores ser ou não escolhido pelos lavradores ou pelos seus capatazes, para um dia de jorna. Era normalmente escolhido porque já nessa altura era um homem de têmpera, trabalhador e responsável para com a família.

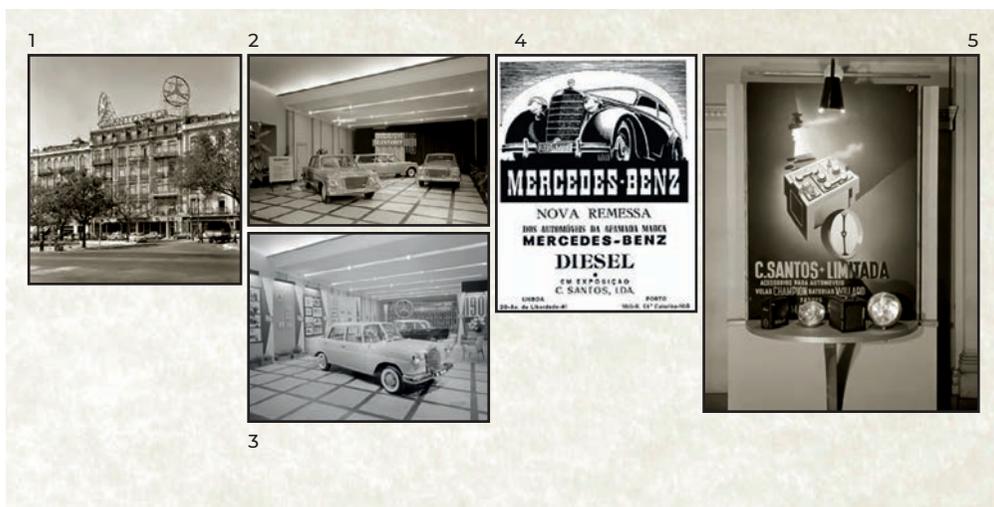
Tinha eu um mês de vida quando surgiu uma boa proposta de trabalho para o meu pai e então decidiram os meus pais ir para Monforte para tomar conta da quinta do Dr. Andrade. O meu pai como capataz e a minha mãe a trabalhar de igual modo em todas as tarefas que fossem necessárias. Foi uma viagem de uma longa manhã feita de carroça vinda do Assumar, puxada por uma parelha de machos. Dada a minha tenra idade e também a juventude da minha mãe, a minha avó Teresa acompanhou-nos nesta mudança.

Aí me criei à volta de patos, galinhas, batatas, feijão, fruta diversa etc., e o meu cavalo inseparável o Lord, um bonito cão Serra da Estrela que me adorava. Criado assim com muito amor, também por parte da família do Dr. Andrade e por todos os trabalhadores da quinta, já que eu era a única criança que existia por aquelas paragens.

Entretanto um irmão da minha mãe, o meu tio Mamede Raimundo, vem para Oeiras para trabalhar nos jardins da Câmara de Oeiras e verifica que existe recrutamento de mão de obra para os jardins. Envia uma carta para o meu pai informando-o da situação e o meu pai, dadas as melhores condições oferecidas, decide vir para Oeiras para trabalhar junto do meu tio. Está sozinho cerca de um mês e decide que era altura de juntar a família em Oeiras, já que o salário era bem mais vantajoso que o da quinta em Monforte.

No dia que fiz 5 anos cheguei à Gare de Santa Apolónia com a minha mãe, estando o meu pai à nossa espera. O comboio era ainda a carvão já que cheguei com a cara preta por tantas vezes ter espreitado pela janela de madeira...

Fomos morar para Oeiras na Rua Desembargador Faria, junto à fábrica de Papel e é aí que em 1957 nasce a minha irmã Maria de Fátima. Embora com melhores



1 Sede C. Santos C.I. Lda., 1968 2 Stand C. Santos – Av. Liberdade, Lisboa 3 Stand C. Santos – Av. Liberdade, final anos 60 4 Poster/Anúncio nova remessa carros a chegar 5 Expositor Stand C. Santos, 1969

condições de vida do que no Alentejo, não era fácil à data criar 2 filhos. Então e antes até do nascimento da minha irmã, o meu pai decide tirar a 4^a. Classe durante a noite e assim após um dia de trabalho a cavar a terra, estudou durante um ano de forma a obter o tão ambicionado Diploma.

Claro que passou e alcançou o almejado Diploma, mas inteligente e também por necessidade, verificou que existiam também boas possibilidades de após sair de serviço dos jardins da Câmara (17 horas), podia tomar conta de alguns jardins particulares normalmente pertença de figuras com posses. Assim e conforme podia tomou conta de 2 ou 3 jardins particulares que lhe permitiam aumentar significativamente o curto salário que auferia na CMO.

A qualidade do seu trabalho espalha-se e começa também a ter grandes empreitadas na construção de raiz de diversos jardins por todo o país. O mais significativo terá sido a construção do jardim da Docapesca em que um simples jardineiro com a 4^a. Classe fez movimentar dezenas de camiões de terra preta oriunda de Sintra, para melhor implementação do jardim. Chegaram ao ponto de o vir buscar a ele e mais 5/6 homens a Oeiras nas madrugadas de Sábado, para irem trabalhar nas redondezas de Castelo Branco na construção de raiz de um jardim e regressarem

ao final do Domingo a casa.

Nesta altura já a minha mãe trabalhava, como se dizia na altura, a dias, em casa do Sr. Bagorro, um dos responsáveis das Finanças de Oeiras. Aí trabalhou durante mais de 40 anos...

O meu pai tira carta de Vespa. Compra uma 125 com a matrícula LL-37-76 e é nela que realizamos algumas viagens a Castelo de Vide. Parávamos em Tolosa para numa fonte deitarmos um balde de água por cima do motor, dizia o meu pai, para o arrefecer...

Mas a Vespa era curta para a família e em 1967/68 depois de tirar a carta de condução, compra um Renault Joaninha matrícula FB-23-22, que por norma partia um semi-eixo quando passávamos no Dafundo. Partiu pelo menos 2 sensivelmente na mesma zona, mas quando não tinha problemas lá chegava a Castelo de Vide.

Aí, em Castelo de Vide era uma festa principalmente no Castelo onde viviam os



1 Vista parcial material motor. Armazém central C. Santos, Avenida Infante D. Henrique, 1972 **2** Armazém central C. Santos, Avenida Infante D. Henrique, 1972 **3** Armazém central C. Santos, Avenida Infante D. Henrique, 1972. Reserva velas Champion **4** Armazém central C. Santos, Avenida Infante D. Henrique, 1972

meus avós paternos, Avô Januário e Avó Gertrudes. O meu pai teve 9 irmãos e uma das minhas tias, a Tia Joana, teve 7 filhos criados com imensas dificuldades e que residiam com os meus avós. À chegada do Tio João, o meu pai, era uma festa pois sabiam que o meu pai iria comprar um saco grande de pão para todos. Os meus avós enquanto os netos não comessem não tocavam no pão. Tempos difíceis que relembro com um misto de tristeza e de alegria ao mesmo tempo.

Os anos vão passando, mudámos de casa para a Rua das Antas nº. 3, onde começa para mim a escola primária, depois para a Av. Duarte Pacheco, nº 20, onde continuo na Escola Primária e de seguida para o Liceu Nacional de Oeiras. Aqui recordo-me perfeitamente de recebermos diariamente à porta o pão, entregue pelo Sr. António, espanhol com a sua bicicleta equipada com dois grandes cestos de verga na roda traseira e também logo pela manhã o leite entregue pelo Sr. Chico leiteiro, através de uma mini carroça puxada também por um mini cavalo (ponei). Chegam os 12/13 anos e começam os treinos de hóquei em patins e futebol, durante um ano joguei as duas modalidades na ADO e de facto estudar não era a principal preocupação. Fui passando até ao 5º ano e aí o futebol falava mais alto, fui campeão nacional da 2ª. Divisão de Juniores em 1967/68 pela ADO e chumbei no 5º. Ano. O meu grande amigo e pai João Miranda cortou-me as férias grandes, fui trabalhar nas obras e nos jardins que ele tinha para conservar e disse-me claramente que, após várias insistências para que eu estudasse mais, não tinha posses para manter 2 filhos a estudar e uma vez que eu não quis aproveitar, tinha que procurar trabalho e estudar de noite.

E assim fiz. Através de uma vizinha amiga da minha mãe fui trabalhar para a Schroeter e Almeida, uma empresa do ramo da distribuição de perfumes e cosmética na Rua Vitor Cordon em Lisboa. Representantes das famosas marcas de perfumes Dior, Roger&Gallet, Givenchy, dos produtos Casulo etc., andava todo o dia em Lisboa com o Carlos Solipa como condutor a distribuir produtos por todas as principais perfumarias de Lisboa. Apareceu-me pouco tempo depois (1966) uma oferta a ganhar um pouco mais, e fui trabalhar para a Arco Portuguesa na Rua Rodrigues Sampaio. Fui ganhar 400\$00 por mês (2 €).

Em finais de 1966 e porque gostava muito de ler, era leitor do Diário Popular. Descubro um anúncio em que se pedia um pacote com resposta para um determinado apartado. Sou chamado para realizar exames psicotécnicos numa empresa onde à data, todos ambicionavam trabalhar – a C. Santos Comércio e Indústria Lda., na Avenida da Liberdade. Naquela época era mais aliciante trabalhar nesta empresa do que num banco... Só a entrada principal metia respeito – colunas imponentes em mármore, tudo impecavelmente limpo e brilhante. Era para mim um sonho... Feitos os psicotécnicos com vários candidatos, entre os quais me recordo perfeita-

mente, constava o meu futuro amigo e colega Carlos Henrique Antão de Carvalho. Não estou certo, mas penso que quem nos acompanhou nos testes era uma jovem bem bonita, de seu nome Teresa Borges Coutinho. A responsável do serviço de pessoal era, creio, a Dr^a. Adelaide Névoa.

Informaram-nos para aguardarmos futuros contactos e no início de Janeiro de 1967 recebo uma convocatória por carta para me apresentar no dia 16 de Janeiro de 1967 para começar a trabalhar.

Lembro-me de um pormenor na altura da minha apresentação no serviço de pessoal, que foi o facto de me mostrarem, para eu tomar conhecimento, um livro com as Normas em Vigor na Empresa. Era algo inovador que nunca mais encontrei e que tenho sérias dúvidas que existisse em qualquer outra empresa nacional. Sou apontado para trabalhar na Divisão C, peças e sou apresentado com 16 anos aos Chefes de Secção na altura Srs. Eduardo Vasconcelos (Acessórios) e António Vizeu Pinheiro (Sobressalentes). Verifico que há uma ligeira disputa entre eles, mas acabei por ficar na secção do Sr. António Vizeu Pinheiro.

Fiquei com o ordenado de 1.200\$00 (6€) e com direito a uma senha diária para lanche no valor de 2\$70 para poder comer um bolo e um galão na Baiana onde éramos carinhosamente atendidos pelo Sr. Moreira. Alguns colegas trocavam a senha por dinheiro para comprar o seu macinho de tabaco (Armando Coelho) ou trocavam o galão por um bom bagacinho (Alberto Portugal).

Recebíamos o ordenado na Caixa, dentro de um saquinho de plástico com o dinheiro e o respetivo talão. Nunca houve um atraso no pagamento do ordenado...

C. Santos Comércio e Indústria era de facto um colosso na altura. Inicia a sua atividade na Rua do Alecrim em 1912, representa as marcas de veículos Maxwell, Standard, Mack, e Studebaker, depois de várias mudanças muda para a Av. da Liberdade 29-41, consegue a representação da Mercedes-Benz, Jeep Willys Overland, Mitsubishi, DKW Auto Union e posteriormente dos aviões Piper, motores marítimos Evinrude. Sob o nome de Eminco, junta os produtos alimentares do Caia (tomate em conserva e enchidos), a A.M.Almeida com as marcas Morris, MG e Wolseley e Land Rover, a Metalofabril com as célebres carrocerias Kuka, as diversas Mercauto, Tractores de Portugal com a marca Massey Ferguson, a Soc. Lusolanda, a IMA onde se montaram entre outros o célebre Mini Moke, a SLIL, Sociedade de Lubrificantes Ingleses com a Castrol, etc. etc. Era um mundo e uma notável Organização!

Nas redondezas do C. Santos na Av. da Liberdade existiam em finais dos anos 60, as mais importantes casas de acessórios de Lisboa. Recordo a U.T.I.C., o Munhás, o Comptoir Français D'Acessoires representando grandes marcas como a Ferodo e líder em carburadores das marcas Solex, Weber e Dellorto, o Bloco Universal, a

C. SANTOS, L.^{da}

Avenida da Liberdade, 23 e 41

OFICIAL de marinha distinguído, individualidade de notável relevo social, Boaventura Mendes de Almeida foi, durante o extinto regime monárquico, governador civil da Madeira e de Lourenço Marques e, no exercício destas últimas altas funções, presidiu ao País as inúmeras missões, tendo sido, com Alves Rodrigues e Garcia Rosado, um dos signatários do acordo diplomático entre Portugal e o Transvaal.

Homem de carácter e de princípios intransigentes, com o advento da República pediu a sua demissão e delibrou dedicar a sua actividade ao comércio. Com o apoio financeiro de seu sogro Bernardo Homem Machado (Conde de Carax) e com a colaboração de Carlos Nascimento Ferreira dos Santos, mesa, altura reconhecendo a Almeida, onde estivera realizando a sua preparação técnica na Escola de Mitrweider, fundou em Junho de 1912, na Rua do Alecrim 22, a firma C. Santos, L.^{da}

No ano seguinte foi transferida a sede para a Rua do Comércio 34/37, tendo na mesma ocasião alugado, no n.º 83, um pequeno sítio para automóveis (talas para automóvel, visto que não cabia mais que um veículo). Essa mudança envolveu um desígnio de maior expansão comercial, pois até aí a firma circunscrevia a sua actividade a pouco mais do que uma acção de propaganda turística, tentando explorar especialmente a promoção de excursões.

Na Rua do Comércio se ocupou já em trabalhar varias representações de casas estrangeiras, entre ellas a dos fabricantes dos automóveis «Mitsubishi», das baterias alcalinas «Edison» e de algumas representações alemãs de construtores de au-

tomóveis, instalações de chaudiage central e de fabricações de navios.

Quando a firma ainda ensinava os seus primeiros passos, isto é, apenas com alguns meses de existência, entrou para ella, com o encargo de tomar conta dos serviços de expedito e de caixa, Antonio Libanio Correa.

Tendo, entretanto, arranjado a representação dos automóveis «Studebaker»,



Faculdade da actual sede de C. Santos, Lda.

fabricações pelas mais antigas construtoras de carruagens dos Estados Unidos da America do Norte, C. Santos, L.^{da} mudou a sede para a Rua Nova do Almada 80-2.^o e simultaneamente, como, por troca, o credo-chão do n.º 82-84, em que primitivamente estava instalada a farmacia do Instituto Pasteur de Lisboa, ao qual cedeu o credo-chão do lado oposto da mesma rua, onde actualmente temos esta organisação farmaceutica.

Aí a firma tomou relativo incremento, fazendo prosperar as suas negócios.

Em 1917, Antonio Libanio Correa tomou a posição de socio-gerente.

Dada a expansão progressiva da casa, houve que dotá-la com instalações mais amplas e apropriadas as necessidades crescentes. Assim successivamente, ella tomou conta do 3.º andar e de todo o edifício dos anexos dos Grandes Armazens Grandella, a Rua do Crucilho 57, para onde transferiu o sítio instalado na Rua Nova do Almada.

A repactuação criada em todo o País, o avaliado numero de representações obtidas e a enorme clientela conquistada, em breve exigiu local mais apropriado à sua actividade. Assim em 1930, C. Santos, L.^{da} transferiu-se para o magnifico prédio em que se encontra na Avenida da Liberdade e cuja dependência occupou, depois de profundas e dispendiosas obras de adaptação, que dotaram o edificio das condições de beleza e amplitude actuais.

No entretanto a firma não circunscreveu a sua actividade ao commercio pois tambem se dedicou a exploração industrial da fabricação de enxofre, para o que montou duas excellentes instalações fabrica, uma no Norte e outra no Sul, mais tarde, por comum accordo, cedidas à Companhia União Fabril.

Actualmente, alem dos automóveis «Studebaker», C. Santos, L.^{da} representa os camions «Mack», os automóveis «Willys-Overland», a Standard Motor Company, além de muitos fabricantes de acessórios. Ha muitos anos possui tambem, instalada em edificio proprio, uma das maiores oficinas de reparações de automóveis da capital.

Iniciando-se sem qualquer emprego, esta firma mantém agora as suas serviços, entre empregados e operários, cerca de

200 pessoas, numero verdadeiramente significativo do incremento por ella atingido.

Alargando a sua esfera de acção a outros campos de actividade, C. Santos, L.^{da} tem fomentado o desenvolvimento e a criação de diversas empresas, entre as quais se podem citar a Sociedade de Fabricantes Ingleses, L.^{da}, representantes dos oleos «Castrol»; a Sociedade Technica de Aviação, L.^{da}, proprietária da Escola de Pilotagem Civil Manuel Brando e representante dos avioes «Cub»; a Empresa Corticeira, L.^{da}, Companhia Suberícola, L.^{da} e a Suber, L.^{da}, estas últimas na industria preparadora e transformadora de cortiça e dispoendo de fabricas proprias nos centros corticeiros.

Pelo habecimento do Conde de Carax e de Boaventura Mendes de Almeida, e pelo aliamento voluntario de Carlos Nascimento Ferreira dos Santos, a firma pertence hoje aos herdeiros daquelles socios extintos e a Antonio Libanio Correa. Este e o actual Conde de Carax. Dr. Bernardo Viana Machado Mendes de Almeida, filho de Boaventura Mendes de Almeida, occupam a gerencia, sendo qualquer deles figura de notavel relevo no nosso meio comercial pois o primeiro desempenha o cargo de Presidente do Grupo das Offinas de Reparaciones de Automóveis e Industrias Aviacoes do Sul e o segundo exerce as funções de Presidente do Grupo dos Importadores e Vendedores de Automóveis do Sul.

170

180

A. E. Agiparte
AGIPARTES EXPEDIENTE (ALIC), LTD.
R. Studebaker Farmaceutica, 23-A
LISBOA.

A. E. Agiparte
AGIPARTES EXPEDIENTE (ALIC), LTD.
R. Sociedade Farmaceutica, 23-A
LISBOA.

Documento obtido da AE Auto Parts, 1970

Auto-Lusitânia, a Guerin. Grande parte do negócio de peças e acessórios na grande Lisboa era feito neste local.

Para conhecimento, divulgo uma cópia de um documento que tenho comigo há mais de 50 anos, que mostra em detalhe o início de C. Santos Lda. e também algumas fotos da época (ver imagem acima).

O C. Santos Comércio e Indústria Lda. era na altura uma verdadeira faculdade para quem queria trabalhar peças e acessórios para automóveis. Comecei por ajudar a conferir e arrumar peças no stock. Os saudosos Manuel de Sousa, Guilherme Pizarro e todos os experimentadíssimos e malandros caixeiros muito me ajudaram. Posso cometer o lapso de me esquecer de alguns, mas profissionais como os Srs. Dias, Natalino Teixeira, Jorge, Martinho, Juvenal Simões, Mário Leão, Guilherme Silva, Vitor Teixeira, Cristiano Tavares, Mário Simões, Alberto Portugal, Marinho eram de facto notáveis. E quando nós demonstrávamos vontade em aprender sofríamos um bocadinho... mas aprendíamos. Passei algum tempo a identificar um termostato para um VW Carocha 1200...

Passados +- 2 meses fui para o Kardex. Era um mundo à parte! Mas adaptei-me em poucos dias. Fiquei na secção de motor e sendo o volume de lançamento de guias

de remessa enorme, aquilo era o que eu desejava. O Operador de kardex tinha que ser ágil nas contas de subtrair e adicionar quase em simultâneo e eu estava como peixe na água. Tinha por outro lado um defeito que muito me ajudou ao longo da vida neste ramo – a curiosidade de olhar para o parque em circulação. Poucos modelos me escapavam... O Miranda começa a ser disputado pelos gestores dos produtos e ao fim de +- 1 ano comecei a ter as minhas primeiras linhas de produto. As folhas de cortiça da Mundet (para fazer juntas), as anilhas de chapa e mola (Fábrica Progresso) e todo o tipo de parafusos que importávamos da Bulten Kanthal (Suécia). Porque ambicionava mais e mais, tive o privilégio de aprender com o Sr. Eloy a “fazer” correntes de distribuição simples ou duplas, a partir de corrente Morse a metro fornecida pela Borg Warner e a colocar/rebitar forros novos em discos de embraiagem gastos ou em maxilas de travão. Aqui começam de facto 52 anos ininterruptos de trabalho com peças e acessórios auto.

Há, no entanto, pormenores que não me posso esquecer. Comprei em 1969/70 o meu primeiro relógio de pulso, um Cauny Prima ao Sr. Aristides, um contínuo sempre impecavelmente vestido com a sua farda azul e os botões dourados sempre reluzentes. O Sr. Aristides fazia uns negócios extra e para além dos relógios de todas as marcas (de contrabando) também acho que emprestava dinheiro a quem necessitasse com a cobrança de 10% de comissão sobre o valor emprestado.

14

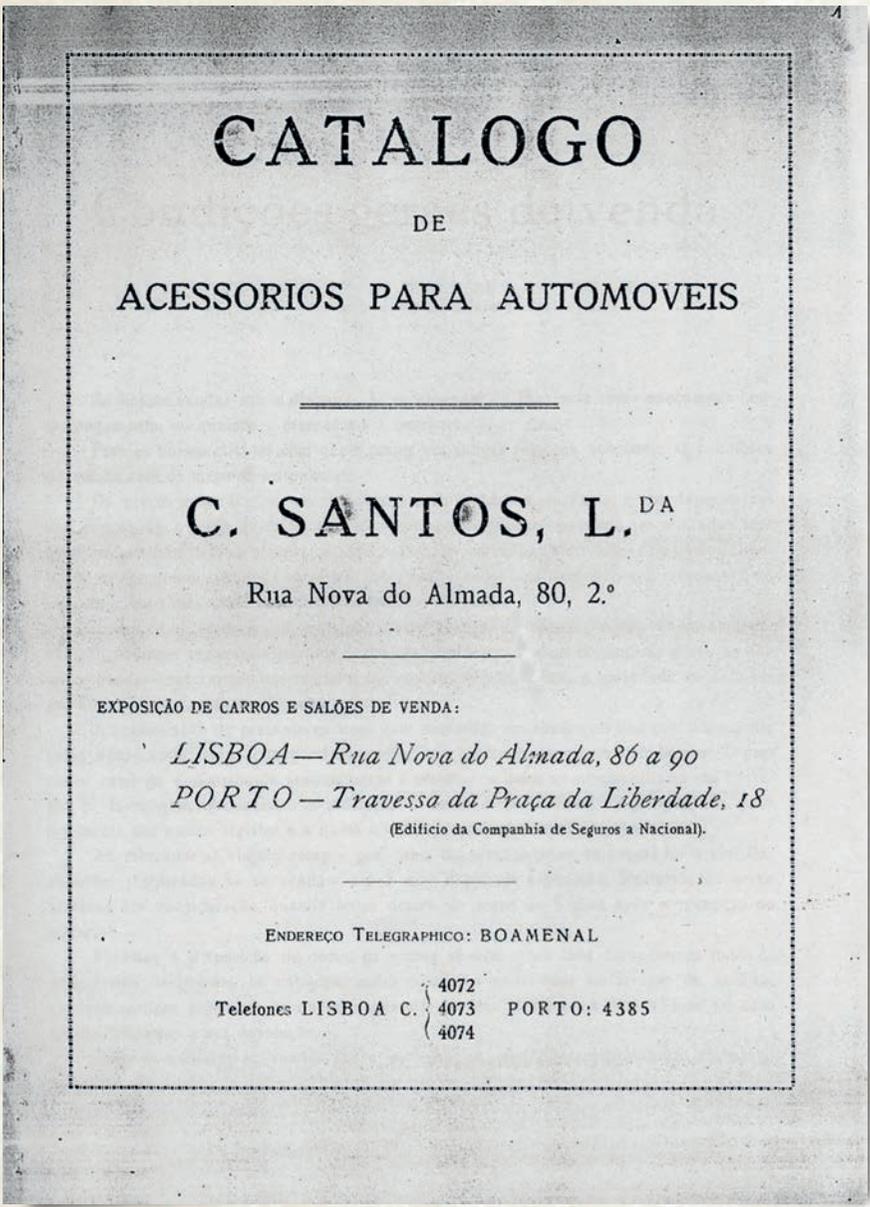
Tínhamos 2 horas para almoço, das 12H30 até às 14H30 e já naquele tempo tinha tempo para vir almoçar a casa em Oeiras. Subia à boleia o elevador da Glória, descia facilmente a Rua do Alecrim, apanhava o comboio no Cais do Sodré até Oeiras (18 minutos) descia até ao Parque de Oeiras que era onde morávamos na altura, almoçava e fazia o regresso. Se possível apanhava boleia pela Rua do Alecrim no elétrico 20 para o Gomes Freire, descia pelo elevador da Glória e algumas vezes se houvesse ainda tempo e havia, jogava uma bilharada no Palladium com o Armando Coelho e o José Morgado! Tínhamos tempo para tudo!

