

A NOSSA HISTÓRIA

65 anos



OLI

A NOSSA HISTÓRIA

65 anos



FICHA TÉCNICA

Título: A nossa História

Autora: Ana Aires Duro

1.ª edição: janeiro de 2019

Revisão: AD communication

Design e capa: AD communication

Impressão:

ISBN:

Depósito Legal:

Tiragem: 2.000 exemplares

–

Propriedade:

OLI-Sistemas Sanitários, S.A.

Travessa de Milão, Esgueira

3800-314 Aveiro, Portugal

T. +351 234 300 200

F. +351 234 300 212

E. oli@oli-world.com

W. www.oli-world.com



65

ANOS

1954-2019

*A todos aqueles que
escreveram e escrevem
a nossa história*

Agradecimentos

“A nossa história” é o livro de todos aqueles que definiram a história da OLI ao longo dos últimos 65 anos: dos colaboradores, que desafiaram sempre a superação; dos clientes, que inspiraram a absorção da inovação no ADN da empresa; dos fornecedores, que sempre confiaram; dos parceiros, que partilharam conhecimento.

Um especial agradecimento à família Oliveira e aos antigos trabalhadores que, entusiasticamente, partilharam informação, estórias e registos fotográficos, tornando possível este livro.

A todos, o nosso obrigada.

Índice

Apresentação	16
OLI: do passado para o futuro	
Capítulo I - Um sonho de irmãos	21
A OLI foi a nossa aventura	22
1.1 O nascimento da OLI	24
1.2 O padre italiano que muda a visão	40
1.3 O impulso da atividade	48
1.4 O acesso das mulheres ao trabalho	52
1.5 A empresa que era uma família	56
1.6 A sede em Esgueira	58
Capítulo II - Indústria: missão dada, missão cumprida	59
Competir com a excelência	64
2.1 A aposta na indústria após o 25 de Abril	66
2.2 O início da produção de autoclismos	72
2.3 A saída dos sócios fundadores	76
2.4 O legado de António Rodrigues Oliveira	78
2.5 A criação da sociedade anónima	84
2.6 A mudança acionista	88
Capítulo III - Uma fábrica de inovação	93
Todos construímos a cultura OLI	94
3.1 A invenção da dupla descarga	96
3.2 O investimento na competitividade industrial	104
3.3 As certificações e as parcerias com as universidades	108
3.4 A transição para o novo milénio	112
3.5 A conquista do mercado escandinavo	116
3.6 A filosofia Kaizen e a cultura de excelência	118

Capítulo IV - À conquista do mundo	125
O futuro será desafiante	126
4.1 O mundo mudou em 2007	128
4.2 O contributo de Angola	132
4.3 A inovação em tempos de crise	134
4.4 À conquista do mundo	138
Capítulo V – OLI: a construção de uma marca	143
Crescimento e união	144
5.1 Uma nova forma de comunicar	146
5.2 A simbiose perfeita entre tecnologia e design	152
5.3 A criação de valor	156
5.4 65 anos de inspiração	160
Conclusão	162
OLI, 65 anos a afirmar o valor de inovar	
Sessenta e cinco anos de evolução	169
Principais marcos históricos	170
Evolução da marca	172
OLI em números	174
Evolução do complexo industrial	176
Prémios	178
Certificações	179
Bibliografia	180





“Merecem o louvor os homens
que em si mesmos encontraram
o impulso, e subiram nos seus
próprios ombros.”

SÉNECA

OLI: do passado para o futuro

António Oliveira

PRESIDENTE

Das origens dos fundadores, António e Saul, aos dias de hoje, estão neste livro plasmados, cremos, os momentos importantes com referência às sensibilidades e características humanas das pessoas que estiveram na génese da OLI e das que as acompanharam. Estou certo que este livro servirá de testemunho para as referências da próxima geração e das que se seguirem. Este livro, de algum modo, reflete a sobreposição da história da OLI e da família Oliveira. Naturalmente, algumas vezes, o leitor questionará se este livro relata a história da OLI ou a história da família Oliveira. Diria que relata as duas, pois em grande parte do tempo, e do livro, se confundem e coincidem.

A OLI nasceu há 65 anos do sonho, irreverência e vontade de vencer de dois irmãos, simples e humildes: o meu pai e o meu tio. Os dois, sócios fundadores, remediados para a época, andavam de bicicleta e os produtos que se vendiam eram, maioritariamente, para uma vida e uma agricultura de subsistência. Portugal era um país pobre!

Desde que tenho memórias que me lembro de vir para a empresa, com o meu pai, já de carro (um carocha de vidro traseiro oval) e com o meu irmão, claro, que se lembra de vir, ainda antes, com o meu pai, mas no quadro da bicicleta.

Foi na empresa que aprendi a ler e a escrever, antes de ir para a primária, com a “Lena” que me ensinou tudo e que tinha comigo uma paciência e uma dedicação inexcedíveis e quase inexplicáveis. Temo não ter sido

capaz de proporcionar uma verdadeira e completa (mais que merecida) reciprocidade.

Foi na empresa que aprendi, ainda cedo, o que significam o trabalho, a seriedade, o respeito pela palavra e o significado do compromisso, bem como aprendi a sentir os tempos difíceis, a necessidade de tomar decisões e, também, claro, os tempos de felicidade.

Estas recordações serão comuns ao meu irmão, que, comigo, percorreu esta aventura, humana, empresarial e profissional. Quantas vezes, nas férias escolares de verão, lamentámos o nosso “destino” de ter de ir trabalhar enquanto alguns nossos amigos iam para a praia. Quantas vezes, mais tarde, dei por bem empregue este tempo que nos permitiu ter uma visão da vida dos negócios e da gestão, tão útil nos anos em que, sozinhos, tivemos de levar o barco a bom porto.

Ao longo da vida dos fundadores, e da empresa, muitas mudanças sociais, económicas e políticas ocorreram no mundo e em Portugal.

Ao longo da vida, a OLI soube adaptar-se, sempre, aos tempos modernos (foi das primeiras empresas a usar um computador para faturação e contabilidade), cavalgando sempre a modernização do mercado, dos produtos e dos processos.

A segunda geração trouxe a indústria e mais um fator de adaptação e crescimento, e a parceria com os sócios italianos.



A terceira geração, já bem presente, interveniente e bem sintonizada com os sócios italianos, trouxe uma nova dimensão da internacionalização e novos e apurados processos de gestão da produção.

Os primeiros 25 anos foram, primeiro, de difícil implantação e depois de forte e contínuo crescimento e afirmação no mercado, em que a primeira geração (os fundadores) aplicou toda a energia, saber e capacidade de trabalho e gestão.

Os 25 anos que se seguiram foram de transformações marcadas pela chegada da segunda geração, o início da produção, a alteração da administração, a entrada dos sócios italianos, o crescimento da fábrica e o início das parcerias com importantes grupos sanitários europeus, e depois a mudança que o milénio trouxe ao nível de paradigmas do negócio.

Pouco depois dos 50 anos de vida da OLI, em 2008, chegou a crise e com ela a necessidade de novas adaptações e recentragem de estratégias, mas chegou também a terceira geração e mais um fôlego de renovada energia.

O mundo mudou, e muito, ao longo destes 65 anos, tal como mudou a OLI, e mudaram as pessoas que a comandam.

A nível económico, devo referir que, ao fim de todos estes anos, conseguimos uma discreta relevância regional e setorial (aqui, atrevo-me a dizer, numa escala além-fronteiras, pois contamos com os mais

importantes grupos cerâmicos sanitários mundiais como clientes e parceiros, em diferentes geografias).

A nível social, devo referir a importância dos empregos que criámos na região, a interação, a vários níveis, com a Universidade de Aveiro e o apoio a inúmeras coletividades, desportivas e não só, da região, dando continuidade aos princípios herdados dos fundadores, a que agora se chama responsabilidade social, aliado ao reconhecimento de ator importante na centralidade local.

A OLI somos nós e nós somos a OLI, mesmo se alargámos a família aos nossos sócios (são uma família, como nós, e consideramo-nos, genuinamente, família uns dos outros).

A OLI é a materialização dos valores humanos, do respeito pelas pessoas, da valorização do trabalho, e dos valores da família.

Estes 65 anos foram anos de prazer e felicidade, em que a família, os colaboradores, os amigos, os clientes e os fornecedores me permitiram sentir realizado e orgulhoso do percurso iniciado com os nossos pai e tio e depois continuado por nós.

Agora, mais uma vez, lado a lado, está na altura de passarmos o testemunho.

Os nossos filhos, companheiros e amigos, continuarão este percurso, cada vez mais difícil, dados os tempos, mas seguramente mais bem preparados, sabendo

que contam com o importante apoio dos nossos sócios italianos, com quem percorremos os últimos 25 anos e a quem manifesto, de forma veemente, o agradecimento pelo apoio, pela partilha de saberes e de riscos e de resultados. Afinal, comemoramos várias “efemérides”!

Aqui deixo umas breves palavras de agradecimento: ao nosso pai e ao nosso tio; a todos quantos ajudaram a percorrer este caminho; a todos quantos, hoje, nos acompanham; e a todos quantos, por via deste projeto, sentiram a distância das mães e pais que ficaram na empresa mais tempo para acudir, primeiro, à empresa.

Por fim, umas palavras de encorajamento aos nossos filhos, com uma forte recomendação de que, pondo sempre o bem da empresa acima dos interesses individuais, saibam manter o equilíbrio entre família, amizade, prosperidade e responsabilidade social, com humildade e bom senso.

Aos mais novos queremos transmitir, de modo explícito, a nossa confiança: acreditamos e confiamos nas vossas capacidades, entregamos os destinos da empresa, depositando em vós as nossas filosofias de trabalho, de vida, de solidariedade e de responsabilidade social.

Com esta mensagem queremos também transmitir-vos a responsabilidade de prosseguirem o nosso caminho e, a seu tempo, transmitirem esta mensagem à geração que vos suceder.

OLIVEIRA & IRMÃO, SA



CAPÍTULO I

Um Sonho de Irmãos

A OLI foi a nossa aventura

Rui Alberto Oliveira

ADMINISTRADOR

Passados 65 anos, recordo aquele fim de tarde, num café junto à Estação dos Caminhos de Ferro de Aveiro, onde assisti à assinatura do contrato de aluguer da garagem, onde foram as primeiras instalações da Oliveira & Irmão.

Até à idade de ir para a escola, aos 6 anos, sempre acompanhei o meu pai. O transporte era uma bicicleta e eu andava sentado no quadro da mesma. Nas primeiras férias da escola, fui requisitado para pintar formas de sapateiro, fogareiros e fazer outras atividades. Chegava a casa e ouvia a minha mãe dizer, em tom de brincadeira, que de tão sujo que vinha não “ganhava” para o sabão de lavar a roupa.

Os anos foram passando e à medida que melhoravam os meus conhecimentos, mudaram as minhas tarefas. Comecei por colar selos, arquivo, dactilografia e outras atividades a nível de expediente.

No mês de agosto, havia sempre uns dias para irmos à praia. Seguiu-se o Liceu e mais tarde a Faculdade de Economia da Universidade do Porto. Estávamos em plena guerra colonial e em outubro de 1972, depois do segundo chumbo, fui para Mafra tirar o curso de oficial miliciano. Em novembro de 1973, fui para Angola. Enquanto lá estive, verificou-se a mudança das instalações da Oliveira & Irmão, na altura na rua Hintze Ribeiro, para as atuais instalações. Em abril de 1975, após o regresso de Angola, vim, como seria expectável, para a Oliveira & Irmão. Em 1979, nas bodas de prata da empresa, eu e o meu irmão começámos a aperceber-nos de que algo não ia bem. Tomámos as rédeas da empresa.

Se o meu pai ia aceitando, já o meu tio não via com bons olhos a nossa determinação e vontade de mudar. E chegava o fatídico ano de 1986. A doença do meu pai e a deterioração das relações conduziram à separação dos sócios fundadores. A 28 de agosto, eu e o meu irmão iniciámos esta aventura, mantendo o nome da empresa.

Com a internacionalização passámos de uma companhia comercial para quase totalmente industrial. Avançámos com a construção do complexo industrial junto ao edifício octogonal. Ser uma empresa industrial não é igual a ser uma empresa comercial. Houve momentos em que os problemas surgiram de uma forma complexa e profunda, nomeadamente a substituição do sócio Cibiemme pela Valsir e a crise financeira global de 2008. Neste último caso, só a serenidade e o bom senso impediram que as consequências fossem irresolúveis.

O crescimento nos últimos 10 anos foi considerável e com a integração da nova geração, primeiro o meu filho, depois o meu sobrinho, dos quais muito me orgulho, entendemos por bem criar o novo nome OLI.

Não quero terminar sem fazer referência a três pessoas muito importantes na minha vida: a minha mãe, uma mulher de paz, consensual, aglutinadora da família, com um papel muito importante após a morte do meu pai; o meu irmão, companheiro de luta, aventureiro, lutador, com uma visão do futuro acima da média; a minha mulher, com formação católica, determinada, ótima profissional, excelente educadora e mãe, aquela mulher que qualquer homem deseja ter como esposa.



1.1

O nascimento da OLI

Da Grécia Antiga aos escritos bíblicos, a oliveira simboliza a força, a perseverança e a abundância. Esta árvore de raízes profundas, que resiste a tudo e brota sempre, não só dá o nome à família fundadora da Oliveira & Irmão, Lda., hoje com o nome OLI - Sistemas Sanitários S.A. (OLI), como é a expressão maior dos seus 65 anos de vida.

É através da representação inspiradora da oliveira que a história da OLI, fundada por António e Saul e liderada por António e Rui, se narra e se renova – na simplicidade com que se apresenta, na resistência com que desafia as dificuldades e no valor que cria para todos.

António Rodrigues Oliveira (1922-1986) e Saul Rodrigues Oliveira (1926) nasceram em Eixo, freguesia de Aveiro situada a cerca de 6 km da cidade, junto à margem esquerda do rio Vouga. Nesta vila foram batizados e frequentaram a escola primária. Os pais, António Tavares Oliveira (1899-1988) e Elvira Rodrigues Anileiro (1893-1990) eram proprietários rurais, agricultores e comerciantes de gado e chicória.

Em 1935, António Rodrigues Oliveira concluiu os estudos na Escola Industrial e Comercial de Aveiro, hoje equivalente ao 9º ano de escolaridade. Tinha 13 anos e seguiu imediatamente para a Cerâmica Vouga¹, por intermédio do seu melhor amigo e colega de escola, António Júlio Morgado, cujo pai era encarregado da

fábrica. De acordo com a prática da época, o primeiro ano de trabalho foi considerado um período de aprendizagem, não tendo auferido de qualquer salário nos primeiros 12 meses.

Na Cerâmica Vouga, António Rodrigues Oliveira começou por auxiliar na área administrativa, mas rapidamente evoluiu nas funções. O seu bom desempenho e a sua perspicácia em relação ao negócio terão sido responsáveis pela promoção a responsável administrativo da oficina de manutenção, quando tinha pouco mais de 20 anos.

A partir deste cargo, António Rodrigues Oliveira estabeleceu contactos e aprofundou relações com clientes influentes. O capitão João Maria Vilarinho, um dos maiores empresários da construção naval e da pesca do bacalhau, foi um deles, que, reconhecendo a sua inteligência e confiando no seu carácter, desafiou-o a constituírem uma sociedade de metalomecânica e fundição.

A este repto, António, na altura com 24 anos, impôs uma única condição: o irmão teria de acompanhá-lo. Saul trabalhava também na Cerâmica Vouga, depois de ter estudado na Escola Industrial e Comercial de Aveiro.

Assim, ao fim da primeira década de trabalho, António Rodrigues Oliveira viu encorajada e premiada a sua visão audaz de homem de negócios, tornando-se o segundo maior acionista, com 20% do capital social da sociedade, e o homem de confiança de Vilarinho.

¹ A Empresa Cerâmica Vouga foi fundada nos anos 20 do século passado, na Rua José Estevão, em Aveiro, e que tinha como sócio maioritário Carlos Gomes Teixeira, um oficial do Exército natural de Trás-os-Montes

É através da representação inspiradora da oliveira que a história da OLI, fundada por António e Saul e liderada por António e Rui, se narra e se renova – na simplicidade com que se apresenta, na resistência com que desafia as dificuldades e no valor que cria para todos.



Saul Rodrigues Oliveira (à esquerda) e António Rodrigues Oliveira (à direita)



Casa da família Oliveira em Eixo

Ao fim da primeira década de trabalho, António Rodrigues Oliveira viu encorajada e premiada a sua visão audaz de homem de negócios.

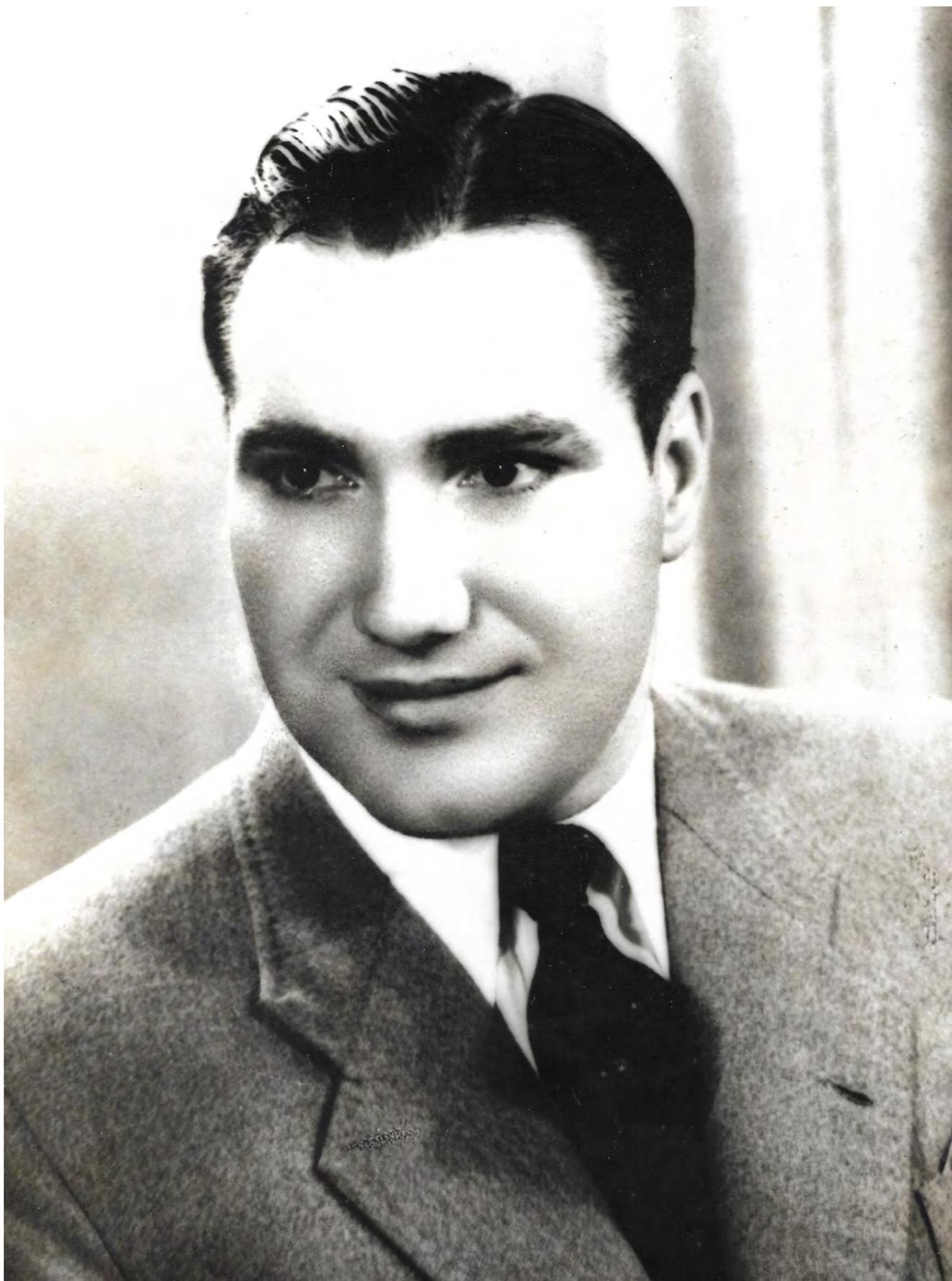
No dia 16 de outubro de 1946 foi constituída a sociedade comercial e industrial Metal-Mecânica, Lda., com sede e estabelecimento em Aveiro, na Rua Batalhão de Caçadores, número 10, e com armazéns nos números 39 a 43, inclusive.

O capital social fixou-se em duzentos e cinquenta mil escudos (duzentos e cinquenta contos), correspondendo à soma das quotas subscritas pelos quatro sócios - João Maria Vilarinho (150 mil escudos), António Rodrigues Oliveira (50 mil escudos), Saul Rodrigues Oliveira (25 mil escudos) e Manuel Alves da Cunha (25 mil escudos), este último tinha sido metalúrgico na Cerâmica Vouga. As quotas dos três sócios minoritários foram financiadas e oferecidas pelo sócio capitalista.

António Rodrigues Oliveira, “braço-direito” de João Maria Vilarinho, tinha sob sua alçada a área administrativa-financeira, enquanto Saul Rodrigues Oliveira era responsável de vendas dos produtos de fundição. Em 1951, com a morte inesperada de João Maria Vilarinho, vítima de um ataque cardíaco, o filho, Baltazar Rocha Vilarinho, assumiu o comando da companhia, introduzindo mudanças de gestão e de organização que provocaram os primeiros desentendimentos de ideias com António Rodrigues Oliveira. Ao longo de três anos, as divergências aumentaram, culminando numa inevitável rutura de relacionamento. No dia 23 de maio de 1953, António e Saul abandonaram o projeto, formalizando a cessão das quotas na sociedade.



Os irmãos Oliveira com amigos



António Rodrigues Oliveira

DE MATADUÇOS E ALUMIEIRA

Casamento elegante. — Na igreja paroquial de Esgueira, teve lugar no último domingo, dia 15, pelas 11 horas, com a devida solenidade a cerimónia do enlace matrimonial da prendada meuína Maria Pereira de Moura, de Mataduços, filha do sr. Manuel Pereira Júnior e de sua esposa sr.^a D. Rosa Simões de Moura Pereira, com o sr. António Rodrigues de Oliveira, de Eixo, sócio-gerente da Metal-Mecânica, Ld.^a de Aveiro, filho do sr. António de Oliveira e de sua esposa sr.^a D. Elvira Oleiro.

Paraninfaram por parte da noiva os srs. Manuel Maia da Cunha e D. Maria Simões de Moura e por parte do noivo os srs. Diamantino de Oliveira Tavares e D. Maria Augusta Oleiro.

Casamento de pura inclinação. Dados os dotes morais que ambos os cônjuges possuem, decerto formarão um casal feliz, a cujo lar auguramos um risonho porvir.

Ao acto solene assistiram numerosos convidados e pessoas de família, fido o qual se organizou o cortejo nupcial, do qual faziam parte 19 luxuosos automóveis, alguns dos quais eram pertença dos convidados.

Posto em marcha, o cortejo dirigiu-se para casa dos pais da noiva, onde o novo casal era aguardado por muito povo e por um grupo de gentis meninas com bandejas cuaguladas de pétalas de flores, que lhes tapetaram a entrada.

Pouco depois, teve lugar um abundante banquete, onde não faltaram as mais finas iguarias e os mais preciosos vinhos.

Decorreu tudo no meio do maior entusiasmo e alegria, tendo havido diversos brindes pelas prosperidades dos noivos.

Na corbeille da noiva estavam expostas muitas dezenas de lindas prendas, algumas delas de grande valor.

O novo casal, ao qual desejamos uma interminável lua de mel e um futuro tapetado de rosas, seguiu no mesmo dia em viagem de núpcias.

Para assistirem ao casamento, vieram propositadamente de Lisboa os ex.^{mos} srs. António Gomes Gautier ex.^{ma} esposa e filhas, Manuel Maia da Cunha e ex.^{ma} esposa, Manuel Maria da Maia, Manuel Pereira de Moura e António Pereira de Moura, os dois últimos irmãos da noiva.



Casamento de António Rodrigues Oliveira e Maria Pereira de Moura



Casamento de Saul Rodrigues Oliveira e Ana Lurdes Freitas

Como o fim é sempre um começo, a saída da Metalomecânica pode bem ser entendida como o prefácio de uma história, escrita com suor e sacrifício, rigor e humildade, que agora celebra 65 anos de vida. Uma história, singular e extraordinária, que nasceu de um sonho e se transformou num legado.

Os irmãos Oliveira tinham a ideia firme de criar um negócio por conta própria, apesar das circunstâncias - ou por causa delas -, uma vez que não tinham dinheiro ou património aos quais pudessem recorrer. Apenas tinham a vontade férrea de vencer, depositando nela toda a confiança.

Afinal para o sonho germinar “só” precisavam da confiança de alguém na capacidade de ambos para gerir um negócio. Começaram por pedir ajuda ao pai que vivia desafogadamente, mas que, à partilha do intuito dos filhos e do pedido de um empréstimo, respondeu com um não convicto. A justificação não poderia ser mais clara e acutilante. “Vocês não serão capazes de ganhar dinheiro, nem sequer para comprar uma caixa de fósforos”, ouviram António e Saul.

Mas como o sonho comanda a vida e a vontade move montanhas, António e Saul não obedeceram às circunstâncias e não alinharam naquele que seria o caminho óbvio do conformismo. Com o coração cheio de coragem e a energia inabalável de quem sente que é dono do seu próprio destino, os irmãos Oliveira prosseguiram o caminho, sem admitirem que a realidade escrevesse o seu futuro, a sua história e a sua memória.

Continuaram a bater a muitas portas até que encontraram três particulares que lhes deram a mão - Manuel Maia da Cunha (tio da esposa de António Rodrigues de Oliveira), Ernesto Barbosa e Maria de Sebastião Pereira de Figueiredo -, que lhes emprestaram a verba total de 50 mil escudos.

Com este dinheiro, António e Saul deram os primeiros passos para a constituição da empresa, até que no dia 24 de fevereiro de 1954 receberam do Ministério da Economia, através da Direção-Geral do Comércio, a certidão que autorizava a denominação - Oliveira & Irmão, Lda., uma sociedade comercial com a atividade de exploração do comércio de compra e venda de artigos de fundição e outros materiais.

Uma semana mais tarde, no dia 3 de março de 1954, foi então constituída a Oliveira & Irmão, Lda., sociedade comercial por quotas, com um capital social de cinquenta mil escudos, dividido em partes iguais, por cada um dos dois sócios, a quantia de 25 mil escudos, levantada por empréstimo a três pessoas particulares.

Rui Oliveira, o filho mais velho de António Rodrigues Oliveira, atualmente administrador da OLI, recorda bem essa quarta-feira histórica. Na altura, tinha cinco anos e foi com o pai, sentado no quadro da bicicleta, para a assinatura do contrato de arrendamento das instalações da empresa, na rua Cândido dos Reis, número 35. António Tavares de Sousa era o proprietário deste armazém de 200

Com o coração cheio de coragem e a energia inabalável de quem sente que é dono do seu próprio destino, os irmãos Oliveira prosseguiram o caminho, sem admitirem que a realidade escrevesse o seu futuro, a sua história e a sua memória.