Na altura a C. Santos Comércio era uma das maiores empresas do ramo sendo muito forte nas grandes cidades com Lojas em Lisboa, Porto, Coimbra, Faro/Olhão.

Em Lisboa com duas Lojas. Na Avenida da Liberdade a Loja 1, com a chefia do Sr. Álvaro Vieira e os diversos caixeiros já anteriormente indicados.

Na Avenida António José de Almeida, situava-se a Loja 2, especializada em peças Mercedes Benz, chefiada pelo Sr. Joaquim Lourenço. Aqui estavam “os craques” em termos de identificação para peças originais Mercedes Benz.

Na Soc. Comercial C. Santos – Porto, Rua de Santa Catarina relembro com alguma saudade personalidades como o Dr. Pinto Basto, Srs. Luis Barbosa, Gil Guedes, Torres, Manuel Silva, António Moreira, o homem da Castrol e o sempre prestável



CATALOGO

DE

ACESSORIOS PARA AUTOMOVEIS

C. SANTOS, L.^{DA}

Rua Nova do Almada, 80, 2.º

EXPOSIÇÃO DE CARROS E SALÕES DE VENDA:

LISBOA — Rua Nova do Almada, 86 a 90

PORTO — Travessa da Praça da Liberdade, 18

(Edifício da Companhia de Seguros a Nacional).

ENDEREÇO TELEGRAPHICO: BOAMENAL

Telefones LISBOA C. { 4072
 4073 PORTO: 4385
 4074

Catálogo de acessórios para automóveis

ROSCA METRICA

5001 -- Champion n.º 8

para os automóveis

Adler	Minerva
Amilcar	Panhard
Austin	Renault
Bayard	Rochet Schneider
Beaz	Salmson
Berliet	Talbot
Erazier	Turcat Mery
Citroën	Unic
Fiat	Voisin
Lancia	Zèbre

5002 -- Champion n.º 9

Morris -- Essex -- Hudson -- Napier

5004 -- Champion n.º 12

Alfa Romeo	Isotta
Ansaldo	Mathis
Balot	Peugeot
Bignan	Sizaire
Bugatti	e Motocicletes

5005 -- Champion n.º 11

Crossley	Hispano-Suiza
Elitzalde	Rolls-Royce

5007 -- Champion X

Carros Ford -- modelos antigos

ROSCA AMERICANA 7/8"

5011 -- Champion n.º 1

Durant 6 cil. -- Studebaker -- Stutz

5012 -- Champion n.º 3

Dodge -- Oakland -- Star

5015 -- Champion n.º 4

Cadillac	Hupmobile
Case	Jewett
Chandler	Lincoln
Chrysler	Moon
Cleveland	Packard
Cole	

5014 -- Champion n.º 6

Buick	Durant 4 cilindros
Chevrolet	Gray
Oldsmobile	Nash

ROSCA AMERICANA 1/2"

5015 -- Champion n.º 7

Overland Reo

5017 -- Champion X

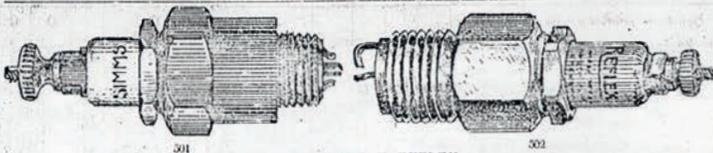
Carros Ford	Camionetes Ford
	Tractor Fordson



Empanques de cobre e amianto. Patente Champion 1003



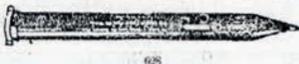
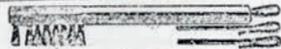
ISOLADOR DE SILIMANITE, de nervura dupla, exclusivo das velas Champion.



VELAS SIMMS E REFLEX

D'estas excelentes velas temos um saldo a preços de liquidação e por menos de metade do seu valor.

ESCOVA PARA LIMPAR VELAS -- Indispensavel para uma rapida e eficaz limpeza.



Verificador de fãisca

Para automóveis, motos, etc. Não dando fãisca, indica curto circuito, ou fugas do distribuidor. Fãisca fraca, indica vela suja, ou avaria no magnete ou bobine. Fãisca media, indica allumage normal. Fãisca brilhante, indica electrodos muito afastados.



Terminaes para fios De diversos modelos e dimensões. De cobre e de latão.



Terminaes para baterias e acumuladores Universaes

1



2



17

1 Pasta Sonigel Microfichas de Identificação, 1983 2 Interior pasta de microfichas de Identificação Sonigel, 1983

e profissional caixeiro António Silva. Mas a jóia da coroa era na altura o grande Fernando “Lonas”, vendedor nato, portista e uma jóia de pessoa.

Na Soc. Comercial C. Santos Coimbra o responsável pela Loja, o Sr. Gaio, uma boa equipa de vendas onde sobressaiam o caixeiro Sr. Batista e o vendedor Sr. Américo, talvez o melhor vendedor do Grupo de material de motor e travões para pesados. Contava na altura com a preciosa ajuda de uma das melhores retificadoras da zona centro, pertença do Sr. Nuno Jeremias para o material de motor e dos Transportes Rama, para os calços de travão para pesados. Vendíamos à “pazada” o 19384 da Jurid...

No Algarve tínhamos duas Lojas (Faro e Olhão) sendo que tudo era controlado por Faro pelo Sr. Simão coadjuvado pelo Sr. Elídio Leitão. Também muito bons profissionais como o Martins e o António, mas mais calmos que o resto do país, talvez devido à temperatura...

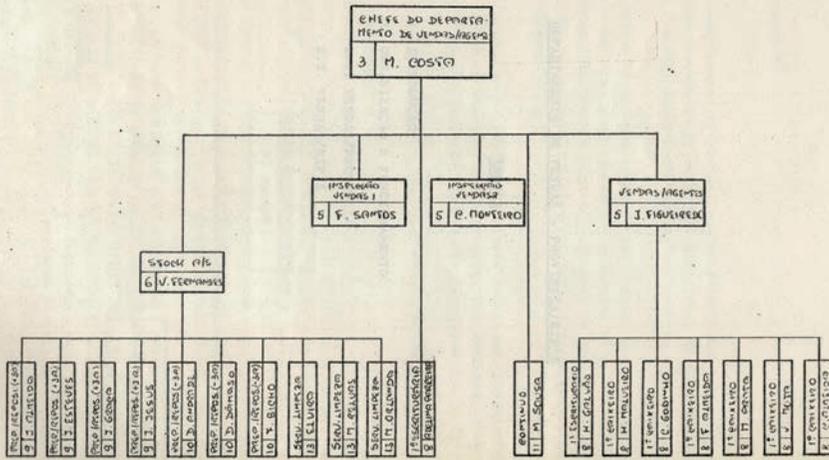
Na província a Auto Lusitânia era bem mais forte que o C. Santos, mas em poucos anos essa diferença foi-se atenuando e quase desapareceu, tendo culminado inclusive com a compra da Auto Lusitânia por parte do Grupo Eminco/C.Santos. À parte da vida profissional, há contudo momentos inesquecíveis de uma grande parte da nossa vida a que também nos dedicámos com amor e carinho – o DES-PORTO.

Criou na altura o C. Santos uma equipa digna desse nome, pois éramos de facto um EQUIPA. Claro que o António Viana com a ajuda da sua prestimosa Renault 4L com a matrícula HC-60-20 de 3 velocidades apenas, foi peça importante pois sendo mais velho conseguia determinados apoios (equipamentos, pagamento de aluguer de campos etc..) mas também o José Morgado, eu, o Fernando Pinto, Xico Santos, o Queirós, o Saraiva, que grande jogador... e o Armando Coelho, tivemos ação importante na consolidação desta EQUIPA. Ganhámos e perdemos, mas importante era e foi sempre o convívio entre nós e os colegas adversários.

Jogos de futebol de 11 e futebol de salão eram a nossa especialidade. Vários torneios entre secções do grupo AS (já nestes anos existia o AS – Acessórios e Sobreselentes), Contabilidade, ES (estação de serviço), ROL (Rolamentos) e também jogos com equipas de outras importantes empresas como a UTIC, Fiat, Mercauto, Auto Lusitânia, etc.. Aqui chegados aparecem mais jogadores de nível como o Alberto Jorge, José Conceição, Moisés Prata, Albertino Marques, Vítor Mota, Carlos Godinho, Paulo Rodrigues, João Brito, José António Chapela, Carlos Manuel, Celso, Alvega etc. O nosso lema para além do amor à camisola era, “Futebol sem correção não é desporto”.

Foi de facto muito importante nas nossas vidas a prática de desporto. Conhece-mo-nos muito melhor e disfrutámos de muitas alegrias e claro também algumas

ORGANIGRAMA DO DEPARTAMENTO DE VENDAS - AGENTES



Organigrama C. Santos Vendas – Agentes, 1973

tristezas, mas JUNTOS. Um pormenor importante e que também marcou a época – depois de jogarmos principalmente no Pina Manique ou no Estádio Nacional, era obrigatória a deslocação ao Vinho Verde no Monsanto onde comíamos uma excelente sandes de presunto transmontano acompanhada de um copinho de vinho verde de Felgueiras...

Venho gradualmente a conhecer grandes Senhores na Empresa dos quais destaco principalmente o Dr. João Mendes de Almeida e também o Sr. Dionisio de Aguiar e Sr. Álvaro Vieira.

Por alturas dos anos 70 e já com meia dúzia de linhas de produto a meu cargo estava no meio de tubarões como o Sr. Isaurindo Elói, o Sr. Nuno Margaça, o Sr. Rui Dias (Willys Overland e Mitsubishi) e nas horas vagas inspetor da PJ nas noites Lisboaetas, Sr. José Matos, Sr. António Viana. Restava-me ter paciência e oportunidades.

Esta aparece quando em finais de 1970 o Grupo Eminco/C.Santos resolve abrir um Armazém Central para centralizar todo o processo de compras e stocks num local amplo e com boas condições. Nasce o Armazém Central da Avenida Infante D. Henrique, lote 320 que centralizaria alguns stocks da Avenida da Liberdade, Avenida António José de Almeida (Mercedes) e Braço de Prata (Mercedes).

Nesta altura começa a ouvir-se falar num colaborador a trabalhar na Av. António José de Almeida, bastante interventivo, irreverente e que viria a revolucionar todo o negócio de peças (Mercedes principalmente) que foi o Eng. Barros Ferreira.

Fui nomeado pela Direção de Peças para responsável pela arrumação de todas as peças não originais, estando praticamente durante todo o ano de 1971 envolvido apenas nesta tarefa.

Foi uma tarefa bem complicada com a chegada diária de cargas oriundas de diversos locais (principalmente Av. da Liberdade) mas correu bem e o Armazém Central é oficialmente aberto no dia 1 de Março de 1972.

Todo o material arrumado tinha códigos de Localização. Foi uma novidade que, recebida da Mercedes, foi implementada em todas as linhas de produto.

Todo o pessoal que estava nas Compras na Avenida da Liberdade é transferido para a Avenida Infante D. Henrique lote 320 e nessa data eu e o Alberto Jorge chegamos a acordo com o Sr. Elói para virmos à boleia no seu Ford Escort a partir do Terreiro do Paço até à Avenida Infante D. Henrique e volta. Tudo isto claro com o pagamento ao Sr. Elói do valor dos passes...

Antes em Janeiro de 1972 fiz a obrigatória inspeção militar e fui chamado em 16 de Agosto para a recruta em Elvas (BC8) com o número mecanográfico 106886/72. Nesta altura já o meu pai tinha um Renault 4L comprado novo com a matrícula LD-84-41 e aproveitou o facto de eu ter sido colocado em Elvas para trocar a velhinha vespa por uma bomba na altura, uma Vespa 150 Sprint matrícula LS-39-70. Com ela me desloquei mais o meu primo Sebastião durante 2 meses para a obrigatória recruta, entre o BC-8 em Elvas e Oeiras. Especialidade em Leiria (RAL4) e colocação em Lanceiros 2 em finais de 1972. Sou recolocado na Direção da Arma de Artilharia e aqui face ao volume de trabalho consigo forma de trabalhar de manhã e ir para a tropa à tarde. Devido à boa classificação na Especialidade (4º. Classificado entre 150) não fui mobilizado para o Ultramar.

Nesta década (70/80) iriam dar-se importantes mudanças na Empresa e também no país. O C. Santos Comércio e Indústria estava no início dos anos 70 com um crescimento de vendas absolutamente fantástico. Era normal receber camiões completos de óticas 612.37003 e 612.37103 da SEV Marchal, camiões completos com jantes BWA (Benzoni) ou Momo, paletes de espelhos panorâmicos interiores 4173, auto rádios Matsunaga ATP490E (cartucho) e posteriormente ATP4213E (cassete audio). Na altura convém também recordar que estávamos em plena guerra do Ultramar sendo que com exceção das Berliet Tramagal, quase todas as restantes viaturas utilizadas eram das marcas Mercedes-Benz, Unimog, Jeep Willys ou Land Rover – todas Representadas pelo Grupo Eminco. Já serão poucos os que se lembram que chegavam regularmente comboios com vários wagons cheios de pe-

ças Mercedes-Benz a descarregar directamente no nosso Armazém/Estação de Braço de Prata. Grande equipa a do Sr. Aníbal, Canoas etc... Era de facto um andamento muito à frente para a época.

Aliado a tudo isto e não estou certo no ano, mas no início dos anos 70, o Grupo Eminco compra a Auto Lusitânia (Alfredo Duarte) e com esta compra fica a dominar claramente o negócio de peças em Portugal. Com o C. Santos nas principais cidades e com a Auto Lusitânia na Província.

Era necessário adaptar todos os serviços a esta nova realidade, pois com a Auto Lusitânia vieram também importantes marcas a juntar às já existentes. Lembro-me de marcas como a Monroe, Crosland e a Mintex por exemplo, que se vieram juntar a Champion, Timken, Borg & Beck, Verto (Soc. Anonyme Française du Ferodo), Fraymon, Gabriel, Corte & Cosso, Purolator, Vic, Micro, Marchal, Continental, Peter, Payen, Ferodo, Hardy Spicer, Nural, Covmo, AE France, AE Italy, Mahle, Tarabusi, Sheepbridge, Weco, AFER, SIM, Reinz, Payen, Meillor, Guarnitauto, Elring, Goetze, Clevite, Vandervell, Glyco, Sic, Glacier, Miba, Eaton Livia, Tranco, Quen, Trw, Swag, Saleri, Borg Warner, Lockheed, Anco, Fogepe, Ecr, Falga, Redaelli, Ernst, Bellanger, Intermotor, Doduco, Femsas, Ducellier, Momo, BWA (Benzoni), Speedwell, GT, Les Leston, etc..

Há em 1972/73 uma revolução em toda a empresa que modifica toda a sua estrutura de Armazém, Compras e Vendas. Creio que se dá +- nesta altura a entrada como Director Gerente do Sr. Dr. João Manuel Ferreira Leal Anastácio que em conjunto com o Dr. João Mendes de Almeida (Administrador) são de facto as “cabeças” deste novo e ambicioso projecto.

Nos Acessórios e Sobressalentes, mais tarde chamado peças AS, ficam responsáveis pelas Compras o Sr. Vasco Nery, Chefe de Divisão, e nas Vendas Sr. Álvaro Vieira já numa fase final da sua carreira e por isso coadjuvado pelo Sr. Manuel da Costa. Dá-se entretanto o 25 de Abril e obviamente há uma série de peripécias com movimentações várias de trabalhadores, formação de comissões de trabalhadores nas mais diversas empresas, muita confusão, mas sublinhe-se que pelo menos um membro da Administração, o Dr. João Mendes de Almeida, manteve-se, contrariamente a outros membros da Administração, sempre ao serviço, nunca abandonando o seu posto de comando. Teve diversos confrontos com as diversas comissões de trabalhadores, foi confrontado com alguns comícios, ameaças de greve etc.etc., mas tudo se foi resolvendo a contento de ambas as partes.

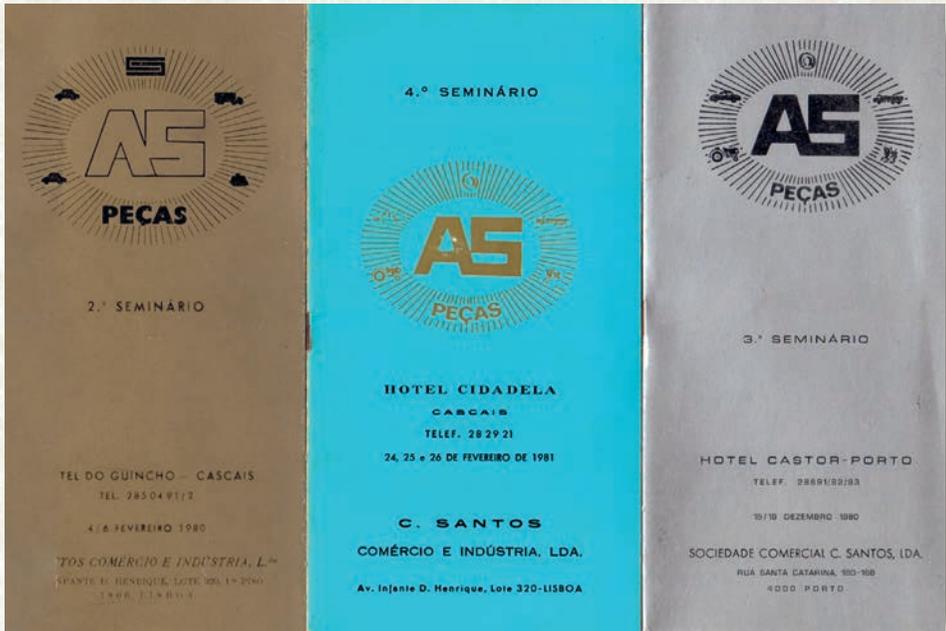
Em Dezembro de 74 termino o serviço militar e a partir de Janeiro dedico-me a 100% à empresa. Em 1975 sou nomeado pelos trabalhadores da Av. Berlim, GRP junto da Comissão de Trabalhadores do Grupo.

Como atrás referido neste momento a figura do Eng. Barros Ferreira já é bastante

1



2



22

1 Viagem México, Cancun, 1998 2 Convites/Programa Seminário Peças C. Santos, 1980

notada e muitas situações começam já a ser também tratadas por ele em perfeita sintonia com o Dr. João Mendes de Almeida e Dr. João Anastácio.

Começam a surgir importantes modificações no País, a maioria dos trabalhadores vê a sua situação melhorada a todos os níveis, mas em consequência também ocorrem aumentos em diversos artigos de primeira necessidade.

Em Dezembro de 1976 nasce a Catarina, a minha menina! Primeiro filho, alegria imensa e responsabilidade acrescida e de que maneira! Afinal eu só tinha 25 anos... Neste turbilhão de mudanças nas nossas vidas e para além das familiares, há altera-

ções significativas ao nível dos diversos negócios. Entre elas e muito em particular o aumento da gasolina, deu origem a uma grande oportunidade de negócio que foi muito bem aproveitada pela Secção 1 – Mercedes, comandada pelo Eng. Barros Ferreira.

Em estreita colaboração com o Eng. Reis Gonçalves e o colega (mecânico) Badaró iniciam testes de motores diesel Mercedes montados em viaturas que normalmente usavam motores a gasolina. Os motores OM615, 616 e 617 são testados em veículos como Fiat 124,125,131,132, Toyota Corolla e Corona, Ford Capri e Cortina. Conseguem as diversas homologações, é firmado um acordo com a Salvador Caetano e durante 2/3 anos é um corrupio de entrada e saída de motores Mercedes Benz, vindos os OM615 da Mevosa em Espanha e os restantes da MB Alemanha. Esta situação provoca como era de esperar, a ascensão/promoção do Eng. Barros Ferreira e torna-o cada vez mais um elemento preponderante na Organização. Contudo e neste caso particular dos motores Diesel, tudo tem um fim, tendo as diversas marcas feito as necessárias alterações e começam cada vez mais a fornecer modelos já equipados com motores Diesel de Origem

E agora? O que fazer com o stock elevado de motores Mercedes? Era de facto nestas situações de tomadas de decisão e oportunidade que surgia quase sempre o Eng. Barros Ferreira! Mais uma jogada de mestre – desmontam-se os motores, põe-se à venda as peças possíveis e as restantes exportam-se. Numa viagem que fiz à Argentina com o Eng. Barros Ferreira e Eng. Reis Gonçalves para a possível compra de cabeças de motor Mercedes e Peugeot (Indenor), tive o privilégio de conhecer no Uruguai o Sr. Mondillo! Foi talvez o maior comprador das peças que foram desmontadas dos diversos motores Mercedes que tinham ficado em stock devido às alterações de mercado.

Paralelamente iniciam-se contactos com a Fábrica Militar de Braço de Prata, que em finais dos anos 70 estava subaproveitada e testa-se a possibilidade de fabrico de câmaras de pré combustão Mercedes 615-010-0152D na altura com vendas bastante significativas. As peças são testadas e aprovadas pela Mercedes e começam, a par de motores completos e restos de motores a ser exportadas para diversos países. A revolução completa das peças dá-se em 1979. São criadas várias secções como:

COMPRAS

Secção 1 – Mercedes

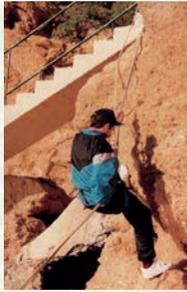
Secção 2 – Material de Motor

1



24

2



3

6

4

5



7

8

1, 2 e 3 Convenção Sonicel, Hotel Almansor, 1995 **4** Heraldo, especialista em rappel! **5, 6, 7 e 8** Convenção Sonicel, Hotel Almansor, 1995

Pena Miranda
Carlos Afonso
João Brito
Alberto jorge
Irene Teixeira
Esperança Marques
Rui Matos
Mário Carvalho

Secção 3 – Material de Embraiagem, Suspensão, Direção

Neff Marques
Raul Sérgio
Mário Pinheiro
Maria Luis
Cerdeira Pires
José Mota

Secções 4/6/8 – Material Elétrico, Acessórios e Extras, jantes, cubos, volantes, porta bagagens, capacetes, chaparia

Carlos Pires
Vitor Antunes
Isabel Ferreira
Antonio Manuel

Secção 5 – Tintas Sotinco

Raul Balsemão

Secção 7 – Equipamento diverso Oficinas e Garagens

Joaquim Sampaio

O Sr. Nuno Margaça fica como Chefe de Departamento de Compras e a mim cabe-me a responsabilidade de chefiar a Secção 2, material de motor.

SMI - Serviço de Microfichas de Identificação

À data era uma autêntica bomba! Fomos mais uma vez pioneiros! Existiam na altura microfichas de identificação nas marcas, porque não substituir as antigas pastas de motor dos finais dos anos 70, por microfichas que compilassem as marcas que trabalhávamos? Nos anos 70 as pastas de motor eram de facto um auxiliar precioso de todos os colegas caixeiros e também dos clientes em geral. Eram diversas e continham em milhares de páginas por marca, modelo, motor, ano, etc., toda a informação de TODO o material que o C. Santos podia disponibilizar. Era um trabalho gigantesco, mas ÚNICO no país. Mas de facto tínhamos uma equipa fantástica e tínhamos que continuar a inovar. A vontade e o querer era tanto que foi expressamente criado o SMI, Serviço de Microfichas de Identificação, uma equipa liderada pelo Sr. João Sacramento com a colaboração do José Canada, Luís Coimbra, César Ferreira e Maria Elisabete. Todas as secções de Compras ajudaram também para que este espetacular trabalho tivesse sucesso. Existiam 17 diferentes microfichas com identificações para Veículos ligeiros (5), Veículos pesados (5), Tratores/Motocultivadores (3), Motores Diversos (1) e Material de Reboque (1). Para o material A/S para Mercedes existiam 2 microfichas.

26

A par dos preçários também eles em microficha, as microfichas de Identificação foram um sucesso a nível Nacional. As microfichas foram únicas durante muitos anos.

Atente-se na diferença das imagens que publicamos: Um catálogo de peças de C. Santos de 1926 e a pasta de microfichas.

PROSPEÇÃO

Era um serviço importante de ligação entre os diversos clientes e a empresa mãe. O Sr. António Viana, pessoa com larga experiência tomou conta desta secção. Tudo o que era informação de mercado era por ele recolhida e passada às Compras/Vendas.

BALANÇOS

Todo o ano em balanço. Era a única forma de manter os stocks actualizados e correctos. Secção dirigida pelo Sr. Nuno Martins coadjuvado por José Alvega e R. Paulo.

GAP – Gabinete de Apoio e Publicidade

Dirigido pelo Sr. José Duarte, acompanhado pelos Srs. José Saldanha, Manuel Silva e José Castro. Encarregues da distribuição de todos os novos catálogos, elaboração de folhetos para campanhas, organizar campanhas publicitárias, organização de seminários, apoio a Agentes e Decoração de Lojas.

CONFERÊNCIA DE ENTRADA

Secção chefiada pelo Sr. Carlos Manuel com a colaboração dos Srs. José Ribeiro, José Cardoso, José Miranda. Enorme pressão para ter o material conferido o mais rápido possível.

VENDAS

Departamento chefiado pelo Sr. Manuel da Costa que detinha as seguintes secções:

ARRUMAÇÃO

Equipa chefiada pelo Sr. Vitor Fernandes com uma equipa de 10 repositores entre os quais se encontravam os inconfundíveis José Graça e Fernando Bicho. Figuras únicas!

INSPEÇÃO

Responsabilidade dos Srs. Francisco Santos e Costa Monteiro para que junto dos Agentes oficiais acompanhassem ao longo do ano, todo o trabalho desenvolvido. Cabia-lhes resolver junto dos clientes todas as situações.

VENDAS – AGENTES

Equipa chefiada pelo Sr. José Luis Figueiredo com a colaboração entre outros de distintos caixeiros como:

Carlos Godinho

H. Malveiro

H. Galvão

Fernando Pinto

Moisés Prata



Mapa de vendas amorteçedores Monroe

	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	Jul	Ago	Sep	Out	Nov	Dez	Total
Monroe 1000	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1200
Monroe 1200	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Monroe 1500	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2400
Monroe 2000	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3000
Monroe 2500	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3600
Monroe 3000	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	4200
Monroe 3500	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4800
Monroe 4000	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5400
Monroe 4500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6000
Monroe 5000	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6600
Monroe 5500	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7200
Monroe 6000	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	7800
Monroe 6500	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	700	8400
Monroe 7000	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9000
Monroe 7500	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600
Monroe 8000	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	850	10200
Monroe 8500	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	900	10800
Monroe 9000	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	950	11400
Monroe 9500	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Monroe 10000	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	1050	12600
Monroe 10500	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	1100	13200
Monroe 11000	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	1150	13800
Monroe 11500	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	1200	14400
Monroe 12000	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	1250	15000
Monroe 12500	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	1300	15600
Monroe 13000	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1350	16200
Monroe 13500	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	1400	16800
Monroe 14000	1450	1450	1450	1450	1450	1450	1450	1450	1450	1450	1450	1450	17400
Monroe 14500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	1500	18000
Monroe 15000	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	18600
Monroe 15500	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	1600	19200
Monroe 16000	1650	1650	1650	1650	1650	1650	1650	1650	1650	1650	1650	1650	19800
Monroe 16500	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	20400
Monroe 17000	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	1750	21000
Monroe 17500	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	1800	21600
Monroe 18000	1850	1850	1850	1850	1850	1850	1850	1850	1850	1850	1850	1850	22200
Monroe 18500	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	1900	22800
Monroe 19000	1950	1950	1950	1950	1950	1950	1950	1950	1950	1950	1950	1950	23400
Monroe 19500	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000
Monroe 20000	2050	2050	2050	2050	2050	2050	2050	2050	2050	2050	2050	2050	24600
Monroe 20500	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	2100	25200
Monroe 21000	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	2150	25800
Monroe 21500	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	2200	26400
Monroe 22000	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	2250	27000
Monroe 22500	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	2300	27600
Monroe 23000	2350	2350	2350	2350	2350	2350	2350	2350	2350	2350	2350	2350	28200
Monroe 23500	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	2400	28800
Monroe 24000	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	2450	29400
Monroe 24500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	30000
Monroe 25000	2550	2550	2550	2550	2550	2550	2550	2550	2550	2550	2550	2550	30600
Monroe 25500	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	2600	31200
Monroe 26000	2650	2650	2650	2650	2650	2650	2650	2650	2650	2650	2650	2650	31800
Monroe 26500	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	2700	32400
Monroe 27000	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	2750	33000
Monroe 27500	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	2800	33600
Monroe 28000	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	2850	34200
Monroe 28500	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	2900	34800
Monroe 29000	2950	2950	2950	2950	2950	2950	2950	2950	2950	2950	2950	2950	35400
Monroe 29500	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	3000	36000
Monroe 30000	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	3050	36600
Monroe 30500	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3100	3100	37200
Monroe 31000	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	3150	37800
Monroe 31500	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	3200	38400
Monroe 32000	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	3250	39000
Monroe 32500	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	3300	39600
Monroe 33000	3350	3350	3350	3350	3350	3350	3350	3350	3350	3350	3350	3350	40200
Monroe 33500	3400	3400	3400	3400	3400	3400	3400	3400	3400	3400	3400	3400	40800
Monroe 34000	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	3450	41400
Monroe 34500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	3500	42000
Monroe 35000	3550	3550	3550	3550	3550	3550	3550	3550	3550	3550	3550	3550	42600
Monroe 35500	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	3600	43200
Monroe 36000	3650	3650	3650	3650	3650	3650	3650	3650	3650	3650	3650	3650	43800
Monroe 36500	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	3700	44400
Monroe 37000	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	3750	45000
Monroe 37500	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	3800	45600
Monroe 38000	3850	3850	3850	3850	3850	3850	3850	3850	3850	3850	3850	3850	46200
Monroe 38500	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	3900	46800
Monroe 39000	3950	3950	3950	3950	3950	3950	3950	3950	3950	3950	3950	3950	47400
Monroe 39500	4000	4000	4000	40									

 sonicel, sa		Comunicação Interna		Classificação
De: Pena Miranda		Para: Direcção Sr. Dr. João Menezes		
Sua referência	Sua comunicação	Nossa referência PM/gn	Local e data 16/5/90	

ASSUNTO:

Conforme C.I. de 15/5/90, e na sequência do que nos foi informado verbalmente, de que não seria possível fazer qualquer alteração por falta de "budget", às revisões de vencimento pedidas através da C.I. de 27/4/90, venho também por este meio colocar à disposição, se superiormente entendido, o valor que acharem necessário, do aumento que recentemente me foi atribuído.

Não indo obviamente contra os critérios de avaliação utilizados, acho no entanto imprescindível, para o momento que atravessamos, que se tente ter o máximo de funcionários empenhados em levar por diante o grande desafio que se aproxima.

Temos procurado sempre incutir nas pessoas a necessidade de trabalhar mais e melhor, tendo-se vindo a verificar ser absolutamente normal, trabalhar mais horas dia a dia, mês a mês, antes e depois das horas de serviço.

Caso sejam possíveis, estes pequenos acertos dariam bons resultados em termos de ânimo e vontade de continuar a trabalhar ainda com mais força, porque é indiscutível que as "pessoas" sentem quando o seu esforço é reconhecido. Penso ser um factor preponderante e a levar sempre em linha de conta, principalmente na fase de transição que atravessamos.

Embora fora de Dep. de Compras não queria deixar de focar dois casos que vão surgir no sector de Vendas; José Inácio e Fernando Pereira.

Dois funcionários queridos por todos, que mesmo com um grau de instrução mínima são exemplos ímpares de vontade e espírito de equipa em prol da empresa que lhes paga.

Quando esgotam o trabalho que lhes esteja destinado, são os primeiros à procura de mais tarefas, mesmo fora do seu sector. Tal comportamento é reconhecemos



Comissão Interna

Nº ...2...
Ext. PM/gn
Data 16/5/90

A percentagem de ZERO por cento de aumento é um severo castigo e não um reconhecimento pelo que fizeram e pelo que felizmente ainda continuam a fazer bem mais e melhor que os mais novos.

Espero como sempre que estas minhas curtas linhas sejam interpretadas como eu as sinto - em prol da Soncel - pois temos aquilo que poucos têm:

- Melhores profissionais
- Melhores Representações
- Melhor Distribuição

Só falta em meu entender e salvo raras excepções **melhor organização interna** para que pelo menos se evitem os casos apontados que até podem ter alguma razão de ser, mas que ninguém até ao momento conseguiu explicar.

Atentamente,

Pena Miranda

C/C: Srs: Engº Reis Gonçalves

Alfaia Serrano

José Figueiredo

Júlio Carvalho

1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



1 e 2 Almoço Totobola, Ericeira. Luís Simões, F. Pinto, José Manuel, Luís e A. Manuel
3, 4 e 5 Rali de Portugal, Cabeceiras de Basto **6, 7, 8 e 9** Confraternização colegas
9 e 10 Alguns descuidados com a toilette! **11** Reunião Choupal

Vitor Mota
Carlos Almeida

EIP'S – Entidades Internas Periféricas

Não eram todas as casas de peças que eram Agentes C. Santos... Esta opção viria a complicar-nos a vida mais tarde...

Vendas a todos os clientes, menos aos Agentes Oficiais. Não era fácil esta gestão a cargo do Sr. Fernando Jacques ajudado entre outros por:

CAIXEIROS:

António Marques
António Fonseca
Vitor Pinto
José Araújo
António Lopes
Albertino Marques
Hélder Batista
M. Rocha
Ernesto Conceição
Emílio Ventura
Fernando Pereira
Manuel Mendes
José Inácio

CAIXEIROS VIAJANTES:

A. Alegria
F. Batista
M. Leão
M. Andrade
J. Augusto

SECRETARIADO

Isabel Carvalho

INSPECTOR VENDAS EIP'S

Raul Balsemão

Realizadas todas estas alterações, começam a sentir-se no mercado as “intromissões” originadas pelo 25 de Abril e que têm a ver com a chegada gradual de inúmeros profissionais do ramo automóvel que trabalhavam principalmente em Angola e em Moçambique. Damos início no C. Santos, creio que por volta de 1978/79, às célebres reuniões de trabalho com clientes inicialmente denominados de Seminários e depois de Convenções nacionais.

Convirá referir que para além do imenso trabalho interno, tivemos colaborações exteriores que nos ajudaram a obter um êxito bastante assinalável e que à data foi reconhecido pela concorrência. Ainda fizeram algumas tentativas para copiarem esta nossa iniciativa, mas duraram pouco e sem o nível de mobilização que nós atingíamos com facilidade. Há por isso que destacar o apoio prestado pela Grafilinha, que por intermédio dos sempre disponíveis Srs. Filipe e Teixeira lá conseguíamos ter sempre prontos e a horas a imensidão de folhetos informativos, placas/telas publicitárias, canetas, blocos de notas etc.,. Por outro lado, também a presença imprescindível em todos os eventos da Comunicação Social especializada, como por exemplo os Srs. João Vieira, Mário Carmo, João Vila e Paulo Homem. A Comunicação à data quase 100% em papel revelou-se de extrema importância muito por “culpa” destes excelentes profissionais!

Também aqui fomos pioneiros e todos os anos até 2015, realizámos este tipo de reuniões, únicas no mercado. Os ditos “Retornados” das Províncias Ultramarinas colheram nestas reuniões, importante informação, que os colocava em dia face à realidade do mercado automóvel em Portugal. Graças a este importante suporte foram muitos os que mais tarde se implementaram e com muito sucesso, como por exemplo a Auto Delta (Sr. Romão), A. Vieira (Sr. Branco), Luandapeças (Sr. José Luís), Cosimpor (Sr. Costa) etc..etc.. Toneladas de catálogos e outros elementos que lhes foram facultados tal como a outros convidados, foram fundamentais para poderem reiniciar a sua vida comercial e não só, em Portugal.

Reconheça-se, contudo, que a chegada desta “nova” concorrência veio também espavitar todo o negócio. Na sua maioria eram pessoas muito trabalhadoras, com muita necessidade de implementação e algumas delas, podemos dizer, vieram revolucionar o mais ou menos calmo negócio de peças e acessórios em Portugal.

As reuniões organizadas por C. Santos/Sonicel (Seminários/Convenções) por norma constavam de:

- Agrupamento de convidados num determinado hotel a partir de uma Sexta-Feira

QUALIDADE - PREÇO DIFERENTES... PARA MELHOR

MINTEX
AMC
CONTITECH
PBR
TRICO
TEXACO
bugatti
MONROE

SONICEL

SONICEL
acessórios e sobressalentes

CORREIAS CONTITECH

GAZETA DE CORREIAS DE VENTILADORA - DISTRIBUIÇÃO PARA CAMPIOS DO VEÍCULO

APROXIMAR SEUS VEÍCULOS ESPECIALIZADOS DE FEVEREIRO/MARÇO

100 CORREIAS + 1 PEÇA GRELHADERA GRÁTIS

CONSULTE O DISTRIBUIDOR SONICEL DA ÁREA

SONICEL
acessórios e sobressalentes

FILTROS

AP JAPAN - KINORI - SONICEL PARIS - PIRAGATOR

A 100000 KM COM GARANTIA INDIVISÍVEL

100 FILTROS = SACO DESPORTIVO M/TIC

MARÇO/ABRIL
CONSULTE O DISTRIBUIDOR SONICEL DA ÁREA

SONICEL
acessórios e sobressalentes

APÓS ESTE GESTO HA PEÇAS QUE NÃO PODER FALHAR.

SINTA-SE MAIS SEGURO SABENDO QUE TEM NO SEU VEÍCULO PEÇAS GARANTIDAS MUNDIALMENTE

MINTEX

SACOS E FREIROS

SONICEL

PROMOÇÃO 17 DE MAIO - 16 DE JULHO

MINTEX

20 Peças de Calços e Freios + 1 SACO DESPORTIVO

10 Discos de Trovão + 1 CADEIRA PARA CAMPO E PRAIA

CONSULTE O DISTRIBUIDOR SONICEL DA SUA ÁREA

SONICEL

SONICEL
acessórios e sobressalentes

bugatti

Bombas de água garantidas mundialmente

10 BOMBAS = 1 SACO TÉRMICO

13 JUNHO
12 AGOSTO

CONSULTE O DISTRIBUIDOR SONICEL

Portugal, Lda

OS PRÊMIOS

Partilhados TRICO

Expositor TRICO

Máquina fotográfica Panasonic ZOOM 2000

CONDUZA EM SEGURANÇA COM ESCOVAS TRICO

SONICEL

Campanha de Decoração

Se Distribuidor MELHORE A IMAGEM DA SUA EMPRESA É...

... Ganha fins de semana em LONDRES ou PARIS

MONROE
amortecedores

CAMPANHA Prestígio

Abri! - Maio - Junho - Julho

São os quatro meses que antecipam a finalura do verão

Belgian Beer
Birra Belga

BECK'S
Pilsener
Lager
Brewery

Por cada 10 baterias, recebe um copo típico de cerveja Belga. E para a melhor prova a ganhar a cerveja Belga.

SONICEL

Havoline **Havoline** **Dieseltex**

Lubrificante — O Componente Essencial

TEXACO

Exemplares campanhas de marketing Sonicel, 1989 a 1997



Pena Miranda. Convenção Sonicel 2015

ao final do dia. Alguns em transporte próprio, outros em autocarros disponibilizados pela Organização (1 Lisboa e 1 Porto). Tivemos sempre o cuidado de escolher locais distintos (apenas repetimos Termas do Monfortinho e São Pedro do Sul) com a preocupação de divulgar os costumes e as tradições de cada região onde realizámos Reuniões/Convenções. Todos os presentes foram sempre obsequiados com algo representativo da região.

- Sábado de manhã, intervenções diversas de staff do C. Santos/Sonicel e também de vários representantes das diversas fábricas por nós Representadas. Gráficos, Vídeos, Reuniões Técnicas, etc..

- Por norma eram efetuadas aliantes Promoções de Venda, que incluíam quase sempre pelo menos uma viagem de excelência.

- Sábado à tarde diversos jogos ao ar livre ou no interior do hotel de modo a criar um maior envolvimento entre todos os participantes (clientes, fornecedores e colaboradores).

- Jantar de gala com a entrega de diversos prémios por produto ou marca, aos melhores do ano transato.

- Domingo de manhã partida do hotel dos diversos convidados.

Eram de facto reuniões que obrigavam a um grande esforço por parte de todos nós, mas que por norma resultavam posteriormente em excelentes resultados de vendas. Não vou indicar nomes de colegas que ajudaram nesta formidável e única acção, porque corro o risco de me esquecer de algum e isso seria muito injusto da minha parte. Reconheço que fui o principal impulsionador destas Reuniões de trabalho, mas se não fosse a ajuda de todos os meus colegas...nada seria tão bem conseguido. Após os primeiros 3 - 4 anos de Reuniões/Convenções começou outro ciclo que novamente colocou a Sonicel num patamar muito distinto face à concorrência – as viagens C.Santos/Sonicel! Nas Reuniões/Convenções era por norma anunciado o destino da próxima viagem. Os clientes eram devidamente informados através de toda a nossa equipa Comercial dos objetivos a atingir cliente a cliente, produto a produto.

Tenho de reconhecer que as viagens C. Santos/Sonicel foram um estrondoso êxito traduzido em aumento de vendas significativo, obrigando alguma concorrência a imitar-nos, mas sem nunca conseguirem atingir os patamares a que chegámos. Ganhámos nós, os clientes e também os principais fornecedores, que ao se associarem a esta iniciativa viram também os seus valores de faturação aumentarem de forma significativa. Quase ininterruptamente foram realizadas viagens de TOPO desde 1980 até 2018!

Apenas como pormenor a primeira viagem foi em 1980 sendo a minha estreia com um grupo de cerca de 20 clientes e colegas à Alcan Aluminiumwerke em Nuremberga feita via Frankfurt. Mal ou bem eu era o único a falar inglês, sendo que nessa altura nos aeroportos alemães tudo estava escrito em alemão. Vá lá que tinham também placas indicativas com desenhos...

Há que referir também que existiram no meio, inúmeras viagens pagas/comparticipadas por fornecedores como a Monroe, Mintex, Texaco, Sunoco, Schaeffler, Prestolite (Daniel Doyen), Trico, Mann & Hummel, Sonax. Tudo isto nos diferenciava dos restantes importadores, que verificando o nosso sucesso começaram com as Convenções (duraram pouco) e viagens de incentivo... Pioneiros... sem dúvida a Sonicel AS!

Ainda hoje e em contacto com muitos clientes recordamos com saudade esses tempos.

Todos ganhámos! Clientes e famílias que ao longo do ano labutam diariamente na sua Loja/Oficina tiveram muitos deles o privilégio de conhecer novas paragens e novas formas de vida. Relembro várias viagens ao Brasil (Rio, João Pessoa,

Natal, S. Salvador Baía, Fortaleza, Maceió, Porto Seguro, Recife) Cuba (Havana, Varadero), Rep. Dominicana (Punta Cana), Jamaica (Montego Bay), Costa Rica (San José), EUA (Miami com visita inerquecível à Disney World durante uma semana e Nova York), México (Cancun e Riviera Maya), Cabo Verde (Sal, Boavista, S.Vicente), Africa do Sul (Cidade do Cabo), Tailândia (Phuket, Ilhas Phi Phi), Inglaterra (Manchester, Londres, Stratford, Birmingham) Italia (Roma, Torino, Veneza), Espanha (Gijon, Madrid, Barcelona, Sevilha, Valência, Málaga, Ermua, S.Sebastian) Bélgica (St.Truiden, Bruxelas), Holanda (Amesterdão, Roterdão).

Diga-se em abono da verdade que também a Schaeffler viu nas viagens de incentivo, uma forma de incrementar e de que maneira, as suas vendas em Portugal e Espanha. Realizaram dezenas de viagens de alto nível juntando clientes de Portugal e Espanha. Era um sufoco a luta para atingir no final do ano os volumes solicitados pela Schaeffler para ganhar a viagem. Assim foi possível a nós e a mais clientes conhecerem entre outros Rússia (S. Petersburgo), África do Sul, Indonésia, Singapura, Vietnam, Fiordes da Noruega (cruzeiro), Dubai (cruzeiro Qatar, UAE, Egipto, Bahrein), Brasil, Alemanha, EUA (N.York), Cruzeiro Caraíbas (Miami, Rep. Dominicana, Belize, Cancun), Espanha.

Mas temos que enaltecer e realçar grandes feitos como:

Quem introduziu as primeiras Pastas de Motor no mercado? C. Santos CI com muito empenho do saudoso Nuno Margaça e claro da restante equipa de compras e o SMI.

Quem introduziu em substituição das pastas de motor as microfichas de identificação para todas as marcas e modelos? C.Santos CI e Sonicel AS através do SMI (Serviço de Microfichas de Identificação) com os fantásticos, João Sacramento, César Ferreira, José Canada, Luís Coimbra e Maria Elisabete sempre com o apoio das Compras AS.

Quem foi o pioneiro nas Reuniões/Convenções juntando clientes, fornecedores e colaboradores? C. Santos CI e Sonicel AS.

Quem iniciou as viagens de incentivo para com os seus clientes? A Sonicel AS.

Quem foi a empresa que conjuntamente com a Monroe levou cerca de 50 clientes ao Disney World em Miami? A Sonicel AS!

Viagens diversas a destinos como Tailândia (várias), Brasil (várias), Republica Dominicana, Cuba (várias), México (várias), Indonésia (Bali), Singapura, Inglaterra, Alemanha, Espanha (várias) e cruzeiros como Miami, Fiordes da Noruega e Emiratos, só foram possíveis com uma grande organização e muito trabalho.

A última foi realizada em 2018 com uma viagem de Grupo (+- 30 clientes) à Jamaica.

Estes Seminários/Convenções foram um tremendo êxito. Os convidados eram

Comunicação Interna		Classificação	
De: Chefia do Serviço de Peças Dr. J. Anastácio		Para: Serviços Administrativos Snr. L. Catarino	
Sua referência	Sua comunicação	Nossa referência	Local e data
		JA/m1	17/4/80

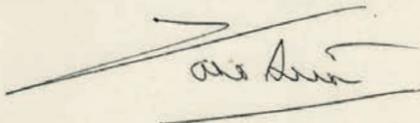
ASSUNTO: Projecto Compras Brasil

Na sequência das decisões tomadas sobre o assunto em referencia sob directivas dadas pelo Dr. Fernando Pizarro, deslocar-se-ão no próximo dia 12 de Maio ao Rio de Janeiro e por um periodo previsto de cerca de 3 meses os empregados deste Serviço de Peças Snrs:

Eng^o António José dos Reis Gonçalves
 Januário da Pena Miranda

Nestas circunstancias vimos solicitar elaborem o necessário pedido de dispendio de divisas no valor aproximado de U.\$ 1.000 (≠ cinquenta contos) para cada um.

A justificação da deslocação baseia-se no estabelecimento de contactos com o mercado brasileiro para o desenvolvimento de operações de import-export no sector de peças de automóvel.



c/c-Eng^o B. Ferreira

quase sempre acompanhados pelas respetivas esposas e após a realização de 2 ou 3 reuniões começou a notar-se no mercado um pormenor que viria a ajudar a catapultar ainda mais o interesse neste tipo de reuniões – eram as Senhoras que pressionavam os maridos, responsáveis dos negócios, para saberem se já tinham sido convidadas a estarem presentes à próxima reunião...

As Senhoras, na sua maioria e enquanto os maridos assistiam às reuniões de trabalho, tinham à sua disposição um autocarro para visita guiada aos locais de maior interesse no local onde se estivesse a realizar o Seminário/Convenção. Tudo era tratado ao pormenor. Para todos os intervenientes, onde estávamos também incluídos, tivémos o privilégio de conhecer ainda mais Portugal e Porto, Espinho, Mira, S. Pedro do Sul, Castelo de Vide, Termas de Monfortinho, Beja, Albufeira, Peniche, Costa da Caparica, Viseu etc., foram alguns locais onde realizámos Reuniões/Convenções.

Viagem Monroe Grécia



1



2



3



4



5



6



7



8



9



1 e 2 Corridas automóvel 3, 4 e 5 Convenção S. Pedro do Sul e Sesimbra, 2001. "Show João Correia" 6 e 7 Almoço Totobola 8 e 9 Convenção Hotel Cidadela

Nestes tempos já existia uma concorrência acesa entre o A/S e a Mercedes. O A/S começou a crescer bastante com o desenvolvimento de diversas linhas novas e diga-se, bastante arrojadas. São criadas linhas de caixa de velocidades, diferencial, linhas completas como Peugeot, Fiat, Ford e Volkswagen. Linha geral de chaparia e escapes, polies para pesados etc..

Devido à criação da linha Volkswagen começamos a constatar a importância das peças desta marca oriundas do Brasil e em Abril de 1980 a Administração de C. Santos decide abrir uma central de Compras no Brasil comandada pelo Eng. Reis Gonçalves e por mim.