90

Passe-se do que constar,
Direcção-Geral do Comércio,
22 de Fevereiro de 1954
O director-geral,



SR. MINISTRO DA ECONOMIA

Excelencia

Couto Martins, com escritório na Rua da Prata nº. 178-2ª., desejando saber se dos registos das sociedades anónimas ou por quotas consta a denominação Oliveira & Irmão, Limitada, que vai ter a sua sede em Aveiro, e destina-se a exploração do comércio de compra e venda de artigos de fundição, ou alguma por tal forma semelhante que possa induzir em erro

Pede a V. Ex^{ta}. se digne mandar passar certidão do que constar

Lisboa, 22 de Fevereiro de 1954

Couto Martins

L. 278
4.480

32 Fls 184 N. 809/400

MINISTÉRIO DA ECONOMIA
REPARTIÇÃO DO COMÉRCIO
EXTRADA
Em 22 de Fevereiro de 1954
32 Fls 184 N. 809/400

44

Constituição da Sociedade Oliveira & Irmão, Limitada

Porém há de saber se dos registos de sociedades anónimas ou por quotas, consta a denominação Oliveira & Irmão, Limitada, que vai ter a sua sede em Aveiro, e destina-se a exploração do comércio de compra e venda de artigos de fundição, ou alguma por tal forma semelhante que possa induzir em erro

Pede a V. Ex^{ta}. se digne mandar passar certidão do que constar

Lisboa, 22 de Fevereiro de 1954

Couto Martins

Ata da constituição da sociedade Oliveira & Irmão

Oliveira & Irmão, Limitada

Para os devidos efeitos se publica que, por escritura de 3 de Maio do corrente ano, lavrada nas minhas notas, entre António Rodrigues de Oliveira e seu irmão Sutil Rodrigues de Oliveira, foi constituída uma sociedade por cotas de responsabilidade limitada nos termos e sob as cláusulas constantes dos artigos seguintes:

1.º Esta sociedade que adopta a firma — OLIVEIRA & IRMÃO, LIMITADA — fica com a sua sede e estabelecimento em Aveiro, e a sua actividade tem por objecto o comércio de artigos de fundição e outros materiais e ainda qualquer outro ramo de negócio que a sociedade resolva explorar, nos termos da Lei.

2.º O objecto de sociedade é o exercício do comércio de artigos de fundição e outros materiais e ainda qualquer outro ramo de negócio que a sociedade resolva explorar, nos termos da Lei.

3.º O capital social é de 50.000\$00, já integralmente realizado em dinheiro e dividido em partes iguais, por ambos os sócios.

§ UNICO

Não haverá prestações suplementares de capital mas, para um maior desenvolvimento da sociedade, poderão os sócios fazer supprimentos à caixa social, com ou sem juros, conforme fôr determinado em Assembleia Geral.

4.º Ambos os sócios são gerentes, sem remuneração nem caução, com as atribuições que forem determinadas em Assembleia Geral, podendo qualquer deles representar e responsabilizar a So-

11 de Abril de 1901 e mais legislação» aplicável.

Secretaria Notarial de Aveiro, 6 de Maio de 1954.

O Notário,
Adelino Augusto Simão
da Fonseca Leal

De Esgueira

Semana do Ultramar. — Foi proferida, no sábado, dia 8, pelo agente técnico de engenharia sr. Manuel Alves Moreira, uma palestra na Casa do Povo, que tem o título: «Angola sob o ponto de vista histórico, económico, religioso e político».

O orador foi muito apreciado e elicitado.

Batalha de flores. — Para a batalha de flores, a realizar no próximo domingo, integrada nas Festas da Cidade, mandou a direcção da Casa do Povo da nossa freguesia preparar um carro alegórico, que deve agradar pleamente.

Da respectivos trabalhos estão a ser executados nas oficinas de serralção e carpinteria mecânica da firma Morgado & Pinho, Ld.ª, desta localidade.

Tudo se prepara para que as Festas da Cidade de 1954 atinjam o maior brilhantismo, o que por certo se dará se o tempo ajudar.

Novo subsídio. — Pela Junta Central das Casas do Povo, foi novamente distribuída mais uma vez a da nossa freguesia 3.960\$00.

Anos. — No dia 16 passa o seu aniversário a sr.ª Rosa Augusta Martins Guedes, esposa do sr.

Carteira Ele

Fazem anos:

Hoje, dia 15, a meada Nunes da Silva Castro primaveras, filha de Nunes da Silva Castro falecido marido Antão Castro, de Esgueira, dos industriais de Setubal; e a outra gresaltina Soares de Azeiteira 17 floridas primaveras do sr. Fernando Oliveira e de sua esposa Vitória da Costa Sôa da Póvoa e Sarrazolados industriais de pastelaria em Alfareira — Amanhã, 16,

Florinda Nunes da S floridas primaveras, José Maria da Silva de sua esposa sr.ª Nunes Serém Godin e laboriosos industriaria em Lisboa; a sr.ª Marques, 55 anos, e Manuel Filipe, bons e comerciantes de A

Adelaide Nunes Malboeira e residentes em sr. José Dias, 42 anos e residentes em Lissabense Catarina A Branco, colhe 11 primaveras e irmãzinha Maria completou 3 annos, filhinhas do bom commando Rodrigues sua esposa sr.ª D. Rebelo Branco, de activos comerciante

— Em 18, Jorge Alexandre Pereira, filho de Augusto dos Santos sua esposa sr.ª Ma

Grémio do Comércio do Concelho de Aveiro
(Alvarás de 12 de Dezembro de 1940 e de 12 de Julho de 1941)
SEDE: Rua do Conselheiro Luís de Magalhães, 25 — AVEIRO
Telef. 22259

JURISDIÇÃO:
CONCELHO DE
Aveiro
Albergaria-Velha
Aveleda
Suareses
Ilhavo
Mealhada
Matosinhos
Oliveira do Bairro
Serres do Vougo
Vagos

Ex.ªs Senhores
OLIVEIRA & IRMÃO, Ld.ª
Rua Hintze Ribeiro, 61-12
AVEIRO

Sua referência: _____ Sua comunicação de: _____ Nosso referência: **2814** Data: Aveiro, _____

Assunto: **CERTIFICADO DE COMERCIANTE**

Ex.ª Senhor:

Devidamente autenticado, junto lhe devolvemos o duplicado do requerimento em que solicitou a emissão do seu certificado de comerciante na modalidade:

*Requiere de maquinaria para a agricultura
compr fundido de bronze, cobre, latão, ferro, etc*

O presente documento deverá ser devidamente guardado por V. Ex.ª, visto o respectivo certificado só lhe poder ser entregue contra a sua devolução.

Com os nossos melhores cumprimentos, somos

A bem da Nação
Pela Direcção

[Signature]

NA RESPOSTA INDICAR O NÚMERO E AS REFERÊNCIAS CONSTANTES DESSE DOCUMENTO

“Diário do Governo,” 12 de maio de 1954

Documento do Grémio do Comércio do Concelho de Aveiro

metros quadrados, onde tinha funcionado uma antiga fábrica de pirolitos². Esta seria a sede da OLI até ao início dos anos 60.

António Rodrigues Oliveira, então com 32 anos, era casado com Maria Pereira de Moura (1923-2012) e pai de três filhos, Rui (1949), Ermelinda (1952) e António (1953) – Graça nasceria três anos depois (1956). Vivia no lugar de Mataduchos, na freguesia de Esgueira, numa casa construída pelos sogros, Manuel Pereira Júnior (1887-1957) e Rosa Simões de Moura (1896-1971), cujos traços arquitetónicos revelavam um passado de emigração em terras de Vera Cruz.

Em 1899, o sogro, Manuel Pereira Júnior, órfão e pobre, emigrou para o Brasil aos 11 anos. Começou por ser padeiro e, antes dos 20 anos, já era um industrial da panificação e proprietário do botequim e tabacaria “Viúva Alegre”, que comercializava bebidas e tabaco, na Praça Santa Luzia, número 59, em Belém, no Estado do Pará. Em 1921, numa visita à terra natal, Mataduchos, apaixonou-se por Rosa Simões de Moura, tendo-a pedido em casamento, em Espinho, quando passeavam à beira-mar. Rosa acedeu ao pedido com a condição de Manuel não regressar ao Brasil. Casaram-se no ano seguinte. Manuel investiu em negócios de panificação, primeiro no Porto, depois em Lisboa. Um ataque cardíaco fulminante retirou-lhe a vida, em 1957, nas instalações da OLI, onde

trabalhava como administrativo, após se ter reformado do negócio da panificação.

Saul Rodrigues Oliveira, solteiro, ainda ia nos 28 anos. Com fama de galanteador e de *bon vivant*, não perdia uma festa. É o próprio que o confessa. “Fazia 60 km de bicicleta para ir a um baile à Figueira da Foz e outros tantos para regressar. Mais tarde, já com um carro, ia aos bailes a Ourense, Espanha, onde tinha uma namorada, que um dia me escreveu: *creo que seas un marino, que tiene un amor en cada puerto*. Era verdade! Tinha outra ‘novia’ em Badajoz. Era um artista, agora já não sou”, diz Saul, sorridente, uma semana depois de ter completado 92 anos. O seu matrimónio com Ana Lurdes Freitas (1939), professora primária, natural de Vila Verde, Braga, aconteceu em 1960, e o primeiro e único filho do casal, Paulo Oliveira, nasceu em 1962, em Aveiro.

Saul recorda os primeiros tempos de uma empresa modesta, que começou com quatro funcionários, para além dos dois sócios fundadores. “A Maria Helena Campos, que tinha trabalhado no estabelecimento comercial Albino Pinto de Miranda e tratava da ‘escrita’ (secretária e dactilógrafa); o José Melícias de Eixo, que estava no armazém com o José Amaral, que vinha dos arredores de Coimbra; e o Manuel Pereira Júnior, sogro do meu irmão, que se tinha reformado e veio ajudar-nos”.

A disposição das instalações era simples. Quem entrava, encontrava, à direita, um pequeno escritório com três secretárias, onde trabalhavam António

2 O pirolito era uma bebida gaseificada e açucarada, com sabor a limão, muito apreciada na primeira metade do século XX. Distingua-se pelo formato único da garrafa, sem rolha ou cápsula, cujo fecho era assegurado por uma esfera de vidro, que as crianças utilizam no jogo do berlinde, após partirem as garrafas



António Rodrigues Oliveira, Américo Vieira e Saul Rodrigues Oliveira

Os produtos mais vendidos eram os fogareiros e as panelas de ferro, à portuguesa (boca mais larga) e à espanhola (boca mais estreita), nos artigos de uso doméstico, e os eixos de carros de bois, nos artigos agrícolas.

Rodrigues Oliveira, Manuel Pereira Júnior e Maria Helena Campos, e depois um espaço amplo e aberto que servia de armazém dos produtos de fundição.

Numa primeira fase, a atividade da OLI teve uma predominância de comercialização de artigos de ferro fundido, que se pode justificar pela proximidade geográfica com as principais indústrias de fundição do país da época, como a ALBA em Albergaria-a-Velha, a OLIVA em São João da Madeira ou a CIF em Entre-os-Rios, e pela prévia atividade dos dois irmãos no negócio da metalurgia.

Os produtos mais vendidos eram os fogareiros e as panelas de ferro, à portuguesa (boca mais larga) e à espanhola (boca mais estreita), nos artigos de uso doméstico, e os eixos de carros de bois, nos artigos agrícolas.

Espinho, Figueira da Foz, Coimbra e Viseu delimitavam a geografia-alvo da empresa, que o empresário Saul percorria de bicicleta e de comboio. Em Cantanhede, colocava a bicicleta no comboio e saía em São Pedro do Sul ou em Mangualde, onde visitava os lojistas e apresentava as amostras dos principais produtos. Os catálogos só chegariam alguns anos depois.

“Durante uma ou duas semanas, passava por muitas cidades, aldeias e lugares, e só parava no mesmo local, durante um ou dois dias, para que na pensão me pudessem lavar e passar a ferro a roupa”, relembra Saul.

Um ano depois, a OLI adquiriu o primeiro carro - um Volkswagen Carocha, no qual percorreu Portugal de lés-a-lés. A Beira Alta e a Beira Baixa, o Alentejo, o Algarve e Sado tornaram-se em regiões muito importantes para a firma. A frequência de viagens e de visitas era tão intensa que leva Saul a afirmar que “naquela época, conhecia melhor o Alentejo do que Aveiro, onde vivia”.

No primeiro exercício da sociedade, a empresa alcançou um lucro líquido de 51 mil escudos, triplicando para 209 mil escudos no ano seguinte. Com um crescimento constante nos anos subsequentes, a OLI encerrou a década de 50 com um lucro líquido de 509 mil escudos. A empresa contava já com um segundo carro - uma carrinha Opel, comprada a Joaquim da Costa Martins, em Coruche.

Com ganhos, desde o primeiro ano de atividade, o diagnóstico do pai dos irmãos Oliveira, que ecoava com uma sentença, não se cumpria, e com o lucro registado, António e Saul podiam já comprar não uma, mas milhares de caixas de fósforos.

O profundo conhecimento que António Rodrigues Oliveira adquiriu no comércio da fundição, ao longo de 18 anos, terá sido determinante para o sucesso da OLI. A sua visão de conjunto do negócio e as relações duradouras com as várias empresas, envolvidas ao longo da cadeia de valor, explicam o processo que o empresário desenhou e implementou - recolhia os moldes, que se encontravam nos barcos de pesca do bacalhau, instalados na Gafanha da Nazaré, fundia



Anúncio da OLIVA



Artigos de uso doméstico da ALBA

Se Portugal não vivesse a Lei de Condicionamento Industrial do Estado Novo, muito provavelmente a OLI teria nascido como uma empresa de cariz industrial.

as peças na metalúrgica Paula Dias em Aveiro, e maquinava-as na Metalúrgica Progresso, em Vale de Cambra.

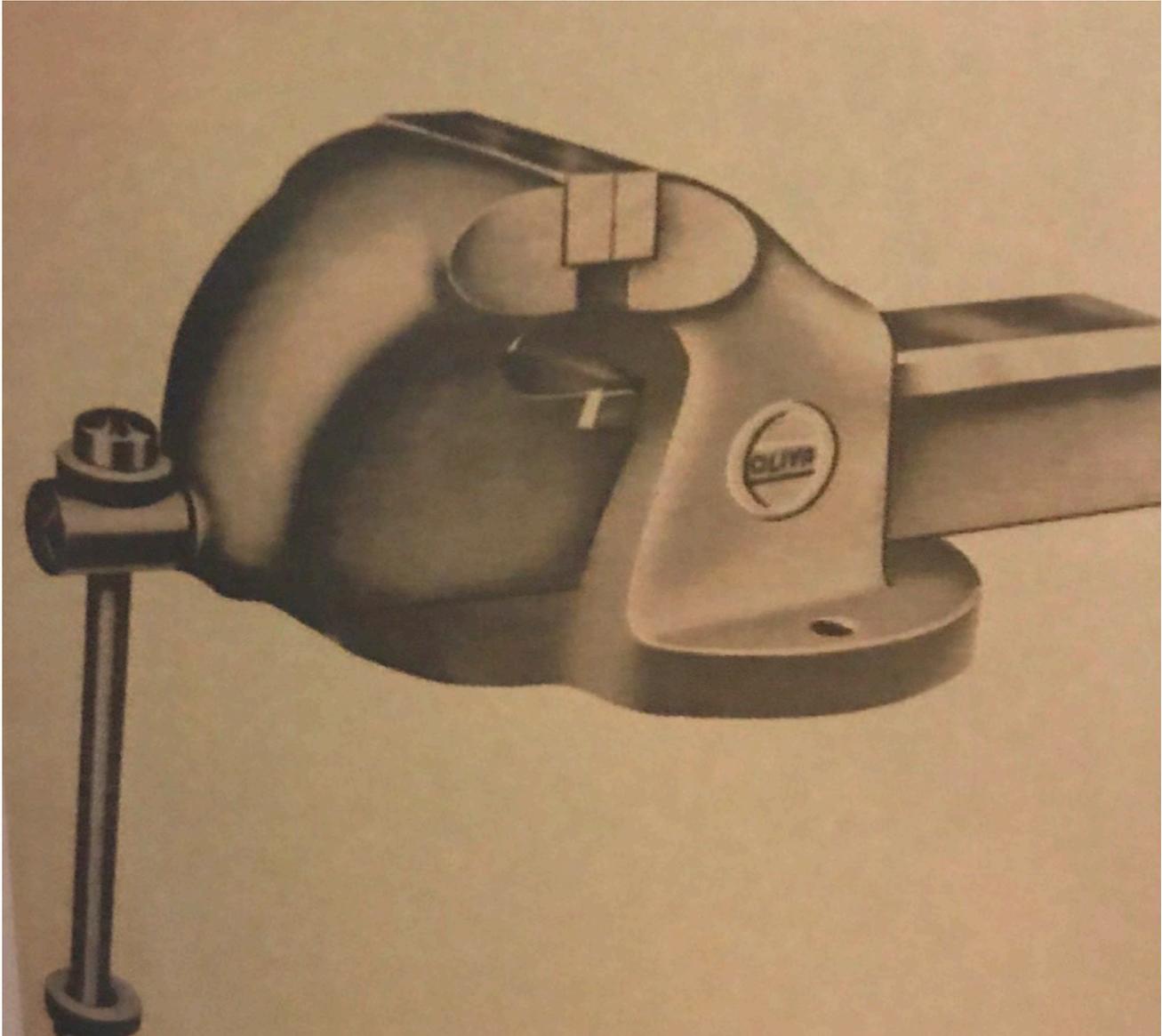
António Rodrigues Oliveira não tinha a visão convencional do empresário da época. A sua visão era de um empresário comercial que pensava como um industrial, que talvez só não o fosse por força da Lei do Condicionamento Industrial.

Se Portugal não vivesse a Lei de Condicionamento Industrial³ do Estado Novo, muito provavelmente a OLI teria nascido como uma empresa de cariz industrial. A lei, que decorria do fechamento do país à modernidade e ao crescimento, poderá ter determinado a génese da sociedade, mas não condicionou a visão de António Rodrigues Oliveira, cujo olhar prenunciava a vocação industrial que abriria a empresa ao mundo, a partir de 1980, com os seus dois filhos, Rui e António, atingindo o seu pleno no século XXI.



Acessórios de ferro maleável para canalizações

³ Em 1931 é promulgado o decreto n° 19 354 que estabelece o condicionamento industrial. A instalação de novos estabelecimentos industriais ou a reabertura dos que estiverem paralisados há mais de 2 anos, a montagem ou substituição de maquinismos que aumentem a produção, a passagem de estabelecimentos industriais para a posse de estrangeiros, dependem de autorização ministerial



Tornos de bancada de ferro fundido

1.2

O padre italiano que muda a visão

Para Rui e António Oliveira, filhos de António Rodrigues Oliveira, as férias de verão significavam ocupar os dias na empresa do pai e do tio. Cada um começou por ganhar 10 tostões por dia, dinheiro esse que entregavam à mãe ao chegar a casa.

Com quatro anos, e ainda sem saber ler nem escrever, António Oliveira, hoje presidente da OLI, começou a arquivar a documentação de cor com a orientação de Maria Helena, que também lhe ensinou a “ver as horas”. Sempre ansioso por comer a sande que trazia para o lanche, António repetia a pergunta clássica de cinco em cinco minutos: “Já posso comer?” Disciplinada e pedagoga, Maria Helena ensinou-o a ver as horas no relógio de parede que habitava no pequeno escritório, colocando assim fim à insistente pergunta, pelos menos na forma verbal.

Mais tarde, António Oliveira já preenchia as senhas para os despachos da mercadoria e do correio. “Recordo-me de vê-lo chegar das aulas, pousar a pasta, e começar a preencher as senhas para os despachos dos motores que levávamos num carro de mão para a estação”, confirma Elisabete Matos, que trabalhou na empresa durante quatro décadas.

Rui Oliveira, aos seis anos, tinha várias tarefas: “pintar fogareiros e formas de sapateiro, colar os selos nas cartas, fazer o arquivo do correio e ajudar a despachar a mercadoria, que era transportada num carro de duas rodas, empurrado por dois funcionários até à estação. No cais de embarque, recorriamos a uma cola feita de farinha de trigo para colar os

rótulos e escolhíamos o tipo de expedição - pequena velocidade (lento), grande velocidade (médio) e tarifa (rápido)”, detalha.

António Rodrigues Oliveira era um homem de família. Ao domingo, depois do almoço em casa, fazia um passeio que começava no café “Estrela do Norte”, onde os filhos mais novos, António e Graça, brincavam nos baloiços, e terminava com uma visita a casa dos pais, em Eixo, ou das tias, em Oliveirinha do Vouga.

A esposa, Maria Pereira de Moura, era uma mulher serena e reservada. Em solteira, era costureira e fazia roupa para fora. Depois do casamento, dedicou-se exclusivamente à família. Teve os três primeiros filhos em casa, com a ajuda de Isabel Simões da Maia, uma parteira experiente que vivia em Mataduços. Só a filha mais nova, Graça, nasceu no hospital [em Aveiro]. Contava com a ajuda da empregada Alice Ferreira da Silva, que tratava sobretudo do quintal e, mais tarde, de Rosa Pereira Moura (mãe de Maria Pereira de Moura) que esteve acamada durante 10 anos.

“A minha mãe cozinhava muito bem, fazia croché e a roupa, para mim e para a minha irmã [Ermelinda]. Aqueles tempos não eram fáceis. Lembro-me que se aproveitava o tecido das camisas do meu pai para se fazer blusas para mim. Nada se estragava. Gostava muito dos dias em que a prima Rosa, que era costureira, vinha costurar para a nossa casa, porque nesse dia havia chá e biscoitos. Era um mimo a que não estávamos habituados”, recorda Graça Oliveira.



Alice Ferreira da Silva e Maria Pereira de Moura



Família Oliveira



Casa de António Rodrigues Oliveira em Mataduchos



Graça Oliveira, Ermelinda Oliveira, António Oliveira e Rui Oliveira



Batizado de Graça Oliveira



Primeira comunhão de Rui Oliveira



Primeira comunhão de António Oliveira

Nos anos 60, a presença de Luís Sabini, um missionário e pároco italiano no seminário em Esgueira, teve uma repercussão muito importante no quotidiano nos lugares de Mataduços e Alumieira, e em particular na família Oliveira.

A neta Carolina Oliveira, filha de Rui Oliveira, guarda a memória de uma avó “muito ponderada que não gostava de discussões e de impulsividade. Lembro-me que quando discutíamos ou nos exaltávamos, chamava-nos de fagulheiros. Deixou-me um grande ensinamento, que me acompanha sempre: a sensatez”.

Nos anos 60, no Natal, as prendas dos quatro irmãos Oliveira eram simples: umas meias, um carro ou uma boneca. António redigia as cartas ao Menino Jesus em nome da irmã Graça, que ainda não sabia escrever, endereçando a carta com os pedidos natalícios para a seguinte morada: Estrada do Paraíso, Portas do Céu. Uma direção que lhe tinha sido sugerida por Maria Helena Campos.

Os vinte e cinco tostões pedidos ao pai para comprar uma sande de carne assada na “Casa Caldeira”, que ficava no início da rua Cândido dos Reis, ou os sete tostões para uma nata no café “Trianon”, são também lembranças, intensas e cheias de emoção, que o tempo não apagou.

Em Mataduços, a casa da família Oliveira, na rua da Liberdade, nº 276, foi das primeiras a ter televisão e telefone. No dia do Festival da Canção, a casa enchia-se de gente para torcer por Portugal, vibrar com as pontuações e comentar as roupas dos artistas. Era também o lugar onde uma vizinha falava ao telefone com o marido emigrado, atenuando as saudades da distância.

A biblioteca itinerante da Fundação Gulbenkian⁴ marca também este tempo, ao possibilitar à população a requisição gratuita de livros. Mensalmente, a carrinha Citroen HY estacionava no centro de freguesia, onde acorriam os quatro irmãos Oliveira, com os primos e os amigos, curiosos e ávidos pela descoberta de novos mundos através dos livros. “Julgamento à porta fechada”, do escritor italiano Orio Vergani, é um dos livros recordados por António Oliveira.

Nos anos 60, a presença de Luís Sabini, um missionário e pároco italiano no seminário em Esgueira⁵, teve uma repercussão muito importante no quotidiano nos lugares de Mataduços e Alumieira, e em particular na família Oliveira. Ensinou música, tendo António Oliveira sido o primeiro organista das missas celebradas na capela de Mataduços. A sua lambreta era uma espécie de transporte público, onde cabiam três ou quatro jovens.

Sabini organizava passeios e excursões em que participavam raparigas e rapazes, e se hoje não há fronteiras entre géneros, naquele tempo seria uma modernidade, para os mais moderados, e uma transgressão, para os mais conservadores. Vivia-se ainda a

4 O Serviço de Bibliotecas Itinerantes foi criado pela Fundação Calouste Gulbenkian em 1958, abrangendo todo o território nacional, incluindo as ilhas da Madeira e dos Açores. Tinha como objetivos “promover e desenvolver o gosto pela leitura e elevar o nível cultural dos cidadãos, assentando a sua prática no princípio do livre acesso às estantes, empréstimo domiciliário e gratuidade do serviço.” O serviço terminou em 2002, com 97 milhões de livros emprestados e a visita a 3.900 povoações

5 A Casa do Sagrado Coração, fundada em 1953, em Esgueira, funcionou como Seminário Menor



António Oliveira e Rui Oliveira na procissão das festas em honra de Nossa Senhora da Alumieira



Os irmãos Oliveira e amigos no São Martinho

“O padre Luís era muito culto e socialmente crítico. Tinha a preocupação de nos mostrar que o mundo não tinha de ser pequeno e fechado. Era um homem muito à frente do seu tempo. Recordo-me de ele falar das viagens à lua nas homílias e, nos anos 70, comprar uma bateria para acompanhar os cânticos na missa. Aprendi muito com ele”, confirma António Oliveira.

fase em que o ensino público era separado por sexos⁶ – rapazes de um lado, raparigas do outro.

Um destes passeios ficou eternizado. Numa ida de barco à Ilha da Testada, na Murtosa, começou a ecoar nos altifalantes do aparelho de música, que o grupo trazia sempre, a música proibida: “Je t’aime... moi non plus” do cantor e compositor francês Serge Gainsbourg, considerada um atentado aos bons costumes, por se considerar a letra erótica. À ousadia e provocação dos jovens, o padre não reagiu.

Num país condicionado pela ditadura e pela regulamentação da liberdade, não será difícil de imaginar o impacto e a sua influência na visão e no pensamento, sobretudo daqueles que se estavam a formar. Sabini foi, assim, um bálsamo para uma nova forma de pensar e viver.

“O padre Luís era muito culto e socialmente crítico. Tinha a preocupação de nos mostrar que o mundo não tinha de ser pequeno e fechado. Era um homem muito à frente do seu tempo. Recordo-me de ele falar das viagens à lua nas homílias e, nos anos 70, comprar uma bateria para acompanhar os cânticos na missa. Aprendi muito com ele”, confirma António Oliveira.

É com Luís Sabini que António, aos 14 anos, fez a sua primeira viagem internacional, acompanhando-o

à terra natal em Borgo Val di Taro, na província de Parma, Itália. Em junho de 1968, partiram da estação de comboios da Pampilhosa com destino a Hendaye, França, acenando a Rui, que os levava de carro, juntamente com a irmã Graça. A viagem de comboio durou três dias – o regresso contou com outros três.

Durante um mês, aprendeu italiano e visitou cidades como Parma, Bolonha, Milão e Turim. Não se recorda quanto dinheiro levou na mochila, mas sabe que “sobrou” - o único dinheiro que precisou foi para comprar gelados. “Cinquenta liras para comprar um gelado dos bons!”

Coincidência, ou talvez não, seria em Itália e a falar italiano que a evolução da empresa aconteceu e se conta até aos nossos dias. Sem a visão de Sabini, talvez Itália, enquanto ponto de partida de uma ideia de abertura ao mundo, não tivesse sido absorvida pela família Oliveira, reorientando o seu caminho e transformado o destino da OLI.

⁶ O decreto-lei 482/72, de 28 de novembro, restabeleceu a existência de turmas mistas no setor oficial. “Convém, pois, que as crianças se habituem, desde os primeiros tempos da escolaridade, a uma situação que não seja de separação de sexos, mas em que rapazes e raparigas cresçam numa sã convivência”, lê-se no diploma. A lei entrou em vigor no ano letivo de 1973/74

Coincidência, ou talvez não, seria em Itália e a falar italiano que a evolução da empresa aconteceu e se conta até aos nossos dias. Sem a visão de Sabini, talvez Itália, enquanto ponto de partida de uma ideia de abertura ao mundo, não tivesse sido absorvida pela família Oliveira, reorientando o seu caminho e transformado o destino da OLI.



Jovens de Mataduchos



António Oliveira (em cima)



António Oliveira, Luís Sabini e Rui Oliveira

1.3

O impulso da atividade

No princípio dos anos 60, Portugal já integrava várias organizações económicas e financeiras de âmbito internacional, como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional e a EFTA (European Free Trade Association), sendo esta última particularmente importante para a abertura da economia nacional ao exterior, designadamente aos países europeus, e ao desenvolvimento da indústria portuguesa, até então fechada e isolada pelo regime autoritário de António Salazar.

As repercussões da adesão à EFTA foram imediatas e muito importantes - entre 1960 e 1973, o crescimento económico português disparou, com o indicador de criação de riqueza a registar um crescimento médio de 6,9%.

Neste período, na indústria transformadora, os ramos que compreendiam as metalúrgicas, os produtos metálicos e as máquinas cresceram. As exportações para as colónias portuguesas marcaram também esta época. O mercado de trabalho caracterizava-se por uma mão-de-obra sem qualificações, com a estrutura profissional da população ativa a apresentar a seguinte configuração: 42% trabalhava na agricultura, 27,8% na indústria e 26,8% nos serviços.⁷

A saída significativa da população agrícola para a indústria, a emigração e a guerra colonial obrigaram o setor da agricultura a uma transformação tecnológica. A mecanização, sobretudo com o regadio, chegava às

vinhas, oliveiras e pomares - o vinho, o azeite e o concentrado de tomate eram os produtos mais exportados.

Foi neste enquadramento que a OLI iniciou a venda de artigos relacionados com a rega e a importação de motores de combustão interna e motobombas para a irrigação. Este foi um dos negócios mais significativos que a empresa desenvolveu, ao longo de três décadas, através de uma rede de distribuição implementada de norte a sul do país.

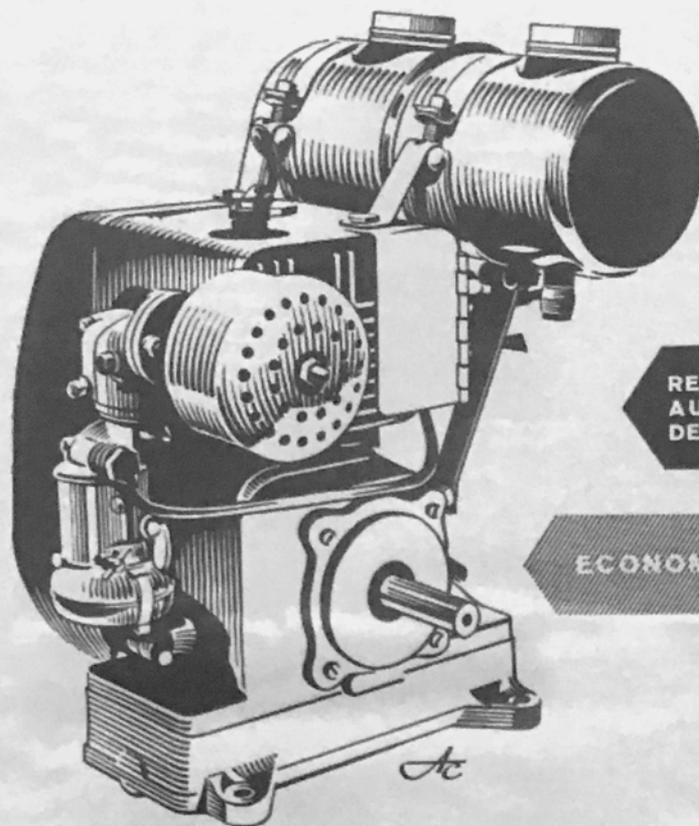
A OLI comercializava um portfólio vasto de motores de rega para a agricultura importados dos Estados Unidos e Inglaterra, destacando-se as marcas internacionais: Villiers, Jap, Clinton e Wisconsin.

Em novembro de 1961, com o crescimento da atividade, influenciado pelo “boom” da modernização da agricultura, os 200 metros quadrados do armazém tornaram-se insuficientes, obrigando a empresa a arrendar um novo espaço no número 62-A da mesma rua [Cândido dos Reis], para onde foram transferidos os escritórios.

No ano seguinte, em setembro de 1962, os dois sócios voltam a confrontar-se com a “exiguidade das instalações”, lendo-se numa ata o seguinte:

“Depois de trocadas várias impressões chegou-se à conclusão, de que só com a edificação de instalações próprias se resolveria de vez o problema criado. Porém, a situação financeira da firma não podia, sem agravar a marcha dos negócios, dispor de capital

⁷ Edgar Rocha, *Análise Social*, vol. XX (84), 1984-5, 621-644. “Crescimento económico em Portugal nos anos de 1960-73: alteração estrutural e ajustamento”



ROBUSTO

LEVE

REGULAÇÃO
AUTOMÁTICA
DE VELOCIDADES

ECONOMICO

EFICIENTE

DURADOURO

MOTOR OLIVA

LICENÇA VILLIERS

MK 10/2

MOTOR DE EXPLOSÃO A 4 TEMPOS, MONOCILÍNDRICO, A PETRÓLEO

APLICAÇÕES

GRUPOS DE REGA • BOMBAS DE VOLANTE
PEQUENOS GRUPOS GERADORES • COMPRESSORES
PEQUENAS MÁQUINAS AGRÍCOLAS • (SEGADORAS, ETC.) • CORTADORES DE RELVA
GUINCHOS • MONTA-CARGAS • CORREIAS TRANSPORTADORAS • CARROS DE TRANSPORTE
• BETONEIRAS • VIBRADORES E NA MAIS VARIADA APARELHAGEM MECÂNICA

MOTOR OLIVA / FORÇA E EFICIÊNCIA

INDÚSTRIAS A. J. OLIVEIRA, FILHOS & CA., LDA.

OLIVA

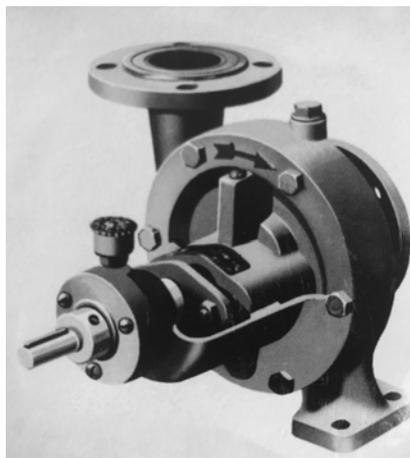
S. JOÃO DA MADEIRA

suficiente para tal empreendimento. Uma vez assim ficou resolvido e assente que se transferisse o saldo existente da conta de ‘Lucros e Perdas’ no valor de um milhão duzentos e vinte e cinco mil, novecentos e trinta e nove escudos e sete centavos para uma nova conta denominada ‘Fundo de Reserva para Futuras Instalações’ à qual se iriam juntando todos os anos, a importância de que se pudesse dispor, até se julgar conveniente comprar terrenos e construir a sua sede própria”⁸.

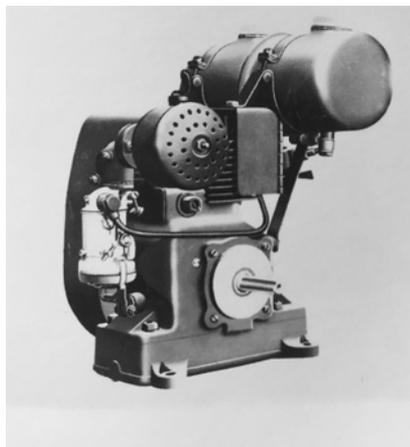
Dois meses depois, em novembro, é novamente registado: “Avizinha-se a chegada dos motores de rega comprados sem que haja onde os aguardar”⁹. Sendo necessário resolver as deficientes instalações, foi arrendado um armazém na rua Hintze Ribeiro, número 63, para onde foram transferidas as secções de vendas e dos despachos, e o primeiro andar, no número 61, da mesma rua, onde funcionariam os escritórios, tendo sido entregue o prédio onde funcionava o escritório e o pequeno armazém na rua do Canto.

Saul recorda bem este momento de grande impulso da atividade da OLI. “Milhares de motores foram vendidos de norte a sul do país. Houve uma fase em que as encomendas eram tantas, que trabalhávamos até de madrugada. Cheguei muitas vezes a adormecer na secretária a tirar notas de encomenda. Tínhamos clientes de todo o país. Em Viseu, por altura do verão, as vendas disparavam com a plantação de

batata. Leonel António Cameirinha¹⁰ de Beja foi um dos nossos maiores clientes. Comprou milhares de motores”.



Bombas centrífugas e manuais



Motores de explosão de pequena cilindrada

8 Ata nº 13 de 30 de setembro de 1962

9 Ata nº 14 de 20 de novembro de 1962

10 Leonel Cameirinha (1926-2016) foi dos maiores empresários do Alentejo, com negócios nos setores automóvel, hotelaria e agroindústria



Manuel Moura, António Pinto e Miguel Leite



Saul Oliveira com um grupo de trabalhadores, finais dos anos 60



Documentação da empresa

1.4

O acesso das mulheres ao trabalho

Entre 1960 e 1973, mais de um milhão e meio de portugueses emigraram para o estrangeiro. As remessas dos rendimentos de trabalho dos emigrantes eram a principal fonte de receitas do país nas décadas de 60 e 70. Esta emigração maciça para França, Alemanha e Suíça, conjugada com a guerra colonial, resultou na diminuição acentuada da mão-de-obra, tendo favorecido a inclusão das mulheres no mercado de trabalho. É neste período que as mulheres são definitivamente integradas na população ativa empregada. Segundo estimativas, em 1960, as mulheres não deveriam representar mais de 20 a 25% do total.

Elisabete Matos fez parte dessa mudança social e económica. Tinha apenas 14 anos quando começou a trabalhar na OLI. Chegou em 1967, aconselhada pelo vizinho, Alípio, que montava torneiras na empresa. Começou por fazer tudo: “varria, despachava mercadorias na estação, ia aos correios, arrumava os fogareiros, montava torneiras, fazia o fecho de caixa, passava vendas a dinheiro”. Foi funcionária da empresa até 2008. Atualmente está reformada. Só conheceu uma única empresa durante toda a vida, por isso diz: “A OLI foi a minha vida”.

Seis anos depois de Elisabete desafiar o trabalho, foi a vez de Cidalina Canelas e Maria Emília Teixeira cumprirem esse objetivo, com 32 e 17 anos respetivamente, no dia 16 de abril de 1973. Apesar de terem começado no mesmo dia, não chegaram à mesma hora. Cidalina só chegaria às 11h, em vez das 9h, porque teve que convencer novamente o marido da sua decisão.

Manuel Canelas, bancário, receava que “corresse mal, porque o Sr. Oliveira [António Rodrigues Oliveira] assustava, porque falava e gritava muito alto”, explica Cidalina. O marido aceitou, mas deixou a recomendação: “não quero que chegues a casa a chorar”.

Maria Emília, solteira, vivia com os pais no lugar do Paço, em Esgueira. Depois de ter visto no jornal um anúncio da empresa a pedir uma dactilógrafa, foi com a mãe a casa de António Rodrigues Oliveira, que lhe disse: “já contratámos uma dactilógrafa, mas também arranjo um trabalho para si; apareça lá amanhã”. Emília apareceu e ficou. Pouco tempo depois, recebeu uma carta para trabalhar na primeira loja do Pão de Açúcar (hoje Jumbo) em Aveiro, mas “nem pensou em sair”. A bicicleta era o seu meio de transporte para o trabalho. “Quando chovia é que era pior, porque chegava com a roupa encharcada e a marmitta do almoço também!”

Cidalina escrevia todos os documentos à máquina – cartas, recibos, tabelas de preços –, enquanto Emília trabalhava no arquivo, apoiada por Elisabete. As três recordam Maria Helena, a primeira funcionária da OLI. “Tinha a pasta da faturação diária e fazia a ligação com os clientes. Era inteligente, sábia e rigorosa. Gostava de fazer as coisas bem feitas, para além de saber ensinar, não guardava o conhecimento. Era muito elegante, sempre muito bem vestida e arranjada. Parecia uma professora da época”.

Ambas recordam as primeiras palavras de António Rodrigues Oliveira: “quando tiverem dúvidas,

António Rodrigues Oliveira “fazia dois em um: visitava os clientes para cobrar o dinheiro atrasado e aproveitava para vender mais alguns produtos”.



António Oliveira com trabalhadoras, finais dos anos 60

Cidalina Marques Barbosa F. Canelas

Oliveira & Irmão, L.da RECIBO N.º 2

Recebi da firma Oliveira & Irmão, L.da, a importância de 2.700\$50 (dois mil quatrocentos e quarenta e quatro escudos e cinquenta milavés) —
relativa aos serviços prestados durante o mês de maio de 1973, considerando-me assim totalmente indenizado de todos os serviços prestados até à presente data, nada mais tendo a receber ou a reclamar.

Vencimento ilíquido		<u>2.700\$00</u>
Gratificações		<u>\$</u>
Subsídios		<u>\$</u>
TOTAL		<u>2.700\$00</u>
Des. 6,5 Caixa de Previdência	<u>175\$50</u>	
Des. Fundo Desemprego 1,5	<u>40\$50</u>	
Quota Sindicato	<u>12\$50</u>	
Imposto Profissional	<u>27\$00</u>	<u>255\$50</u>
Líquido a receber		<u>2.111\$50</u>

315.73

Aveiro, _____ de _____ de 19____

Cidalina Marques Barbosa F. Canelas

Recibo de vencimento de Cidalina Canelas

Com o alargamento da gama de produtos para os materiais de construção, a OLI conquistou novos mercados, como as ilhas e as antigas colónias portuguesas, iniciando a importação de produtos de Itália e a sua distribuição em Portugal.

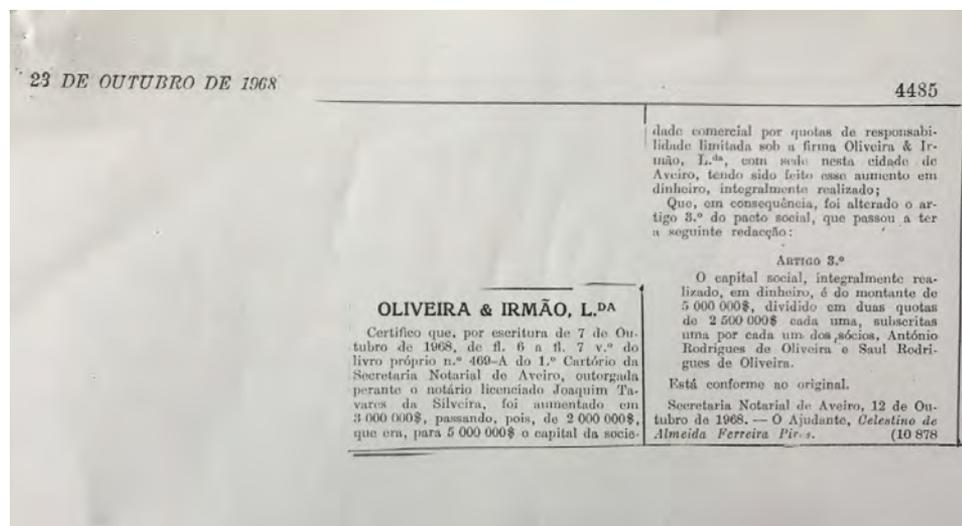
perguntem-me!” e de perceberem, nos primeiros dias, que ficava aborrecido quando via alguém fazer contas com a máquina de calcular. “Multiplicar por dois com a máquina?”, era a pergunta que ecoava na forma de reprimenda e de recado. Nessa altura, dizem que António Rodrigues Oliveira “fazia dois em um: visitava os clientes para cobrar o dinheiro atrasado e aproveitava para vender mais alguns produtos”.

Para além do fluxo migratório, que permitiu às mulheres acederem ao trabalho, houve um outro fenómeno, de cariz económico, que influenciou igualmente a atividade da OLI, e que se relacionou com o turismo de massas em Portugal. Com a explosão do investimento na construção e no imobiliário em várias regiões, sobretudo litorais, a empresa identificou o crescimento da procura dos materiais de construção e iniciou a sua comercialização.

Se até então, a firma comercializava apenas artigos de uso doméstico e artigos básicos para a agricultura, foi neste período que diversificou o portfólio de produtos. Estreou-se na comercialização de materiais de construção, como os componentes para a canalização (válvulas e torneiras de casa de banho e de cozinha) e autoclismos em ferro fundido, produzidos na CIF - Companhia Industrial de Fundição.

Com o alargamento da gama de produtos para os materiais de construção, a OLI conquistou novos mercados, como as ilhas e as antigas colónias portuguesas, iniciando a importação de produtos de Itália e a sua distribuição em Portugal.

Nesta dinâmica de expansão e crescimento, a sociedade arrendou um espaço na rua João de Moura para armazém de reserva, uma vez que as instalações na rua Hintze Ribeiro já não “chegavam para as encomendas”, ao mesmo tempo que os dois sócios fundadores subscreveram um aumento de capital de 1.500 contos cada um, passando o capital social para 5.000 contos, sendo uma cota de 2.500 contos pertencente a António Rodrigues Oliveira e outra de igual montante respeitante a Saul Rodrigues Oliveira.



Aumento de capital da empresa



Antônio Rodrigues Oliveira com trabalhadores



Trabalhadores da empresa, anos 70



Trabalhadoras administrativas, anos 80

1.5

A empresa que era uma família

Na OLI vivia-se um ambiente informal e próximo. Não se sentia a distinção fria e distante entre os “donos” e os trabalhadores, tendo estes últimos “adotado” os filhos de António Rodrigues Oliveira, Rui e António, desde o primeiro instante. Maria Helena Campos protegeu e cuidou de António (chamava-o de Toninho) como se fosse um filho. “Ele fazia de mim o que queria. Lembro-me de o levar para casa dos meus pais, no final do dia de trabalho, para lhe dar doce de tomate e figos”, recorda Maria Helena, de 80 anos, emocionada.

“Éramos uma família. Convivíamos muito. Tudo era motivo para uma festa”, confirma Elisabete Matos, que tem um repertório vasto de anedotas e brincadeiras vividas no dia-a-dia da empresa.

Um dos alvos preferidos das brincadeiras era Manuel dos Santos, um operário de armazém, conhecido por “acreditar em tudo”. Um dos episódios épicos é a viagem a Paris. Um dia, Manuel dos Santos recebeu um telefonema na empresa que lhe anunciou: “O senhor é o feliz contemplado com uma viagem a Paris”. Manuel dos Santos, que nunca tinha andado de avião, chorou de alegria. No dia seguinte, já com um boné novo, que levaria para conhecer a cidade luz, encontrou o bilhete de avião (falso, tal como o telefonema). No dia da ida para Paris, é Saul que, ao saber da mentira, vai buscar Manuel dos Santos à estação de São Bento, no Porto, contando-lhe a verdade. Desta vez, Manuel dos Santos não acreditou em tudo e pensou que Saul estivesse a mentir. Trazê-lo de volta foi uma luta.

É também conhecida a ‘estória’ do motorista António Martins, que encontrou uma caixa de costura na Murtosa, não tendo hesitado em trazê-la para oferecer à mulher que era costureira. Quando chegou à empresa vangloriou-se da sorte. Os colegas não gostaram e de imediato José Melícias, que trabalhava no armazém, engendrou um plano, para o qual pediu a colaboração de Rui Oliveira (na altura a estudar na Faculdade de Economia, no Porto).

“Senhor Rui, precisamos da sua ajuda! Queremos que diga ao Martins que, ao regressar do Porto, foi interceptado pela Polícia que lhe indicou que um funcionário roubou uma caixa de costura na Murtosa, e que para não ser preso tem de pagar uma multa no valor de 200 escudos.” E assim foi: Martins acreditou e pagou a “multa”. Com esse dinheiro foram comprar bolos para todos à afamada Pastelaria “Avenida” na rua Lourenço Peixinho.



Convívio de trabalhadores, anos 80



António Rodrigues Oliveira no dia de casamento da trabalhadora Elisabete Matos



Rui Oliveira com Fernanda Rocha, Emília Nunes e Elisabete Matos, anos 80

1.6

A sede em Esgueira

No ano de 1968, António e Saul compraram um terreno para a construção do novo edifício-sede da empresa na Estrada Nacional Porto-Figueira da Foz, junto à zona industrial de Aveiro - hoje com o nome de Variante de Cacia.

Em dezembro desse ano, os dois sócios determinaram que o futuro imóvel a construir não deveria exceder a quantia de 1.000 contos. A obra excedeu em larga escala esse valor, tendo ultrapassado os 3.000 contos.

João Ramalheira, um engenheiro civil, natural de Ílhavo, envolvido na ampliação da fábrica da Portucel em Cacia (1953), hoje The Navigator Company foi convidado para a construção da futura “casa” da OLI.

O projeto arquitetónico revelaria alguma complexidade, pelo facto de os terrenos serem oblíquos em relação à estrada, e a Câmara Municipal de Aveiro, presidida por Artur Alves Moreira, um médico natural de Esgueira, exigiu que o edifício fosse perpendicular à estrada.

“As paredes tinham que ser paralelas e perpendiculares. O meu pai [António Rodrigues Oliveira] queria um armazém sem cantos e sem pilares. Sei que foi discutir o anteprojecto com o arquiteto da câmara e que lhe perguntou: E se fizesse um edifício redondo? Se conseguir, respondeu o arquiteto. Não saiu redondo, mas octogonal”, conta António Oliveira.

Em 1971, a Tecnostal, uma empresa de construção de Lisboa referenciada por João Ramalheira, iniciou a

construção do edifício. As obras corriam a um bom ritmo até ao momento em que a construtora anunciou que estava falida. Seria o encarregado da obra, Teodósio, de Rio Maior, a acompanhar a empreitada até ao final, tendo residido na Gafanha da Nazaré durante um ano.

No dia 2 de janeiro de 1973, terça-feira, a OLI transferiu-se para o novo imóvel de dois pisos de 4.500 metros quadrados de área coberta, com um custo global de 3.500 contos.

Se hoje nesta variante encontramos algumas das maiores empresas multinacionais do país, como a Renault-Cacia ou a Bosch-Vulcano, em 1973, a OLI tinha apenas como vizinha a Marialva, uma empresa de produção de azeite, entretanto extinta, tendo dado lugar ao hipermercado Pingo Doce.

Nesta mudança, a OLI apresentava o seguinte perfil: 30 funcionários; um volume de negócios aproximado de 50 milhões de escudos e um lucro de 490 mil escudos, que duplicaria para 785 mil escudos no ano seguinte.

As atuações dos dois sócios fundadores sintetizavam-se do seguinte modo: António Rodrigues de Oliveira liderava a estratégia de negócio e as importações e Saul Rodrigues Oliveira chefiava as vendas e as compras nacionais.



Sede da empresa em Esgueira



Interior do edificio octogonal



MOTORES · BOMBAS **FABRICA DE SANITÁRIOS**
ARTIGOS DE FUNDIÇÃO

IMPORTADORES *Oliveira & Irmão Lda.* **EXPORTADORES**

SEDE
 VARIANTE DA CIDADE
 Edifício Próprio

A VEIRO

Tele | 22101-3 linhas
 gramas OLIVEIRAS
 Apartado 38

MAPA DE FÉRIAS DOS EMPREGADOS DESTA FIRMA

<u>Nome</u>	<u>Categ.</u>	<u>Venc.</u>	<u>Dias férias</u>	<u>Período</u>	<u>Subsidio</u>
Adelino Pereira	Servente	6.000\$00	26 d.úteis	16/8 a 14/9	6.000\$00
Emilio R.Ferreira	"	6.500\$00	idem	11/7 a 9/8	6.500\$00
Manuel A.Santos	"	6.800\$00	idem	11/7 a 9/8	6.800\$00
Carlos M.C.S.Amaral	"	6.000\$00	21 d.seguida	6/6 a 26/6	4.500\$00
Manuel R.Branquinho	"	6.500\$00	idem	6/6 a 26/6	4.375\$00
Abilio J.M.Viegas	"	6.000\$00	idem	19/9 a 9/10	4.500\$00
Alipio G.Sampaio	1º.Caix.	7.400\$00	26 d.úteis	30/5 a 30/6	7.400\$00
José F.Costa Carlos	Caix.4nc.	9.900\$00	idem	4/7 a 2/8	9.900\$00
Manuel Moura Duarte	1º.Caix.	7.000\$00	idem	5/9 a 4/10	7.000\$00
Telmo T.Oliveira	2º.Caix.	6.500\$00	idem	1/8 a 31/8	6.500\$00
António M.G.Martins	1º.Caix.	7.300\$00	idem	4/7 a 2/8	7.300\$00
Vitor M.Dias Almeida	Cx.Aj.2º.	5.000\$00	idem	6/6 a 7/7	5.000\$00
Jorge P.Dias	Frat.17 a.	3.000\$00	21 d.seg.	16/8 a 5/9	2.250\$00
João O.Santos	Pintor	7.750\$00	26 d.úteis	5/9 a 4/10	7.750\$00
Ana Maria F.Figueiredo	3º.Caix.	6.000\$00	26 d.úteis	5/9 a 4/10	6.000\$00
Beatriz A.M.Pais	3º.Caix.	6.000\$00	idem	4/7 a 2/8	6.000\$00
Marta A.Oliveira	3º.Caix.	6.000\$00	idem	18/7 a 1/8	
				16/8 a 30/8	6.000\$00
Mª.Bernardete Ramos	Cx.Aj.2º.	5.000\$00	idem	1/8 a 31/8	5.000\$00
Mª.Luisa Crespo	2º.Caix.	6.500\$00	idem	5/9 a 4/10	6.500\$00
Mª.Lurdes L.Silva	3º.Caix.	6.000\$00	idem	22/8 a 20/9	6.000\$00
Mª.Manuela E.Neves	Cx.Aj.1º.	4.750\$00	idem	18/7 a 17/8	4.750\$00
João S.Carvalho	Motorista	7.500\$00	idem	1/8 a 31/8	7.500\$00
José C.S.Flamengo	"	7.500\$00	idem	5/9 a 4/10	7.500\$00

Aveiro, 14 de Abril de 1977



HORÁRIO DE TRABALHO

Da Firma OLIVEIRA & IRMÃO, LDA.