Estivemos no Brasil durante 7 meses num vaivém constante entre Rio de Janeiro e São Paulo. O Grupo ganhou muito dinheiro, era para isso que fomos para lá, e recordo-me completamente dos diversos contentores que enviámos com escapes 113-251-053AK, pontas 113-251-163C e D, conjuntos pistons/camisas da Villares para VW1200/1300/1600, jogos de bronzes Metal Leve para VW e Mercedes, estribos 113-898-509 e 510, guarda lamas frente e trás, para-choques frente e trás, milhares de foles 111-598-021A, faróis da Ardeb, material de suspensão Nakata, filtros Fram, jantes Mangels para viaturas 4x4 etc.. Grande trabalho!

Até finais dos anos 80 somos claramente líderes na venda de material de motor e também com vendas em crescimento nos restantes produtos. Com a entrada da Monroe vinda da Auto Lusitânia virámos a tornar-nos nos maiores distribuidores de amortecedores Monroe a nível Europeu.

No início dos anos 80 para além de se acentuar a competição entre AS e Mercedes, nos bastidores começam-se a desenhar desmembramentos... A Mercedes alemã resolve tomar conta da marca em Portugal e começam a sobrar pessoas... O Eng. Barros Ferreira, na altura Diretor Geral da área Mercedes resolve ele próprio tomar conta do negócio AS, levando consigo diversos elementos da estrutura existente. Quem não foi escolhido juntou-se no C. Santos Veículos e Peças a muitos colegas oriundos da Auto Lusitânia. Indeidamente apropriaram-se da marca AS que tinha sido criada nos Acessórios e Sobresselentes por alturas da criação das microfichas de identificação. Não foi bonito o que fizeram...

Forma-se assim em 1981 o C. Santos Acessórios e Sobresselentes com mudança de instalações da Av. Infante D. Henrique para a Av. de Berlim lote 809.

Mais ou menos nesta data, 1981, o Eng. Barros Ferreira “compra” a Sonipol cujo Armazém se situava também na Av.de Berlim 809. Eram representantes da Matsushita Electric Company com as marcas National/Panasonic.

Em Setembro de 1982 cessa funções o C. Santos Acessórios e Sobresselentes e nasce a Sonicel Acessórios e Sobresselentes que se junta à recentemente formada Sonicel, Sociedade Nacional de Comércio de Eletrodomésticos. Ambas ficam com

armazéns na Avenida de Berlim.

Este início dos anos 80 é absolutamente diabólico em termos de desenvolvimentos diversos. É em 1982 que é introduzido o Sistema Informático sendo extintos os Serviços Mecanográficos até aí comandados pelo Sr. Paulino, o homem do cigarro sempre no canto da boca e que não fumava.

Foi um passo gigantesco e a maior parte de nós vimos um primeiro computador em 1982!!! Os Srs. Dr. João Menezes e Eng. Carlos Costa jovens licenciados e que já conheciam o que era um computador, explicaram-nos as principais alterações que se iriam verificar e que tínhamos que aprender a lidar com o novo sistema. “se não aprenderem, há quem possa vir a fazer o trabalho por vocês”. Tal e qual... A pressão era grande mas de facto ninguém nos poderia tirar o mais importante – o nosso conhecimento sobre o negócio de peças e acessórios para automóveis. Podiam saber ou parecia que sabiam muito de computadores...mas pouco ou nada sabiam sobre peças!

Com enorme força de vontade todos demos a volta e aprendemos a conviver com a nova realidade. O ENTER era uma tecla importantíssima, e o José Luís Figueiredo não se cansava de dizer aos seus subordinados - dá-lhe o enter, dá-lhe o enter...

Nestes anos e já como Chefe de Departamento de Compras começo juntamente com restantes colegas de compras a “abrir a pestana” e verificar que novas oportunidades de negócio poderiam ser possíveis, contribuindo assim para a contínua ascensão das Peças AS.

Assim e com o envolvimento direto do Eng. Barros Ferreira demos passos de gigante fazendo importações paralelas de algumas marcas líderes de mercado e que vendiam como queriam e ao preço que queriam os seus produtos

Depois de uma viagem aos Estados Unidos e Aruba são firmadas encomendas de 4 contentores de óleo Castrol GTX, 2 contentores de velas Champion (made in USA) e 3 contentores de velas NGK (made in Japan). Refira-se que como particularidade importante, na visita a Aruba com o Eng. Barros Ferreira e esposa, Sr^a.D. Palmira, foi-nos facultado um carro para nos deslocarmos, um Hyundai Sonata...e por aqui se começou a desenhar a futura Representação da Hyundai por parte da Sonitel Automóveis (1989/90?)

A entrada deste material, pela surpresa, foi uma autêntica revolução no mercado levando os tubarões como a SLIL e o Comptoir a tudo fazer para denegrir e questionar a qualidade dos produtos importados.

A SLIL inclusivé fez análises ao Castrol GTX por nós importado e teve azar...o óleo testado veio a verificar-se ser superior ao topo de gama da Castrol em Portugal, o GTX3!!!

Os responsáveis do Comptoir foram mais finos e sorrateiramente compraram uma



1, 2 e 3 Visita Fábrica Monroe St. Truiden **4 e 5** Compras AS. Adelina, António, Paulo, F. Bicho e Pena Miranda **6, 7 e 8** Convenção C. Santos, Hotel Atlântico Cascais, 1981

1



2



3



4



5



6

Convenção Sonicel Termas Monfortinho **1** José Luís e esposa (Luandapeças) **2** José Miranda e esposa (Real Miranda) **3** Rui e esposa (Norvicar) **4** Graça e marido (Peçogracar) **5** Francisco e esposa (A.P.Esperancinha) **6** Francisco e esposa (Auto Rápido – Madeira)

caixa de 200 velas BPR6ES e através do código de barras da caixa que entretanto enviaram para o Japão, descobriram que as velas tinha sido importadas de Aruba. O Importador que connosco trabalhava, a Zunoca Freezone, foi admoestado e ameaçado directamente pela NGK de que não poderia exportar mais para Portugal sob pena de perder a Representação. Assim foi, mas este pormenor veio a ajudar-nos para anos mais tarde virmos a ser importadores directos e oficiais da NGK.

Os tempos tinham mudado! Os acomodados importadores exclusivos tinham acabado e o mercado começava a ficar mais aberto para TODOS!

Mas parar era morrer, a Sonicel continuava em crescimento e depois de Brasil, EUA e Aruba, nova deslocação por cerca de 2 meses a Taiwan, Coreia do Sul e Japão.

Nesta viagem além de mim e do José Morgado, seguiram figuras importantes de alguns bancos, a convite do Eng. Barros Ferreira...

Aí estabeleci contactos importantes e são importados 3 contentores com:

Coreia do Sul – Jogos de pastilhas Sangshinbrake, Hankukbrake, Discos e embraiagens Peyong Hwa Co.(PHC) hoje Valeo Korea, correias Dong-II.

Taiwan – Pistons e camisas Cheng Shing e Arco.

Japão – Pistons e camisas Izumi, Teikoku e Art, jogos de bronzes NDC.

Depois foram feitas várias reposições mas sem serem contentores completos. Existiram várias peripécias, mas há duas situações engraçadas que merecem destaque:

- Em plena capital Seul, com os característicos cheiros de animais grelhados a céu aberto, ouvimos de um momento para o outro proveniente de um pequeno restaurante a voz da Amália... Impressionante! Tão longe e como era possível???

- Os brinquedos para crianças eram de qualidade e muito baratos, tal como por exemplo as camisas, que verificadas as medidas do colarinho adquirimos 3 ou 4 cada um de nós (eu e o Morgado). À chegada a Portugal e mostrando as mesmas já nas nossas casas deparamos com um pormenor importante – as mangas eram muito curtas para o nosso tamanho! O colarinho e o corpo ok, mas as mangas eram para Coreanos! Braços bem mais curtos que os nossos. Opção foi cortar as mangas e ficar com camisas de manga curta. Tudo de resolve!

Continuávamos leaders de mercado em vários produtos, mas no início dos anos 90 a evolução principalmente dos motores começava a notar-se. Os bons tempos dos Perkins 4/99 e 4/108, da Ford Transit York, dos Mercedes OM615,616 e 617, dos Peugeot Indenor XDP88, XDP90, XLD e XL4D, dos Datsun SD22, Toyota L, VW 1200/1300/1500/1600 estavam a acabar e a dar espaço ao desenvolvimento de novos motores com novas tecnologias e que obviamente reduziam e muito o desgaste dos mesmos. Bons exemplos são o Mercedes 190D com o célebre OM601, a Ford Transit 2.5 DI, a Peugeot com os XID e GRD, a Toyota com os

novos 2L.

Passou-se rigorosamente o mesmo com os pesados e a mina da Bedford 220/330, Ford séries D, Scania 110 e 140, Volvo F86, F88, Mercedes 1513/1619, Deutz FL413, Daf 1600 etc..foi-se acabando tal como sucedia com os motores de ligeiros.

Precipitadamente, a Sonicel resolve por influência de alguns iluminados que circulavam junto ou mesmo dentro da Administração, começar a liquidar todo o material de motor. É criada um Gabinete de Crise constituído por mim, pelo José Alfaia Serrano, Júlio Carvalho e Carlos Esteves.

A razão de eu e o Júlio Carvalho estarmos inseridos nesta comissão tem tudo a ver com uma situação de burla em que inadvertidamente eu e o Júlio Carvalho nos vimos envolvidos. Nas diversas importações de contentores do EUA com velas Champion há um contentor que “desapareceu”. A encomenda foi normalmente colocada, confirmada. O BRI foi pedido como é normal, após a receção do Bill of Landing confirmando o carregamento do contentor, o Julio Carvalho como era normal pede o pagamento da mercadoria, eu confirmo também como era normal e o barco chega a Lisboa sem o contentor.

Há boa maneira do Eng. Barros Ferreira e de um Administrador sempre muito ativo em casos de suspeição, existiu sem dúvida alguma uma certa desconfiança relativamente a mim e ao Júlio Carvalho. Chamados a um escritório de Advogados explicámos todos os passos dados e aparentemente a situação foi clarificada. Soubemos mais tarde que houve uma ação sobre o Sr. Moussa responsável pela exportação nos EUA por falsificação de documentos. Nunca fomos informados dos resultados finais e se a empresa recebeu ou não o valor em causa (+-US\$ 20.000,00). Concretamente e especialmente em relação à minha pessoa, custou-me muito e magoou-me bastante esta desconfiança, principalmente por parte do Eng. Barros Ferreira. Há situações, algumas de muito “aperto”, que ficarão para sempre entre nós e daí a minha mágoa. Quando foi necessário disse sempre presente!

Mas mesmo magoados em pouco menos de um ano liquidámos o stock de material de motor existente na empresa. Disto se aproveitaram outras empresas que vendo o furo decidiram avançar em força com o material de motor. Exemplos Auto Silva, C. Santos VP, Cosimpor, Mundimotor, Auto Delta etc..

O rombo foi grande e levou-nos a estudar alternativas que pudessem compensar esta perda de faturação.

Concentrámo-nos então nas peças que em nosso entender seriam as mais requisitadas num futuro próximo – as peças ditas de desgaste. Material de suspensão como amortecedores, terminais, rotulas, braços de suspensão, todo o tipo de casquilhos, foles etc., material de travagem como discos, pastilhas, maxilas, tubos de travão,



1, 2 e 3 Convenção Hotel Cidadela, 1982 **4, 5 e 6** Zurique, em trânsito para Nova York
7 Almoço Totobola **8 e 9** Stand FIL, 1989

1



2



4



5



6



7



8



1 México, Cancun. João Alves e Heraldo Esperancinha **2** Euro 2004. Heraldo, Conceição Silva e Pena Miranda **3** México, Cancun. João Alves, esposa e Heraldo Esperancinha **4** Euro 2004. Fernando, Heraldo, Nuno Cabral, adepto angolano, José Gonçalves e Rui Pereira **5** Filho e esposa Sr. Agostinho (Castropeças) **6** Convenção Sonixel S. Pedro do Sul. Jacinto (Station Beja) e Celestino **7** Esposa e filha Francisco (Mindelpeças) e Paulo Vaz. Convenção S. Pedro do Sul, 2008 **8** Sr. Agostinho e esposa (Castropeças)

baterias e Lubrificantes/anticongelantes.

Desde 73/74 que a marca Monroe proveniente da Auto Lusitânia vinha a ter uma atenção muito especial. Foi feito um trabalho gigantesco na divulgação da marca em que recorde entre outras peripécias uma semana completa em serviço por todo o Algarve, divulgando a marca com o distinto Sr. Jack Verbeeke! Uma semana a beber litros de sumo de laranja...

Mas o C. Santos e a Sonigel muito ficaram a dever ao trabalho por ele iniciado, levando, como ele sempre disse, a Monroe ao topo de vendas em Portugal e em alguns anos como os melhores no Top Vendas na Europa! Tinha toda a razão quanto ao Marketing que tinha que ser aplicado no terreno! A divulgação do produto, as Campanhas, as Reuniões Técnicas, as ações de Formação, a inédita presença na TV!!! etc.. fizeram com que a Monroe fosse durante muitos anos a marca líder de mercado e a marca responsável em muito anos, por mais de 50% das vendas... Há que reconhecer também que da nossa parte existiu muito trabalho e apoio para que os resultados fossem alcançados.

Com a marca que representávamos em finais dos anos 60, a Gabriel vendíamos cerca de 1.000 amortecedores/ano e sensivelmente em 72/73 com a Monroe começámos nos 2.000/3.000 amortecedores ano, até 1980, 40.000/45.000 ano, 50.000/55.000 entre 82/83 e a partir de 1988 começámos com 64.000 tendo atingido o máximo de vendas em 1992 com 180.796. Vender, para além de todos os outros produtos, uma média de 15.000 amortecedores/mês é OBRA! Há que descarregá-los, conferi-los, arrumá-los e despachá-los para os diversos clientes pelo país! Grandes equipas de profissionais que passaram por esta casa!

Também nas baterias Prestolite foi feito na época um trabalho EXTRAORDINÁRIO tendo sido vendidas em dois ou três anos consecutivos, mais de 60.000 baterias Prestolite por ano. Foi uma época sensacional e o facto de a bateria Prestolite ser vendida seca, era um fator determinante para o volume de vendas atingido. Grande trabalho do colega Conceição Silva!

Existia muita solidariedade entre colegas. Sendo Chefe não tive problemas em colocar o problema à Direção... Eram uns novatos que não tinham a noção do que era uma verdadeira equipa. E numa equipa somos TODOS importantes...mesmo os que arrumavam peças...

Nestes anos 80/90 aconteceram diversos episódios sendo para mim o mais importante o nascimento do André – o meu menino! Estava numa reunião na Av. de Berlim com o Sr. Helmuth Engel da Contitech, quando ao final do dia recebo a boa notícia. Parto complicado para a Maria Luís e também o André teve uns primeiros dias algo difíceis.

Penitencio-me por não ter estado mais por perto neste dia difícil para a Maria Luís, mas também os serviços do H. Santa Maria nunca me facilitaram a proximidade e não me deixaram...

Em finais de 89 início dos anos 90 surge a notícia de que a Sonicel conseguira a Representação da Hyundai, fruto de uma viagem anteriormente feita a Aruba para compra de velas NGK. Excelente notícia que veio juntar esta marca às já existentes Rolls-Royce e Lotus!

Os finais dos anos 70,80 e 90, foram anos loucos com todo o tipo de acontecimentos que alteraram por completo o futuro daquele grupo de profissionais que haviam iniciado as suas vidas no glorioso C. Santos Comércio e Indústria Lda. Grande escola, para não dizer Universidade, em tudo o que dizia respeito ao negócio do ramo automóvel... e não só!

Após o 25 de Abril há desenvolvimentos diversos com criações de Comissões de Trabalhadores, comícios no Coliseu, fuga de Administradores para o Brasil, com exceção do Conde de Caria e do seu filho Dr. João Mendes de Almeida, GRANDE HOMEM.

Fomos vivendo sempre com os salários pagos a tempo e horas e alguns aumentos significativos.

52

É a altura de aos poucos irmos comprando um carrinho usado, comprei ao Joaquim Sampaio por 30 contos (150 Euros) um Triumph Herald 1200 com a matrícula HD-66-30.

Problemas atrás de problemas com a nova viatura (para mim) e troquei no Cameirinha em Beja, por um Renault 8S, matrícula EG-68-10. Grande máquina!

Com 25/26 anos éramos autênticos ases do volante, eu o saudoso Neff Marques com o seu lindo Toyota Corolla, o Luís Coimbra com o seu DKW F102, que era o melhor carro da empresa etc..

Após o almoço na zona dos Olivais, onde o Celso se zangava com os clientes que lhe enchiam a casa pois dizia, “estes tipos não têm onde gastar dinheiro senão aqui e todos à mesma hora”, eram efetuadas corridas quase diárias descendo com alguma velocidade a Avenida do Ralis na direção de Moscavide...

A camaradagem era grande e nos tempos de Carnaval as brincadeiras eram muitas e saudáveis...

O José Fagulha que tinha em cima da secretária uma fotografia com toda a família, verificou num determinado dia de Carnaval que tinha a família aumentada, estando o intruso do José Graça metido no meio da família. Também os clips que estavam dentro dos recipientes próprios eram meticulosamente encaixados uns nos outros, para que quando se tirasse um vinham umas dezenas agarrados. Também chamadas para o Sr. Leão eram frequentes porque além de se ficar com



1 e 2 Almoço fim do ano. José Inácio e Carlos Godinho, 1990 **3** Viagem México Cancun, 2008 **4** Viagem Sonicel México. Heraldo Esperancinha e esposa

Plano de Start-up ADL Mozambique

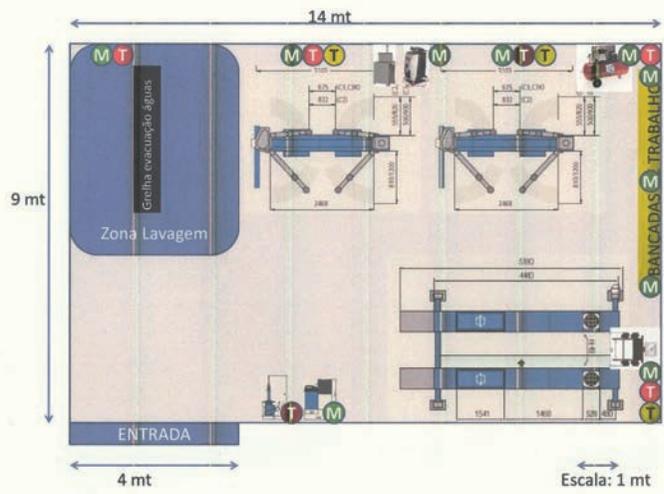


1

54

LAYOUT OFICINA AD MOZAMBIQUE

LEGENDA: M Ficha Monofásica T Ficha Trifásica L Ligação Trifásica



2

1 Plano de Start-up ADL Mozambique, 2011 2 Layout Oficina AD Mozambique

a orelha pintado com tinta de carimbo, normalmente as chamadas provinham do Jardim Zoológico... Existiam também trabalhos muito meticulosos como alterar uma fotografia num vulgar passe de autocarro. O vaidoso e sempre apresentável Raul Sérgio apresentou como era normal o seu passe ao condutor do autocarro a que este perguntou – tem a certeza de que este passe é seu? Respondendo com a sua “arrogância” habitual, perguntou ao motorista – claro que é, está a duvidar? O motorista pediu então ao ilustre passageiro para verificar a fotografia que constava no passe e verificando estar na presença da fotografia de uma cabeça de boi...pediu desculpas e não sei como se safou da situação...

Já nos anos 90 o responsável pela Monroe Portugal, Dr. António Mateus e a sua secretária, Carla Marques, em deslocação em serviço para S. Pedro do Sul, para uma convenção, resolve parar na área de serviço de Santarém barafustando contra a fragilidade das luzes do seu Peugeot 405. O responsável da oficina perguntou ao Dr. se ele estava a brincar com ele...pois se os faróis estavam cobertos com autocolantes seria difícil ter uma iluminação como deve ser...

Eram estas pequenas brincadeiras sem qualquer tipo de maldade, que faziam com que nos sentíssemos mais unidos.

Fora dos festejos Carnavalescos, tivemos de tudo. Casino Estoril com o Rei Roberto Carlos num show Panasonic em que foi sorteado um Rolls Royce...

A abertura de um stand da Bafexport com a direção do “Califa de Runa”, o também saudoso Sr. Nuno Margaça, em que fez um espetáculo com o artista Fernando Pereira cujo cachet foi um BMW 316i novinho em folha. Claro que a Administração não gostou da iniciativa, dar um carro???, com autorização de quem??? claro que pouco tempo depois o Sr. Nuno Margaça deixou de ser responsável pela Bafexport, que além dos automóveis BMW também distribuía os produtos Thomson.

Eram de facto tempos em que alguma vaidade também transparecia. Parecia que dinheiro não era problema! Mudança de instalações da Administração ora na Braamcamp, ora na 5 de Outubro ou até nas Amoreiras, embora por pouco tempo, tudo era à farta!

Mas voltemos ao trabalho. Na década de 1980/90 são anos positivos relativamente à evolução de vendas de peças o que levou a várias alterações com mudanças de pessoal entre departamentos e modificações importantes nas Vendas e nas Compras. Em 1988 decidi a administração “dar-me” o primeiro carro de serviço, um Renault 11 GTD com a matrícula PC-84-18.

Em 1990 somos nomeados Representantes da Hyundai para Portugal. Esta marca veio juntar-se às já existentes Lotus e Rolls-Royce.

Há uma movimentação/deslocação enorme de funcionários das peças para os Automóveis principalmente ao nível de Diretores, tendo transitado das peças por

exemplo Dr. Ruy Gil Conde, Eng. Carlos Costa, Eng. Reis Gonçalves, Dr. Pedro Branco etc..etc.. Com as diversas alterações nas Peças AS fica o Diretor Geral Dr. Oliveira Batista e o Pena Miranda a fazer o resto...Compras, Vendas, Armazém... O Dr. Oliveira Batista era e é uma excelente pessoa, mas de peças era zero. Bom comunicador, bom colega e o resto toda a equipa sabia fazer! Tinha uma carrinha Fiat Tempra 1.4ie, que até tinha um detetor de radares...mas que nem sempre funcionava...

De início toda gestão das peças ficou junto das Compras AS mas gradualmente foi-se formando uma equipa totalmente dedicada às marcas com o Alberto Jorge e o Carvalhinho.

Também a estrutura do Automóveis começa a ser reforçada com a entrada de muita gente, realçando-se o Eng. Clemente que segundo rezam as crónicas foi quem mais tarde, alegadamente, deu as dicas ao Entrepasto, para que estes ficassem com a Representação da marca. Rumores que em minha opinião assentavam perfeitamente nesta personagem!

No Armazém Central da Avenida de Berlim foi-se também arranjando espaço para integração das peças Hyundai.

Aparecem os primeiros modelos Hyundai Pony, Scoupé, Lantra e as comerciais H100. Modelos algo ultrapassados, mas que tinham nos motores Mitsubishi a sua mais valia.

Muitos problemas de suspensão, principalmente nos Pony, que levou a marca a alterar as molas traseiras e a aplicar o amortecedor 23942 da Monroe para ultrapassar este difícil problema. O amortecedor Monroe traseiro passou a ser uma peça “oficial” Hyundai.

Tudo a decorrer numa atmosfera de trabalho intenso e aparece nova bomba! Teríamos que abandonar o Armazém Central da Avenida de Berlim, pois essa área iria fazer parte da Expo98 e aí seria construída a nova Estação Gare do Oriente. A informação aparece em 1994 e teríamos que abandonar as instalações até final deste ano.

A Administração movimentou-se, estudou várias localizações e obviamente, defendeu os seus interesses e algum benefício obteve com a deslocação de todo o Armazém, incluindo o pessoal a ele ligado, mais o pessoal de Compras, Importação e Assistência Técnica do EL/AC/AT para o Porto Alto!

No Porto Alto foram “alugados” dois Armazéns. Um para as Peças AS, Compras, Importação e Assistência Técnica EL/AC/AT e outro Armazém apenas para peças Hyundai.

Com a mudança e verificada a impossibilidade de desmontar e montar de novo todas as estruturas (móveis) de arrumação das peças que eram originalmente de C.