Variante da Cidade

AVEIRO

ESCRITÓRIO

De 2ª. a 6ª. Feira - Inclusivé

ABERTURA E ENTRADA DO PESSOAL	9,00 horas
ENCERRAMENTO E SAIDA DO PESSOAL	18,18 horas
INTERVALO PARA REFEIÇÃO COM ENCERRAMENTO	12,30 às 14,00 horas

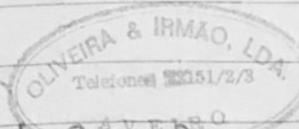
ARMAZÉM

De 2ª. a 6ª. Feira - Inclusivé

ABERTURA E ENTRADA DO PESSOAL	9,00 horas
ENCERRAMENTO E SAIDA DO PESSOAL	19,00 horas
INTERVALO PARA REFEIÇÃO COM ENCERRAMENTO	12,30 às 14,30 horas

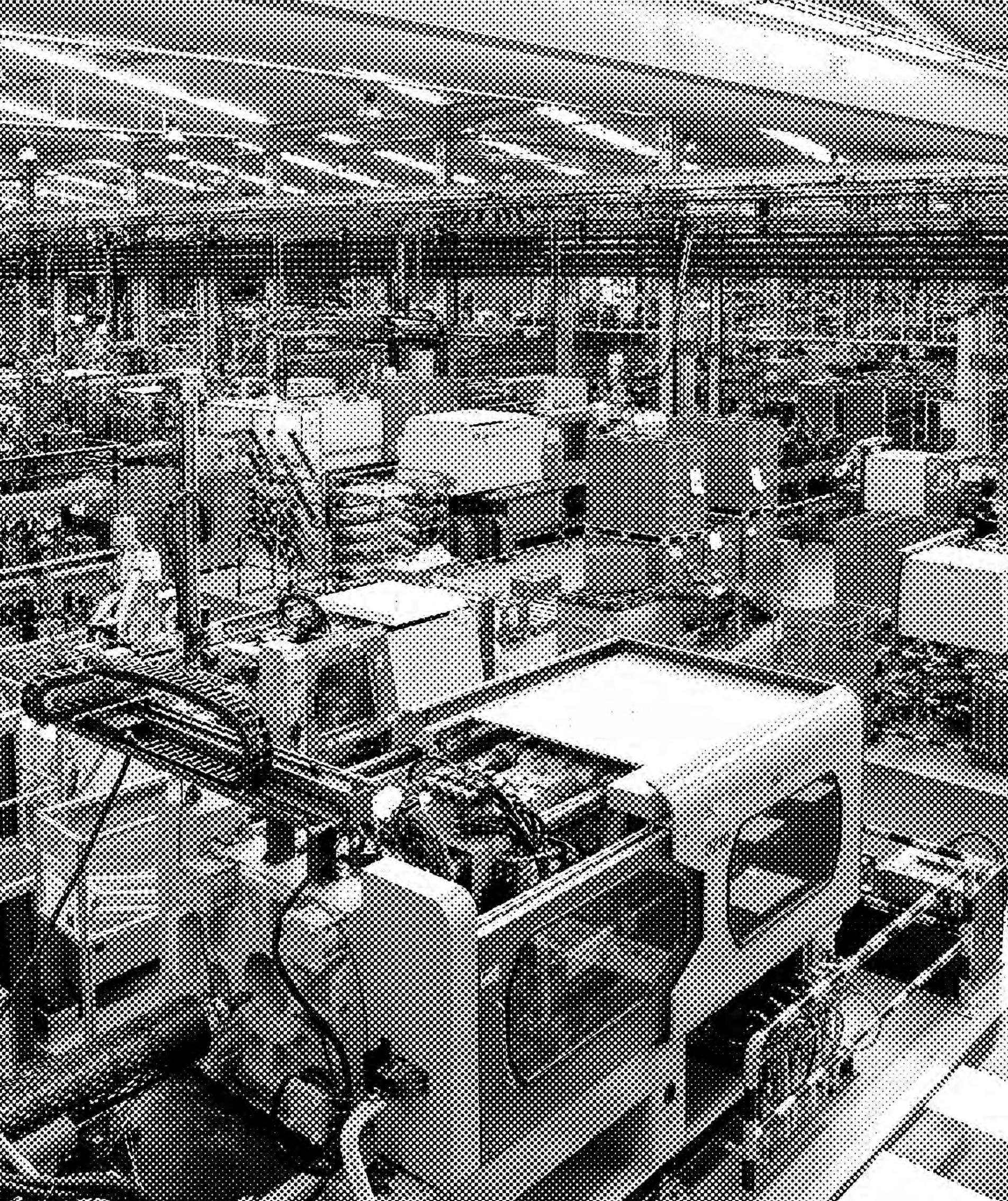
Aos Sábados e Domingos encerramento total

Declaramos para os devidos efeitos que não estamos abrangidos pelo CTT dos Caixeiros de Aveiro, mas sim pelo Grémio dos Armazenistas do Porto.



Seu Rodolfo Almeida

Horário de trabalho da firma



CAPÍTULO II

Indústria: missão
dada, missão
cumprida

Competir com excelência

Andrea Niboli

PRESIDENTE DO GRUPO FONDITAL

Já passaram 26 anos desde o dia em que conheci o António e o Rui Oliveira e os seus colaboradores e iniciámos esta *joint-venture*, que prefiro chamar carinhosamente de *joint-adventure*, pela paixão, perseverança e tenacidade com que enfrentámos e superámos, em conjunto, as situações mais difíceis durante esse período, assim como pela lucidez e a franqueza demonstradas na partilha diária destes gratificantes resultados, que constituem um motivo de orgulho e um estímulo para alcançar novos objetivos e metas, sem esquecer a nossa filosofia de melhoria contínua de 360 graus.

Recordo-me perfeitamente de todas as atividades de melhoria e desenvolvimento verificadas nesse período: a expansão da área industrial destinada à produção e armazenamento, a aquisição de maquinaria e equipamentos, a investigação e desenvolvimento permanentes, a conceção de moldes para novos produtos, as melhorias contínuas de gestão organizacional e os desafios comerciais no mercado, agora internacionalizado, que nos vê como protagonistas de sucesso.

Mas esta não é só a minha visão pessoal, estou convencido que expresse a opinião de todos os colaboradores “italianos” que, durante estes anos, colaboraram com ambas as realidades de produção. Esta experiência foi e é muito positiva e construtiva, porque nos permitiu e permite desenvolver projetos ambiciosos no campo da investigação e industrialização técnica com produtos e soluções inovadores, eco-sustentáveis e de qualidade que vão melhorar o padrão de vida das pessoas.

Espero sinceramente que as novas gerações, já totalmente envolvidas, continuem a gerir as nossas realidades produtivas, com o mesmo espírito empreendedor, sentido de dever e aquele sentimento de paixão corporativa que sempre caracterizou a minha maneira de ser, a do António e a do Rui.

Concluo, afirmando com convicção que a nossa empresa tem todas as qualidades para competir com excelência no seu setor e em todos os mercados, consolidados ou novos, e enfrentar todos os desafios apresentados pela globalização.



2.1

A aposta na indústria após o 25 de Abril

A revolução política de 1974-1976 trouxe a Portugal a democratização e o acesso a liberdades fundamentais, a descolonização e o fim da guerra colonial, o desenvolvimento económico e a melhoria das condições de vida, nomeadamente na educação, saúde e habitação.

A criação do salário mínimo nacional¹, em maio de 1974, fixado em 3.300 escudos, pelo ministro do Trabalho, Avelino Pacheco Gonçalves, do I Governo provisório liderado por Adelino da Palma Carlos, impulsionou o poder de compra da população e a economia. O salário mínimo nacional atingiu 56% da população portuguesa, tendo significado, em muitos casos, a triplicação desse montante. Nesse mesmo ano, os dois sócios fundadores aumentaram o seu salário de 12.000 para 15.000 escudos, que não era atualizado desde 1969.

De norte a sul do país, as famílias começaram a equipar as casas com móveis e eletrodomésticos que não tinham. Perante este novo paradigma de consumo, António Rodrigues Oliveira identificou um novo negócio: a venda de eletrodomésticos. Entre 1974 e 1989, a OLI vendeu milhares de eletrodomésticos, importados de Itália, sobretudo esquentadores, frigoríficos e arcas congeladoras. Estas últimas vieram substituir as tradicionais “salgadeiras”, arcas em madeira que se enchiam de sal para conservar os alimentos, como a carne, os enchidos ou os ovos.

Do ponto de vista político-económico, a segunda metade dos anos 70, é vivida de uma forma conturbada: a perda do mercado colonial, do qual as relações comerciais do país dependiam, os aumentos da inflação, os efeitos do choque petrolífero de 1973 conduziram ao desequilíbrio das contas externas do país, que foi forçado a pedir a intervenção do Fundo Monetário Internacional (FMI), em maio de 1978. Apesar da crise, a OLI registou nos exercícios de 1976 e 1977 lucros inéditos de sete e dez milhões de escudos, respetivamente.

Neste contexto de crise, em 1977, o I Governo Constitucional de Portugal, chefiado por Mário Soares, formulou o pedido de adesão à Comunidade Económica Europeia (CEE), que se concretizaria em 1986, em simultâneo com a Espanha, naquele que foi o terceiro alargamento do grupo europeu. Poderá dizer-se que, após a integração da EFTA - Associação Europeia de Comércio Livre e a emigração maciça dos anos 60, a adesão à CEE, hoje União Europeia, foi o momento mais determinante para o desenvolvimento e crescimento económico e social de Portugal. O protecionismo económico nacional praticamente desapareceria e Portugal tornar-se-ia numa das economias mais abertas da Europa, integrando no início do século XXI o grupo de países que adotou o euro como moeda única.

Os anos 70 foram o ponto de viragem não só na história do país, como na história da OLI, com a entrada da segunda geração da família na gestão da empresa, através de Rui e António, filhos de António Rodrigues Oliveira.

¹ Diário do Governo n.º 123/1974, Série I de 1974-05-27

Os anos 70 foram o ponto de viragem não só na história do país, como na história da OLI, com a entrada da segunda geração da família na gestão da empresa, através de Rui e António, filhos de António Rodrigues Oliveira.



António Oliveira, Coimbra



Rui Oliveira, Angola

Assim, no dia 9 de janeiro de 1978, António Oliveira encontrou-se com o pai em Milão. Talvez António Rodrigues Oliveira já soubesse que aquele seria um encontro capaz de mudar o curso da vida.

Com 26 anos, Rui Oliveira ingressou na firma no dia 1 de abril de 1975, após o regresso da Guerra do Ultramar, em Angola, onde esteve 16 meses, para assumir a responsabilidade da área administrativa-financeira da OLI. Trabalhava durante o dia e estudava à noite – a licenciatura em Gestão tinha sido suspensa por causa do cumprimento obrigatório do serviço militar.

Recorda a primeira tarefa: “conferir despachos alfandegários dos produtos importados. Nessa época, a empresa já tinha três camiões e três motoristas que recolhiam a mercadoria na estação de caminho de ferro, em Aveiro, e distribuíam por todo o país”.

Três anos depois, com 24 anos, chegou António Oliveira, após a conclusão da licenciatura em Engenharia Mecânica na Universidade de Coimbra. Embora a data oficial de ingresso na empresa seja 1 de fevereiro de 1978, esse dia não corresponde à realidade, uma vez que começou a trabalhar antes. “O meu pai como via mais à frente, pôs-me a trabalhar antes de começar a trabalhar”, brinca António Oliveira.

A razão explica-se através de uma viagem. No Natal de 1977, a poucos dias de terminar o ano, António Oliveira comunicara ao pai que iria viajar com três amigos, numa espécie de viagem de final de curso, à Grécia e ao Egito com os 20 contos que recebera do vencimento de um seguro, ao que António Rodrigues Oliveira respondera: “no regresso do Egito, passa em Itália”. A indicação de António Rodrigues Oliveira tinha um objetivo claro e promissor.

Assim, no dia 9 de janeiro de 1978, António Oliveira encontrou-se com o pai em Milão. Talvez António Rodrigues Oliveira já soubesse que aquele seria um encontro capaz de mudar o curso da vida. Numa reunião, ao final da manhã, apresentou o filho a Aristide Cappelletti, fundador e sócio da Cibiemme Plast, empresa fornecedora dos autoclismos da OLI. Mais do que uma mera apresentação e um aperto de mão de circunstância, ficou ali semeada a ideia de construírem juntos uma fábrica de autoclismos em Portugal.

“O voluntarismo, de ambos os lados, era grande. O meu pai [António Rodrigues de Oliveira] tinha a ambição e o desejo de produzir, não sei se por ele, se por mim”, confirma António Oliveira.

A Cibiemme Plast tinha dois sócios: Aristide Cappelletti geria a área administrativa e comercial, a partir dos escritórios da empresa em Milão, e Enzo Cecchi comandava a unidade industrial, em Carrara.

Dois meses após a reunião em Milão, António Oliveira visitou a fábrica da Cibiemme Plast em Carrara, numa zona da região da Toscana, reconhecida pela produção de mármore desde a Roma Antiga. Na unidade fabril de 2.500 metros quadrados produziam-se autoclismos e componentes, que eram vendidos no mercado italiano e exportados para a Grécia, onde a empresa era líder de mercado.

De imediato foram dados os passos para a construção da fábrica em Esgueira, no terreno junto ao

Numa reunião, ao final da manhã, António Rodrigues Oliveira apresentou o filho, António, a Aristide Cappelletti, fundador e sócio da Cibiemme Plast. Mais do que uma mera apresentação e um aperto de mão de circunstância, ficou ali semeada a ideia de construir juntos uma fábrica de autoclismos em Portugal.



António Oliveira no Egito



António Rodrigues Oliveira e António Oliveira num almoço em Itália

Esta abertura ao mundo deu à empresa a capacidade de “ler” a economia e a sociedade, antecipando as necessidades de consumo, responsáveis pela criação de novas oportunidades de negócio.

edifício octogonal, enquanto a OLI aumentava as suas conexões internacionais, resultando numa maior diversidade de comercialização de produtos e de importações. Esta abertura ao mundo deu à empresa a capacidade de “ler” a economia e a sociedade, antecipando as necessidades de consumo, responsáveis pela criação de novas oportunidades de negócio. E como quem caminha na dianteira, quase sempre, ganha vantagem sobre os concorrentes, a OLI foi crescendo progressivamente.

Esta visão e vocação tem um rosto particular: o de António Oliveira que, com ambição, irreverência e coragem, ousou cumprir a missão da industrialização, num momento económico totalmente hostil. Recorde-se que, enquanto a fábrica se construía, acontecia o segundo choque petrolífero de 1979, que desencadeou uma crise económica e comercial de proporções mundiais.

E se a esta conjuntura recessiva e inflacionária, que marcava a economia mundial e nacional, se acrescentar a interrogação: de que forma poderia um jovem, acabado de sair da universidade, que não conhecia nada da produção de autoclismos, ter a ousadia de montar uma fábrica? Certamente, só a força obstinada de cumprir um sonho grande pode ajudar a compreender.

António Neto, à época contabilista e atualmente revisor oficial de contas da sociedade, acompanhou de perto a entrada quer de António, quer de Rui Oliveira, na gestão da OLI. Amigo de infância e de

adolescência de ambos - tendo também feito parte do grupo de jovens do padre Luís Sabini -, reconhece que a entrada de António Oliveira prenunciou “a abertura da empresa ao mundo”.

Uma perspectiva que a dactilógrafa Cidalina complementa: “Inteligente como era, o Sr. Oliveira [António Rodrigues Oliveira] percebeu que, pela visão larga do filho António, deveria ser o seu sucessor. Essa visão talvez se deva ao facto de o Eng. António Oliveira ter começado a viajar muito cedo. Lembro-me de vê-lo pedir boleia com a mochila às costas. Creio que esse espírito aventureiro foi importante para a sua visão do mundo, sempre à frente do tempo e de todos. O pai percebeu a importância dessa personalidade para o futuro da empresa”.

Seria esta visão de abertura ao mundo que despoleitaria uma profunda batalha empresarial e familiar, que culminou no ano de 1986. “Creio que para os mais próximos era evidente que essa visão de António Oliveira iria chocar, mais cedo ou mais tarde, com a visão mais fechada do tio [Saul Rodrigues Oliveira], que, por exemplo, não queria abrir mão da concentração das compras da empresa em fornecedores de longa data, quase todos portugueses”, aclara António Neto.

De que forma poderia um jovem, acabado de sair da universidade, que não conhecia nada da produção de autoclismos, ter a ousadia de montar uma fábrica? Certamente, só a força obstinada de cumprir um sonho grande pode ajudar a compreender.



Instalações da empresa, anos 80

2.2

O início da produção de autoclismos

Em 1979, ano de celebração do 25º aniversário da empresa, a OLI começou a tatear o universo da produção de autoclismos com um projeto-piloto, cujo funcionamento se sintetizava do seguinte modo: a empresa importava os mecanismos de Itália, subcontratava a produção da “caixa” do autoclismo a uma empresa de injeção de plástico, em Oliveira de Azeméis, e montava o autoclismo, posteriormente, no armazém em Esgueira. No âmbito deste projeto foram vendidos 10 mil autoclismos no mercado nacional.

Esta era uma época marcada pelos Boletins de Registo de Importações², que exigia às importações de produto acabado uma autorização concedida pelo Banco de Portugal, sujeita a um volume (plafond) pré-estabelecido. Porém, este condicionamento já não se aplicava às importações de matérias-primas. Assim, poder-se-á concluir que a limitação à importação de produto acabado, conjugada com o não condicionamento da importação de matérias-primas, terá tornado a industrialização numa inevitável força das circunstâncias.

No final do ano de 1979, a empresa elevou o capital social para 12 milhões de escudos (doze mil contos), pela incorporação da Reserva de Reavaliações criado ao abrigo do Decreto Lei 430/78 de 27 de dezembro.³

No ano seguinte, em 1980, a fábrica estava já pronta e apta para dar início à produção de autoclismos,

tendo adquirido três máquinas de injeção – Idra e GBF (2) – e duas máquinas de soldar por ultrassons – Mecassonic e Modelo 2000 -, através de dois financiamentos do Banco Português do Atlântico, no valor de total 336 mil escudos. Com estes equipamentos, a empresa começou a assegurar o fabrico do exterior do autoclismo, até então subcontratado. Já os mecanismos para o interior do autoclismo continuavam a ser importados de Itália.

No primeiro ano, foram produzidos 100 autoclismos por dia e 2.000 por mês. Os autoclismos com a marca Kariba, insígnia pertencente aos sócios italianos, foi vendida entre 1980 e 2000 (a marca OLI nasceria no ano 2000). Vítor Ruivo, antigo funcionário dos Plásticos Ruano, de Leiria, foi o primeiro diretor da fábrica, tendo a seu cargo seis operários. Da Metalúrgica Casal para K.A., Alberto Brandão foi o primeiro vendedor no mercado nacional.

Apesar de o ano de 1980 assinalar o início da atividade da fábrica de autoclismos, a constituição da empresa K.A. Autoclismos, Lda. só aconteceu em abril de 1982, pelo facto de a constituição de novas empresas com capital estrangeiro não ser, à época, frequente, tendo o processo de investimento direto estrangeiro sido burocrático e não tão célere como é hoje.

As participações do capital social da sociedade estavam distribuídas do seguinte modo: Cibiemme Plast (5 milhões de escudos), OLI (3 milhões de escudos), António Oliveira (1 milhão de escudos) e Rui Oliveira (1 milhão de escudos). António Rodrigues

² Diário da República n.º 234/1977, Série I de 1977-10-10

³ Ata nº 51 de 3 de dezembro de 1979

O investimento estrangeiro direto, através da Cibiemme Plast, mais do que uma importante fonte de financiamento para a criação da fábrica de autoclismos, foi sobretudo um acréscimo de valor ao negócio, através da transferência de inovação, desenvolvimento tecnológico e de um novo sistema de gestão.

Oliveira era o representante da empresa nesta sociedade, ainda que no ano seguinte tenha conferido os poderes de gerência ao filho Rui Oliveira. Esta foi a primeira participação acionista dos filhos de António Rodrigues Oliveira. Um momento que Rui Oliveira sentiu como um “estímulo e exigência para assumir novas responsabilidades”.

Para a realização desta operação, António Oliveira pediu ajuda a Joaquim da Costa Abraúl, que tinha sido seu professor de Economia na Universidade de Coimbra. O nascimento da K.A. Autoclismos, Lda. beneficiou, assim, do contributo deste académico que, na qualidade de consultor externo, liderou o processo para a autorização de importação de capitais para a realização de um investimento direto estrangeiro, que viabilizou a construção da fábrica e a importação de máquinas e moldes de Itália.

O investimento estrangeiro direto, através da Cibiemme Plast, mais do que uma importante fonte de financiamento para a criação da fábrica de autoclismos, foi sobretudo um acréscimo de valor ao negócio, através da transferência de inovação, desenvolvimento tecnológico e de um novo sistema de gestão.

Os primeiros anos da fábrica foram vividos num país mergulhado na grave crise económica e financeira, que obrigou à segunda intervenção do Fundo Monetário Internacional, entre 1983 e 1984. A queda da atividade económica, o aumento das falências e do

desemprego, e a diminuição do rendimento das famílias marcaram este período.

Na primeira metade dos anos 80, “a atividade da empresa foi muito difícil. O mercado português estava dividido em três concorrentes (Sanijato, Jet e Dilúvio), o que não nos permitia atingir níveis de rentabilidade suficientes. As exportações já tinham começado para o Chile e para a Irlanda do Norte, mas não eram significativas. Para fazer face à insuficiente atividade nacional, iniciámos, em 1985, a produção de autoclismos para o mercado italiano em que a procura era superior à capacidade instalada do nosso sócio”, contextualiza António Oliveira.

Em 1986, com a entrada de Portugal na CEE – Comunidade Económica Europeia, a estratégia comercial e industrial da OLI evoluiu, respondendo ao novo paradigma de consumo e produção, que emerge do desaparecimento das barreiras alfandegárias e do fim do protecionismo económico.



Assinatura do Tratado de Adesão de Portugal à Comunidade Económica Europeia

No final da década de 80, a atividade industrial estava em clara expansão, atingindo a fasquia da produção de autoclismos: 700 por dia e 150 mil por ano.

É nesta época de entusiasmo económico, resultado da integração europeia e do conseqüente influxo de fundos estruturais e de coesão originários da CEE, que a OLI encetou o fabrico de componentes (mecanismos) para equipar os autoclismos - um grande negócio da OLI já partir dos anos 90. Sem a produção dos mecanismos tem-se uma certeza: a dimensão e o alcance atuais da empresa não teriam sido possíveis de atingir.

A prioridade da OLI passava por adquirir novas e variadas competências de Investigação e Desenvolvimento (I&D), que se sabiam determinantes para a evolução produtiva. “Jolly” foi a primeira torneira de boia, cujo conceito base ainda perdura, seguindo-se posteriormente uma válvula de descarga. Numa primeira etapa, estes componentes foram incorporados nos autoclismos fabricados na fábrica, passando os autoclismos a ser totalmente fabricados e equipados. Numa segunda etapa, a empresa iniciou a exportação dos componentes para a Cibiemme Plast, a empresa sócia italiana, que substituiu os seus produtos pelos produtos fabricados em Esgueira, pelo facto de apresentarem um melhor desempenho.

Com estes dois primeiros desenvolvimentos – a válvula de descarga e a torneira de boia -, a OLI subiu mais um degrau das suas competências e, conseqüentemente, do seu valor acrescentado. Um patamar que, anos mais tarde, lhe abriria as portas

às principais indústrias de cerâmica sanitária de todo o mundo.

No final da década de 80, a atividade industrial estava em clara expansão, atingindo a fasquia da produção de autoclismos: 700 por dia e 150 mil por ano.

A computadorização dos serviços administrativos acompanhava a evolução fabril com a aquisição de um novo sistema informático, indispensável à racionalização da gestão de stocks e encomendas e à melhoria do tempo de resposta nas entregas aos clientes.

A empresa comprou o primeiro computador, um IBM, em que o programa Lotus 1-2-3⁴ (o atual Excel) era utilizado, primeiro, por António Neto, depois pelos colaboradores da contabilidade e área financeira. Os custos dos produtos e os custos de importação começaram a ser calculados informaticamente. Até então, eram feitos à mão por António Rodrigues Oliveira.

As máquinas de escrever foram paulatinamente substituídas pelo computador. As tecnologias impuseram novas formas de trabalhar. “As pessoas resistiam por medo, mas quando se demonstravam as vantagens, começavam a aderir, e foram aprendendo a utilizar as tecnologias, utilizando”, explica António Neto.

Uma realidade que Aldina Ramos confirma. “Naquele tempo, em que tudo era novo e tínhamos de aprender, o Dr. António Neto tornou-se uma referência. Tinha o



Torneira de boia "Azor Plus"

⁴ Lotus 1-2-3, produzido pela Lotus Software, foi uma das primeiras folhas de cálculo

A OLI era já reconhecida como uma empresa de formação. “Trabalhar aqui era um certificado de competência. Aprendia-se a forma e o método de trabalho. Quem saía daqui, saía para um lugar de chefia numa outra empresa”, confirma Cidalina Canelas. Uma realidade que ainda hoje se mantém, quase quarenta anos depois.

dom de ensinar. Gostava de transpor o conhecimento para os outros. Despendia tempo para verificar se o que tinha ensinado, tinha sido bem entendido e estava a ser bem feito”.

Quando acabou o 12º ano de escolaridade, em 1981, Aldina Ramos foi contratada para organizar o arquivo – “por nome, as notas de encomenda; por terra, as faturas”. O seu primeiro vencimento de 11.500 escudos “era uma fortuna”. A empresa era reconhecida por pagar bem e nunca falhar um pagamento”. Trabalhava de dia e estudava à noite contabilidade no ISCA. Aldina, a mais nova de quatro irmãos, foi a única que estudou: “tive a sorte do meu padrinho pagar os meus estudos”.

A OLI era já reconhecida como uma empresa de formação. “Trabalhar aqui era um certificado de competência. Aprendia-se a forma e o método de trabalho. Quem saía daqui, saía para um lugar de chefia numa outra empresa”, confirma Cidalina Canelas. Uma realidade que ainda hoje se mantém, quase quarenta anos depois.



Autoclismo exterior



Autoclismo interior

2.3

A saída dos sócios fundadores

Nos anos 80, a OLI era uma empresa com ambição internacional e uma atitude desafiadora, que não aguardava pelos acontecimentos, mas antecipava-os. A empresa não só tinha mudado de paradigma de negócio, ao abraçar a indústria, como passou a olhar para o mundo global com as suas múltiplas possibilidades, investindo na internacionalização.

Esta mudança, como quase todas que desafiam a evolução, originaria um desencontro de perspetivas, entre os dois sócios fundadores, em relação ao rumo e ao futuro da empresa. As divergências entre António e Saul escalaram e nenhum evitou o confronto das discussões. Estávamos em 1986.

“Um dia disse: vou-me embora! Vendo a minha quota, levo material e empregados e crio uma empresa”. E assim foi. No dia 10 de junho de 1986, Saul comunicou formalmente a disposição de negociar a venda da sua participação.

Após este anúncio intempestivo, sucederam-se várias reuniões para o acordo do valor final da quota acionista. No dia 28 de agosto de 1986, Saul e a esposa venderam à sociedade as quotas de 45% e 5%, respetivamente, pelo valor de 60 mil contos, cuja compra se tornou possível através de dois empréstimos no valor de 30 mil contos cada um, concedidos pelo Banco Português do Atlântico e Banco Borges & Irmão, com uma taxa de juro de 30%.

Ainda no outono de 1986, Saul criou uma empresa que comercializava materiais de banho, sendo uma

evidente concorrente à empresa que fundara com o irmão em 1954.

Nesta turbulência profissional e familiar, António Rodrigues Oliveira já se encontrava gravemente doente. Em março desse ano, tinha-lhe sido diagnosticado uma doença oncológica. No consultório do médico João Ganho, em Ílhavo, a esposa Maria Pereira de Moura e a filha Graça ouviram o pior: “o diagnóstico do senhor António é muito complicado; no máximo terá mais seis meses de vida”. O rigor do diagnóstico cumprir-se-ia.

Consciente da proximidade da morte, António Rodrigues Oliveira procedeu à venda da sua quota de 45% aos filhos, tendo-se mantido os restantes 5% com a esposa.

“Não pensámos no que fizemos. Se tivéssemos pensado duas vezes não teríamos avançado, porque o endividamento era enorme, mas fizemos bem. Fizemos o que nosso pai queria”, diz com comoção Rui Oliveira.

Trinta e dois anos depois de ter vendido a sua participação, Saul olha para o momento de saída com tristeza. “Eu e o meu irmão fomos muitos amigos. Convivemos e viajámos muito. Lembro-me da primeira viagem que fizemos pela Europa de carro, no final dos anos 60, e de irmos à Mercedes a Estugarda. Chateámo-nos, mas eu compreendo que tenha defendido os filhos. O meu irmão fez, se calhar, o que eu teria feito no lugar dele.”



Vista área do complexo industrial



25º aniversário da empresa

2.4

O legado de António Rodrigues Oliveira

António Rodrigues Oliveira era um empresário e gestor “empreendedor, temerário e confiante”, revela o filho António Oliveira, a quem ensinou “negociar bem, com ganhos para todas as partes”.

António Rodrigues Oliveira era inteligente e autodidata. Negociava com italianos e franceses, sem nunca ter aprendido francês ou italiano. Aprendia, fazendo. Sabia pensar e sabia fazer. Tinha faro para o negócio. Criou uma empresa que nasceu pequena e se fez grande.

A seriedade era uma das suas obsessões, confirma o filho Rui Oliveira. “O meu pai tinha uma frase que dizia muitas vezes: temos que ser ciganos sérios! Um dia perguntei-lhe o que significava e ele explicou-me: significa palavra dada é palavra honrada; se pudes vender por dez, não vais vender por oito, mas se te enganares e venderes por seis, tens que cumprir a palavra dada”.

O bom nome, legitimado pela integridade e o valor da palavra, foi a herança que António e Rui receberam do pai. E se aos filhos, António Rodrigues Oliveira deixou o bom nome, aos trabalhadores, com quem mais privou, deixou vários ensinamentos, como a superação, o rigor ou o valor da poupança, e uma inspiração: a generosidade.

É recordado como um pai austero, mas também caloroso. “Recordo-me de o ver chegar a casa, colocar o chapéu no bengaleiro, sentar-se no sofá, chamar-me para o colo e colocar-me numa perna e brincar ao ‘cavalinho, cavalinho’. Lembro-me de um dia, já

mais velha, a minha mãe ter-lhe contado uma asneira que eu tinha feito e o meu pai dizer-me: vai buscar a régua! E eu lá fui, quando a entreguei, disse-me: porque foste obediente, não apanhas! A obediência salvou-me do castigo”, relembra a filha Graça.

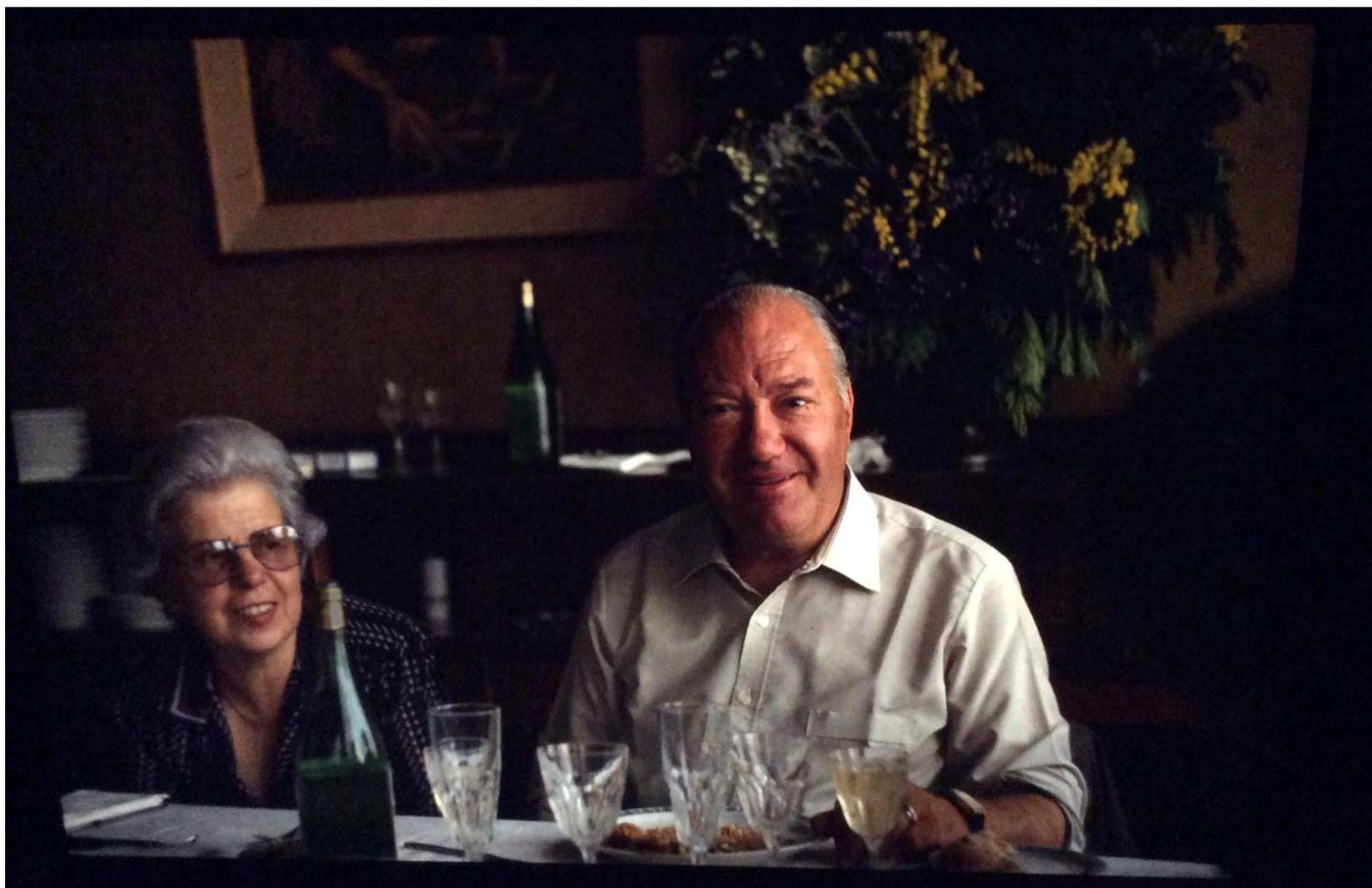
Viajou muito, visitou feiras e fábricas dos produtos que importava e dos que passou a representar em Portugal. Ambicioso e competitivo vibrava com os resultados. “Recordo da felicidade dele ao chegar, ao final do dia, com montes de notas de encomendas. Olha, Neto, as encomendas que eu trouxe hoje!”

“Ensinou-nos a fazer as coisas bem, a sermos cuidadosos e a compreender que o trabalho de cada um tem impacto no trabalho do outro, por muito insignificante que seja”, diz Aldina Ramos.

Era rigoroso e exigente. O seu lema, muitas vezes dito em voz alta, ninguém esqueceu: “depressa e bem”. Era normal ter dois telefonemas, um em cada orelha – num, a atender o cliente, noutro, a pedir informação das notas de encomenda desse cliente.

Maria Emília, a datilógrafa que foi com a mãe pedir emprego a casa de António Rodrigues Oliveira, relembra “um senhor culto, simples e informal”, que “exigia muito, sabia dominar os clientes e detestava que as pessoas não se respeitassem e não fizessem o trabalho bem feito”. Irritava-se com o desleixo – “sabíamos que quando ele ralhava, era mesmo para melhorarmos, e não desistia enquanto não fizéssemos melhor”, confirma Cidalina.

António Rodrigues Oliveira era inteligente e autodidata. Negociava com italianos e franceses, sem nunca ter aprendido francês ou italiano. Aprendia, fazendo. Sabia pensar e sabia fazer. Tinha um faro para o negócio. Criou uma empresa que nasceu pequena e se fez grande.



Maria Pereira de Moura e António Rodrigues Oliveira



António Rodrigues Oliveira e Maria Pereira de Moura, Amsterdão



António Rodrigues Oliveira, Madeira



António Rodrigues Oliveira com a mãe, Elvira Rodrigues Anileiro

Sempre com uma forte ligação à comunidade, António Rodrigues Oliveira foi presidente da Junta de Freguesia de Esgueira, entre 1974 e 1976. Viveu uma vida dedicada inteiramente ao trabalho. Com um modo de vida simples, sem vícios e sem luxos, as suas jornadas de trabalho chegavam às 14 horas, e incluíam o sábado.

Não gostava de ser incomodado quando estava concentrado. António Neto recorda o episódio no feriado municipal [12 de maio]. “O telefone estava a tocar e não havia ninguém para atender. O Sr. António atendeu e disse: não está cá ninguém! Do outro lado, alguém perguntou: então estou a falar com quem? Ao que respondeu: está a falar com a mulher da limpeza!”

Era duro, intempestivo, mas reconhecia o erro ou o exagero, pedindo desculpas, diz Cidalina. “Uma ocasião, vim trabalhar depois do jantar, a pedido do Sr. António, por causa do nosso cliente da Madeira. Já não me recordo bem, mas cometi um erro num documento, e o Sr. Oliveira repreendeu-me em frente ao cliente e da esposa. Fui para a casa de banho chorar. Na manhã seguinte, quando cheguei e o cumprimentei, disse para sentar-me e pediu desculpas por não se ter comportado bem. O Sr. Oliveira era impulsivo, mas sabia reconhecer o erro e pedia desculpas”.

Aprenderam também com António Rodrigues Oliveira o valor da poupança. “Nunca se estraga uma folha em branco para escrever notas e recados (um hábito que ainda hoje perdura). Aqui, poupa-se!”, ouvia-se no primeiro dia de trabalho. “Poupar enquanto há, porque depois não vale a pena”, era uma das suas frases conhecidas. Poupar, mas sem abrir mão do valor justo do trabalho e da seriedade. Na altura dos aumentos dos salários, Aldina recorda ouvir António Rodrigues Oliveira dizer a António Neto: “Vê lá se a rapariga está a ser bem paga; já acabou o curso e é preciso ver isso”. Quando acabou a licenciatura em contabilidade em 1987, foi aumentada de 75 para 100 contos.

Conheceram também o valor da generosidade e da bondade. “Nunca me esquecerei das suas palavras, quando o visitei no Hospital de Coimbra. À esposa que tinha levado ameixas, disse: dá à menina ameixas, porque pode ficar com sentido, porque não tem em casa iguais”, recorda Elisabete.

Sempre com uma forte ligação à comunidade, António Rodrigues Oliveira foi presidente da Junta de Freguesia de Esgueira, entre 1974 e 1976. Viveu uma vida dedicada inteiramente ao trabalho. Com um modo de vida simples, sem vícios e sem luxos, as suas jornadas de trabalho chegavam às 14 horas, e incluíam o sábado. Aos que via correr para sair às 18 horas em ponto, dizia com ironia, não escondendo a acidez: “parecem que têm medo que a casa lhes caia em cima!”

“Era à mesa que fazia grandes negócios e grandes amizades. Tinha uma grande facilidade de se relacionar, de envolver e de comunicar. Vejo no meu sobrinho [António Ricardo Oliveira] a cópia do meu pai”, confidencia o filho Rui.

Durante 32 anos, e até ao seu último dia de trabalho, perdurou na OLI o ritual de cada colaborador, quando chegava de manhã, dar-lhe a saudação de bom dia com um aperto de mão. Trabalhou até ao fim. Numa sexta-feira, dia 28 de novembro, saiu mais cedo do que o habitual. Pediu ao filho Rui para o levar a casa. Eram 17 horas. Estava no limite. Não se despediu de ninguém. Acenou de costas.

A sua inteligência e impulsividade eram proporcionais ao tamanho do seu coração, imenso e bondoso, que cerca de uma dezena de entrevistados recordou, num misto de saudade e gratidão, e cuja memória assomou lágrima a todos.

No dia seguinte, sábado, perto das 10 horas da manhã, o telefone de casa de António Neto tocou. Ouviu o pedido de António Rodrigues para falarem pessoalmente, na sua casa em Mataduchos. “Fui a casa do Sr. António e estivemos a falar sobre a empresa. Perguntou-me se precisava de alguma coisa e de assinaturas. Para o tranquilizar, estiquei-lhe algumas folhas para assinar, caso fosse necessário. Depois de assinar, pediu-me para chamar o filho mais velho, Rui Oliveira”.

António Neto foi o último colaborador com quem António Rodrigues Oliveira falou. Morreria duas horas depois, perto do meio-dia, em casa. Durante a tarde, coube a Elisabete Matos a difícil missão de comunicar aos clientes e aos fornecedores o falecimento precoce do cofundador da OLI.

“Quando morrer, não quero que fechem a empresa. É preciso trabalhar”, dissera, muitas vezes, António Rodrigues Oliveira. E a sua vontade cumpriu-se. Faleceu num sábado, dia 29 de novembro de 1986, na sequência de uma paralisia renal, tendo o funeral sido realizado no feriado de 1 de dezembro, em Esgueira.

Dir-se-á, com verdade e justiça, que a inteligência e impulsividade de António Rodrigues Oliveira eram proporcionais ao tamanho do seu coração, imenso e bondoso, que cerca de uma dezena de entrevistados recordou, num misto de saudade e gratidão, e cuja memória assomou lágrimas a todos.



António Rodrigues Oliveira

2.5

A criação da sociedade anónima

Com a saída dos sócios fundadores, António e Saul, ao final de 32 anos de um projeto comum em ascensão, os irmãos Rui e António Oliveira sucederam no comando da empresa familiar.

Rui Oliveira, então com 36 anos, casado com Maria do Carmo Oliveira, e pai de Rui Miguel Oliveira (1979) e Carolina Oliveira (1984). António Oliveira com 32 anos, casado com Cristina Oliveira, ainda não tinha filhos. António Ricardo Oliveira (1990) e Mariana Oliveira (1993) nasceriam mais tarde.

Ambos sentiram o peso da responsabilidade. “Trabalhava 12 horas por dia, ao sábado e ao domingo; mais do que o aumento da carga horária, aumentou a responsabilidade”, afirma António Oliveira. Viveram a pesada ausência do pai, muitas vezes substituída com a ajuda dos parceiros. Sebastião Dias Marques, primo de António e Saul, teve um papel importante de apoio na gestão da segunda geração. Natural de Eixo, este reconhecido advogado foi Governador Civil de Aveiro entre 1985 e 1990.

“Os clientes e os fornecedores salvaram-nos. Confiaram no bom nome Oliveira. Foram incondicionais no apoio neste período de mudança. José Gonçalves dos Santos, da Trofa, o fornecedor de torneiras, deu-nos um apoio incondicional. Quando assumimos o negócio, decidimos substituir os comissionistas por vendedores e a equipa chegou a integrar 10 vendedores”, revela Rui Oliveira.

Os papéis dos dois irmãos estavam bem definidos e não se alteraram: António Oliveira era estratega do negócio e o homem da indústria, enquanto Rui liderava a área administrativa-financeira e, mais tarde, a área comercial.

Para António Neto, a sucessão era clara e nascia da complementaridade: “o pai [António Rodrigues Oliveira] tinha um faro para reconhecer um negócio que daria dinheiro; o filho [António Oliveira] tinha o faro para antecipar um negócio que fosse dar dinheiro. Embora, eu julgue, também, que Rui Oliveira confiou no irmão nesse sentido”.

No ano seguinte à tomada de posse da nova administração, em 1987, a OLI, com 33 funcionários, apresentava um crescimento de 35%, face ao ano anterior, atingindo um volume de vendas de 519 mil contos. A empresa consolidava a sua especialização na produção de autoclismos em plástico e detinha o comércio de máquinas agrícolas e de eletrodomésticos.

No mesmo ano de 1987 decorreram várias operações financeiras, com o objetivo de atenuar o impacto financeiro provocado pela compra da participação do sócio fundador, Saul Rodrigues Oliveira que deixou a sociedade numa situação financeira frágil. No dia 26 de agosto, a empresa transformou-se numa sociedade anónima⁵, após um aumento do capital social para 100 mil contos, por incorporação das Reservas de Reavaliação e parte das Reservas Livres.

⁵ Diário da República n.º 214, III série, 17 de setembro de 1987

Os papéis dos dois irmãos estavam bem definidos e não se alteraram: António Oliveira era estratega do negócio e o homem da indústria, enquanto Rui liderava a área administrativa-financeira e, mais tarde, a área comercial.

OLIVEIRA E IRMÃO FACTUROU 600 MI

Oliveira & Irmão facturou 600 mil contos em 1988, um aumento de 15 por cento em relação ao ano anterior, e obteve um lucro líquido de 16,3 milhões de contos contra 15,7 milhões em 1987. O *cash flow* diminuiu 10 por cento, ao passar de 30 mil contos para 27 mil contos. O aumento nas vendas de equipamentos domésticos e sanitários e a construção civil cobriu o crescimento verificado nas vendas de equipamentos para a agricultura, permitindo uma situação favorável nos negócios. A empresa sediada em Aveiro.

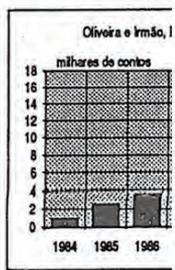
Cotada no mercado da Bolsa de Lisboa, a Oliveira & Irmão, em 1988, 15 milhões de contos de viaturas e 30 milhões de contos de construção de 25 por cento de Madaleno.

Para este ano, a administração da Oliveira & Irmão prevê um crescimento significativo na venda de equipamentos domésticos e a compra da fusão com a K. A. Autoclismos e Cidades Portuguesas de Risco detém 16 por cento respectivamente.

O capital social da Oliveira & Irmão é participadamente pelos irmãos Oliveira e Irmão com cerca de 60 por cento, K. A. Autoclismos e Cidades Portuguesas de Risco detém 16 por cento respectivamente.

OLIVEIRA e IRMÃO

	1984	1985	1986	1987
Líquido	1	2,6	3,6	15
Cash-Flow	8,7	10,6	11,3	34
Vendas Líquidas	258	309	382	513
Líquido	102	105	115,5	13
Líquido	209	203	290	35
Composição do Activo (%)				
milhões				
Activo Circulante	68,8	70,3	52,8	79
Activo Imobilizado	31,2	29,7	47,2	20
Composição de Capitais (%)				
Próprios	49,2	51,9	39,8	36
Alheios	50,8	48,1	60,2	63
Índices de Rentabilidade de Vendas (%)				
Cash-Flow / Vendas	3,4	3,45	2,95	6,6
Líquido / Vendas	0,38	0,82	0,94	3,1



O & I: lucro igual ao cash-flow

A Oliveira e Irmão fechou o exercício de 1987 com um lucro líquido de 15,8 milhões de contos, correspondendo a um *cash-flow* próximo dos 16,2 milhões de contos.

A empresa concentra as suas actividades no comércio por grosso de equipamentos sanitários para a construção civil, de motores para a indústria de máquinas agrícolas e motobombas. No decurso do ano passado, o volume de vendas atingiu mais de 518 milhões de contos, sendo 70 por cento deste valor relativo à venda de equipamentos sanitários.

A empresa de Aveiro entrou entretanto no sector do comércio de electrodomésticos, numa estratégia de diversificação das suas actividades originais.

Com um capital social de 100 milhões de contos, a Oliveira e Irmão dispõe de 130,1 milhões de contos de capitais próprios, dos quais 14,3 milhões de contos em reservas.

Resultados da empresa em destaque na imprensa

Notícia publicada num jornal económico

Como sociedade anónima, a empresa encetou um processo de fusão das suas áreas comercial e industrial. Nessa mesma data, Rui e António Oliveira compraram, em partes iguais, a quota própria representativa de 45% do capital social da sociedade pelo valor de 65 mil contos. Simultaneamente, foi feito um aumento de capital da associada K.A., subscrito pela Cibiemme Plast (20 milhões de escudos) e pelos sócios António Oliveira (10 milhões de escudos) e Rui Oliveira (20 milhões de escudos).

Com a perda progressiva de capacidade de autofinanciamento e com a necessidade de reforçar o fundo de maneiio e a expansão da atividade, a empresa abriu o capital à SPR - Sociedade Portuguesa de Capital de Risco, pertencente ao Banco Português do Atlântico entre outros, que adquiriu 20% do capital da sociedade, a 10 de dezembro de 1987. A consultora financeira CISF – Companhia de Investimento e Serviços Financeiros, S.A., através de Alfredo Antas Teles, foi a mediadora desta operação.

Entretanto, a OLI avançava com a dispersão de capital, de modo a reunir as condições necessárias ao pedido de cotação das ações representativas do capital social nas Bolsas de Lisboa e do Porto. Em novembro, fez o pedido de admissão à cotação na Bolsa de Valores do Porto das ações da sociedade e no dia 31 de dezembro, a empresa foi admitida na Bolsa de Valores do Porto, mercado não oficial, com a cotação de 3 mil escudos por ação.



Notícia no jornal "Expresso"



Notícia no "Jornal do Comércio"

No final de 1989, a OLI tornou-se numa empresa industrial e comercial: produtora de autoclismos e mecanismos e especialista no comércio por grosso de artigos sanitários, ferragens, tubagens para canalizações, motobombas e eletrobombas, torneiras e eletrodomésticos.

“A entrada da Cibiemme no capital da OLI esteve prevista pouco tempo depois da saída do meu tio e da morte do meu pai. Porém, para efetuar a compra de capital, precisava de uma avaliação do preço. Na altura, considerámos que a melhor solução seria realizar essa operação através de cotação de ações em bolsa”, justifica António Oliveira.

No ano seguinte, a OLI vendeu a quota que detinha na K.A. Autoclismos, estando, no final de 1988, 55% das ações OLI nas mãos do Conselho de Administração - Maria Pereira de Moura (Presidente) e Rui Oliveira e António Oliveira (Vogais), 20% na SPR e os restantes 25% dispersas por pequenos acionistas.

A K.A., com 16,5% do capital da OLI, lançou sobre esta uma Oferta Pública e Aquisição - OPA, com vista a obter o controlo de 90% do capital, tendo sido um êxito e resultado no projeto de fusão, cuja escritura pública aconteceu no dia 30 de dezembro de 1989. Na sequência desta operação, a K.A. foi extinta e integrada na OLI. O capital da nova sociedade passou a ser detido em 46,58% pela italiana Cibiemme Plast, SPA.

“Com esta estratégia, procurou-se aumentar a atividade económica da empresa, perspetivando-se que a internacionalização consumada incrementasse as relações comerciais, de exportação e de importação, com outros parceiros europeus, com quem os sócios italianos tinham já negócios”, explica António Oliveira.

Os órgãos da sociedade foram, então, eleitos, sendo o conselho de Administração presidido por Maria

Pereira de Moura, viúva de António Rodrigues Oliveira, e tendo como vogais os filhos, António e Rui Oliveira. O conselho fiscal era presidido por Enzo Cecchi, sócio fundador da Cibiemme Plast.

No final de 1989, a OLI tornou-se numa empresa industrial e comercial: produtora de autoclismos e mecanismos e especialista no comércio por grosso de artigos sanitários, ferragens, tubagens para canalizações, motobombas e eletrobombas, torneiras e eletrodomésticos.

A sua atividade estava distribuída em três áreas distintas - comércio de materiais e equipamentos sanitários para a construção civil (70% do negócio), comércio de motores para a indústria de máquinas agrícolas (30% da atividade) e eletrodomésticos (sem expressão significativa).

Ao nível dos produtos sanitários, a sociedade era um dos principais importadores deste tipo de produtos, alguns em regime de exclusividade de várias marcas europeias.

Com uma carteira de 1.700 clientes, de norte a sul do país e incluindo as ilhas, a OLI detinha uma rede de comercialização, apoiada por uma equipa de vendedores e pela expedição em camiões de distribuição próprios. Os produtos comercializados tinham origens internacionais, designadamente da CEE (60%), e nacionais (40%).

2.6

A mudança acionista

Em 1991, com um valor global de vendas de 1.193 mil contos e com um crescimento de 13% face ao ano anterior, a OLI já fabricava as válvulas de descarga e as torneiras de boia, produzindo assim na totalidade os autoclismos exteriores. Neste ano, foram dados os primeiros passos na produção do primeiro autoclismo interior designado por “Diamante”.

“O mercado de autoclismos, que lideramos, está estabilizado, não se notando para já a presença de fabricantes estrangeiros. A constante melhoria dos nossos produtos permitir-nos-á, cremos, manter a liderança do mercado e até melhorar a penetração da nossa marca. Estamos a investir em novos modelos e na certificação de alguns atuais, o que nos leva a acreditar numa lenta, mas progressiva melhoria das vendas da exportação. O mercado nacional, para já insignificante, será objeto de uma maior atenção da nossa parte, pelo que nos poderá ajudar a aumentar o valor das vendas”⁶, é avaliado, na altura, pela administração.

Neste período, a empresa continuou a adquirir equipamento produtivo e a investir na melhoria dos três modelos dos autoclismos existentes – “Smeraldo”, “Zaffiro” e “Topazio” –, assim como na construção de moldes para a produção de novos modelos de mecanismos, nomeadamente torneiras de boia.

“Com os novos modelos de torneiras de boia pretendemos passar a atuar no mercado dos autoclismos cerâmicos, o que não vínhamos fazendo. Com as

modificações no autoclismo, pretendemos criar um modelo (alternativo aos atuais) adaptável às normas mais peculiares de alguns mercados”.⁷

Progressivamente, a organização foi desenvolvendo competências de Investigação e Desenvolvimento, ao nível de projeto e de processo, para conquistar clientes exigentes e entrar em novos mercados. A este aumento da competitividade da unidade industrial portuguesa, a Cibiemme Plast respondeu com um reforço da capacidade de produção em Portugal, transferindo para Esgueira uma linha de produção de um autoclismo interior, resultando na ampliação das instalações fabris.

Se a associação à empresa italiana foi um alicerce fundamental neste projeto ambicioso de industrialização, esta união poderia ter representado o fim da OLI.

Numa manhã de junho de 1991, perto das 6 horas, António Oliveira recebeu um telefonema de Enzo Cecchi, um dos sócios da Cibiemme, a comunicar-lhe que a empresa tinha entrado em rotura financeira, por erros de gestão do outro sócio, Aristide Cappelletti, convocando-o para a criação de um plano de emergência.

A taxa de dependência da OLI, relativamente à empresa parceira italiana, era muito elevada. “Os italianos eram o nosso maior sócio, o único cliente de exportação e um importante fornecedor. Tínhamos

6 Relatório e Contas, 1991

7 Idem

OLIVER INTERNATIONAL



CASSETTE DI RISCIAQUAMENTO
Listino Prezzi n. 2 settembre '94



Comunicação da filial italiana

que minorar ao máximo o impacto. Uma das primeiras medidas que tomámos foi definir um plano de contingência multidisciplinar. Passei a viajar para Itália praticamente todas as semanas. O momento crítico aconteceu quando a Cibiemme deixou de pagar os fornecimentos e de encomendar os componentes. Os trabalhadores da fábrica foram de férias dois meses, de junho a agosto. Em termos objetivos, as consequências desta crise resultaram na perda de faturação, problemas de tesouraria, desequilíbrio económico e produtivo, e muita instabilidade”, elenca António Oliveira.

Aos 83 colaboradores e aos vários fornecedores, comunicou a crise “suavemente”, com a “promessa de que a situação seria resolvida”. A alguns fornecedores foram pedidos alongamento dos prazos de pagamento.

Ao longo do biénio 1991-1993, foram desenvolvidos contactos no sentido de encontrar um investidor para a compra da participação de 46,58% da Cibiemme no capital social da OLI. Em 1992, o grupo Fondital, hoje com o nome Silmar, surgiu como potencial investidor. Os administradores Silvestro e Andrea Niboli (pai e filho) deslocaram-se a Portugal para conhecer a fábrica e as negociações intensificaram-se. Em março de 1993, foi concluída a compra da participação da Cibiemme Plast pela Valsir, sociedade participada do grupo Fondital.