1



2



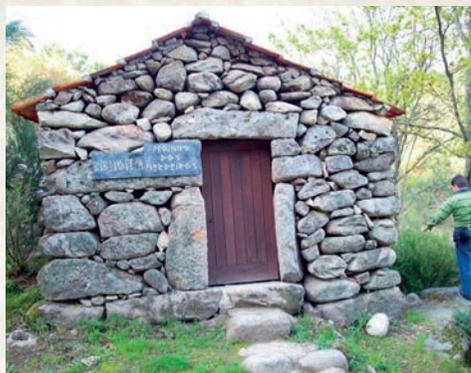
3



4

1 e 2 Serviço Militar, 1972. 3 e 4 Primeiro carro, Triumph Herald

1



2



3



4



58



5

1 Passeio. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **2** Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **3 e 4** Preparação prova. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **5** Adega Lafões. Convenção Sonicel 1992

Santos e que haviam sido fabricadas pela Metalofabril (qualidade e resistência), foram instaladas estruturas completamente novas nos dois Armazéns do Porto Alto. Um à parte curioso, por proposta minha e aceite pela Administração, foram oferecidas aos irmãos Francisco e Heraldo Esperancinha uma razoável quantidade de estruturas/móveis para que pudessem arrancar com a sua nova Loja de Portalegre. Um camião TIR de grandes dimensões foi carregado e despachado para Portalegre. Gestos comerciais e de amizade que ficam...

Durante meses foram carregados Camiões e camiões de peças da Av. de Berlim para o Porto Alto, sem nunca termos parado a faturaçãõ! Foi um trabalho digno de registo e que por si só, dignifica a qualidade dos profissionais que faziam parte daquela brilhante equipa.

Foram adquiridas 3 viaturas H100, 2 para o AS/EL e uma para a Hyundai, que transportavam diariamente todo o pessoal de Lisboa para o Porto Alto e respetivo regresso... Nesta altura já eu tinha como carro de serviço o Hyundai Lantra 19-60-BE, o Manuel Dinis, o Conceição Silva (19-45-BE) e todos os demais vendedores com os seus Hyundai Pony.

As carrinhas tinham como condutores principais o José Augusto Ferreira e o José Canada na parte AS/EL e o José Coelho no lado da Hyundai.

Escusado será de dizer que foi um enorme transtorno para todas as nossas vidas. Não obtivemos qualquer benefício com esta mudança...pelo contrário, agravaram-se problemas familiares dada a distância a que diariamente nos encontrávamos da restante família.

Na obrigatória reta do Cabo tanto poderíamos levar 30 minutos como 3 horas a percorrer os 10 KM's da reta. Há um determinado jantar de Natal em que quem estava no Porto Alto, chegou ao jantar já os restantes colegas comiam a sobremesa... A fome apertava e não podiam esperar por nós...

Foi também o início do aparecimento dos telemóveis e alguns de nós dada a distância e os constantes atrasos/problemas de trânsito, fomos forçados a adquirir um telemóvel bastante dispendioso e que de portátil nada tinha...

As condições de trabalho pura e simplesmente não existiam! WC só de cócoras, tipo tropa para pior, eletricidade com falhas diárias de horas e que obrigava a horas de plantão do Manuel Dinis junto ao disjuntor, alguns colegas andaram a beber água que mais tarde viemos a saber ser imprópria para consumo, o frio e a humidade no Inverno que nos levou a comprar do nosso próprio bolso dois aquecedores a gás (mais tarde lá chegou a ordem para fazer uma nota de despesa)... Restava-nos o Unhas onde se podia comprar água ou uma ou outra bebida. Só isto, porque de princípio ainda comemos uma ou outra sandes de couratos, mas depois e analisada toda a envolvente do estabelecimento...

O que se salvava no meio deste deserto era de facto a restauração, onde existiam restaurantes com a ementa bastante variada mas cujo prato principal embora mudando de nome, era sempre o mesmo, até à feijoada de caracoletas... neste ponto a restauração até nem era má.

Foram de facto 3 anos de grande luta por parte de todos quanto ali estivemos a dar o nosso melhor e repito com muito pouco apoio por parte da Administração. Além da movimentação normal de todas as marcas que comercializávamos e que eram muitas, ali foram descarregados mensalmente em média entre 10.000 a 15.000 amortecedores, arrumados, separados e despachados para todo o país!

Com pessoal reduzido muitos foram os camiões descarregados e arrumados pelos colegas das Compras pois o pessoal do Armazém não chegava para o movimento normal. Pela minha mão passaram milhares de caixas de amortecedores Monroe e não só... Nunca tive problema de conduzir, antes pelo contrário, empilhadores ou os vulgares Atlet, máquinas que nos ajudavam a arrumar material em altura!

Em deslocação para o Algarve, o Eng. Barros Ferreira, foi obrigado por razões fisiológicas, a fazer um desvio e visitou o WC do Armazém das Peças. Passados 8 dias tivémos alguns melhoramentos no WC...

Espero não me esquecer de ninguém, mas merecem uma “estátua”:

60

Manuel Dinis (IMP)

Álvaro Silva (AS)

José Augusto (AS)

Fernando Pinto (AS)

António Manuel (AS)

Paulo Rodrigues (AS)

Amélia Barrote (IMP)

Irene Paz (AS)

José Canada (EL)

Vitor (EL)

Domingos (EL)

José António (EL)

Mouzinho (EL)

António Abraços Silva (AC)

Fernando Bicho (AS)

José Cardoso (AS)

Dr. Oliveira Batista(AS)

Pena Miranda(AS)

José Gaspar(AT)

José Coelho (HY)

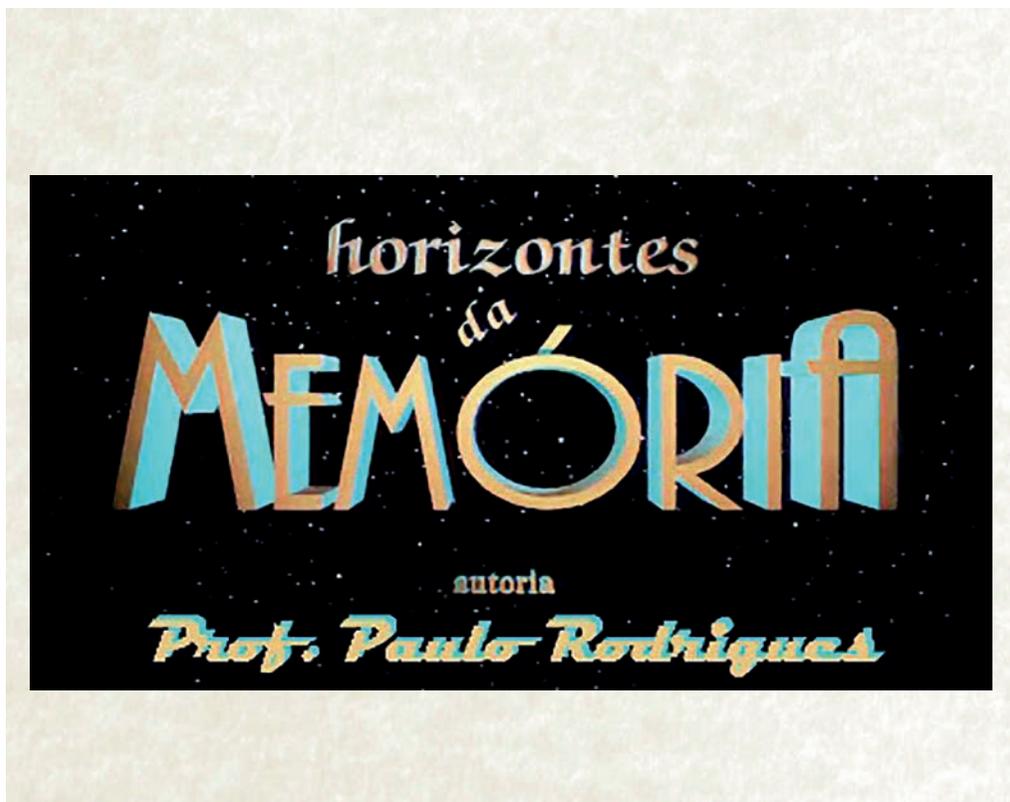
José Leal (HY)

Entretanto e no decorrer da maior Convenção de sempre a 11^{a.}, realizada nas Termas de Monfortinho e com a ocupação total dos dois hotéis aí existentes, são informados todos os clientes pelo Administrador Eng. Reis Gonçalves da rescisão de contrato entre a Hyundai e a Sonicel. A razão apresentada pela Hyundai foi “o facto de não termos atingido as 7.000 unidades de veículos ligeiros vendidos”...

Pode ter sido uma das razões, mas por parte da Sonicel parece que também ocorreram certos deslizes que foram funcionando até certo ponto com a Matsushita, mas que com a Hyundai se verificou não ser possível...

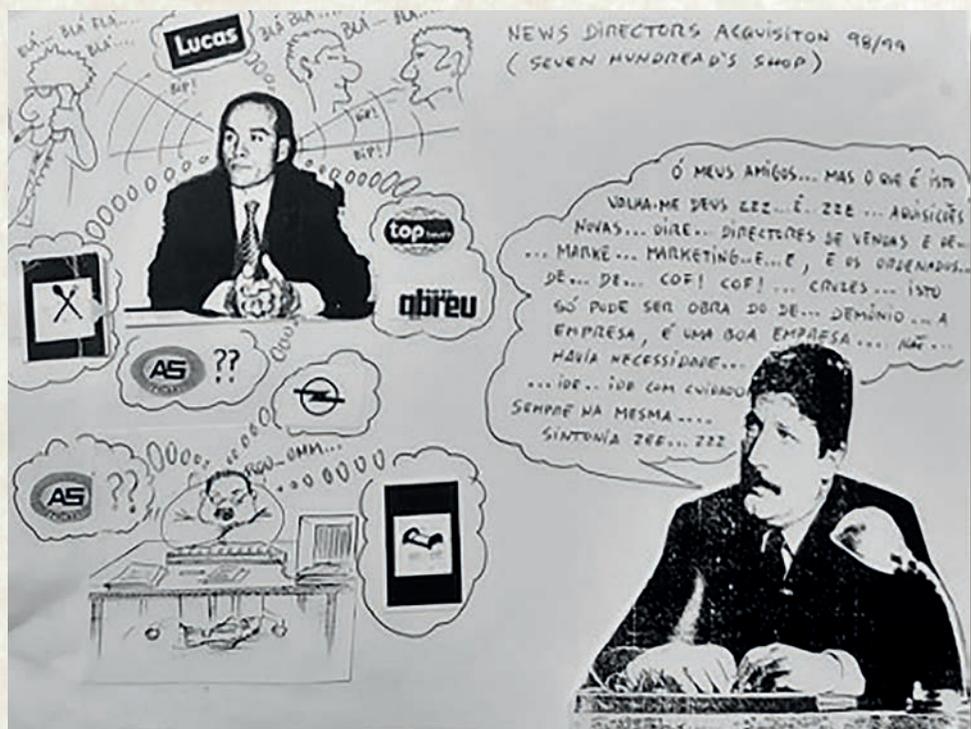
No Verão de 1997 recebemos uma boa notícia. Tínhamos novo Armazém em Carnaxide junto à fábrica das bolachas Triunfo.

Analisado o novo Armazém começam as desmontagens de móveis no Porto Alto



PERDIDOS NO MAR





AUTO peças

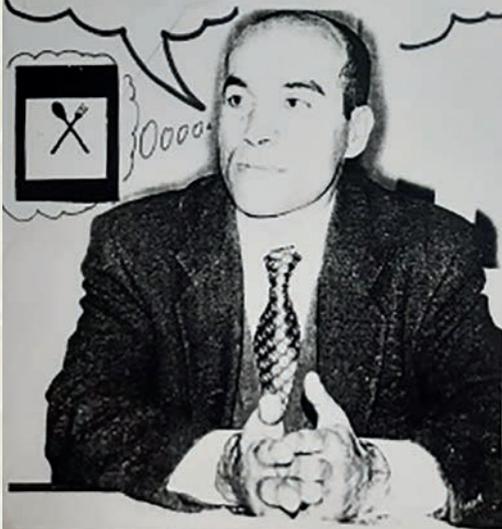
O JORNAL DOS PROFISSIONAIS DA REPARAÇÃO AUTOMÓVEL

ANO I • NÚMERO 4 • MENSAL • 300000 • 3€ EURO • DIRECTOR: ALMEIDA SANTOS

O JOVEM PROMISSOR NO MERCADO DAS PEÇAS AUTO
CARLOS BEIRÃO EM ENTREVISTA EXCLUSIVA

PAG 2 / 3

NA MINHA PERSPECTIVA
A CURTO PRAZO IRÁ SURTIR
UMA GUERRA CIVIL ENTRE OS
GRUPOS DE COMPRAS
ISTO É NA MINHA PERSPECTIVA



DESTAQUES

Dr.º CARLOS BEIRÃO

CHEGUEI PARA ARRASAR *

pag 2 / 3

CENTRAIS DE COMPRAS

C S e AUTOZITÂNIA A CURTO
PRAZO VÃO UNIR-SE E TROCAR
DE EMPREGADOS SÓ ASSIM É
POSSIVEL COMBATER A AMEAÇA
DAS NOVAS CENTRIAS.

pag 8

NOTICAS DE ULTIMA HORA

OS INDIANOS VÃO TROCAR AS
LOJAS DOS 300 POR LOJAS DE
PEÇAS AUTO MAS TAMBEM A 300

pag 5

A.P. – Sei que o seu mundo das peças, começou na Lucas.

C.B. – Sim estive lá cerca de cinco anos, foi lá, a minha escola, quando retirei-me tinha o lugar de adjunto do director de marketing. Deixei muitas saudades, todos gostavam de mim.

A.P. – Como foi parar à Sonicec com o cargo de Director de Marketing ?

C.B. – Nem eu sei, mas acho que mereci o lugar, pelo que tenho feito ao longo dos anos.

A.P. – Como era, o seu dia a dia na Sonicec?

C.B. – Era muito activo!

A.P. – Claro, mas o que fazia realmente?

C.B. – De manhã, cerca das 9 horas, não dispensava a minha sandes e o meu iogurte, depois ligava o computador e entrava em meditação, que logo era cortada pelo som do telefone, lia as revistas da especialidade, falava por vezes com algum fornecedor o meu americano fluente, ia ao WC em média dez vezes por dia, ruia as peles das unhas e ao mesmo tempo fazia a sua manutenção, sabe as unhas definem o carácter de uma pessoa.

Quando tinha tempo meditava sobre as próximas campanhas, A decoração das lojas ocupava-me o tempo inteiro, mas felizmente arranjava algum tempo para organizar as viagens, mas a maior parte do tempo meditava, sabe, é uma arte japonesa de apanhar palavras no ar.

A.P. – Acha que era bem pago, para as funções que desempenhava?

C.B. – Sim, sim, penso que sim e ainda tinha a minha Vectra.

A.P. – É verdade, que influenciou a saída do Sr. Pena Miranda da Sonicec?

C.B. – Isso são especulações, penso que as causas foram relacionadas com o director de Vendas na altura, que tinha ataques violentos de sono em plena actividade laboral, tenho o máximo respeito e consideração pelo Sr. Miranda.

A.P. – Consta-se que algumas vezes um colega seu falava com fornecedores estrangeiros, mas na realidade tinha o telefone desligado, só para ter o prazer de o ver inclinado a captar o som, enquanto, todos os seus colegas gozavam com a situação.

C.B. – Isso é absurdo, nem lhe vou perguntar de onde surgiu essa invenção, todos os meus colegas tinham o máximo de admiração e respeito por mim.

A.P. – Ok, mas confessa que tem uma fraquinha por escutas?

C.B. – Sim, confesso que sim, mas não é por maldade, sabe gosto de estar bem informado.

A.P. – Acha que deixou muito por fazer na Sonicec?

C.B. – Ah sim, claro! Só na minha gaveta tinha já as campanhas de Marketing de 2000, foi uma pena.

Bendix

BENDIX, O INIMITIVEL DA TRAVAGEM SEM RIVAL

A.P. – Qual foi realmente o motivo da sua saída da Sonicel?

C.B. – Olhe, não lhe vou esconder a verdade, o que aconteceu realmente foi que, na última reunião geral de vendas, foi-me dito que as viagens tinham acabado.

Na altura, vieram-me as lágrimas aos olhos, respirei fundo e controlei-me. Passei o fim de semana em meditação e pensei, depois do que trabalhei para a Sonicel, não merecia, não esquecerei a última viagem à Ásia, que fui obrigado a ir, esses 15 dias estavam destinados para pensar nas promoções de Outubro, Novembro e Dezembro, quando cheguei perdi toda a vontade.

A.P. – Numa entrevista ao nosso jornal, o Sr. Pena Miranda da Atlantic Parts, dizia que no primeiro dia fez 135 chamadas para o estrangeiro, pergunto eu, é o que vai fazer no seu primeiro dia do Grupo Union.

C.B. – Não, claro que não, eu tenho outros métodos, que não os divulgarei por razões profissionais, como é óbvio, agora, em relação aos telefonemas, durante a minha estadia na Sonicel, claro que não fiz 135, mas escutei mais de 135, isso tenho eu a certeza.

A.P. – Qual vai ser o seu objectivo no grupo Union?

C.B. – O meu objectivo principal será, tirar os sócios da Atlantic Parts, que eram distribuidores da Sonicel, o alvo a seguir são os actuais distribuidores Sonicel, sabe eu tenho a vantagem de todos os distribuidores morrerem de amores por mim.

A.P. – Para terminar, não poderia faltar esta pergunta, no primeiro dia em que assumir o cargo de Director Geral do Grupo Union, o que vai fazer?

C.B. – Posso fazer muitas coisas, mas as duas prioridades principais, são, primeira colocar um corta unhas na minha gaveta e segundo adquirir uma máquina de iogurtes, sandes e bolachas.

MINTEX
brake systems

Pertencente ao Grupo BBA Friction Limited, a maior Empresa da Europa e segunda no mundo em materiais de fricção para veículos - que por seu turno pertence ao Grupo BBA PLC, com sede em Londres - a marca Mintex conta com mais de 100 anos de história na produção de





ASPECTU EXTERIOR DA SONICEL AS 18H NO DIA EM QUE O SR. CARVALHINHO FOI ENTREVISTADO

SONICEL



e a consequente montagem em Carnaxide no Alto do Forte. Ainda não tinham passado 15 dias e nova alteração. O novo Armazém seria na Praceta das Fábricas, antiga Tetra Pack e não na Rua do Forte.

Tudo isto ficou a dever-se ao Eng. Reis Gonçalves que tomando o seu cafezinho matinal no café/pastelaria Aquarius e como era e é um bom observador, ouviu numa mesa perto dois Senhores que trocavam impressões sobre a possível venda ou aluguer do Armazém da Tetra Park... ouviu meteu-se na conversa e rapidamente se iniciaram reuniões que resultaram na mudança de instalações de todo o grupo de empresas Sonicel para a Praceta das Fábricas. Seria a última morada...

Com a mudança reforçámos as iniciativas de venda. E que reforço...

Com todas estas movimentações existiram também inúmeras entradas de pessoal, muito concretamente Doutores e Engenheiros... Entravam e saíam aos magotes, mas salvo raras excepções (Dr. Oliveira Batista, Dr. Nuno Cabral) eram todos indivíduos que queriam era poleiro e bons salários, pois a qualidade era reduzida ou mesmo muito reduzida. Tudo isto me revoltou pois com trinta e muitos anos de empresa via entrar esta gente com salários em duplicado ou mesmo em triplicado...e quem estava lá para resolver muitos dos problemas era o Miranda ou a equipa das Compras!

Tínhamos de tudo, desde o “cortador de unhas” Dr. Carlos Beirão que se vangloriava com a sua espetacular viatura de serviço Opel Vectra e que culminou a sua actuação com uma viagem à Trico.

Aqui fruto da sua grande experiência profissional, veio de Inglaterra com um acordo nunca antes conseguido! Um aumento de preços de 40% e redução de prazo de pagamento de 120 dias para 30! Confrontado o então Diretor de Compras na altura Dr. Oliveira Batista com a situação pelo gestor de produto, António Manuel, este e muito bem, perguntou-lhe quem mandava no Dr. Carlos Beirão? Respondeu o Dr. Oliveira Batista que é verdade sou eu o chefe dele e passados 5 minutos dirigiu-se à Administração e o firme Eng. António Brito, chamou o Dr. Carlos Beirão e despediu-o!

Mas tínhamos muito mais pérolas e por essa mesma razão deram origem ao conhecimento da veia humorística e artística do Paulo Rodrigues. Colega de muitos anos, à parte do seu profissionalismo, sempre teve “queda” para brincadeiras e boa disposição que tantas vezes faltavam à equipa. Nos tempos áureos das grandes aquisições as imagens criadas e produzidas pelo Paulo Rodrigues são uma maravilha e uma jóia! (ver imagem abaixo).

Surgiu em finais de 1998 um contacto por parte do Sr. João Correia da Auto Pop e fui jantar com ele e com o Sr. José Manuel da Sarilauto. Fizeram-me um convite para a Atlantic Parts e de tão saturado que estava com a situação aceitei o desafio...

Foram meses de intenso trabalho com a ajuda de todos os colaboradores da AP, principalmente da Carla Marques e do Pedro Proença que recentemente se tinha formado e que estava a começar a entender/aprender o ramo de negócio.

A AP estava no seu início e pouco tinha para além da ideia dos seus fundadores – comprar em grupo para obter melhores condições e preços!

Preocupe-me com um pouco de tudo mas centrei as minhas preocupações principalmente em obter mais sócios e em consequência, convencer mais fornecedores a fazerem parte do nosso portfólio.

Praticamente num ano fiz mais de 40 000 Km, angariei 6 novos e importantes sócios e principalmente incorporei novos e imprescindíveis fornecedores/marcas que anteriormente mantinham exclusividade com importantes importadores nacionais.

Marcas como a Contitech, Trifa, Bugatti, Kavo não hesitaram e começaram a fornecer a AP. Por outro lado, conseguimos também chegar a acordo com a Schaeffler e a Blueprint!

O sector de lubrificantes era um dos pontos fracos, já que se comprava indiretamente Castrol e por essa razão os preços não eram competitivos. Após algumas semanas de negociação conseguimos a distribuição da Texaco com acordo firmado para 5 anos! À cabeça recebemos de adiantamento um valor considerável para realizarmos os investimentos que julgássemos necessários para a implementação da marca no mercado. Tudo isto foi possível pelo conhecimento mútuo entre mim e o Eng. Manuel da Fonseca, responsável Texaco na altura.

Os valores de vendas começaram a crescer começando a ter um significativo impacto no mercado. Os fornecedores mostravam-se muito satisfeitos e curiosamente começaram a chegar ofertas de fornecimento outrora impensáveis ou difíceis de acontecer.

Todos nós estávamos felizes com o crescimento que acontecia todos os dias!

Em pânico estava a Administração da Sonicel que nas Peças tinha nessa altura o experiente e competente Eng. António Brito. Preocupado com aquilo que o Miranda estava a fazer e segundo as constantes informações que recebia através de toda a equipa de vendas, começou com uma forte campanha a nível nacional a rebaixar o meu bom nome. Ao mesmo tempo para provar que eu era um “agarrado” às condições comerciais, desatou a abrir descontos à maioria dos clientes... Resultado – as vendas mantiveram-se com tendência decrescente e com menos margem. Brillhante!

Mas a queda para o negócio desta gente era tanta...que iniciaram outra acção demolidora para “rebentar” com a Atlantic Parts e outros concorrentes – iniciaram o processo de abertura de Lojas Sonicel!

Rebentaram sim com a sua própria distribuição que até ao momento era das maiores e melhores do País. Como convencer um distribuidor por exemplo de Aveiro de que não iria ter concorrência com a Loja Sonicel de Aveiro? e Caldas da Rainha? e Maia? e Faro(Patacão)? E Coimbra?

Claro que isto deu um granel a sério e não existia quem pudesse controlar a situação. Descontos mais alargados aos distribuidores, aperto junto das Lojas para alargarem muito os descontos e para não entrarem em guerra com as oficinas comuns aos distribuidores...e as Lojas com este aperto vendiam a quem? A quem não pagava e que por norma tinham contas cortadas nos restantes distribuidores... Por outro lado, o controlo geral das Lojas ficou também aquém do que se esperaria e obviamente começaram a existir rumores de falhas graves. Feitos inventários à pressa, verificaram-se em algumas Lojas graves faltas de material e irregular controlo financeiro.

Estes visionários encabeçados e comandados na área comercial pelo Eng. A. Brito quase mataram a Sonicel!

Esta era a grande realidade do Grupo Sonicel que tinha graves problemas de competência ao nível da Direção/Administração. Raras exceções como o Eng. Barros Ferreira, que não chegava para tudo e Dr. Pedro Branco. Creio que terá sido mais ou menos por esta altura que a crise da Sonicel se iniciou muito por culpa da in-experiência da maioria dos responsáveis que dirigiam a Sonicel. Tudo girava à volta do Eng. António Brito que era claramente quem punha e dispunha nas diversas áreas de negócio, obviamente com conhecimento do Eng. Barros Ferreira.

Voltando à Atlantic Parts, preparei em finais de 1999, o que em minha opinião, deveriam ser as traves mestras para o contínuo crescimento sustentado da Atlantic Parts. Foi a minha primeira e única desilusão.

A Administração estava feliz com o que já havíamos conseguido e não valeria a pena para já, investir em Formação, Marketing e alguns reforços Técnicos.