O potencial do mercado dos sistemas sanitários, aliado ao dinamismo e à juventude da empresa portuguesa, terá contribuído para a concretização deste

negócio, que se constituiu a primeira operação de investimento direto estrangeiro do grupo italiano, sediado em Vobarno, província de Bréscia, no norte de Itália.

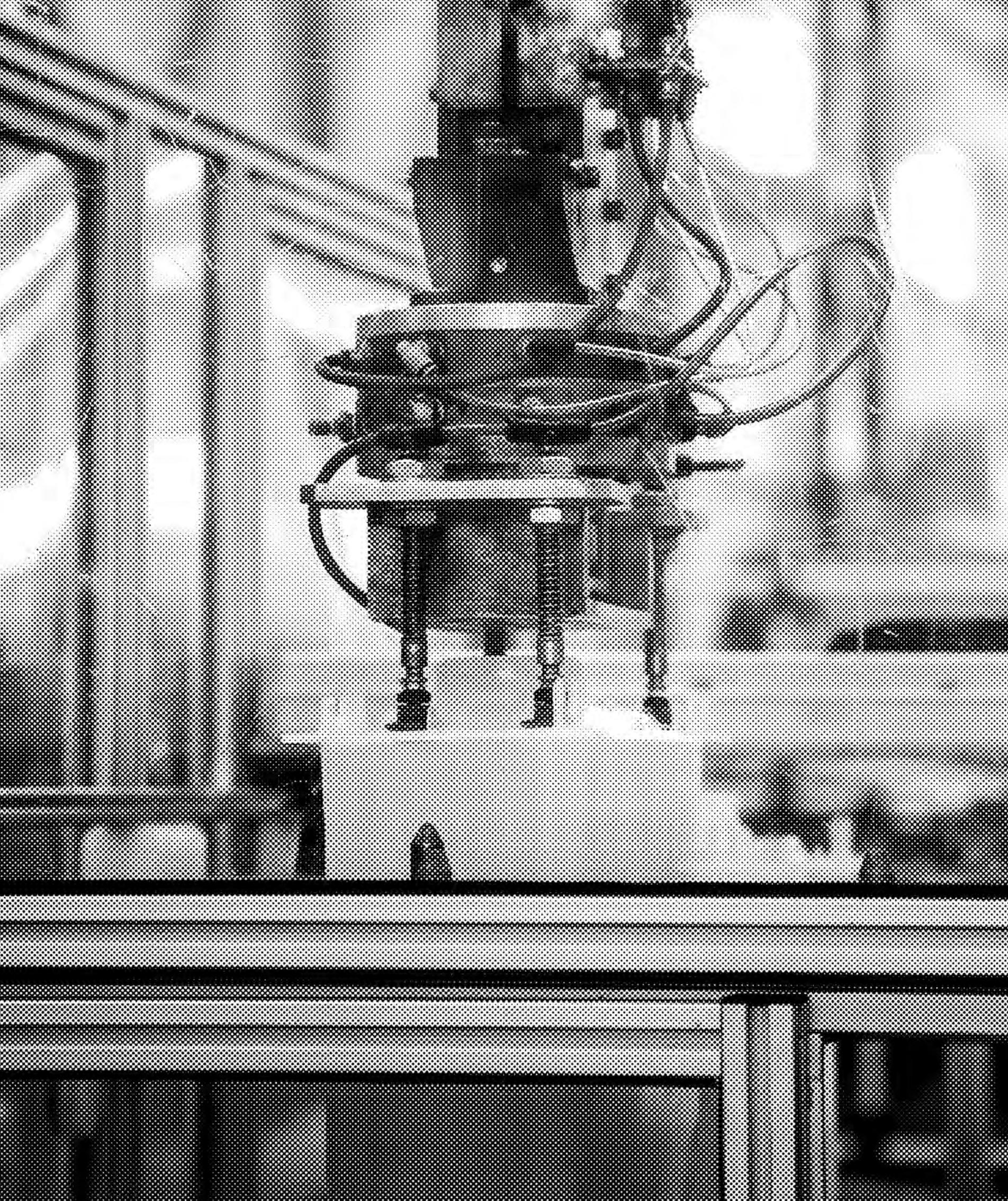
Com a nova estrutura acionista sucederam-se as mudanças de gestão e a reorganização das áreas industrial e comercial, que tiveram como consequência o aumento da produtividade e o crescimento das exportações.

Um ano após a constituição da nova estrutura acionista, em 1994, a OLI fechou com um crescimento de 18,5% relativamente ao ano anterior, registando um volume global de vendas de 1,847 milhões de euros.

“A parceria com a Fondital trouxe uma segurança acionista, um incremento de competências, uma cultura industrial de crescimento, a entrada em novos mercados europeus, como a França, e uma estabilidade do mercado italiano, através da sociedade comercial OLIVER International”, considera António Oliveira.



Silvestro Niboli



CAPÍTULO III

Uma fábrica de inovação

Todos construímos a cultura OLI

Rui Miguel Oliveira

ADMINISTRADOR

É com um grande entusiasmo que celebramos os 65 anos da OLI. São 65 anos de vida e de história, de forças e de fraquezas, de sucessos e de desafios, de aprendizagens e de mudança, de renovação e de reinvenção.

Desde que me tornei membro desta “família”, há 10 anos, testemunho o papel ativo dos colaboradores na evolução e contante transformação da OLI, decisivas para o seu sucesso. Quero destacar este caminho, pela sua importância na cultura, competitividade e visão de futuro da empresa.

Desde 2007, com a adoção da filosofia japonesa Kaizen derivada do Toyota Production System, a OLI tem desafiado uma transformação contínua. Diariamente, com esta metodologia, superamos desafios constante, abraçamos as mudanças e quebramos os paradigmas, nunca fáceis de aceitar e implementar.

Após 65 anos, é importantíssimo lembrar que não podemos parar agora que aqui chegámos. O desafio é permanente e a estrada a percorrer é difícil. Vivemos já a quarta revolução industrial, com a Indústria 4.0, que nos trará novos desafios e obstáculos a ultrapassar, mas que nos irá garantir cada vez melhores condições de segurança, qualidade, produtividade, competitividade e rentabilidade.

Somos nós, colaboradores, que vestimos a camisola, que poderemos tornar a organização cada vez melhor e, conseqüentemente, melhor para nós próprios. A cultura constrói-se dia após dia, em todos os momentos, e com todas as áreas, para que a melhoria contínua seja uma presença constante, proporcionando

à organização e aos colaboradores as melhores condições e a rentabilidade. Mantendo e melhorando esta cultura, o futuro será promissor.

Neste momento, que é de felicitações e agradecimentos, é essencial reforçar, que somos nós, as pessoas, aqueles que consideramos a grande alavanca do crescimento desta casa, desde os seus fundadores até ao mais recente colaborador, desde o operador aos responsáveis de departamento e administradores. Somos todos nós que construímos a identidade e a cultura OLI todos os dias.

Inevitavelmente e com um cunho muito pessoal, porque a OLI não cresceu comigo, mas eu cresci com a OLI, partilho o orgulho que sinto em pertencer à família que fundou esta empresa. O reconhecimento pela visão, criação e trabalho desenvolvido pelo meu avô, António Oliveira, e uma palavra muito especial de grande admiração e respeito pela estratégia, visão, profissionalismo, dedicação, determinação e coragem do meu pai, Rui Oliveira, e do meu tio, António Oliveira, que assumiram este projeto, fazendo da OLI uma empresa de referência a nível nacional e internacional.

Deixo também uma palavra de agradecimento aos nossos sócios e parceiros, a família Níboli, pelo excelente trabalho que tem vindo a desenvolver connosco desde que estabelecemos esta grande parceria.

Por tudo isto, acreditamos que unidos podemos continuar a crescer, acreditamos no futuro e na nossa contínua capacidade de superação, porque esta é a nossa família.



3.1

A invenção da dupla descarga

Em 1993, confirmada a competitividade na produção de componentes, a OLI tornou-se fornecedora da empresa ALLIA, líder em França no fabrico de cerâmica sanitária e participada do grupo Sanitec¹.

A companhia francesa encontrara mais do que um mero fornecedor, descobrira também um parceiro de Investigação & Desenvolvimento, por isso quando decidiu lançar um autoclismo em cerâmica totalmente equipado, convidou a OLI para a criação de uma válvula e uma torneira de boia. Na sequência deste desafio, nasceu a válvula de descarga simples “Tirette” e a torneira de boia “Uni F” para a série de louça “Bastia”, destinada ao mercado francês, que se tornaram nos primeiros componentes homologados segundo a norma francesa - NF.

A posição de liderança exigia à ALLIA uma permanente procura de novas e melhores soluções. A necessidade de surpreender o mercado tornara-se omnipresente, o que justifica que, ainda em 1993, tenha lançado o terceiro desafio de inovação: criar uma válvula de dupla descarga. Nessa altura, na Europa, nenhuma cerâmica equipava os autoclismos com válvulas de dupla descarga, ou seja, com um sistema que permitisse ao utilizador escolher entre dois volumes de descarga de água (meia ou completa), em função das necessidades de limpeza e higiene do sanitário.

“Sabemos que a ALLIA valorizou a nossa competência técnica, fiabilidade e competitividade dos nossos fornecimentos. Após alguns meses do fabrico do modelo base, pediram-nos para desenvolver um modelo de gama superior. Esta operação revelou-se um grande sucesso para as duas empresas. Podemos dizer que terá sido o ponto de partida para uma cooperação que, 25 anos depois, se mantém com uma complexidade e importância notáveis”, avalia António Oliveira.

Se nas anteriores inovações tudo correu bem, na dupla descarga o processo foi mais complexo, resultando em algumas tentativas falhadas. Noé Figueiredo foi o técnico destes projetos - à época era o único com competências de desenvolvimento -, e explica as especificidades da solução: “a válvula de descarga era uma torneira esteticamente diferente, que tinha de caber em tanques de cerâmica onde outras válvulas não cabiam”.

No início deste desenvolvimento, Noé encontrou um grande problema: “a válvula prendia e perdia a água; não atuava; o próprio comando em si era defeituoso”. Perante este falhanço, partiu para outro conceito de funcionamento, começando com uma solução nova de raiz. Nos momentos de dificuldade e dúvida, conversava com António Oliveira, com quem tratava sempre as questões técnicas.

“Na segunda proposta desta válvula de descarga, em conjunto com os técnicos da ALLIA, investimos o máximo de competências e cuidados. Foi uma corrida contra o tempo, contra os concorrentes e

¹ Em abril de 2015, a Sanitec foi adquirida pela Geberit, líder europeia em tecnologia sanitária, numa operação de cerca de 1270 milhões de euros



Protótipo da "Dupla descarga"

contra o mercado que, por diversas razões, apostavam no falhanço desta segunda tentativa”, conta António Oliveira, que acompanhou o processo de perto e levou o protótipo para homologação ao CSTB - Centre Scientifique et Techniques du Bâtiment, organização nacional francesa que presta serviços de pesquisa, testes e certificação na indústria da construção.

À segunda prova, a dupla descarga passou no teste e foi um sucesso internacional. Com este desenvolvimento, que se constituiu uma prova da capacidade de criação e de determinação da empresa, a OLI passou a ser creditada como um parceiro essencial para o grupo Sanitec e para outras indústrias cerâmicas de referência.

A criação da válvula de dupla descarga do autoclismo é um importante acontecimento na história da OLI. A massificação da produção da dupla descarga nos autoclismos resultou na mudança de paradigma do consumo de água à escala global. Graças à dupla descarga, hoje, em todo o mundo, poupa-se 50% de água nos sistemas de instalação sanitária.

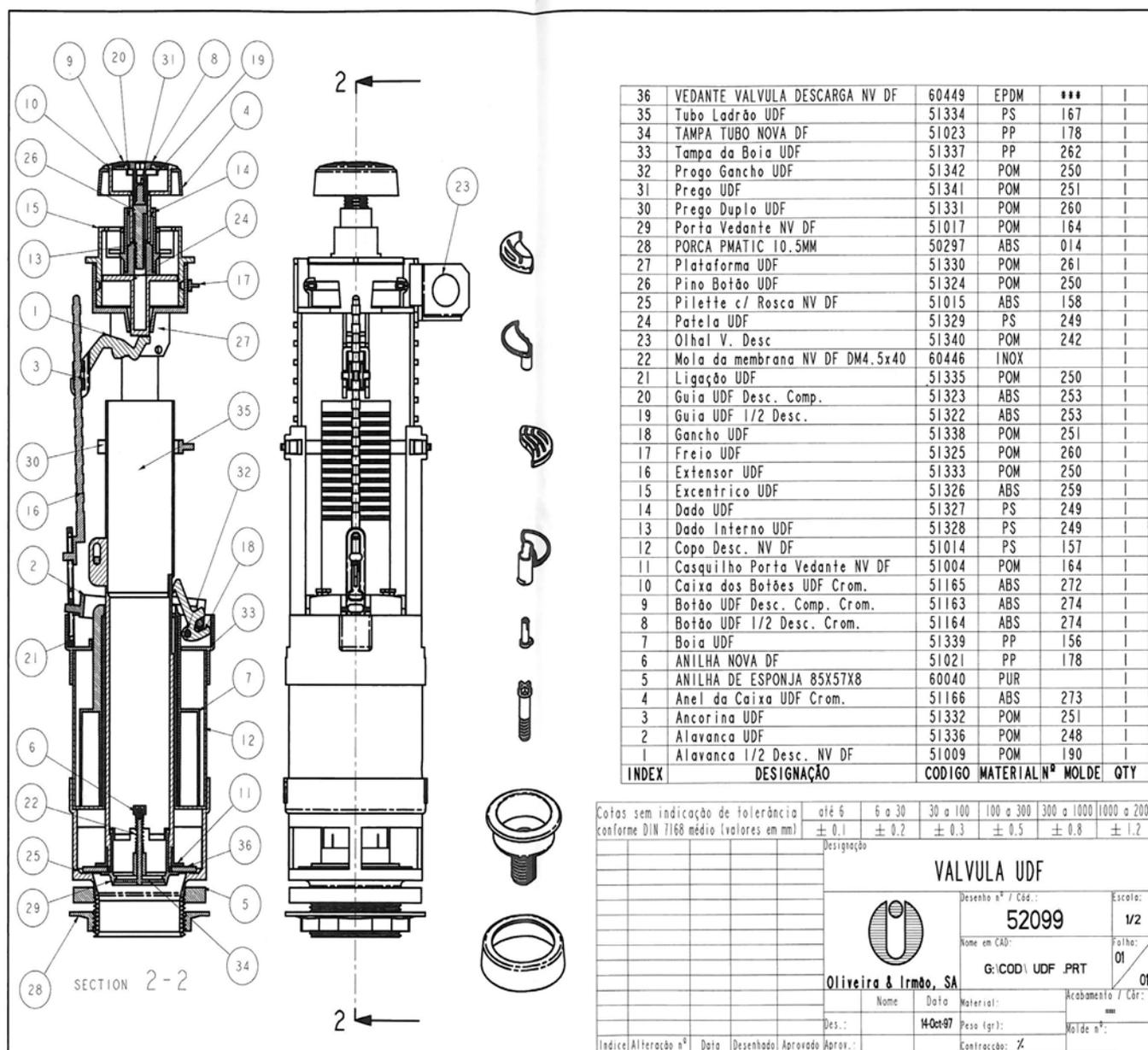
Nos primeiros anos de elaboração de projetos, a pedido dos clientes, é evidente a influência técnica de Noé Figueiredo, que desempenha atualmente a função de supervisor da área de Desenvolvimento de Produto. O seu primeiro emprego foi na Metalúrgica Casal em 1965. Tinha 16 anos. Fez parte dos primeiros alunos da “Escola de Aprendizes” da Casal, liderada pelo alemão Rainier Pelikan, e tendo sido um dos três melhores alunos, foi premiado com a função de ajudante de serralheiro. Um ano depois transitou para

a sala de desenho, onde começou por desenhar letras e, mais tarde, a concluir projetos. Aprendeu a “capacidade de raciocínio para encontrar soluções” e “o rigor do projeto”. Ao final de duas décadas, saiu da Casal e ingressou na OLI no ano de 1990.

E se até ao início da década de 90, a “escola da vida” definia a aprendizagem e o conhecimento da maioria dos funcionários da fábrica, a partir de 1993 começaram a chegar os primeiros licenciados. Andreia Costa e Manuela Gonçalves realizaram um estágio de seis meses na fábrica, no âmbito da licenciatura de Engenharia de Polímeros, na Universidade do Minho, e foram contratadas. Ficaram com o “cartão de visita” de “primeiras engenheiras”. Andreia começou por apoiar a gestão da produção, enquanto Manuela assumiu a área da qualidade e do laboratório, já equipado com uma tina e alguns aparelhos que permitiam fazer testes.

Encontraram uma fábrica com máquinas antigas, compradas em segunda mão. “Faziam-se milagres com o equipamento que tínhamos; como não tínhamos experiência de terreno, resolvíamos os problemas por intuição”, afirma Andreia. Dois anos depois, em 1995, chegaram para a gestão da produção Filomena Silva e Marisa Malhão, recém-licenciadas em Engenharia Industrial na Universidade de Aveiro. Filomena ficou na área de injeção e Marisa na secção de produto acabado. Em 1998, Andreia deixou a coordenação da produção e iniciou a colaboração na área de Desenvolvimento de Produto. Hoje, lidera a área de Gestão de Inovação.

A criação da válvula de dupla descarga do autoclismo é um importante acontecimento na história da OLI. Graças à dupla descarga, hoje, em todo o mundo, poupa-se 50% de água nos sistemas de instalação sanitária.



Desenho técnico

Andreia Costa ouviu sempre a administração defender que a mais-valia face à concorrência não é a de concorrer pelo baixo custo, mas acrescentar valor.

Andreia Costa ouviu sempre a administração defender que a mais-valia face à concorrência não é a de concorrer pelo baixo custo, mas acrescentar valor. Sempre próxima da partilha de ideias de produto, revela que “as ideias vinham sempre do Sr. Noé e do Eng. António Oliveira e derivavam, na maioria das vezes, de conversas com os clientes”. Com o presidente da empresa aprendeu “a falar em milímetros e não em centímetros”. Tem ainda na memória o que ouviu, nos primeiros dias: “não somos uma alfaiataria, por isso não tem que falar em centímetros, mas em milímetros”. Nunca mais falou, ou pensou, em centímetros.



Andreia Costa com Mário Varotti da empresa Valsir



Nóe Figueiredo



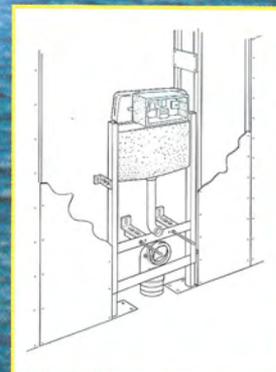
Fábrica nos anos 90

NÃO FAZEMOS MILAGRES !

Mas com a estrutura **DIAMANTE** oferecemos a solução ideal para a instalação de sanitas suspensas.

DIAMANTE WC (fornecida com autoclismo e todos os acessórios necessários à instalação e fixação) é uma estrutura autoportante que permite a instalação da sanita suspensa em qualquer tipo de parede, mesmo com reduzida espessura.

**OLIVEIRA & IRMÃO...
A MANIA DA AGUA!**



Oliveira & Irmão, S.A. - Variante da Cidade - Apartado 705 - 3801- 851 AVEIRO
Tel.: (034) 300770 - Fax: (034) 300771 - e mail: oeisa@esoterica.pt

Anúncio do autoclismo "Diamante"

ECOLOGIA E ECONOMIA



Para salvaguardar um bem precioso como a água, projectamos o autoclismo TOPAZIO 3002 que lhe permite utilizar a totalidade da água contida no autoclismo ou apenas metade, mediante a escolha do botão de descarga total ou de meia descarga. Disponibilizamos assim um óptimo instrumento para uma real e eficaz economia de água... e de dinheiro.

(Continuamos a disponibilizar o modelo tradicional, com um único botão, que permite a interrupção da descarga - TOPAZIO 3001)

**OLIVEIRA & IRMÃO...
A MANIA DA AGUA!**

**OLIVEIRA
&
IRMÃO, S.A.**



AP CER
CERTIFICADO N. 98/CEP.660
SISTEMA PORTUGUÊS
DA QUALIDADE
NP EN ISO 9002



Modelo com interrupção da descarga
(um só botão)
3001

Modelo com descarga total
ou meia descarga (dois botões)
3002

Oliveira & Irmão, S.A. - Variante da Cidade - Apartado 705 - 3801- 851 AVEIRO
Tel.: (034) 300770 - Fax: (034) 300771 - e mail: oeisa@esoterica.pt

Anúncio do autoclismo "Topazio"

3.2

O investimento na competitividade industrial

Nos anos 90, a prioridade da OLI era claramente a competitividade industrial, procurando responder às exigências de investigação e produção dos maiores clientes. Os investimentos, na área industrial, foram uma constante ao longo da década, com ampliações da área fabril, renovação do parque industrial, com a compra de máquinas, moldes, equipamentos de controlo de qualidade e a robotização de operações.

Neste contexto de investimento industrial, e para controlar a montante os processos de desenvolvimento de produto, a OLI adquiriu 50% do capital da fábrica de moldes, Moldaveiro, que integrava sete funcionários e a produção de 21 modelos de moldes (hoje são cerca de 1.000).

“A entrada da OLI permitiu melhorar a atividade da Moldaveiro. Adquirimos um novo centro de maquinaria, que nos permitiu realizar moldes mais complexos. Com esta integração, instalamo-nos no parque industrial de Esgueira, contratámos mais funcionários e adquirimos mais equipamentos, o que nos levou a aumentar rapidamente a nossa capacidade de produção e faturação”, conta Vítor Marques, sócio e diretor da fábrica. Atualmente, a sociedade designa-se por OLI Moldes e 83% do capital social é controlado pela OLI.

Nos anos de 1995 e 1996, a OLI atingiu um crescimento consecutivo de vendas próximos dos 30% – 1995 (27%) e 1996 (29%) – com a maioria da produção (50,9%) a dirigir-se para o mercado internacional, nomeadamente para França, Itália, Alemanha e Holanda. O volume global de vendas atingia os 15 milhões de

euros. É neste ambiente de expansão que é tomada a decisão da fábrica laborar continuamente, 24 horas por dia, sete dias por semana.

O crescimento da companhia a dois dígitos foi acompanhado por Ilda Silva, a primeira colaboradora do departamento de Exportação, onde ainda se mantém. Entrou em 1994 na OLI, após licenciarse em Relações Internacionais na Universidade do Minho.

“A meu ver, o que nos permitiu crescer, de uma forma sustentável, foi começarmos a trabalhar com fábricas ceramistas bastante organizadas, com procedimentos implementados, certificações e cadernos de encargos. Nessa altura, éramos uma empresa que aprendia-fazendo. Sabíamos que para ganhar mais encomendas, tínhamos que avançar com as certificações. Foram os clientes que marcaram o nosso ritmo de inovação e, à nossa evolução rápida, reagiam com espanto e mais confiança”.

Esta expansão do negócio é alicerçada na produção e comercialização de mecanismos para a indústria cerâmica, cujas vendas aumentaram, nesse período, ao ritmo de 60%, refletindo a influência e a relevância dos dois maiores clientes: ALLIA (França) e KOLO (Polónia).

A OLI sabia que a fidelização dos clientes exigia a capacidade de inovação permanente, por isso fez da cooperação, ao nível da Investigação e Desenvolvimento, a sua resposta à procura constante de soluções diferenciadoras por parte da indústria cerâmica.

A OLI sabia que a fidelização dos clientes exigia a capacidade de inovação permanente, por isso fez da cooperação, ao nível da Investigação e Desenvolvimento, a sua resposta à procura constante de soluções diferenciadoras por parte da indústria sanitária cerâmica.

REGULAMENTAÇÃO DO TRABALHO

DESPACHOS/PORTARIAS

Oliveira e Irmão, S. A. — Autorização de laboração contínua

A empresa Oliveira e Irmão, S. A., com sede na Variante de Aveiro, Esgueira, Aveiro, requereu autorização para laborar continuamente na sua unidade industrial sita no lugar da sede.

A actividade que prossegue está subordinada, do ponto de vista laboral, à disciplina do contrato colectivo de trabalho para a indústria química, publicado no *Boletim do Trabalho e Emprego*, 1.ª série, n.º 28, de 29 de Julho de 1977, e subsequentes alterações.

A requerente fundamenta o pedido em razões de ordem económica, nomeadamente referindo o facto de apresentar um volume de encomendas de tal ordem que só com o recurso à laboração contínua poderá ser possível satisfazer o aumento da procura da sua produção.

Assim, e considerando:

- 1) Que não existe conflitualidade na empresa;
- 2) Que não há comissão de trabalhadores constituída na empresa;

- 3) Que os trabalhadores envolvidos no regime de laboração pretendido deram o seu acordo por escrito;
- 4) Que o instrumento de regulamentação colectiva de trabalho aplicável (CCT para a indústria química, publicado no *Boletim do Trabalho e Emprego*, 1.ª série, n.º 28, de 29 de Julho de 1977, e subsequentes alterações) não veda o regime pretendido;
- 5) Que se comprovam os fundamentos aduzidos pela empresa:

Nestes termos, e ao abrigo do n.º 3 do artigo 26.º do Decreto-Lei n.º 409/71, de 27 de Setembro, é determinado o seguinte:

É autorizada a empresa Oliveira e Irmão, S. A., a laborar continuamente na sua unidade industrial sita na Variante de Aveiro, Esgueira, Aveiro.

Ministérios da Economia e para a Qualificação e o Emprego, 22 de Novembro de 1996. — O Secretário de Estado da Indústria e Energia, *José Rodrigues Pereira Penedos*. — O Secretário de Estado do Trabalho, *António de Lemos Monteiro Fernandes*.

Despacho de autorização para a laboração contínua

“Tínhamos uma relação muito próxima com os principais clientes. Praticamente, todos os meses, os principais técnicos destas empresas vinham a Portugal e trabalhávamos em conjunto os projetos, não só ao nível da criação da solução, mas também na organização das ideias e dos passos a seguir”, confirma Ilda.

Uma das pessoas que acompanhou de perto esta expansão industrial foi Ugo Pettinarolli, CEO do grupo Pettinaroli, sediado em Novara, Itália, que tem uma relação de parceria com a empresa desde finais dos anos 70.

“Fizemos um caminho juntos: o meu pai com António Rodrigues Oliveira e eu com o António Oliveira. Éramos os dois muito jovens, quando começámos este trajeto. Eu terminava os estudos em Economia, em Milão, e o António concluía Engenharia Mecânica, em Coimbra. Encontrámo-nos no início da aventura industrial. A OLI distribuía em Portugal os nossos produtos *made in Italy*. Numa segunda fase, avançámos com um acordo comercial de representação e distribuição dos nossos produtos em Portugal. Numa terceira fase, investimos na produção conjunta na fábrica de Esgueira, com a integração de uma linha de produção de válvulas termostáticas e coletores”.

“Eu e o António, temos uma personalidade semelhante – uma vontade diária de mudar, de pensar todos os dias o impossível. Partilhamos conhecimento e informação dos diferentes mercados, potenciando as sinergias entre ambas as empresas; temos visões

semelhantes. É uma bela experiência em conjunto. Tenho muita esperança que a terceira geração continue esta relação. Somos e seremos parceiros”.

Jorge Araújo, administrador da Petibol, empresa de embalagens de plástico, é igualmente um parceiro de longa data. Há trinta anos fornece o poliestireno expandido, mais conhecido como esferovite, utilizado no fabrico dos autoclismos interiores. Recorda que a OLI foi o primeiro cliente a introduzir este material no fabrico dos produtos -“o que foi totalmente surpreendente nessa altura”. No seu entender, o percurso de crescimento da OLI é o resultado de “muita garra, seriedade e respeito pelo fornecedor”.



José Almeida, Noé Figueiredo, Ilda Silva e Rogério Antunes



António Oliveira com a família Pettinarolli

3.3

As certificações e as parcerias com as universidades

A homologação dos componentes, segundo várias normas europeias, tornou-se um eixo fundamental da estratégia da OLI para capitalizar diferenciação e reputação em relação aos seus concorrentes. No final da década de 90, a empresa detinha um conjunto de 10 produtos homologados segundo três normas internacionais: NF (França), KIWA (Holanda) e DIN (Alemanha). A homologação era um selo de garantia de qualidade e um relevante argumento de venda.

A par das homologações, as certificações foram também um dos objetivos integrados na estratégia de competitividade industrial da OLI. Iniciado em abril de 1995, o processo de certificação, segundo a norma ISO 9002, foi concluído três anos depois. Em 1998, no ano em que Portugal vivia a euforia da EXPO'98, que comemorava os 500 anos dos Descobrimientos Portugueses, a APCER - Associação Portuguesa de Certificação concedia esta certificação para a produção de autoclismos em plástico e acessórios em plástico, tornando a OLI na primeira empresa do setor reconhecida pelos seus métodos de produção e qualidade dos produtos. No ano seguinte, seria obtida a certificação mais exigente – a ISO 9001 para a conceção, desenvolvimento, produção, instalação e assistência pós-venda. Em 2001 e 2003, a OLI obteve a certificação ISO 9000:2000.

É no ano de 1997 que a empresa deu início a uma relação próxima com o meio científico e académico da universidade, e que se consolidaria como uma imagem de marca na segunda década do século XXI. A “Torneira Silenciosa”, que permite encher um

autoclismo sem ruído, foi o primeiro desenvolvimento de produto realizado em parceria com a Universidade de Aveiro e a Universidade de Coimbra. Durante dois anos, Noé Figueiredo, Andreia Costa, Leonel Machado trabalharam em conjunto com os professores universitários António Gameiro (Universidade de Coimbra) e Vítor Costa (Universidade de Aveiro).

Foram realizados vários protótipos que eram verificados, ao nível do desenho, na Universidade de Coimbra, através do CFX, um programa de simulação de fluídos. Depois, seguiram-se os moldes e os testes. À época, em Portugal, não existiam laboratórios para fazer a medição do ruído, o que obrigava a efetuar os testes de ruído em França.



Partner for progress

Number	K 6426/03	Replaces	K 6426/02
Issued	2004-04-15	Date	2000-12-01

Product Certificate
Float operated valves

Based on pre-certification tests as well as periodic inspections by Kiwa, the products referred to in this certificate and marked with the Kiwa-mark as indicated under 'Marking', manufactured by

Oliveira & Irmao S.A.

may, on delivery, be relied upon to comply with the requirements as laid down in the Kiwa evaluation guideline BRL-K615 "Float operated valves".

Kiwa N.V.

ing. B. Meekma
Director,
Certification and Inspection

This certificate is issued in accordance with the Kiwa-Reg Certification and consists of 3 pages.
Publication of the certificate is allowed.

Kiwa N.V.
Certification and Inspection
Sir W. Churchilllaan 273
Postbus 70
2280 AB Rijswijk
The Netherlands

Telephone +31 70 41 44 400
Telefax +31 70 41 44 420
Internet www.kiwa.nl

Producer
Oliveira & Irmao S.A.
Variante da Cidade
Apartado 705
3801-851 Aveiro
PORTUGAL
Telephone +351 (0) 34 30 07 70
Telefax +351 (0) 34 30 07 71
Email: oliveira@oliveiraimao.com



Organisme certificateur

Organisme mandaté

Certificat

COMPOSANTS SANITAIRES

Décision d'admission du 2ème semestre 1993
Décision de reconduction n° 230-U1-05/1 du 14 décembre 2005
Cette décision annule et remplace la décision 230-04/1

La société **OLIVEIRA & IRMAO**
APARTADO 705
ESGUEIRA
P-3800 AVEIRO
Usine de **P-3800 AVEIRO**

est autorisée à apposer la marque NF en application des règles générales de la marque NF et du règlement R076. Cette décision atteste que les produits désignés dans les pages suivantes sont certifiés, après évaluation, conformément à ces référentiels.

Par mandatement d'AFAQ AFNOR Certification et pour le CSTB



Le Directeur Technique
Hervé BERRIER

CARACTÉRISTIQUES CERTIFIÉES

Les produits bénéficiaires du droit d'usage de la marque NF COMPOSANTS SANITAIRES possèdent les caractéristiques minimales exigées par les normes suivantes, éventuellement complétées par les spécifications techniques :

NF P 43-003
R 076 A1 DOC 2

Ce certificat comporte : 2 pages
Correspondant : Jean-François OLLIVIER
Tél. : (33) 01 64 68 84 38
Fax : (33) 01 64 68 65 00
Email : jf.ollivier@cstb.fr

Sauf retrait, suspension ou modification, le droit d'usage de ce certificat est reconduit tous les 15 mois.

La liste des certificats est tenue à jour au CSTB et disponible sur le site internet www.cstb.fr.

PARIS - MARNE-LA-VALLÉE - GRENOBLE - NANTES - SOPHIA ANTIPOLIS
CENTRE SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE DU BÂTIMENT

NÚMERO 2013/SST.0371
Number

O Sistema de Gestão da Segurança e Saúde do Trabalho da
The Occupational Health and Safety Management System of

OLIVEIRA & IRMÃO, S.A.

Variante da Cidade
3801-851 AVEIRO
PORTUGAL

implementado na conceção, desenvolvimento e produção de autoclismos em plástico, componentes em plástico para autoclismos e outros produtos em plástico injetado. Comercialização de eletrodomésticos, eletrobombas, motobombas, equipamento para aquecimento central, mobiliário de quarto de banho, acessórios e torneiras, cumpre os requisitos da norma

implemented in the conception, development and production of plastic WC cisterns and flushing devices and other products in plastic molding. Trade of electrical appliances, electopumps, motorpumps, central heating appliance, bathroom furniture, bathroom fittings and taps, meets the requirements of the standard

OHSAS 18001:2007 / NP 4397:2008



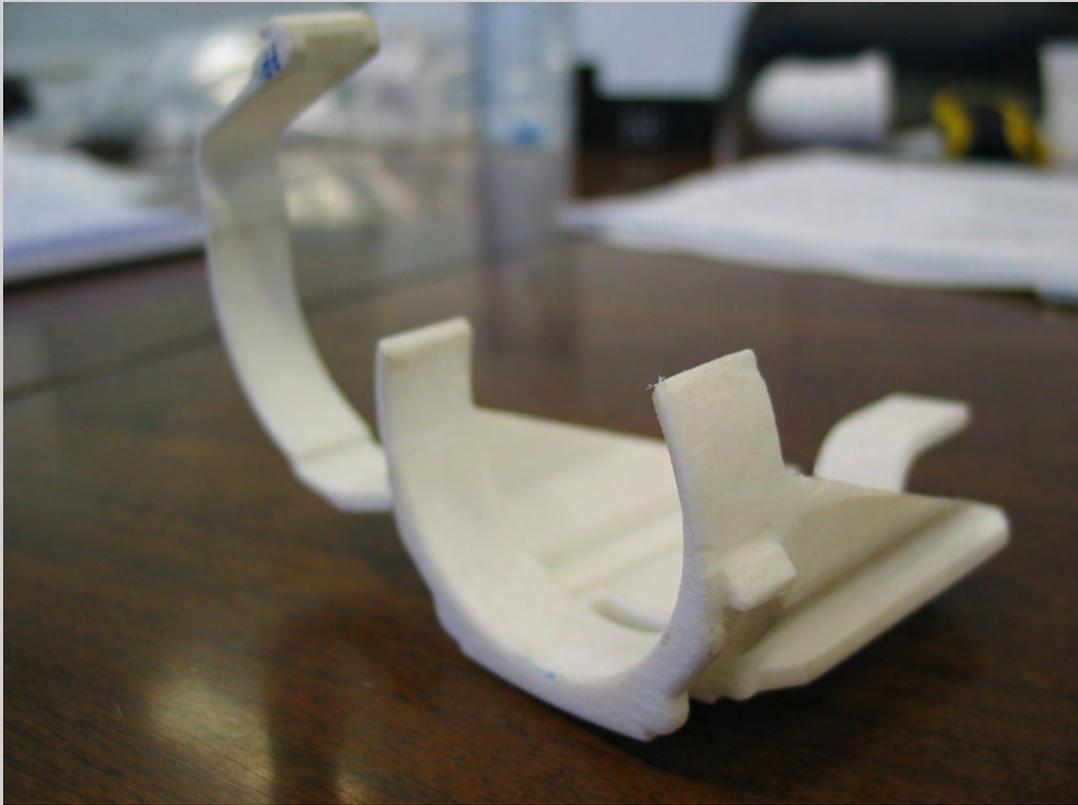
José Leitão
CEO

Emitido em 2013-09-30
Date of issue
Válido até 2016-09-29
Valid until

APCER – Associação Portuguesa de Certificação
Edifício de Serviços da Exponar, 2ª Andar, Av. Dr. António Macedo
4450-617 Leça da Palmeira
www.apcergroup.com



Reuniões com parceiros científicos



3.4

A transição para o novo milénio

Os últimos 10 anos do século XX deram à OLI os maiores crescimentos de sempre, encerrando o ano de 1999 com um volume global de vendas de 22 milhões e quinhentos mil euros. A empresa entrava no novo milénio com 262 trabalhadores. Os mercados italiano, francês e alemão eram os que mais se destacavam, e o modelo de autoclismo “2000” era o campeão de vendas.

À escala internacional, o crescimento da OLI não passava despercebido, sobretudo na indústria europeia, que tinha nomeado António Oliveira como um dos 500 “European Dynamic Entrepreneur”, em 1998 e 1999, pela capacidade de inovação e perseverança aplicadas no crescimento da empresa.

Em 2000, a empresa atingia a faturação de 27 milhões de euros. Um resultado que não faria prever as dificuldades que caracterizariam os anos seguintes. Os ataques terroristas do 11 de setembro de 2001 contra as Torres Gémeas do World Trade Center, em Nova Iorque, e o prédio do Pentágono, em Washington, abalaram as economias, em praticamente todo o mundo. No ano seguinte, com a estagnação da economia mundial e o abrandamento da economia europeia, os resultados da OLI sentiram, de algum modo, esse efeito de retração: continuaram a crescer, mas a um ritmo menor (13,95%), influenciados pelas exportações de produtos industriais. O volume global de vendas ascendia aos 33 milhões de euros em 2001.

A partir de 2002 até 2011, ano que assinala o pedido de Portugal ao apoio financeiro externo do FMI (Fundo

Monetário Internacional) e do Fundo Europeu de Estabilização Financeira, a economia portuguesa cresceria apenas 4,40%, a uma taxa média de 0,45% ao ano. No período anterior, entre a entrada de Portugal na CEE, em 1986, e a circulação da moeda única, em 2002, o PIB do país tinha subido 86,11%, a uma taxa média anual de 3,96%, em medida inflacionada pela entrada massiva de fundos comunitários destinados à modernização da economia.

O clima de incerteza e a dificuldade de previsão são fortemente sentidos pela administração. A aposta em novas geografias para diminuir a dependência dos mercados com crises localizadas e o alargamento da gama de produtos, junto dos maiores clientes com o objetivo de aumentar a faturação, foram duas das decisões encontradas para crescer e melhorar a rentabilidade neste período muito complexo, do ponto de vista económico e social, que alguns economistas chamaram de “década perdida”.

Mais do que nunca, a inovação constituía-se a âncora que evitaria o naufrágio da OLI provocado pela crise mundial. A inovação impulsionava a melhoria contínua e a criatividade da empresa, defendendo-a da concorrência agressiva da globalização.

Para enfrentar as novas condições do mercado, nomeadamente a generalizada tendência de baixa dos preços de venda e o aumento dos custos de transformação e de matérias-primas, a OLI concentrou o seu esforço em dois âmbitos: no maior controlo dos custos de produção e no desenvolvimento de soluções

À escala internacional, o sucesso da OLI não passava despercebido, sobretudo na indústria europeia, que tinha nomeado António Oliveira como um dos 500 “European Dynamic Entrepreneur”, em 1998 e 1999, pela capacidade de inovação e perseverança aplicadas no crescimento da empresa.



Mais do que nunca, a inovação constituía-se a âncora que evitaria o naufrágio da OLI provocado pela crise mundial. A inovação impulsionava a melhoria contínua e a criatividade da empresa, defendendo-a da concorrência agressiva da globalização.

de valor acrescentado, procurando vender aos clientes de maior dimensão novos produtos, tecnicamente difíceis, que lhe permitisse capitalizar competência técnica, ao nível do desenvolvimento, conceção e produção.

À imprevisibilidade e à vulnerabilidade política e económica, a OLI escudou-se com a ambição estratégica de estabelecer parcerias de produção, de média e longa duração. A razão era evidente: por esta via, seria possível alcançar uma estabilidade dos níveis de produção e de vendas durante vários anos, otimizando assim a produção, os custos, a rentabilização dos meios industriais e os investimentos, indispensáveis à melhoria da competitividade industrial. Para os clientes, este compromisso de fidelidade plurianual era igualmente vantajoso, na medida em que tinha como garantia a capacidade de desenvolvimento, a qualidade e o investimento em moldes. Talvez só os grandes negócios sejam duradouros, quando ambas as partes ganham.

Em 2005, a OLI assumia já uma posição de referência na indústria nacional e um papel preponderante no tecido económico e social no distrito de Aveiro, que a visita Presidente da República, Jorge Sampaio, à empresa, no âmbito da Presidência Aberta sob o tema “Inovação e Competitividade”, confirma.

Nessa ocasião, Jorge Sampaio sublinhou “que os processos de produção avançam, porque são competitivos” e, também, “porque há uma forte ligação com o meio universitário, que contribui para a inovação

e preparação científica”. Afirmou ter encontrado “processos de produção à escala internacional, que exportam e conseguem resistir à concorrência”².

2 “Diário de Aveiro”, 25 de julho de 2005



Visita do Presidente da República, Jorge Sampaio, em julho de 2005



3.5

A conquista do mercado escandinavo

Em 2004, ano em que Portugal vivia um dos momentos de maior entusiasmo social e económico, com a organização do Europeu de Futebol - EURO 2004, a OLI era desafiada para um projeto industrial de grande escala, que conduziria a empresa a um novo patamar de dimensão e evolução.

As empresas históricas de cerâmica sanitária Ifö, em Bromölla, no sul da Suécia, e a IDO, Ekenäs, no Sul da Finlândia, integradas no grupo Sanitec (hoje Geberit), fizeram uma consulta ao mercado para o desenvolvimento de uma solução técnica e industrial para equipar os sanitários cerâmicos da Escandinávia. Três empresas foram auscultadas: a portuguesa OLI, a suíça Geberit e a francesa Siamp.

“Foi-nos apresentada a ideia, o produto, o preço objetivo e modelo de negócio para a sua produção. O investimento seria todo por nossa conta; em contrapartida havia uma promessa de um negócio de, pelo menos, seis anos, com cerca de meio milhão de peças por ano. Pouco tempo depois da consulta, fomos escolhidos, porque as outras empresas não conseguiram soluções técnicas competitivas e as conversações para a implementação do projeto seguiram só connosco”, detalha António Oliveira.

Este modelo específico de autoclismo, que já vai na segunda geração e com um enorme sucesso no mercado escandinavo, foi tecnicamente pensado por Noé Figueiredo e Rogério Antunes, com o apoio de um técnico da Sanitec.

O projeto da construção avançou no interior do complexo industrial. Foram adquiridos moldes, máquinas de injeção e um sistema robotizado de embalagem. O investimento total deste projeto industrial fixou-se em um milhão e duzentos mil euros. Em julho de 2005 iniciou-se a produção.

O projeto foi batizado de “Twins” por duas razões: a primeira, o projetista sueco ia ser pai de dois gémeos; a segunda, este projeto baseava-se no desenvolvimento de dois produtos gémeos, um para a Suécia, outro para a Finlândia.

A capacidade de pensar em soluções criativas e a realização dos moldes, que possibilitassem essas soluções menos óbvias, deram à OLI um projeto de peso, que hoje representa 8% das vendas globais anuais. Nos primeiros cinco anos, o “Twins” registou uma produção média anual de 450 mil unidades.

A responsabilidade deste projeto é imensa – produzir um produto exclusivo para um cliente e para um mercado. “O cliente depende de nós a cem por cento, pelo que tem de haver fiabilidade máxima da produção e de cadeia logística para evitar riscos de qualquer tipo - até hoje, o cliente nunca teve roturas de fornecimento”, como explica António Oliveira.



3.6

A filosofia Kaizen e a cultura de excelência

A produtividade e a competitividade assumiam-se crescentemente como o maior desafio da OLI. A empresa estava consciente que para o sucesso da gestão da produção já não era suficiente dominar a flexibilidade, medida pelo tempo de resposta, era necessária a gestão total do fluxo, integrando a logística e a produção.

Era, pois, necessária uma profunda transformação dos princípios produtivos e industriais, a partir do desenho de uma nova organização que se pretendia não só inovadora, mas também inspiradora, isto é, que envolvesse todos os trabalhadores, do operário ao administrador, na vontade e na consciência de ser possível fazer melhor, todos os dias.

Esta consciência e determinação levaram a OLI ao encontro do Instituto Kaizen, pioneiro e líder na divulgação da filosofia Kaizen. Em japonês, a palavra Kaizen deriva das palavras Kai (mudar) e Zen (melhor) e traduz a ideia de melhoria contínua - assumida por todos, diariamente e em todas as áreas. Segundo esta filosofia, é sempre possível melhorar. Hoje podemos fazer melhor do que ontem e assim por diante.

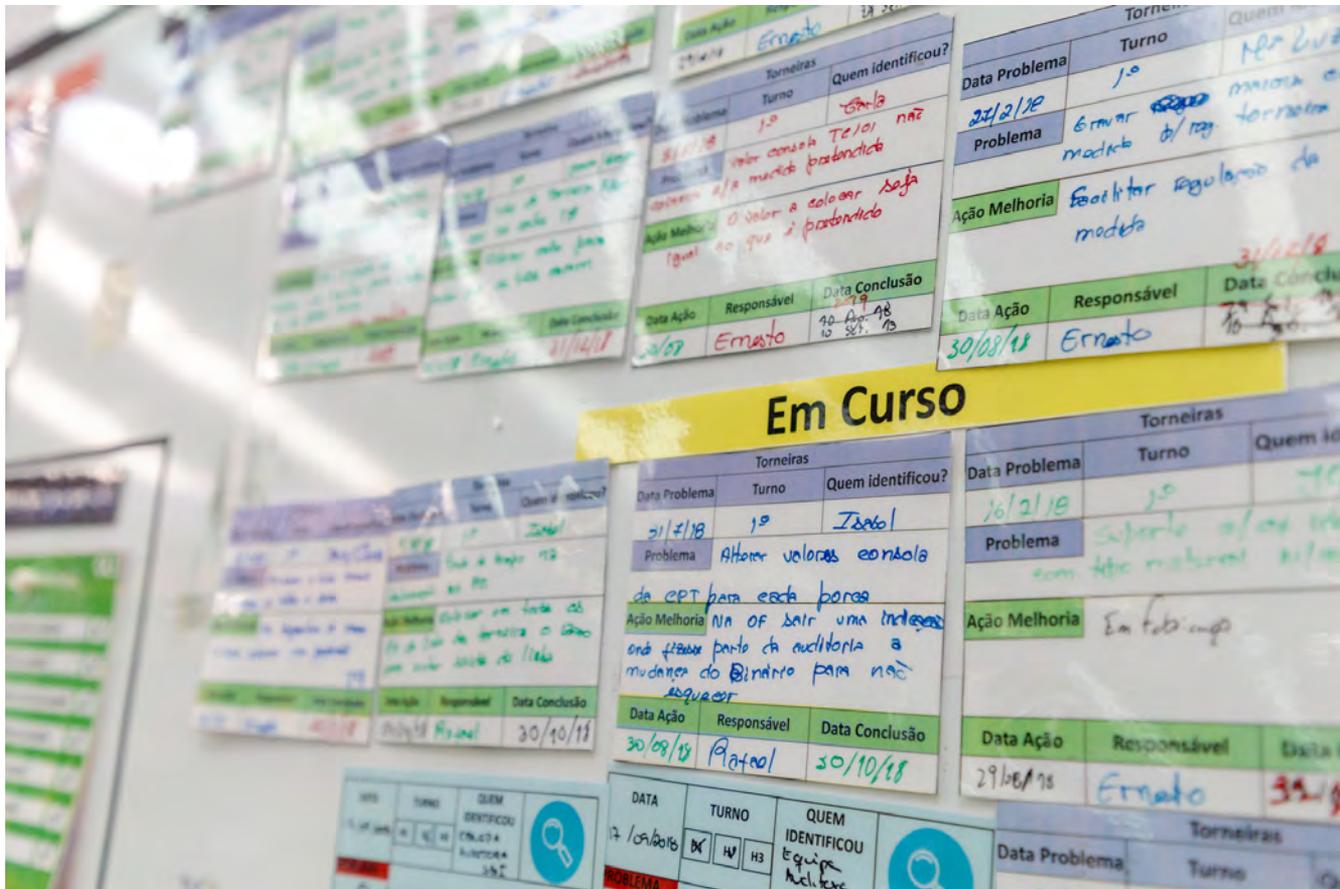
Este princípio de melhoria contínua procura não só o progresso sustentado da empresa, mas também o bem-estar do capital humano, através do aumento de produtividade, rentabilização e motivação de recursos, eliminação de desperdícios, redução de tempos de produção e otimização de equipamentos. O foco nos processos produtivos, a ênfase na prática, o aprender fazendo, as pequenas mudanças, a procura

por resultados imediatos, a disciplina e o compromisso para manutenção dos esforços, são os seus princípios elementares.

Em junho de 2007, a OLI iniciou o projeto Kaizen, adotando a metodologia “TFM - Total Flow Management”, que procura a melhoria da produtividade e da eficiência operacional ao longo da cadeia de valor. Mais tarde, a empresa adotou as metodologias “TPM – Total Productive Management”; (otimização da utilização de equipamentos); “TQM – Total Quality Management”; (melhoria da qualidade); e “TSM – Total Service Management” (melhoria das áreas de serviços).

Antes do projeto Kaizen, todas as referências de autoclismos interiores eram produzidas numa única linha, isto é, independentemente da referência. Esta organização resultava na produção em grandes lotes e num sistema de abastecimento apoiado por contentores de grande dimensão, que obrigava a um abastecimento em grandes lotes e a grandes esforços ergonómicos. A falta de trabalho normalizado, o excesso de movimento de operadores, a falta de ergonomia, a produção em excesso e a falta de flexibilidade eram alguns aspetos que precisavam de ser corrigidos. As oportunidades de melhoria eram muitas.

O desenho de um novo *layout* das linhas de produção, o bordo de linha (interface entre a produção e a logística), o planeamento da produção, a sincronização com linhas de montagem, a criação de um supermercado de abastecimento com três áreas - componentes,



Cinco anos após a adoção da cultura Kaizen e a implementação das suas metodologias, os números são esclarecedores do sucesso: a produtividade aumentou em cerca de 40% e, em alguns produtos, o crescimento foi de 100%.

torneiras e válvulas, a implementação de um comboio logístico de abastecimento da produção e a criação de células foram as principais ações implementadas.

A produção de autoclismos interiores passou a estar integrada em duas células. A célula 1 estava dedicada ao modelo “Diamante”, sendo aqui fabricadas todas as referências desta série, que representava 45% das vendas, e a célula 2, responsável pela produção de outras famílias de autoclismos interiores, nomeadamente “Better”, “Corner”, “DD”, “Expert” e “Giada”.

Cinco anos após a adoção da cultura Kaizen e a implementação das suas metodologias, os números são esclarecedores do sucesso: a produtividade aumentou em cerca de 40% e, em alguns produtos, o crescimento foi de 100%. Outro ganho relevante foi a diminuição do *work in progress* em cerca de 30%, confirmando a melhoria da eficiência dos processos internos, respondendo mais rapidamente às encomendas dos clientes.

Paralelamente, o desperdício foi progressivamente eliminado, o local de trabalho humanizou-se e cada colaborador tornou-se numa voz ativa e pró-ativa, com o poder de identificar ações de melhoria e de sugerir soluções simples e práticas. A empresa transformou-se num laboratório de ideias com vista à melhoria contínua.

Em abril de 2013, a OLI viu reconhecida a cultura de melhoria contínua e a inovação dos processos da empresa ao conquistar o Prémio “Kaizen Lean”,

na categoria “Excelência na Produtividade”, pelo aumento da produtividade e eficiência operacional. Uma distinção que o Kaizen Institute justificou com os argumentos: “boa estratégia de implementação num projeto complexo, o envolvimento das chefias e os ganhos disruptivos e incrementos verificados”.

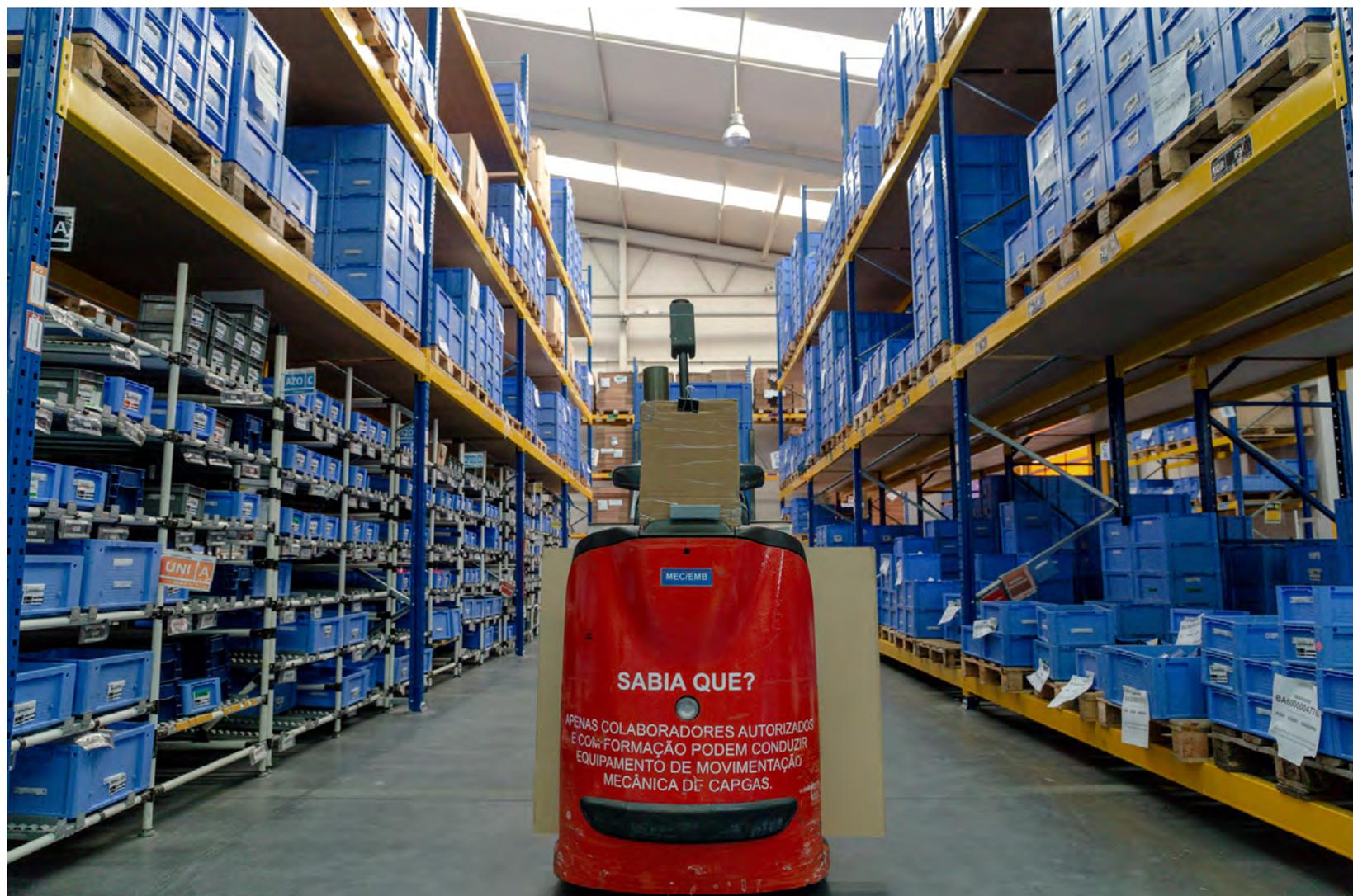
Na cerimónia de entrega do prémio, que decorreu em Lisboa, António Oliveira reagiu: “estamos muito orgulhosos com a distinção, pois demonstra a importância da aposta da OLI na melhoria contínua, na inovação de processos e na formação dos seus colaboradores, como forma de assegurar um desempenho competitivo, sustentável e de excelência. A ênfase na melhoria contínua é um fator crítico do sucesso da empresa, sendo para isso fundamental ter colaboradores qualificados e motivados para inovar e, simultaneamente, cumprir os objetivos operacionais mais exigentes do dia-a-dia”.