Entretanto na Sonicel Peças, reinava o caos completo tendo o Eng. Barros Ferreira por diversas vezes tentado entrar em contacto comigo. Almoçou comigo, explicou-me que de facto tinha cometido um erro ao não olhar para mim como devia e que caso eu aceitasse novo desafio, estava disposto a ressarcir-me e a colocar-me no lugar que merecia. Informou-me que iria iniciar brevemente uma auditoria ao negócio através de uma equipa de Consultores liderada pelo Dr. Nuno Cabral e que mais tarde vim a saber ser composta também pelos Dr. Rui Pereira e Luís Cardoso. Pensando friamente e verificando com muita pena minha que a Administração da Atlantic Parts não estaria para já de acordo em investir tal como havia sido proposto por mim, provoqueei uma reunião de Administração e coloquei honestamente a situação- A Atlantic Parts tinha todas as condições para se tornar num dos novos

1



2



3



5



6



1 e 2 Bruxelas. Visita Monroe St. Truiden **3** Viagem Nova York. Fernando e esposa, Graça, Fátima, Miguel e Pena Miranda **4, 5 e 6** Viagem Sonicel Monroe EUA, 1997

1



2



76



4

5

1 Filipe Ferreira, Safira, Marco Fonseca e Pena Miranda **2** Parte da plateia. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **3** Exposição Optimal **4** Exposição LUK, INA e FAG **5** Vista parcial sala refeição. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992

Grupos a poder estar nos lugares cimeiros no negócio de Peças, mas se não existisse investimento em diversas áreas, crescer crescíamos, mas nunca passaríamos de um pequeno Grupo de distribuidores reunidos!

Opiniões divididas, mas estavam muito satisfeitos com os resultados obtidos no último ano e no fim não achavam ser necessário investir tal como estava proposto. Assim sendo comuniquei, que com muita pena minha teria que abandonar o projecto, pois para manter o negócio tal como estava eu já não fazia ali falta nenhuma! As bases estavam lançadas e a equipa que lá estava (Dr. Pedro Proença e Carla Marques) assegurariam com o restante pessoal o bom funcionamento da empresa. Acertadas posteriormente as condições de saída e paralelamente as condições de entrada na Sonicel, regresssei à Sonicel em Dezembro de 1999.

Na Sonicel entrou em ação a equipa de Consultores e entre muitas entrevistas realizadas chegaram a diversas conclusões sendo a mais impactante a proposta de fecho das diversas Lojas Sonicel... Mas o mal já estava feito!

O Eng. Barros Ferreira era de facto um gestor/negociador hábil e depressa se apercebeu de que a equipa de consultores poderia ajudá-lo a dar a volta à grave situação e nesse sentido convida para a Sonicel Peças o Dr. Nuno Cabral para Diretor Geral, o Dr. Luis Cardoso para Diretor Financeiro de todo o Grupo e o Dr. Rui Pereira para Diretor da Sonicel E/L. Mais tarde o Dr. Nuno Cabral recruta o Dr. José Carlos Gonçalves para Chefe de Vendas Sonicel Peças.

Na altura eu era também Diretor Geral mas de 2^a. Classe... e principalmente preocupado com as Compras, Vendas e Armazém. O Dr. Nuno Cabral foi em minha opinião, de longe o melhor colaborador que passou por aquela empresa nos últimos 30 anos! Sei do que falo!

Incutiu em todos os funcionários uma força de vontade de construir como nunca se vira anteriormente e estava ali ao pé de nós! Colocou como nunca nos tinham sido colocadas perguntas sobre TUDO! Qual a razão da marca tal? Porquê apostar no cliente X e não no Y? Enfim coisas novas para nós que por norma estávamos destinados a resolver por nós próprios, pois a nível superior as fragilidades eram muitas. Nas peças tirando o Eng. Barros Ferreira e o Eng. Reis Gonçalves, nunca apareceu ninguém que me ensinasse a mim ou a outro qualquer colega, alguma coisa de novo. Teorias vagas e bons salários tinham, mas ideias e ensinamentos...

Esta nova Direção começa a trabalhar a todo o gás e rapidamente se chega à conclusão que a abertura das Lojas tinha sido um erro. Grandes investimentos de todo o género, estruturas, lojas, pessoal, stocks, etc..

Começa então o fecho gradual das Lojas Sonicel e paralelamente a tentativa de recuperação de clientes existentes nessas áreas. Tarefa em que me envolvi diretamente tentando explicar os maus passos dados anteriormente. Foi possível recuperar

alguns clientes, mas diga-se que a grande maioria já tinha partido para outra, fartos dos zigzagues constantes da Sonicel em matéria de Distribuição.

Neste período de tempo 2007/2009 ocorrem entretanto a nível pessoal diversos episódios que marcam e de que maneira a nossa vida.

Após uma reunião em Carnaxide com o Eng. Pedro Santos da Tenneco e os Drs. Nuno Cabral, Rui Pereira e eu próprio, deslocámo-nos ao Mercado do Peixe para um almoço de serviço. Tudo a decorrer normalmente quando sofri um apagão. Foram momentos de aflição para quem me acompanhava, pois eu “desapareci” do planeta. Chamado o INEM fui conduzido ao H. S. Francisco Xavier onde tive sempre a companhia do Dr. Rui Pereira. Para quem nunca tinha tido 1 dia de baixa desde que começara a trabalhar, a presença num Hospital era novidade. Não tinha ou pensava eu que não tinha nada e saí de lá com diabetes, tensão alta e outros problemas com o fígado derivado aos disparates que se cometem enquanto vendemos saúde!

A partir daqui passei a ser mais um dependente das consultas médicas periódicas... Em 2008 uma notícia boa e feliz. O nascimento das minhas netas Joana e Beatriz, gémeas falsas, filhas da minha Catarina. Grande mulher em todos os sentidos. É uma super mãe pois não é fácil, sozinha, ter arcado com a responsabilidade de criar praticamente desde que nasceram estas pequeninas maravilhas!

Mas após a felicidade veio a tristeza. Todos os anos pelo Natal a família por tradição reunia-se na minha casa. Em 2009, pese embora o meu sogro estar internado há 2/3 semanas, reunimo-nos como habitualmente no dia 25, mas a minha sogra não esteve presente para poder fazer a costumada visita diária (12H00) ao meu sogro no H. Curry Cabral.

Preparado o almoço e com a família praticamente toda junta, recebemos uma chamada da minha sogra, poucos minutos após as 12H00, informando que o meu sogro falecera.

É a notícia que nunca queremos receber, embora o estado de saúde do meu sogro estivesse muito complicado.

Tanto quanto tive a oportunidade de conhecer foi um homem bom. Amigo da família, trabalhador e amigo do seu amigo. Profissionalmente foi, segundo ouvi de diversas áreas, um músico fora de série na arte de tocar clarinete.

Fazia parte da banda da PSP e por esse país fora tocou em várias bandas. Nas festas populares, principalmente no Verão era vê-lo integrado nessas pequenas bandas locais alegrando o povo pelos locais onde atuavam. Fez, por várias vezes parte, das bandas que acompanhavam as Marchas Populares de Lisboa.

Para além disso era também um excelente alfaiate, aqui ajudado superiormente pela minha sogra. Carinhosamente, tinha como alcunha Xico Marmelo, proveniente

1



2



3



4



5



6



7



8



Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **1** Jorge Meneses e Paulo (Schaeffler) **2** Peter Blondeel (Optimal) e Pena Miranda **3** Manuel Fonseca e Philippe Roosen (Sunoco) **4** Exposição Sunoco **5** Exposição Sonax **6 e 7** Parte da plateia no intervalo **8** Manuel Morales



Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **1** Manuel Fonseca, responsável lubrificantes **2** Filipe Ferreira, Pedro Santos (Tenneco), Marco Fonseca e Safira **3** Parque estacionamento (parte) **4** Marco Fonseca, responsável logística **5** José Miranda **6** José Luís (Luandapeças) **7** Apanhados! Lino Torres

de antepassados, também eles músicos de muita qualidade e muito conhecidos na região de Tolosa.

Mas de facto a Sonicel nunca teve descanso! Quando estávamos a tentar equilibrar e redimensionar a Distribuição, nova Bomba! O Eng. Barros Ferreira conseguiu a entrada no Grupo AD International, ficando membro da AD Parts para Portugal através da empresa AD Logistics.

Como era de esperar novas convulsões surgiram, pois o processo não era de modo algum pacífico.

Penso, mas não tenho bem a certeza, de que foi o Dr. Nuno Cabral e os seus mais diretos colaboradores, Drs. Rui Pereira e Luís Cardoso, quem propõe e confirma ao Eng. Barros Ferreira, ser um bom negócio a compra do negócio AD em Portugal, nomeadamente todo o stock existente na AD no momento. O Diretor Geral da AD nessa altura era o nosso bem conhecido Eng. Carlos Costa que após ter saído da Sonicel Automóveis, regressou ao Grupo.

Passado pouco tempo da aquisição e nomeação do novo distribuidor AD para Portugal, os Drs. Nuno Cabral, Rui Pereira e Luís Cardoso saem da empresa. Poucos meses depois sucede o mesmo ao Dr. José Gonçalves. Fica bastante claro que a Sonicel estava a laborar e agora voltamos de novo ao princípio. A saída, pelo seu valor e energia, do Dr. Nuno Cabral foi bastante sentida, mas mais uma vez foram os “velhinhos” a aguentar e bem, o barco.

Existiram como disse antes vários problemas com esta grande alteração provocada pela AD.

a) Stocks – O stock que veio da AD era enorme, carregadíssimo de MONOS, novos produtos de venda muito duvidosa (pneus) e com algumas marcas de qualidade duvidosa.

b) Marcas - Ao longo dos tempos foi feito um meticuloso trabalho de escolha de marcas, mas sendo obrigatório seguir as orientações de Espanha. Aqui o Eng. Carlos Costa era um acérrimo defensor das suas marcas (AD) quase obrigando a Sonicel a abdicar de marcas que representava há dezenas de anos (Trifa, Bugatti, Trico, Contitech, Mintex etc.)

c) Mercado – A abordagem de mercado veio a provocar grandes convulsões entre os diversos clientes, pois de facto as condições de Associado AD eram claramente melhores que as melhores Condições concedidas pela Sonicel. As comissões/rappeis concedidas pela AD International à AD Logistics tinham uma diferença abissal!! A Sonicel estava definitivamente “encostada” às boxes.

d) Lojas – São definidos locais para implementação de Lojas AD e novamente

a Sonicel vê-se confrontada com concorrência dentro do próprio Grupo. A AD chegou a ter Lojas abertas em Abóboda, Barcelos, Braga, Carnaxide, Évora, Famação, Loulé, Odivelas, Portimão, Porto, Santarém e Seixal.

Ao nível da Administração claro que as diferenças entre os números provenientes dos tradicionais fornecedores da Sonicel e os agora provenientes das comissões/rappeis da AD eram impressionantes e Euros são Euros, por isso a Sonicel lá continuava a sua vidinha, constringida, mas com uma equipa de profissionais que nunca a AD teria hipóteses de igualar.

Tínhamos duas empresas no mercado a degladiar-se, muitas vezes com o mesmo produto e com esta política, quem foi perdendo foi claramente o Grupo, pois a ânsia de vender foi levando cada lado a subir descontos e a baixar consequentemente, margens. Ganhavam os clientes, gozavam connosco pelas diferenças apuradas e ria-se a concorrência que, alguma dela, organizada, começou gradualmente a roubar-nos clientes. A AD sempre pensou que tinha o Rei na barriga! E tinha, fosse a AD bem gerida e não tenho dúvidas de que era a empresa para nos próximos 15/20 anos dominar por completo o mercado de peças em Portugal. As marcas todos as podem ter, mas ninguém tinha as condições e os programas que a AD disponibilizava!

82

Pelo seu lado a Sonicel, pequenina, dependente, lá continuava com a sua estruturazinha a faturar dentro dos parâmetros possíveis, a atingir muitas das vezes os orçamentos anuais mas com uma desigualdade gritante de condições de compra. Nestes tempos 2010/2011 já eu tinha 45 anos de descontos e com praticamente 60 anos de idade feitos. Existia por parte do governo na altura uma grande indefinição relativamente aos anos necessários para obter uma reforma completa. Eu tinha os anos de desconto mas não tinha idade para me reformar. Andava a pensar no assunto quando aconteceu algo que me fez acelerar o processo.

É detetado no meu pai um tumor na próstata e era o momento de o acompanhar o mais de perto possível.

Nunca me vou esquecer os contributos dados pelos meus pais e pelos meus sogros na ajuda que nos deram na educação e acompanhamento da Catarina e do André. Quer eu quer a Maria Luís tínhamos os nossos empregos e se não fossem estas preciosas ajudas seria muito mais difícil criá-los e educá-los.

Com a Catarina com apenas 5 anos fiquei com a responsabilidade de a criar, dado que em tribunal lutei e ganhei pelo poder paternal, que me foi concedido. Na altura, anos 80, era raríssimo, tal como foi dito na audiência pelo Dr. Juiz, o poder paternal ser concedido ao pai.

Humildemente reconheço que graças à Maria Luís, que foi muito mais que uma mãe para a Catarina, aos meus pais e também aos meus sogros, que a receberam



1, 2 e 3 Viagem Monroe, Grécia **4, 5 e 6** Almoço Totobola, 1999 **7, 8, 9 e 10** Reunião Choupal

1



84



2



3



4



5

Viagem LUK Noruega, 2011 **1** Visita grupo **2** Fiorde. Fernando e esposa, Fátima, Samuel e Pena Miranda **3** Museu Viking **4** Jardim das Estátuas **5** Fátima (Turbopeças)

como se de uma real neta se tratasse, foi possível criá-la da melhor maneira. Passados 4 anos à Catarina juntou-se o André e nunca houve por parte dos avós qualquer tratamento diferenciado, antes pelo contrário.

Estava portanto na hora de retribuir o tanto que me tinham dado. Falei em inícios de 2011 com o Eng. Barros Ferreira numa viagem a Itália informando-o do que se passava e que iria meter os papeis para a reforma. O Eng. Barros Ferreira e a D. Palmira conheciam o meu pai, pois pessoas verdadeiramente conhecedoras e honestas na área da jardinagem como o meu pai, à data, existiam muito poucos... O Eng. Barros Ferreira compreendeu as minhas razões familiares, embora me dizendo que era muito novo e que ainda poderia ajudar muito a empresa. Reformei-me no dia 1 de Julho de 2011. Desde que soube da enfermidade do meu pai e por diversas vezes, o Eng. Barros Ferreira telefonava-me várias vezes a perguntar pelo seu estado de saúde. Foi aliás ele e a D. Palmira que me recomendaram o médico que o operou no Hospital da Cuf Cascais.

O meu pai é operado no segundo semestre de 2011 tendo a operação corrido bem e segundo o operador, o tumor havia sido felizmente totalmente eliminado.

O Eng. Barros Ferreira teve conhecimento de que a operação havia decorrido de forma satisfatória e passou ao ataque, conforme aliás já me tinha dito antes de que voltaríamos a falar. Em Setembro e após um almoço acordámos que eu voltasse por 6 meses. Legalmente não poderia voltar a ser funcionário da Sonicel e assim passei a Consultor da empresa Coutinho, Neto e Orey! Os 6 meses viriam a transformar-se em 7 anos...

Passados 2 anos passei da Coutinho, Neto e Orey para a Sonicel, pois a lei assim o permitia.

Voltando à vida da empresa donde estive afastado durante 3 meses...

É chamado a Presidir à AD Logistics o Dr. Pedro Branco, que assim acumulava o EL com a AD. Começa o aperto ao Eng. Carlos Costa pois eram por demais visíveis divergências entre ele e a Administração. O Eng. Carlos Costa era muito bem visto pelo Sr. Josep Bosch, presidente da AD Parts e por esta via a AD Parts estava sempre ao corrente do que se passava na AD. Pelo seu trajeto e competência não foi fácil o acordo para saída do Eng. Carlos Costa do Grupo.

Com o Dr. Pedro Branco houve uma grande tentativa de alinhar os negócios (AD/Sonicel) de modo a não existirem prejuízos de todos os níveis para as duas empresas. Entretanto as consultas/pedidos de preços de peças provenientes de Angola, Guiné, Cabo Verde e Moçambique registavam um acréscimo acentuado. Com Angola tinha existido em tempos um acordo com a Sonicosal, tendo sido exportado muito material, principalmente Hyundai, mas este assunto/negócio nunca foi muito divulgado. Chegaram a estar diversos colegas durante algum tempo para implanta-

ção do negócio em Luanda, mas não correu bem. Por essa razão foram à data postos de parte novos negócios em Angola e analisou-se a possibilidade Moçambique. Aqui chegados fui convidado juntamente com o Dr. Pedro Branco a formarmos uma equipa de trabalho para implementação da AD Mozambique. Realizamos uma primeira viagem juntamente com o Eng. Barros Ferreira com a finalidade de encontrarmos instalações. Existia já um contacto local com o Dr. Nor Junior, bem colocado junto das entidades oficiais e que facilitou muitos contactos com os diversos Departamentos envolvidos em tudo o que dizia respeito ao Comércio de Importação e Exportação. Pelo que me apercebi o Dr. Nor Junior era relativamente bem pago, para de algum modo agilizar as coisas... mas conforme me apercebi, não havia outra forma de contornar as inúmeras dificuldades.

Encontrámos o Armazém, na Avenida do Trabalho, nº. 1622, algo degradado, mas que foi objecto de obras e que além do Armazém propriamente dito, tinha Loja de Venda ao Público e Escritórios no 1º. Andar. Nos escritórios foram montados aparelhos de AC, já que era muito difícil trabalhar com as temperaturas existentes. Enquanto o Eng. Barros Ferreira e Dr. Pedro Branco tratavam das papeladas e outros requisitos para o início da atividade, fui colocado na maior oficina de reparação automóvel de Maputo, a Auto Rally. Aí com a colaboração do dono, Sr. Carvalho, português da zona centro do país e radicado em Moçambique há mais de 40 anos, fui recolhendo, fora das horas de expediente, informações sobre o parque automóvel. Tive a preocupação de identificar as peças de maior rotação e desgaste, confirmando fisicamente se a minha identificação via Tec Doc coincidia de facto com a peça. O Armazém estava devidamente fechado a cadeado e só o filho do Sr. Carvalho tinha acesso às peças. Há muitas curiosidades, mas encontrei uma que me deixou super surpreso. O óleo era sempre vendido em embalagens de 5 litros e nunca a partir de tambores. Explicação: o óleo existente nos tambores era impossível de controlar e esfumava-se rapidamente...

O parque automóvel na altura seria cerca de 75% japonês e destes 75%, 80% seria dominado pela Toyota (made in Africa do Sul, Dubai e Japão).

Regressámos a Portugal e depois de dados que recolhi sobre o parque automóvel Moçambicano comecei a tarefa sempre aliciante de compilação de stocks.

A compilação de stocks tinha também a ver com discussões com fornecedores atuais da Sonicel e da AD, já que existiam referências de alto consumo em Moçambique que pura e simplesmente não existiam em Portugal. Exemplos: motores Toyota de 4000/4200 cc a gasolina eram “mato” em Moçambique. Em Portugal se existissem 5 ou 6 unidades era um milagre!!

Começaram por isso os fornecedores a ser bombardeados com referências e quantidades a que não estavam habituados e aqui explorei, como me competia a situa-

1



2



3



4



5

Viagem LUK Noruega, 2011 **1, 2 e 4** Jardim das Estátuas **3** Paisagem vale **5** Vista porto

1



2



3



88



4

5

Viagem LUK Noruega, 2011 **1** Palácio do Gelo. Pena Miranda **2** Fernando, esposa e Fátima **3** Vista porto aldeia **4** Edifícios cidade **5** Pena Miranda

ção, pedindo além de preços, rappéis mais favoráveis e suporte em Marketing para lançamento das suas marcas em Moçambique. Tive sucesso com alguns fornecedores, destacando-se a Kavó, já que eram e são, especialistas de material para carros asiáticos.

As encomendas começaram a seguir com quantidades muito significativas nos filtros MO400, TO137, TO138, TO140, TA162, TA162B, TA1678, TF1652, IF3356, MF558, kits de embraiagem CP4018 para Mitsubishi Canter aos 200 de cada vez, pastilhas de travão Hi-Lux, Hi-Ace, Corolla, Avensis, BP9011, BP9063, tensores DTE9023, correias CT1089. Tudo em quantidades que nem os próprios fornecedores estavam à espera.

Para além do material dito de desgaste rápido como filtros, travagem, suspensão, direção e embraiagem, preocupámo-nos muito com outros produtos como Lubrificantes, baterias, velas e lâmpadas.

Predominavam na altura produtos de qualidade muito duvidosa sendo que baterias e velas eram reconstruídas na Nigéria e a qualidade era mesmo muito má. Produtos caros e que não abundavam.

Estavam criadas de facto as condições para se realizar um bom trabalho e com possibilidades de margens brutas dos nossos saudosos anos 70. Margens de 50% eram possíveis em 2012...

Tratámos de arranjar carga para 3 ou 4 contentores e ao mesmo tempo o Eng. Barros Ferreira juntamente com o Dr. Pedro Branco começaram a difícil tarefa de arranjar pessoal para o Armazém/Loja da AD Mozambique.

Para além da necessidade de pessoal algo conhecedor de peças existia também um grande potencial para a área Técnica incluindo claro está material/equipamento oficial. A própria Auto Rally se queixava pela inexistência de um local para efectuar testes de diagnóstico dos veículos que cada vez mais sofisticados iam aparecendo no mercado. Como tínhamos todo esse equipamento da Texa e também todo o equipamento para podermos montar uma oficina para serviços rápidos e lavagens e existindo espaço, ficou decidido para além da Loja, abrir também estes serviços. Mais à frente o Layout da Oficina.

Foram contactados:

Miguel Couceiro – Para responsável do Armazém

Luis Rodrigues – Para caixeiro principal. Estava na Loja AD Loulé

Eng. Parreira – Responsável da parte Técnica e Oficina

Para o Armazém não era necessário pessoal muito classificado, pelo que se optou por requisitar pessoal localmente, embora com a supervisão de um colega a destacar de Lisboa. O colega que foi de Lisboa e que era aliás moçambicano foi o Cardoso.

Sabendo da data de chegada/descarga dos primeiros 2 contentores a Moçambique, realizei juntamente com o Dr. Pedro Branco nova viagem a Maputo.

Estava já lá algum pessoal oriundo de Portugal - Miguel Couceiro, Parreira e Luis Rodrigues a que se juntaram 4 ou cinco moçambicanos para ajudar na descarga do material.

Não é por nada, mas se não fosse o Miranda e o Dr. Pedro Branco, penso que os contentores ainda hoje lá estavam para serem descarregados...

Dei a minha opinião sobre a forma de arrumação que havia aprendido em 1971, quando da mudança de muito material do C. Santos da Avenida da Liberdade para a Av. Infante D. Henrique – arrumação da esquerda para a direita e de cima para baixo! Como existiam dois pisos, outra realidade Logística – o material mais pesado e se possível o de maior rotação, arrumado no piso de baixo.

Foram 3 semanas a dar o litro e sem horário definido. Entrar o mais cedo possível devido ao calor e sair o mais tarde possível. Como extra recebíamos almoço e jantar grátis...

Ao fim de um mês e pouco voltei para Lisboa tendo o resto do pessoal, incluindo o Dr. Pedro Branco ficado nas instalações para arranque do negócio. No entanto, ainda ocorreu a compra de 2 ou 3 viaturas de caixa aberta Toyota Hi-Lux em Inglaterra.

O negócio arrancou, muito bem e como era de esperar começaram as faltas de material que por precaução não havia sido enviado em grande quantidade. A cadência de contentores foi aumentando e já me ocupava bastante tempo em Lisboa, para angariação de material de vários fabricantes e também material que não constava regularmente do stock da Sonicel/AD. Remendos Tip Top, interiores de válvulas, pneus, camaras de ar, bacias de retenção de óleos, cola para juntas Reinzolit, macacos hidráulicos, etc..

Tomamos, entretanto, conhecimento da realização em 2012 da FACIM, feira internacional de Maputo onde expõem os principais importadores de Moçambique, incluindo as peças de automóveis.

Era importantíssimo estar presente com um stand e estivemos presentes com 2. Um com peças e outro com um veículo com todo o tipo de equipamento oficial possível de estar junto do veículo. Foram vendidas várias máquinas incluindo máquinas de diagnóstico da Texa.

Na stand das peças foi uma loucura! Pessoalmente assisti a desabafos de mecânicos moçambicanos admirados por verem por exemplo velas NGK NOVAS! Amortecedores Monroe para veículos 4x4 (Monroe Adventure)!!! E depois toda a panóplia de filtros, pastilhas, kit's de embraiagem, terminais, rótula, foles, correias de distribuição, etc.. Foi um sucesso que viríamos a sentir mais tarde pela positiva, no incrível



1



2



3



92



5



6



7

Viagem Cancun 2008 **1** Vista praia **2** Manuel Fonseca, Mamede e Francisco **3** Atletas em XCARET, 2008. Francisco, Manuel Fonseca e Cruz **4** Vista praia **5** Convidados **6** Serafim Nogueira, José Monteiro e Pedro Santos **7** João e Valentim

incremento de vendas da Loja.

Em 2014 dá-se um negócio invulgar. A Create Business consciente dos bons resultados da ADL Mozambique decide também começar a operar em Moçambique e começa com baterias Varta. Algo correu mal e o que é certo é que aparece ao Eng. Barros Ferreira uma proposta de venda de baterias Varta que estavam no Porto de Maputo há algum tempo. Quase de certeza de que este negócio aparece pelo contacto do Dr. Nuno Cabral, que creio sempre se entendeu relativamente bem com o Eng. Barros Ferreira.

Feita a discussão de preços...bastante agressiva da nossa parte, pois quem estava com o problema entre mãos era a Create, já que as baterias não podem estar muito tempo sem serem formadas, fecha-se o negócio e ficamos com as baterias.

O negócio foi andando, bem e chegámos até 2016 a enviar 10/12 contentores de 40 pés repletos de material.

Depois começaram os problemas internos. O Dr. Pedro Branco nem sempre estava em Moçambique e a faturação ao balcão por exemplo era muito difícil de controlar.

Mais tarde verificaram-se também uma série de débitos e créditos que misteriosamente desapareciam... e com este desenrolar de situações acabou a ADL Mozambique que tinha tudo para dar certo e com margens absolutamente impensáveis! Tivesse eu menos 20 anos e teria aceite o convite para agarrar este negócio.

O problema foram de facto as pessoas. Longe do país de origem, entraram em esquemas e vícios cujas despesas eram difíceis de suportar...

Há ainda muito material que após análise em Lisboa foi devolvido, onde se incluíam ainda algumas baterias Varta e o restante foi vendido(?) localmente através do Dr. Nor Junior. O Dr. Pedro Branco saiu do Grupo, o Eng. Parreira e o Cardoso regressaram a Portugal e os colegas Miguel Couceiro e Luís Rodrigues terão ficado por lá.

Entretanto e por cá começam a ocorrer situações nada condizentes com os níveis de faturação que se foram realizando entre 2015 e 2018, valores sempre entre os 15 e os 21 milhões/ano!

Inicia-se em 2016/2017 um processo sistemático de atrasos de pagamentos a fornecedores que leva a situações muito complicadas. Nunca nos foi explicado o porquê dos problemas económicos e depois financeiros da empresa. O dinheiro simplesmente desaparecia...

Começam a realizar-se reuniões diárias com as cobranças no sentido de analisar cliente a cliente os atrasos que se verificavam nas duas empresas (Sonicel e AD). No mesmo momento se decidia a quem pagar, mediante o valor que se encontrava

disponível em caixa e a urgência em liquidar valores a fornecedores imprescindíveis ao débil funcionamento de momento. Uma empresa com os volumes de faturação dos últimos anos não podia NUNCA estar nesta situação.

Foram reuniões indescritíveis sempre com a presença da Administração, Eng. António Brito, Dr. Filipe Ferreira, Dra. Luciana B. Ferreira e Dra. Catarina B. Ferreira. Também presentes os responsáveis dos negócios, eu, Henrique Fernandes, responsáveis das cobranças Rui Oliveira (o rei do corte) e Ana Marques e o responsável financeiro, Paulo Vaz, Por diversas vezes foram chamados também os responsáveis de vendas da AD, José Veloso e da Sonicel, Conceição Silva. Em situações mais graves de pagamento atrasado em determinado cliente, era chamado o seu vendedor direto para levar um “aperto” normalmente dado pelo administrador Eng. António Brito.

O Eng. António Brito como Administrador, Diretor Financeiro, Diretor Comercial, Chefe de Cobranças, Diretor de Vendas e Logística punha e dispunha, sempre com a presença dos restantes Administradores, que raramente contrariavam as suas opiniões/ordens .

Decretavam-se cortes de crédito a clientes com dezenas de anos de trabalho conjunto por meia dúzia de Euros e assim se foram perdendo clientes...

94

O desnorte era visível! E já não falo no último Diretor Geral da AD que entrou para responsável da Loja do Seixal e passados poucos meses era Diretor Geral da AD Logistics!!! O Dr. Henrique Fernandes, era já conhecido da Administração pois tinha sido anteriormente Diretor da Assystech, passou a “dono” e algum tempo depois liquidou a Assystech.

Entrou para responsável da Loja AD do Seixal e o seu ar superior caiu bem na Administração que viu nele um bom Diretor Geral para a AD. Era disto que a empresa precisava. Ordem e pulso firme! Um indivíduo que se apresentava bem, bem falante e que pouco ou nada percebia do negócio. Em cheio! Note-se que com estas observações nada tenho contra a pessoa do Dr. Henrique Fernandes, que julgo eu, também não teria sido convenientemente esclarecido quanto à situação da empresa naquele momento.

Com algumas reações tímidas e menos favoráveis no seio da Administração lá seguiu o seu caminho, tendo sugerido à Administração de que seria importante tomar também conta do serviço de compras, já que a grande parcela de compras era feita pela AD. Até à data era eu que liderava as Compras mas a pedido da Administração “passei” a pasta.

As dificuldades eram muitas e aumentavam a cada dia que passava. Era uma tristeza não sabermos e eu muito particularmente lidei com a situação diretamente, quando chegaria um camião de óleo ou de baterias... chegámos ao ponto em que



Viagem Cancun, 2008 1 Foto grupo 2 Poder feminino 3 Espetáculo 4 Samuel e esposa (Samiparts) 5 João Alves e Heraldo

1



2



3



96



4



5

1 João Alves e esposa, Viagem Cancun, 2003 **2** Grupo no banho, Viagem Cancun, 2003
3 Vista praia, Viagem Jamaica, 2017 **4** Radical, não é para todos... Viagem Cancun, 2003
5 Emoção a bordo, Viagem Cancun, 2003

por diversas vezes dei a minha palavra que iríamos pagar faturas em atraso para receber uma remessa de Contitech, Gates, Bugatti, Trifa, Trico etc.. mas chegou a um ponto que tive que me convencer que só estava a degradar o meu bom nome, pois não iríamos pagar! Estava mesmo muito preocupado com o futuro dos meus colegas. Do meu nem tanto, pois estava reformado e na altura o trabalhar na Sonicel era um extra.

Por outro lado, começam as interrogações dos clientes que me perguntavam o que se estava a passar. Muitos deles tinham optado pela Sonicel por minha causa, por causa do Conceição Silva, por causa de colegas caixeiros e/ou vendedores e tendo recusado outros fornecedores tiveram que voltar atrás e começar a comprar material fora da Sonicel pois material... não havia!

Paralelamente as Lojas AD sem material começam a comprar no mercado para satisfazer os seus habituais clientes! O cúmulo chegou ao ponto de utilizarem as vendas a dinheiro para pagar a estes novos fornecedores pois estes só vendiam a dinheiro. Os fornecedores nacionais eram preteridos para primeiro pagar aos fornecedores estrangeiros.

Começa gradualmente a debandada de pessoal. Caixeiros, vendedores e demais pessoal começam a fazer pela vida e em 2019 verificando que não havia solução e que nada podia fazer pela empresa decidi solicitar ao Eng. Barros Ferreira a minha desvinculação da Sonicel. Em 2011 seria por apenas 6 meses mas que se transformaram em quase 8 anos!

Neste ano de 2019 sucederam-se as demissões/saídas de pessoal, fecho de Lojas e em 2020 é decretada a insolvência da AD Logistics e da Sonicel!

Fim inglório de um Grupo que teve, por várias vezes, condições ÚNICAS para ser líder incontestável do mercado de peças em Portugal. Tivemos acesso a TUDO!

Por fim dedicar mais umas linhas a colegas, clientes, fornecedores, referências que ficam eternamente na nossa memória e pequenas histórias que me acompanharam durante todos estes anos de ligação às peças e acessórios.

COLEGAS

Claro que me lembro de praticamente todos eles e muitos já os mencionei anteriormente.

Mas obviamente e porque me acompanharam na maioria dos anos em que trabalhei, tenho que destacar em Lisboa o António Manuel Gonçalves, Paulo Rodrigues, Fernando Pinto e Manuel Conceição Silva, infelizmente desaparecido há poucos meses e no Porto o António Silva. Com eles trabalhei diretamente cerca de 46 anos. Salvo o Fernando Pinto que ainda conheci na Avenida da Liberdade, os

restantes já entraram todos na Avenida de Berlim creio que em 1973.

Entre nós temos histórias de várias vidas, vividas sempre com muito respeito uns pelos outros e principalmente profissionais ímpares! As horas que trabalhamos a mais sem qualquer contrapartida, sábados, domingos, feriados, deslocções em serviço para realização de Convenções ou Reuniões Técnicas como por exemplo uma que realizámos em Miranda do Douro com a Falcauto ou em Bragança com o J. Flaire, Chegadas a casa às tantas da manhã e no outro dia muito antes da hora de entrada lá estávamos a dar o nosso melhor!

Peço desculpa a outros colegas e há bastantes, com quem trabalhei diretamente 10, 15 e mesmo 25 anos, mas entre outras situações a ida para o Porto Alto separou-nos. Até na odisseia do Porto Alto estivemos sempre juntos eu o António, Paulo, Fernando Pinto e Conceição Silva.

Tenho que obviamente também de destacar algumas pessoas, que em termos profissionais e pessoais muito me ajudaram e ensinaram, durante grande parte da minha vida de trabalho nas Peças:

- Dr. João Mendes de Almeida
- Sr. António Vizeu Pinheiro
- Sr. José Vasconcelos
- Sr. Nuno Margaça
- Sr. António Viana
- Sr. Levy Catarino
- Dr. João Anastácio
- Eng. Barros Ferreira
- Eng. Reis Gonçalves

Foi com o Eng. Barros Ferreira que mais anos trabalhei diretamente. Cerca de 40 anos. Como todos nós tinha defeitos e virtudes mas foi claramente o melhor e maior negociador que encontrei em toda a minha vida. Visão muito ampla e fora do que é normal. Inteligente, astuto e também com uma faceta quase desconhecida pois preocupava-se com o bem estar e a saúde dos seus funcionários e familiares. Não esqueço o quanto ajudou diversos colegas e também familiares em situações muito problemáticas de saúde. Pena que por volta dos anos 2015/2017 bastante desgastado e com alguns problemas, incluindo familiares, não tivesse o suporte que necessitava para continuar o grande projeto empresarial que construiu. Essa falta de apoio e claro também o desgaste de tantos anos a 200 à hora, levaram-no a baixar os braços e originar a queda do Grupo AD/Sonicel. Com menos anos e com algum apoio a queda poderia não ter acontecido, mas é a vida...



Viagem Jamaica, 2017 1 Algum repouso, precisa-se. Pena Miranda 2 Fábio e esposa (Granmotor) 3 Foto grupo 4 e 5 Conceição Silva

1



2



3



4



5

1 Eugénio e esposa (Molalgarve) **2** Esposa João Alves (Oficina J. Alves) **3** Eugénio, João, David, Paulo Homem, Manuel Fonseca, João Filipe e João. Guincho, 2017 **4** Fernando Vicente, esposa e neto. Viagem Jamaica, 2017 **5** Convívio almoço. Viagem Jamaica, 2017

CLIENTES

Também neste particular há casos muito especiais. Tive a sorte e creio que modestia à parte, alguma virtude, de não ter inimigos entre os clientes. Antes pelo contrário.

Tive sempre uma excelente relação com todos eles, uns mais difíceis outros nem tanto, mas sobretudo para mim eram importantes, muito importantes. Eram clientes! Os clientes eram o meu pão e de todos os meus colegas e ninguém vivia ou vive sem clientes. Se temos o condão de os ter connosco e satisfeitos é meio caminho andado para ambas as partes estarem bem.

Não estou muito de acordo com o chavão – o cliente tem sempre razão! Tive muitas “pegas” com muitos clientes e nunca perdi nenhum por lhe dizer na cara que não tinha razão. E também me aconteceu o contrário, tive muitas vezes de “meter a viola no saco” e pedir desculpas pois estava de facto enganado! Há muitos, muitos anos ouvi um colega e não me recordo quem, que disse – o negócio só é bom se for para os dois lados!

Tenho todos os clientes ainda na minha memória. Mas e vou seguramente falhar alguns nomes e por isso as minhas sinceras desculpas, mas no meio de mais de 1200 devo destacar:

Nos tempos de C.Santos - Rectificadora Nuno Jeremias, Rectifical, Covauto, Cameirinha, Auto Central Eborense, F.H.Rocha Marques,Auto Garagem Gouveense, Garagem D.José, Transportes Rama, Tecauto, Abilio Flores e mais recentemente na Sonigel – A.Vieira, J.Alves, Bragalis, Turbopeças, Auto Peças Mário Dias, Falcauto, Gondofor,Auto Escapes do Marco, Hemaauto, Realauto, Auto Peças Esperancinha, Norvicar, Peçagricola, Metalúrgica do Fundão, Volante de Benfica, Granmotor, Auto Vipeças, Auto Acessórios das Palmeiras, Auto Rápido, Luanda Peças, Mamede Faria, Manuel Matos(Vicanauto), Paulo & Daniela, Samiparts, Molalgarve, Castropeças, Sarilauto, Walter Medeiros, Auto Pop, Auto Oliveira, Mindelpeças,Lubrinordeste, J.Flaire. Pereira Alves e Prazeres, Solip.

São nomes de empresas mas estas vivem com pessoas. Grandes e boas reuniões tive com centenas de clientes e posso dizer amigos. Nesse sentido e correndo o risco de me esquecer de um ou outro nome tenho que destacar:

Conheci algumas Senhoras que foram e uma ou outra ainda são, as directas responsáveis do negócio, postando-se à frente dos respectivos balcões. Recordo:

Sr^a. D. Camélia – Osvaldo Silva Herdeiros

Sr^a. D. Céu – Ruviauto

Sr^a. D. Graça - Peço-gracar

Sr^a. D. Amélia – Auto Stand Aranquém

Sr^a. D. Fátima Barbosa -Turbopeças

Todas excelentes profissionais mas com a Sr^a. D. Fátima, que ainda está e estará no activo, encontrei sem dúvida a exceção! Não há muitos profissionais no ramo tão sabedores e tão perspicazes como a D. Fátima!

Sr. Branco – A. Vieira

Sr. António – A. Vieira

Sr. Jorge Menezes - Agromecânica

Sr. Assis - Arsipeças

Sr. Joaquim Reis – Auropeças

Sr. Valentim - Auropeças

Sr. Vitor Pires – A. A. Palmeiras (modelo da minha série – 1951)

Sr. Guerra – Auto Central Eborense

Sr-. Fernando – A. Escapes Marco

Sr. Heraldo – A.P. Esperancinha

Sr. Francisco – A.P. Esperancinha

Sr. Mário Dias – A.P. Mário Dias

Sr. Joaquim – Auto Oliveira

Sr.,José – Auto Oliveira

Sr. João Correia – Auto Pop

Sr. Francisco – Auto Rápido

Sr. Vitor – Auto Vipeças

Sr. José Alberto – Bragalis

Sr. Cameirinha – Cameirinha B. Machado

Sr. Casimiro – Casimiro e Coelho

Sr. José Coelho – Casimiro e Coelho

Sr. Agostinho - Castropeças

Sr. Américo - Choupal

Sr. João Alves – Escapes J.Alves

Sr. João – Gondofor

Sr. Fernando – Granmotor

Sr. Humberto – Humberpeças

Sr. Soares – J. Soares & Rodrigues

Sr. José Luis – Luandapeças

Sr. Altino - Lubrinordeste

Sr. Mamede – Fluxoimport

Sr. Flaire – J. Flaire

Sr. Manuel Marques – Manuel Lopes Marques

Sr. Matos – Manuel M. Pereira -Vicanauto



1 Está na hora do refresco **2** Samuel e esposa (Samiparts). Viagem Cancun, 2003 **3** Última Convenção Sonicel. Guincho, 2017. José Manuel, João, Manuel Fonseca, Miguel e João Vieira **4** António (A.Vieira), Samuel, esposa e filha (Samiparts) **5** Condições Comerciais? Agostinho e filho (Castropeças) e Miguel (Samiparts)

1



2



3



104



4

5

1 Heraldo e esposa. Viagem Jamaica, 2017 **2** João Alves, esposa e Heraldo. Viagem Jamaica, 2017 **3** Fernando (A.Vieira), Francisco, Mamede e Pena Miranda **4** Fernando (A.E. Marco). Viagem Cancun, 1998 **5** Samuel, Miguel e Fernando Vicente

Sr. João – Metalúrgica do Fundão
Sr. Francisco – Mindelpeças
Sr. Eugénio – Molalgarve
Sr. Rui – Norvicar
Sr. Paulo – Paulo & Daniela
Sr. Brás – Quarteirauto
Sr. Miranda – Real Miranda
Sr. Neves – Realauto
Sr. Rui - Realauto
Sr. Samuel – Samiparts
Sr. Miguel – Samiparts
Sr. José Manuel - Sarilauto
Sr. Garcia - Somotor
Sr. Paulo – SPR
Sr. Evaristo - Tripeças
Sr. Jaime – Volante de Benfica
Sr. Walter – Walter M. B. Medeiros
Sr^a. D. Margarida – Walter M.B. Medeiros
Sr^a. D. Catia – Walter M.B. Medeiros
Sr. Frederico – Walter M.B. Medeiros

Em termos de negócios não quero deixar de mencionar o seguinte. Por norma e nos tempos áureos da Monroe em Portugal em que chegámos a vender 15000/16000 amortecedores por mês, existiam claro números a atingir. Por norma tentávamos o nosso melhor ao longo do ano mas mesmo no final o aperto era grande e por vezes tínhamos que realizar negócios pontuais e especiais.

Lembro-me perfeitamente que durante 5 ou 6 anos consecutivos e sempre em Dezembro, me deslocava ao A.Vieira onde em reunião com o Sr. Branco e o Sr. António se discutiam condições para a compra de determinada quantidade de amortecedores Monroe. Por vezes eram decididas naquele momento encomendas de 5000/6000 amortecedores. E todos os anos consegui que a encomenda fosse confirmada. Recordo um ano em que o dia desta reunião coincidiu com o jantar de natal da empresa e eu, com a encomenda, cheguei já todos estavam a comer a sobremesa...

FORNECEDORES

Em tantos anos é evidente que encontrei grandes Senhores nas Peças. E comecei pelo fim ao destacar o Sr. Josep Bosch, Responsável máximo da AD Parts e que

respira peças por todos os lados. Tem um pequeno império na Catalunha e tenho poucas dúvidas em afirmar que a grande fatia de lucro que consegue é investido nas suas empresas.

Tenho muitas e boas recordações de profissionais como o Sr. Karl Slaboch da Nural, A. Miorelli da Clevite, Sr Pierotti da Metalcastello, Sr. Villa da CAR, Sr. Malagodi da Bugatti, Mrs. Silvia da Bradi, Sr. Helmer da Reinz, Sr. Jim Clifford da Mintex, Mrs. Mary Gentzsch da Trifa, Manfred Wolf da Jurid, Mike Anghelou, Jacques Verbeeke e Pedro Santos, sendo os dois primeiros, cada um à sua maneira, os principais responsáveis pelo lançamento em força da Monroe em Portugal, Carlos Tellez da Purolator e mais tarde da Varta, Jean François Benne da Daniel Doyen (Prestolite), Helmuth Engel, Jens Stachorra e Christian Pfiz da Continental/Contitech, John Philips da Automotive Products, T. Tanaka da Automotive Products Japan, Matsumura da NDC, Carlos Sanrigoberto, Ignacio Naranjo e Jorge Menezes da Schaeffler, Michael Chambers da Advance Motor Supplies/Vandervelll.

Nos anos 70/80/90/00 as visitas de fornecedores ou a visita às fábricas era uma constante. Mas à época nunca poderemos esquecer o contributo das “Feiras”. Eram presença obrigatória pois por norma os grandes negócios eram feitos nesses locais. As comunicações não eram o que são hoje e daí a importância das Feiras. Estive presente em dezenas delas sendo claramente a mais importante a IAA Frankfurt. Lembro-me perfeitamente da Feira de Turim, realizada numa antiga fábrica da Fiat, a Feira de Birmingham, Manchester, Paris, Barcelona. Fora da Europe assisti a Feiras em Taipé, Seoul e São Paulo.

Tentámos trabalhar com o máximo de fabricantes Nacionais e na sua maioria já existia de facto qualidade. Lembro grandes negócios com a António Ferreira Rito e Filhos, extraordinárias pessoas cujos 3 irmãos, todos muito diferentes, Senhores Fernando, Jorge e António Rito, fabricaram e forneceram durante largos anos, pistons e camisas para diversas marcas de motores. Viram a qualidade das suas camisas ser aprovada na altura por um dos maiores fabricantes da Europa, a J. Wizemann (Weco). Para além da fábrica Rito, a Metalúrgica de Juntas da Pontinha representada por um Senhor espetacular, o Sr. Arnaldo Teixeira, a Fábrica Pachancho em Braga, M.Defays com os célebres segmentos SIM e o não menos prestável Sr. Antero.

Durante vários anos lidei também com agentes comissionistas que mais não eram do que intermediários/representantes de fabricantes de peças e acessórios auto para o território nacional. Recordo por exemplo o F.C.V. Costa (telefone 32 46 57), M. Ogando dos Santos, J. Weber e Reinke, Helmuth Wittenburg, J. Staedtler, Eng. David Gouveia. Há mais muitos mais mas salvo falhas que possa ter cometido por esquecimento, estes foram aqueles que com mais assiduidade tive reuniões de trabalho.

Não sendo fornecedores de peças tenho que destacar também a Grafilinha, por intermédio dos Srs. Teixeira e Filipe, que também eles com os excelentes trabalhos gráficos e não só, contribuíram, e muito, para alcançar notáveis volumes de vendas conseguidos ao longo de vários anos.

A comunicação social também foi “peça” importantíssima. Nunca me vou esquecer entre outras, de pessoas como os Srs. João Vieira, Mário Carmo, João Vila e Paulo Homem. Todos eles uns mais que outros, me ajudaram a divulgar a dimensão e a real valia da Sonicel. Um muito obrigado a todos.

REFERÊNCIAS QUE FICAM PARA SEMPRE

Talvez por defeito sempre tive uma “pancada” para memorizar referências, telefones e até matrículas de automóveis. Ainda hoje sem qualquer dificuldade me lembro de centenas de referências que marcaram várias épocas de peças e acessórios. É também verdade que antes as referências se mantinham por mais tempo “activas” já que os fabricantes automóveis também mantinham por muito mais tempo os seus modelos. A situação atualmente é diferente pois ao fim de 4/5 anos há res-tyling’s e assim por vezes alterações de referências.

Como referi antes, entre as centenas que ainda retenho, menciono só por curiosidade e para recordação de muitos colegas que com elas lidaram diretamente:

201-880-0186/PM – Estrela Mercedes que comprávamos ao Peter Maessen/Staedtler

615-010-0152/D – Turbulências feitas na Fábrica de Braço de Prata

K-7728-AS – Conjunto de pistons/camisas para VW 1300 da Nural (Volumenxas)

K-8592-AS – Conjunto de pistons/camisas para VW 1600 (Brasilia) da Nural

K-7560P/STD – Piston para Mercedes OM636 da Nural (Mediumchrom)

K-8730/STD – Piston para Mercedes OM615 da Nural (Meridianmol)

K-9105/STD – Piston para Mercedes OM616/617 da Nural (Mendozarineumol)

Cada referência da Nural tinha associado um nome sendo que por norma a primeira letra significava a marca do fabricante do carro. Relembro nomes como Ottochrom na referência K-7574 do Opel Kadett, Dampfgergestahl na K-9701A do Mercedes OM352A

Outra particularidade nas referências Nural, tinha a ver com os dois primeiros números de cada referência que indicavam o diametro do cilindro(normal)

K-6921A – 69 m/m NSU Prinz

K7623 – 76 m/m VW Golf

K10078 – 100 m/m Deutz FL413

K12063A – 120 m/m Volvo F88

350051/065 – Piston Covmo/Hepolite na medida 0,65 para Ford Transit motor

York 2.4 Diesel

RP10932/065 – Piston Sheepbridge para Ford Transit motor York 2.4 Diesel

92.791.960 – Conjunto piston/camisa Peugeot 404D (XDP88) da Karl Schmidt

92.721.960 – Conjunto piston/camisa Peugeot 504D (XDP90) da Karl Schmidt

92.586.960 – Conjunto Piston Camisa Peugeot 204D (XLD) da Karl Schmidt

CBS/4-562-AL STD – Jogo de bronzes de biela para Renault 4/5 da Clevite

CBS – Conecting Bearing Set

4 – 4 cilindros

562 – referência

AL – liga de alumínio

STD – medida que normalmente ía de STD, 010, 020, 030 e 040 ou em m/m – 0,25, 0,50, 0,75 e 1,00.

MBS/3-822-AL STD – Jogo de bronzes da cambota/apoio para VW 1300 da Clevite

MBS – Main Bearing Set

3 – 3 apoios

822 – Referência

AL – liga de Alumínio

2253W – Camisas de cilindro Mercedes OM636 da J.Wizemann

2569W – Camisas de cilindro Mercedes OM615 da J.Wizemann

2746W – Camisas de cilindro Mercedes OM616/617 da J. Wizemann

01-06858-07 – Jogo de juntas completo para Mercedes OM636 da Reinz

01-24050-01 – Jogo de juntas completo para Mercedes OM615 da Reinz

01-24110-01 – Jogo de juntas completo para Mercedes OM616 da Reinz

01-24125-01 – Jogo de juntas completo para Mercedes OM617 da Reinz

Na Reinz as referências começadas por 02 eram jogos de descarbonização, 03 jogo de juntas por cilindro, 08 jogo de juntas da caixa e salvo erro quando começadas por 11 jogos de juntas da tampa das válvulas.

6058440 – Cabeça de motor Ford Transit York Fornecidas pela Blue Flash (Inglaterra)

72VB4209BA – Grupo cónico fabricado pela Metalcastello/Grupo Diferenciales

R1045 – Amortecedor frente para Mini fabricado pela Monroe

11050 – Amortecedor Radial Matic frente para Opel Corsa da Monroe

R2646 – Amortecedor Radial Matic trás para Opel Corsa da Monroe

16050 - Amortecedor Gasmatic frente para Opel Corsa da Monroe

22646 – Amortecedor Gasmatic trás para Opel Corsa da Monroe

MR205 – Amortecedor (carga) Mcpherson frente para Peugeot 504D da Monroe

M4441 – Amortecedor Gasmagnum trás Toyota Hi-lux da Monroe

JT1 – Kit de alteração da suspensão dos Morris Marina que de origem vinham

com amortecedor de braço. Kit totalmente concebido em Portugal e que com amortecedores Monroe R2653 e as respectivas alterações de suspensão resolveram os problemas graves de suspensão dos Morris Marina, que com o seu motor de rega 1.5 Diesel era na altura um carro/tractor. Máximo de 110 km/hora a subir e máximo de 110 km/hora a descer...

612-37003 – Farol Peugeot 504 Esquerdo fabricado pela SEV Marchal

612-37103 – Farol Peugeot 504 Direito fabricado pela SEV Marchal

HB-1645 – Disco de embraiagem para Mini fabricado pela Borg & Beck

LH-78/1 – Jogo de calços de travão frente para Mini fabricados pela Mintex

MO-33/2 – Jogo de calços de travão trás para Mini fabricados pela Mintex

MDB1141 – Jogo de pastilhas para Opel Corsa fabricados pela Mintex

T110 – Filtro óleo Mercedes OM615 fabricado pela Purolator

PM3056D – Filtro ar Mercedes OM615 fabricado pela Purolator

PZ453 – Filtro combustível Mercedes OM615 fabricado pela Purolator

113-251-053AK – Panela de escape VW 1200/1300 da Ernst

113-251-163C – Ponta de escape VW (curta) da Ernst

113-251-163D – Ponta de escape VW (comprida) da Ernst

Nos tempos mais recentes retirando as referências universais como por exemplo o óleo 15W40, 10W40, 5W30 ou 5W40, as baterias de 45AH, 55AH, 70AH ou 90AH, os anticongelantes etc., deixou de existir uma grande concentração em determinadas referências como existia antes.

O mercado também alterou bastante mas certamente não há ninguém em Portugal a vender por exemplo 9.000/10.000 pistons na medida 0,65 para Ford Transit York como o C. Santos vendia em 1972 ou mesmo 7.000/8.000 pistons para Mercedes OM615 na medida STD 87m/m (mais camisas)... É verdade que agora trocam-se motores, mas...no passado, bons tempos, para os mecânicos que eram de facto mecânicos, não penduradores de peças, para as Lojas de Peças, para as retificadoras. E não vale a pena pensar o que vem aí com a crescente venda de veículos elétricos... Velas, correias, filtros, lubrificantes, embraiagem, juntas, tudo isto está condenado!

VEÍCULOS/MATRÍCULAS

Como será expectável fiz milhares de quilómetros principalmente no nosso lindo país, Espanha e França. Para esse efeito utilizei veículos próprios e também viaturas de serviço. Porque se trata de um pequeno registo de memórias, cá ficam as matrículas mais relevantes da minha vida:

LL-37-76 – Vespa 125

LS-39-70 – Vespa 150 Sprint

LD-84-41 – Renault 4L do meu pai, em que fiz muitos km's
JB-08-78 - Renault 4L do meu pai que também conduzi
CT-64-88 – Nissan Pick up D21 do meu pai onde fiz muitos km's
HD-66-30 – Triumph Herald 1200
EG-68-10 – Renault 8 S
HZ-60-30 – Peugeot 204D
AF-02-38 – Renault 5 GTL
JG-27-11 – Renault 9 TSE
PD-68-08 – Renault Super 5 GTR
72-69-MT – Renault Clio II
78-HI-45 – Citroen C 1 – Maria Luis
47-ML-14 – Mercedes C220 D
25-TI-35 – Mercedes E220 D
09-VD-74 – Smart Fourfour 1.0 – Maria Luis
AX-14-DV – Mercedes GLC provavelmente o último...
Carros de serviço:
PC-84-18 – Renault 11 GTD
19-60-BE – Hyundai Lantra 1.6 GLS
70-71-OZ – Audi A4 TDI
33-97-VS – Renault Laguna Break 1.9 Dci
49-AX-84 – Opel Vectra Break 1.9 CDTI

HISTÓRIAS DA MINHA HISTÓRIA

Nas páginas anteriores já contei algumas histórias. São tantas que é impossível lembrar-me de todas mas mesmo assim vale sempre a pena recordar...

Ainda nos tempos de C. Santos e mais concretamente de 1967 a 1980 os brindes que chegavam de fábrica era um fenómeno a que ninguém ficava indiferente. Do mais novo ao mais velho, do pacote ao Director, toda a gente estava atenta.

O local mais importante para a chegada deste tipo de material na Av. da Liberdade/ Inf. D. Henrique, era como seria de esperar a Conferência de entrada comandada pelo Sr. Manuel de Sousa, José Miranda e Agostinho Diogo.

Os brindes da Champion, da Purolator, da Momo, da Benzoni, da SEV Marchal por muito simples que fossem eram atraentes, principalmente para a juventude como eu. Teria eu 17 ou 18 anos e a minha mãe fazia questão de que teria de sair de casa para o emprego apumado, asseado e levando inclusivamente gravata. Naquele tempo existiam umas gravatas com o nó sempre feito e que tinham um elástico para dar a volta ao pescoço.

Em determinado dia vim a saber que numa remessa vinda de Inglaterra da Small&Parks (material travagem) vinham alguns brindes(porta-chaves, autocolantes etc..).

As caixas de madeira eram maiores que eu e a malandragem da Conferência logo tratou de informar que eu podia saltar lá para dentro e ajudar a tirar o material e os brindes lá de dentro cá para fora.

Assim que me apanharam lá dentro, taparam a caixa, e pregaram-na. Na tentativa de não ficar preso a gravatita ficou meia de fora da caixa e o Sr. Manuel de Sousa, sempre pronto a resolver os problemas, não foi de modas e cortou a ponta da gravata que estava de fora do caixote.

Devo dizer que passei um bom bocado dentro do caixote e com a ameaça de estar caladinho!

Quando verificaram que já chegava, despregaram o caixote, deixaram-me sair e deram-me meia dúzia de brindes que tinham em stock.

Desde essa altura que passei, sempre que tinha disponibilidade, muito do meu tempo a ajudar a conferir e a arrumar material e não me posso queixar quanto aos brindes. Problema foi explicar à minha mãe que só tinha 1/4 de gravata!

Outra história que me recordo foi já passada na Avenida Infante D.Henrique num período de alta de vendas com uma movimentação fortíssima de material para clientes e filiais de C. Santos AS e Mercedes.

O controlo de existências era feito regularmente mas sendo os movimentos feitos ainda todos manualmente pela via do Kardex, era muito difícil controlar existências. Os materiais existentes principalmente no AS, com os stocks de jantes Momo, BWA, GT e os volantes e cubos Momo, os blusões da Les Leston, os autorádios Mitsubishi, eram todos eles produtos muito apetecíveis.

Sem ninguém dar por isso uma organização dentro da organização, orientou-se no sentido de desviar materiais com muita procura e facilmente vendidos a preço de saldo.

Tudo decorria normalmente para esta gente até que num determinado dia um dos elementos em plena casa de banho afirmou alto e bom som – Pomba Branca, Pomba Branca, lá vão as Jantes para Vila Franca! Alguém que estava com prisão de ventre e que estava também nessa altura na casa de banho ouviu e contou a alguém da chefia. Nessa altura já havia sinais claros de desvio de material e juntamente com a PSP começou-se a controlar os despachos por tarifa para a estação de Vila Franca. Na altura foram descobertos meia dúzia de funcionários que estavam metidos no esquema e foram obviamente despedidos.

Este é um pequeno resumo da minha vida de 52 anos de trabalho nas PEÇAS E ACESSÓRIOS.

Continuo a adorar as peças e tudo que as rodeia!



1 Equipa Futebol de Salão C. Santos, campeões torneio Primavera Emino 1971. J. Conceição, A. Coelho, F. Santos, Henrique, A. Viana, Miranda, F. Pinto e J. Morgado

1



2



3



4



5



6



1 Viagem Cancun. João Alves, esposa e Heraldo Esperancinha **2** Convenção Sonicel S. Pedro do Sul. Jacinto (Station Beja) e Celestino **3** Esposa e filha Francisco (Mindelpeças) e Paulo Vaz. Convenção S. Pedro do Sul, 2008 **4** Serafim, Paulo Dário (SPR) e Paulo Reis **5** Pedro Santos e Francisco (Auto Rápido). São Pedro do Sul, 2008 **6** Hélder, Manuel Fonseca e Marco Aurélio. S. Pedro do Sul, 2008

1



2



3



4



5

6

1 César Ferreira, S. Pedro do Sul, 2008 **2** Rui (Novicar), Ângelo e Américo **3** Rui (Novicar), Ângelo e Américo **4** Graça, marido, filha e genro (Peçogracar) **5** César Ferreira e Lino Torres. Convenção Termas do Monfortinho **6** Paulo (Paulo e Daniela) e Aníbal. Termas de Monfortinho

1



2



3



4



5

6

1 Mamede Faria (Fluxoimpor) e José Monteiro **2** José Luís (Luandapeças) e José Monteiro. Termas Monfortinho **3** José Monteiro **4** João Seródio (Met. Fundão), Ângelo e Américo **5** Saudoso Manuel Conceição Silva **6** Manuel Conceição Silva

1



2



3



4



5

6

1 Fátima (Turbopeças), Philippe Roosen (Sunoco) e Paulo Reis **2** Serafim, Paulo Reis, Philippe Roosen (Sunoco) e António Silva **3** José Miranda (Real Miranda) **4** Peter Blondeel (Optimal), Luis Cardoso e C. Silva **5** António (A. Vieira) e José Monteiro **6** António (A.Vieira), Paulo Reis e José Monteiro



5

6

1 Pena Miranda **2** Jacinto (Station Beja) **3** Mamede Faria (Fluxoimpor) **4** Animação
Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **5** Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992
6 Conceição Silva, Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992

1



2



3



4



5



6

1 Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992 **2** Pedro Santos - Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992 **3** Conceição Silva - Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992 **4** Auto Vipeças Vitor. Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992 **5** Esposa e filha Francisco (Mindelpeças), César Ferreira. Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992 **6** Paulo e Daniela. Convenção Sonicel, S. Pedro do Sul, 1992



1 Manuel Fonseca, Paulo Rodrigues e Stefan Opstal (Kavo). Convenção Sonicel, Termas Monfortinho **2** Pedro Santos, Philippe Roosen (Sunoco) e Stefan Opstal (Kavo). Convenção Sonicel Termas Monfortinho **3** Pedro Santos, Philippe Roosen (Sunoco), Safira, Peter Blondeel (Optimal) e Pena Miranda **4** Safira, Peter, Pena Miranda, Paulo e Manuel Fonseca **5** José Luís e esposa (Luandapeças). Convenção Sonicel Termas Monfortinho **6** José Miranda e esposa (Real Miranda)

1



2



3



4



120



5

6

1 António Silva, Aníbal e Rui Neves (Realauto) **2** Fernando Vicente e esposa (Grammotor).
 Convenção Sonicel Termas Monfortinho **3** João Vila, esposa e filha (Autoaftermarket news)
4 Eugénio e esposa (Molargarve). Sandro e Fernando Pinto. Convenção Sonicel Termas
 Monfortinho **5** Rui e esposa (Norvicar), Conceição Silva e F. Pinto. Convenção Sonicel Termas
 Monfortinho **6** Rui e esposa (Norvicar). Convenção Sonicel Termas Monfortinho



1 Francisco Esperancinha e esposa (A.P.Esperancinha). Convenção Sonicel Termas Monfortinho **2** Eugénio e esposa (Molalgarve). Convenção Sonicel Termas Monfortinho **3** Graça e marido (Peçogracar). Convenção Sonicel Termas Monfortinho **4** Jaime (Volante Benfica), Pedro Azinheiro (Peçogracar) e Jorge (Peça na Hora) **5** João (Gondofor) e José Monteiro **6** Fátima (Turbopeças) e Sérgio

1



2



3



4



122



5

6

1 Fátima (Turbopeças), João (Gondofor) Serafim Nogueira e José Monteiro **2** Ângelo Lopes e João Seródio (Metalúrgica do Fundão) **3** Esposa de João Seródio (Met. Fundão) e Américo Charrano **4** Vítor Pires (A Acessórios Palmeiras) e Manuel Dias (Auto Circuito) **5** Valentim e esposa (F. H. Rocha Marques) **6** Ângelo, Rui e Marco Fonseca. Convenção Sonicel Termas Monfortinho

1



2



3



4



123



5

6

1 Lino Torres, José Manuel, Luís Cardoso, Ângelo e Rui **2** Paulo Vaz, Celestino, Lino Torres, José Manuel, Luís Cardoso. Convenção Sonicel Termas Monfortinho **3** Paulo Reis, Paulo Dário (SPR), Michel Jesus, Ferreira e Silva **4** Mamede (Fluxoimpor), Fernando (A.E. Marco), Paulo Reis e Paulo Dário (SPR) **5** Michel Mamede, Fernando e Paulo Reis **6** Pormenor mesa

1



2



3



4



5

6

1 Pormenor mesa Convenção Sonicel Termas Monfortinho **2** Manuel Morales. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **3** António Mateus (Mintex-TMD). Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **4** Manuel Fonseca e Philippe Roosen (Sunoco). Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **5** Peter Blondeel (Optimal) e Pena Miranda. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **6** Stefan Opstal (Kavo) e Pena Miranda. Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992

1



2



3



125



5

6

1 Jorge Meneses e Paulo (Schaeffler). Convenção Sonicel S. Pedro do Sul, 1992 **2** Marco Fonseca, responsável logística **3** Manuel Fonseca, responsável lubrificantes **4** Exposição Sunoco **5** Exposição Optimal **6** Exposição LUK, INA e FAG

1



2



3



4



126



5



6

1 Exposição Sonax **2** Bom proveito Sr. Mamede //(Fluxoimpor) **3** Fernando Vicente e esposa (Granmotor). Viagem Cancun, 2008 **4** Fernando Vicente e esposa (Granmotor). Viagem Cancun, 2008 **5** Samuel, Miguel e Fernando Vicente **6** Fernando Vicente e esposa (Granmotor)

1



2



3



4



5

6

1 Palácio do Gelo, Noruega. Cruzeiro LUK, 2011. Fernando Vicente (Granmotor). **2** Mamede, Francisco e Stefan Opstal (Kavo) **3** Fernando (A.Vieira), Francisco, Mamede e Pena Miranda **4** Agostinho e Esposa (Castopeças) **5** Fernando e mãe (A.Vieira). Viagem Cancun, 2008 **6** Filipe e sócio (XAction)

1



2



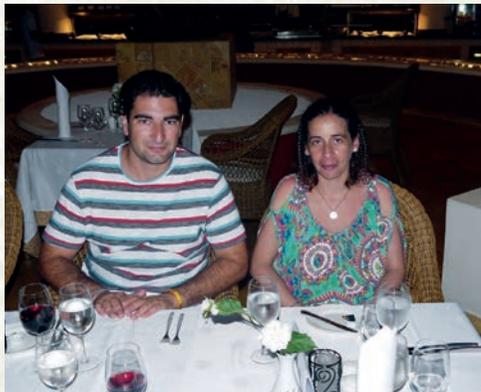
3



4



128



5



6

1 Mamede Faria (Fluxoimpor). Viagem Cancun, 2008 **2** Francisco Esperancinha e esposa (A.P. Esperancinha). Viagem Cancun, 2008 **3** Heraldo Esperancinha e esposa (A.P. Esperancinha). Viagem Cancun, 2008 **4** Fernando Vicente, esposa e neto. Viagem Jamaica, 2017 **5** Fábio e esposa (Granmotor). Viagem Jamaica, 2017 **6** Heraldo Esperancinha. Viagem Jamaica



1 Mamede, João Alves e esposa. Viagem Jamaica, 2017 **2** A aguardar por melhores dias... Viagem Jamaica, 2017 **3** Eugénio e esposa (Molalgarve). Viagem Cancun, 1998 **4** Eugénio e esposa (Molalgarve), Sandro e F. Pinto **5** Eugénio e esposa (Molalgarve) **6** Eugénio, João, David, Paulo Homem, Manuel Fonseca, João Filipe e João. Guincho, 2017

1



2



130



5

6

1 Esposa João Alves (Oficina J. Alves) **2** João Alves. Viagem Cancun, 2003 **3** João Alves e esposa. Viagem Cancun, 2003 **4** Última Convenção Sonicel, 2017. Eugénio, Conceição Silva, David, Fátima e João **5** Samuel e esposa (Samiparts). Viagem Cancun, 2003 **6** Viagem Sonicel Cancun

1



2



131



5

6

1 Fátima (Turbopeças). Viagem Cancun, 2008 **2** Poder feminino. Viagem Cancun, 2008
3 Circuito Schaeffler, Málaga **4** Cruzeiro LUK, Noruega 2011 **5** Viagem LUK Noruega, 2011
6 Jardim das Estátuas. Viagem LUK Noruega, 2011

1



2



3



4



132



5

6

1 Jardim das Estátuas. Viagem LUK Noruega, 2011 **2** Jardim das Estátuas. Viagem LUK Noruega, 2011 **3** Viagem LUK Noruega, 2011 **4** Pena Miranda, Viagem LUK Noruega, 2011 **5** Viagem LUK Noruega, 2011 **6** Pena Miranda, Viagem LUK Noruega, 2011

1



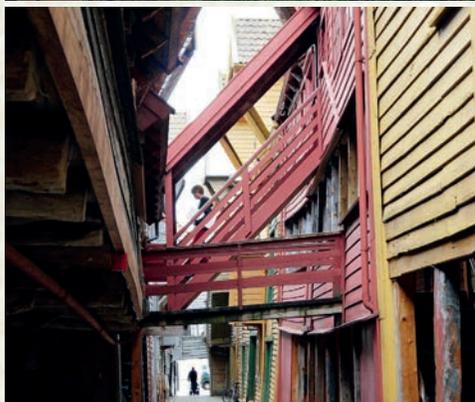
2



3



4



5

6

1 Viagem LUK Noruega, 2011. Fátima (Turbopeças) **2** Viagem LUK Noruega, 2011 **3** Viagem LUK Noruega, 2011 **4** Viagem LUK Noruega, 2011 **5** Viagem LUK Noruega, 2011 **6** Pena Miranda, Viagem LUK Noruega, 2011

1



2



134



5

6

1 Viagem LUK Noruega, 2011 **2** Pena Miranda, Viagem LUK Noruega, 2011 **3** Viagem LUK Noruega, 2011 **4** Navio Costa Luminosa. Viagem LUK Noruega, 2011 **5** Viagem LUK Noruega, 2011 **6** Viagem LUK Noruega, 2011

1



2



135

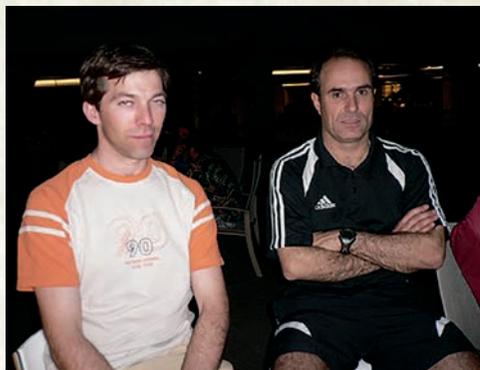


5

6

1 Exposição barcos Viking. Viagem LUK Noruega, 2011 **2** Michel e Manuel Fonseca. Viagem Cancun 2008 **3** Manuel Fonseca e Fernando. Viagem Cancun 2008 **4** Mexicanos puros... Viagem Cancun 2008 **5** Viagem Cancun 2008 **6** Viagem Cancun 2008

1



2



3



4



136



5



6

1 Viagem Cancun, 2003. José Monteiro e Serafim Nogueira **2** Serafim Nogueira, José Monteiro e Pedro Santos **3** Viagem Cancun, 2003. Mamede, Manuel Fonseca, J. Monteiro e Serafim **4** Viagem Cancun, 2003. Fernando, Mamede, Manuel Fonseca, Serafim e Monteiro **5** Viagem Cancun, 2003. Convidados à mesa **6** Viagem Nova York. Fernando e esposa, Graça, Fátima, Miguel e Pena Miranda



1 Última Convenção Sonicel, 2017. João Serôdio e filho João **2** Viagem Sonicel Monroe EUA, 1997 **3** Viagem Sonicel Monroe EUA, 1997 **4** Viagem Sonicel Monroe EUA, 1997 **5** Última Convenção Sonicel. Filipe Ferreira e sua banda **6** Maestro Filipe Ferreira e sus muchachos! Fecho em alegria da última Convenção Sonicel em 2017

“Após imensas fotos em trabalho os últimos serão sempre os primeiros - a Família! Já mencionei antes o quanto agradeço aos meus queridos pais, esposa e sogros. Mas 1976 e 1985 são anos inesquecíveis dado o nascimento da Catarina e do André e se a responsabilidade aumentou não é menos verdade que o aparecimento dos 4 netos veio acentuar ainda mais o meu dever de tentar proporcionar a toda a família o melhor equilíbrio possível com a suprema preocupação da Educação e Honestidade! Toda a família está a remar nesse sentido e também por isso me sinto imensamente feliz. Somos uma família à imagem e com os bons valores dos meus pais e sogros!”



2

3

1 João José Miranda e Maria da Encarnação Raimundo **2** Pai, mãe e filho **3** Maria Luís e Joana

1



2



140



3

1 No discurso dos 100 anos do meu pai. 28/03/2024 **2** Joana, Beatriz, João e Madalena
3 Maria, João, Catarina, Ana Margarida, André, Joana, Beatriz, João, Guilherme, Madalena e Carolina

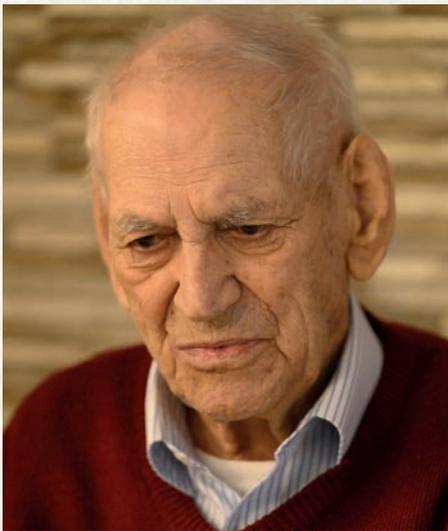


4 Maria, João, Catarina, Ana Margarida e André **5** Mãe, Maria da Encarnação Raimundo **6** Pai e filha. João e Maria de Fátima

1



142



2



3

1 D. Maria Antónia e Francisco de Matos Garcia (já falecido) e neto André Miranda
2 João José Miranda. Pai (já falecido) 3 D. Maria Antónia e Maria Luís

1



2



3

1 Esposa Maria Luís da Luz Garcia Pena Miranda, ouvindo o discurso de homenagem dos 100 anos do meu pai. **2** Filhos Catarina e André Miranda **3** Miranda, André e Madalena



Maria, João, Catarina, Ana Margarida, André, Joana, Beatriz, João, Guilherme, Madalena e Carolina