Onze anos após a chegada da filosofia japonesa à OLI, os seus princípios permanecem bem presentes na sua atuação diária. E a razão é clara: o processo de melhoria e de aprendizagem nunca termina, é permanente.

Rui Miguel Oliveira, diretor da fábrica, acompanhou de perto esta mudança transformadora, tendo sido um dos principais responsáveis pela implementação e acompanhamento do projeto Kaizen que, no seu entender, “é um marco na história da empresa”.

Recorda a resistência que encontrou. “As pessoas resistem a mudar. Se fizeram sempre assim, não

Em abril de 2013, OLI viu reconhecida a cultura de melhoria contínua e a inovação dos processos da empresa ao conquistar o Prémio “Kaizen Lean”, na categoria “Excelência na Produtividade”.

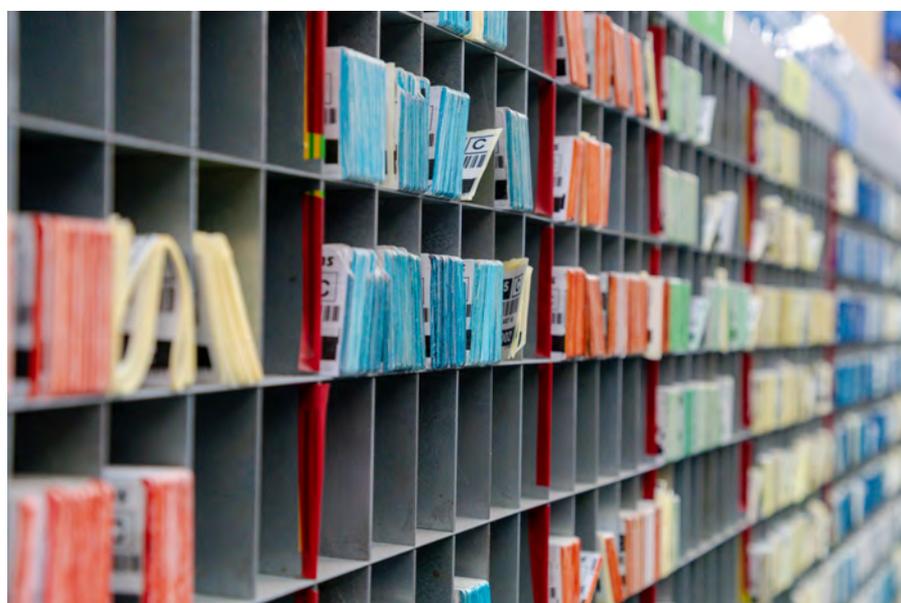


“Nunca quisemos aumentar a eficiência a todo o custo. Sempre foi nosso objetivo que os trabalhadores estivessem mais protegidos”.

aceitam mudar. Foi difícil convencê-las a aderir a um projeto que era bom para todos – aumentava não só a eficiência, mas também a segurança. Nunca quisemos aumentar a eficiência a todo o custo. Sempre foi nosso objetivo que os trabalhadores estivessem mais protegidos”.

No final de 2017, deixou a direção do projeto de melhoria contínua para assumir a direção da fábrica. Entra às sete horas da manhã, vê os relatórios de produção e reúne com as equipas da produção. Tem a seu cargo 300 pessoas. É ainda administrador da OLI Moldes e coordena à distância a fábrica da OLI na Rússia, inaugurada em outubro de 2016.

Rui Miguel Oliveira, filho do administrador Rui Oliveira, estudou Engenharia Química, na Universidade de Aveiro. O último ano letivo do curso foi realizado na Universidade de Pádua, em Itália, ao abrigo do programa de mobilidade internacional, Erasmus. Neste ano, aprendeu a falar e a escrever italiano, um idioma fundamental na OLI, pelo facto do seu acionista ser italiano. Em outubro de 2004, ingressou na empresa, onde começou por integrar a área de Engenharia de Projeto, evoluindo rapidamente para a melhoria dos processos fabris. Com 10 anos, andava de bicicleta na fábrica que hoje coordena. Com 15 anos, trabalhou o mês de julho na empresa e com o salário que recebeu comprou uma mesa de pingue-pongue, que permanece ainda em casa dos pais, em Mataduchos.







OLI
MADE IN EU

CAPÍTULO IV

A expansão internacional

O futuro será desafiante

Antônio Ricardo Oliveira

ADMINISTRADOR

Neste momento de comemoração dos 65 anos da OLI - Sistemas Sanitários, as minhas palavras são de gratidão para com as pessoas que se empenham genuinamente no sucesso e prosperidade da empresa.

A OLI existe para mim, muito antes de eu existir para a OLI. Felizmente, graças ao trabalho de todos, vi a empresa crescer e prosperar ao longo da minha infância e juventude. Tal não aconteceu sem ausências e distâncias, mas confio que foi em benefício da causa que hoje celebramos.

A oportunidade de regressar a Portugal e contribuir ativamente para o projeto da OLI surgiu-me no início de 2015, após um conjunto de desafios colocados pelo mercado internacional. Nesse sentido, as minhas funções foram, e têm sido, muito próximas do departamento de exportação e dos clientes que temos espalhados pelos cinco continentes.

Desde então voei mais de 250 000 milhas, cerca de 400 000 km e mais de 10 voltas ao mundo, partilhando o que de melhor fazemos, na busca de novos parceiros, novos mercados e novas vitórias. Acredito que hoje mais gente conhece a OLI, a excelência do trabalho dos seus colaboradores e as inegáveis qualidades dos nossos produtos. Mas quatro anos é um período muito curto quando comparado com tudo o que a OLI construiu desde 1954 e, nesse sentido, o meu contributo para o que hoje sentimos quando pensamos na OLI é modesto.

A OLI preenche um espaço importante nas nossas vidas, nas das nossas famílias e na sociedade civil. É nosso dever preservar, cultivar e multiplicar aquilo que de melhor a OLI pode dar a todos. O futuro será desafiante, mas sinto que a equipa da OLI tem características fortes de resiliência, responsabilidade e espírito de melhoria, que somadas à criatividade das nossas soluções, ao design dos nossos produtos e ao constante investimento, nos dão confiança no sucesso.

Termino expressando a minha gratidão aos acionistas pela confiança depositada no meu trabalho e reiterando o meu compromisso de ambição e responsabilidade na defesa dos melhores interesses da OLI.



4.1

O mundo mudou em 2007

Em 2007 o mundo mudava para sempre. A crise do *subprime* com o colapso do Lehman Brothers, o quarto maior banco de investimento dos Estados Unidos da América, em 2008, propagaria a recessão além-fronteiras através do comércio internacional e dos fluxos financeiros.

“Os nossos mercados de exportação que, até julho desse ano, compravam com regularidade e valores interessantes - também tentando aproveitar de modo especulativo a contínua subida do preço das matérias-primas e dos preços em geral, inflacionando uma procura sem suporte sustentado no andamento da economia real -, começaram, a partir de setembro, a abrandar bruscamente passando, em poucos meses, da pressão positiva do primeiro semestre à forte diminuição de encomendas e a uma forte travagem de compras por parte da maioria dos nossos clientes que, invertendo o comportamento do primeiro semestre, optaram por baixar abruptamente os stocks. Sentimos particularmente esta tendência recessiva nalguns dos nossos mais importantes mercados europeus. Foram exceção a esta regra os mercados do Leste Europeu, árabes e norte de África que resistiram até final do ano”, lembra António Oliveira.

Antecipando a espiral negativa da economia, em particular da europeia que absorvia mais de 80% da sua faturação, a OLI reagiu rapidamente com a adoção de medidas estratégicas para resistir às ondas de choque: flexibilizou a produção, reduziu custos, implementou a metodologia Kaizen nas áreas industrial e administrativa para aumentar a produtividade

e a eficiência, e reforçou a internacionalização em países em desenvolvimento.

Em 2008, a empresa empregava 352 trabalhadores e era necessário adaptar a estrutura à nova realidade. No segundo semestre, com as exportações a caírem, a OLI avançou com a redução de 6,5% do número de colaboradores em diversos setores. Nesse exercício foram aplicados cerca 270 mil euros em acordos de cessação e compensações de fim de contrato. No biénio 2007-2009, no total, foram dispensados 35 trabalhadores.

Para ultrapassar estes tempos adversos, a administração sabia que não bastava ter uma estratégia e um plano de ação corajosos, era necessário o envolvimento dos colaboradores. Mais do que nunca era preciso motivar e comprometer cada um com os objetivos e os desafios da empresa. Neste seguimento, foi criado o Departamento de Melhoria Contínua, no âmbito da implementação do projeto Kaizen, investindo meios materiais significativos, de modo a aprofundar as transformações organizacionais identificadas como importantes, não só no “chão de fábrica”, mas em todas as áreas e processos da empresa, com o objetivo de torná-la mais ágil, flexível e eficiente. Ao longo do ano, decorreram ainda várias ações de formação no âmbito da área comportamental, potenciando o desempenho pessoal e profissional, as sinergias nas equipas de trabalho e a melhoria contínua das competências relacionais.



Paralelamente, a empresa incrementou uma maior disciplina financeira, reduzindo o endividamento bancário, a par com uma consolidação de médio e longo prazo, diminuindo a prazo os custos financeiros e melhorando, por essa via, a rentabilidade. Para além de conseguir uma diminuição do grau de alavancagem financeira, a OLI fortalecia o modelo de negócio para enfrentar maiores perturbações na economia mundial.

A atividade da empresa, e que ainda hoje se mantém, estava dividida em duas unidades de negócio autónomas e complementares: o mercado interno, comandado por Rui Oliveira, e o mercado externo, liderado por António Oliveira. O mercado interno englobava as vendas de mercadorias importadas e dos produtos da fábrica, em Portugal e nos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa (PALOP), enquanto o mercado externo envolvia as vendas dos produtos da fábrica para a exportação e fábricas de cerâmica portuguesas.

Em 2009, a faturação de 40 milhões de euros traduzia a maior quebra do volume de vendas até então (12,9%). Na economia nacional, o setor da construção, para o qual se dirigem as soluções da OLI, era, de certo modo, “resgatado” do naufrágio pelo Programa de Modernização do Parque Escolar, com a requalificação e modernização dos edifícios escolares destinados ao ensino secundário, tendo a empresa beneficiado deste projeto ao equipar várias escolas de norte a sul do país. Enquanto isso, o investimento privado e empresarial na construção travava a fundo. Segundo

dados oficiais do setor, entre 2010 e 2014, encerraram perto de 40 mil empresas de construção e imobiliário e foram eliminados 276 mil postos de trabalho.

A retoma da OLI ao crescimento chegaria em 2010: atingia a fasquia de 45 milhões de euros de faturação, mais 14,5% em relação ao ano anterior, e voltava a contratar, fechando o ano com um universo de 340 trabalhadores.

Nesse ano, o mercado nacional registou um dos melhores resultados de vendas – próximo dos 15 milhões de euros. Um crescimento sustentado pelo início da venda de apartamentos pertencentes ao empreendimento imobiliário que a empresa construiu no centro da cidade de Aveiro. Porém, deduzido o efeito da venda imobiliária, as vendas refletiam um decréscimo de 4% face ao ano anterior. O mobiliário de banho, os autoclismos exteriores e interiores e ainda componentes para o mercado de reparação de autoclismos cerâmicos representavam 67% desta unidade de negócio. Entre os principais clientes estavam as multinacionais francesas de distribuição Leroy Merlin e AKI. Já o mercado externo crescia a uma taxa de 17%, impulsionado pelo aumento das vendas na Alemanha, Rússia, França e Suécia.

Tudo parecia indicar que a crise já tinha terminado, mas não seria assim. Nos três anos seguintes, as vendas da OLI registaram quebras consecutivas até ao nível máximo de 7,5% em 2013.



4.2

O contributo de Angola

Com a economia portuguesa fragilizada e o abrandamento da atividade da construção e do imobiliário em Portugal, as vendas do mercado interno foram fortemente afetadas. Tornava-se, pois, obrigatório melhorar as vendas, diretas e indiretas, nos PALOP para evitar a derrocada do negócio.

“Com a confirmação da contração do mercado nacional, fomos obrigados a repensar o enquadramento geográfico e estratégico do negócio e procurar reencontrar o equilíbrio da organização. Este reequilíbrio passou pelo reforço da nossa atividade nos PALOP, com especial incidência em Angola”, recorda Rui Oliveira.

Em 2011, Luanda era o mercado dourado para as exportações portuguesas. De acordo com o relatório anual do Banco de Portugal desse ano, Angola era o país que mais contribuía para o crescimento das vendas para o exterior de Portugal, superando em larga escala os mercados de referência - França e Alemanha. Angola tornava-se no quarto maior mercado externo para a economia portuguesa, e o maior entre os seus parceiros fora da União Europeia. A aposta em Angola dava os seus frutos e, no final de 2012, a OLI consolidava a sua presença neste país através da representação num centro logístico, em Luanda, que lhe permitia dispor de um *stock* permanente de sistemas de instalação sanitária. Este investimento logístico foi realizado em parceria com a Aluexal, empresa participada do grupo Extrusal.

No ano seguinte, a OLI era selecionada para equipar o luxuoso condomínio habitacional “Imoluanda”, em Talatona, Luanda, constituído por 140 apartamentos e 25 residências, com os sistemas de instalação sanitária “Simflex” e as placas de comando para autoclismos interiores “Slim”. A procura crescente em Angola de soluções exigentes, como os autoclismos interiores para a louça sanitária suspensa das casas de banho, justificou o fornecimento.

As vendas nos PALOP foram fundamentais para o equilíbrio do mercado interno, nos anos mais complexos da economia portuguesa. A partir de 2014, o seu peso nas vendas foi desacelerando na sequência de problemas de liquidez em alguns destes países.



Condomínio habitacional "Imoluanda", em Talatona, Luanda



4.3

A inovação em tempos de crise

Quando Portugal enfrenta a recessão económica, conjugada com o crescimento crescente da dívida pública, as políticas de austeridade e a intervenção externa, a OLI já era uma empresa de referência ao nível da inovação: 28 patentes ativas, 6 registos de modelo (design) e 50 novos produtos desenvolvidos entre 2000 e 2010.

A dimensão e o número de projetos de conceção de novos produtos desenvolvidos, em parceria com clientes e universidades, deram-lhe o reconhecimento de empresa inovadora. Porém, se a inovação não estivesse no seu ADN, talvez a retração e o medo gerados pela crise tivessem imobilizado a sua atitude empreendedora, mas, ao invés, estimulou-a a investir na sua capacidade de gerir a inovação.

Assim, em abril de 2010, a OLI conquistou a certificação do Sistema de Gestão, Investigação, Desenvolvimento e Inovação (SGIDI) segundo a norma NP4457. O objetivo subjacente a este selo de qualidade era ambicioso: criar um ambiente de inovação permanente, em que todos pudessem contribuir para a evolução da empresa. O conceito de inovação evoluía, não se resumindo apenas à conceção de novos produtos, mas influenciando todas as rotinas de gestão de todos os departamentos.

A implementação do SGIDI resultaria na consolidação da cultura de inovação, na maior sistematização das metodologias e no aumento da criatividade, com a implementação de um processo de gestão de ideias. Simultaneamente, a empresa investiu na proteção do

capital intelectual, procedendo à sistematização da gestão da propriedade intelectual. Entre 2009 e 2011, a OLI registou duas patentes e um modelo de produto e realizou quatro pedidos de registos de patentes, evidenciando a dinâmica constante de inovação em tempos de crise.

Consciente da necessidade de trazer novas áreas de conhecimento para o desenvolvimento de produtos, foram estabelecidas, por esta altura, parcerias com entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional (SCTN), fornecedores e empresas da região. Numa procura crescente de aliar à funcionalidade de design, iniciou-se um trabalho de parceria com designers de equipamento e arquitetos. Romano Adolini desenhava a primeira placa de comando de autoclismos para a OLI. Chamou-se INO-X.



Placa de comando INO-X, da autoria de Romano Adolini

Em 2012, Diana Marques, Margarida Pereira e Igor Sampaio, estudantes da licenciatura em Design Industrial na Escola Superior de Artes e Design das Caldas da Rainha, venceram o concurso de desenho de uma placa de comando para autoclismos interiores promovido pela OLI.

O júri, constituído pelo arquiteto Francisco Aires Mateus e o designer Fernando Brízido, justificava a distinção da placa “Moon”: “desvendou novas formas de encarar o espaço do banho e comprova o valor do design cem por cento português”. Por sua vez, o presidente da OLI, António Oliveira, anunciava que esta iniciativa se repetiria, na medida em que “a empresa está aberta à comunidade e em permanente contacto com as universidades, onde tem desenvolvido soluções inovadoras através da enorme ambição e o forte espírito criativo de estudantes portugueses”.

Esta iniciativa de premiação do trabalho académico juntava-se ao Prémio de Mérito ao melhor aluno do Mestrado de Engenharia e Gestão Industrial e Engenharia Física da Universidade de Aveiro, atribuído pela OLI desde 2009.

Atento ao trabalho de inovação da OLI, o ministro da Economia, Álvaro Santos Pereira, visitou a fábrica no dia 28 de fevereiro de 2012, avaliando-a como “um bom exemplo da economia portuguesa”.



Estudantes vencedores do concurso de desenho



Visita do ministro da Economia, Álvaro Santos Pereira, fevereiro de 2012



Placa de comando "Moon"

4.4

À conquista do mundo

O início da segunda década do século XXI obrigava a OLI a mudar a tendência do comércio intracomunitário, que caracterizou os primeiros dez anos da moeda única, para uma diversificação de mercados - apenas 13% das vendas se encontravam fora da União Europeia.

As atenções centravam-se agora em geografias como Médio Oriente, Europa de Leste e América Latina, e a OLI apresentava-se nas principais feiras internacionais – MosBuild na Rússia e Big 5 no Dubai. Esta última assumia um carácter estratégico, quando se estimava um valor de 3,2 biliões de euros de investimentos, no setor da construção, para aquela zona geográfica do globo.

No último trimestre de 2012, a OLI conquistava um dos seus objetivos. Estreava-se a exportar para o Brasil, através de um acordo de fornecimento de soluções sanitárias para a empresa DECA do grupo Duratex¹.

A entrada da empresa no Brasil com um *player* de referência, muito exigente em termos de serviço e de produto, foi um passo importante na estratégia de internacionalização e de diversificação de mercados, constituindo-se como a primeira venda significativa na América do Sul. A cultura de inovação e o *know-how* de mais de 30 anos de indústria partilhado com as maiores empresas cerâmicas do mundo, terão sido fatores determinantes para a confiança brasileira nesta parceria.

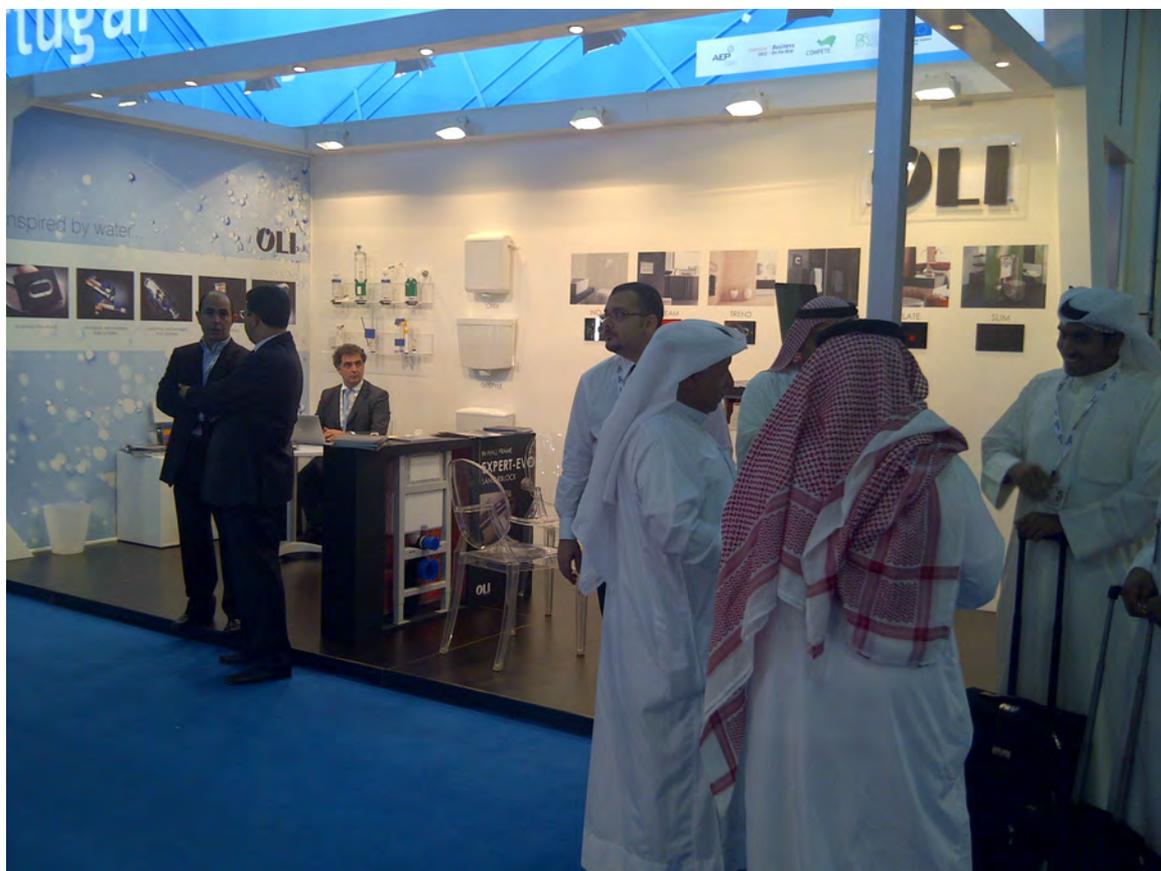
¹ A Duratex é um dos maiores produtores de painéis de madeira e louças e metais sanitários do hemisfério sul. É controlada pela Itaúsa, Investimentos Itaú S.A e Companhia Ligna de Investimentos e está cotada na Bolsa de Valores de São Paulo

Quatro anos após o esforço da diversificação geográfica, a OLI retomava em 2014 o crescimento e produzia 154 milhões de produtos em Portugal, exportados para mais de 50 países dos cinco continentes. Com a economia europeia a recuperar progressivamente, a empresa voltava aos investimentos – em 2015 investiu mais de 5 milhões de euros - com a constituição de uma filial comercial na Alemanha, o seu terceiro mercado mais relevante de vendas, e a construção de uma fábrica na Rússia.

A OLI Sanitärssysteme GmbH, localizada na cidade de Möckmühl, na região de Estugarda, apoiará o plano de expansão internacional, intensificando a implementação neste país e na Europa de Leste, através de uma maior proximidade com distribuidores e retalhistas especializados.

Os elevados custos logísticos e de transporte associados à distância de cinco mil quilómetros e a desvalorização do rublo motivaram a OLI a instalar em Moscovo a sua primeira fábrica no estrangeiro. Atualmente, com uma produção diária de cerca de 4.000 mecanismos, abastece as principais cerâmicas russas e também canais de distribuição na Ucrânia, Bielorrússia ou Cazaquistão.

Neste contexto de intensificação da internacionalização, António Ricardo Oliveira que, em conjunto com Rui Miguel Oliveira representa a chegada da terceira geração da família, assumiu o desafio de dar mais mundo à OLI. Durante um ano, esteve em Itália na Valsir, empresa participada do grupo industrial



Praticação da OLI numa feira internacional do Médio-Oriente



OLI Rússia

Fondital, detentor de 50% da OLI, no departamento de Marketing e Vendas, onde percorreu diversos países com os vendedores. Aprendeu a vender à escala global. Fala espanhol, italiano, alemão e francês. Considera que “não trouxe um *know-how* diferente, trouxe mais *know-how*” para a organização.

Atualmente é administrador das filiais na Alemanha e Itália e faz a gestão das áreas de Exportação, Marketing e Investigação & Desenvolvimento. Licenciou-se em Relações Internacionais na Universidade Católica Portuguesa (UCP) e trabalhou, durante um ano, na Embaixada de Portugal em Viena, na Áustria. No regresso a Portugal, antes de ingressar na OLI, fez um mestrado em Gestão na UCP e trabalhou no departamento de Recursos Humanos da Bosch, em Aveiro.

Para António Ricardo Oliveira, a entrada para a empresa não era uma obrigação. “Sou administrador de uma empresa que, por acaso, é da minha família. Vejo a gestão e a propriedade como áreas distintas. Neste momento, a segunda geração entende que faz sentido eu estar aqui, mas o futuro é uma incógnita. Tudo está a mudar”. Ambiciona que a OLI tenha uma maior dimensão internacional e um maior número de trabalhadores, mas como afirma: “pensar a OLI daqui a 5 a 10 anos pode ser um desejo, mas não é real. A realidade muda todos os meses. Temos que ser capazes de nos adaptar às mudanças”.



OLI Itália



OLI Itália



OLI Itália

REINFORCED
OLI 74 PLUS
SANTARBLOCK



CAPÍTULO V

OLI: a construção de uma marca

Crescimento e união

Federica Niboli

ADMINISTRADORA DA OLI ITÁLIA

A OLI Itália, sediada na província de Brescia, é fruto de um longo e articulado percurso marcado por numerosas mudanças, ao nível da sede social e da denominação. Foi constituída em 1993 em Licciana Nardi na província de Massa Carrara, graças à parceria entre Silvestro e Andrea Niboli e António e Rui Oliveira que perceberam imediatamente a importância de ter uma organização constituída em território italiano para o desenvolvimento comercial.

Inicialmente, a filial italiana, que contava com quatro colaboradores, operava exclusivamente no mercado italiano atingindo vendas em liras equivalentes a cerca de 700 mil euros. Atualmente, a OLI Itália tornou-se uma referência no mercado interno e não só - conta com 39 colaboradores e atingiu uma faturação de 16,5 milhões de euro em 2017.

A evolução da marca OLI baseia-se no crescimento e na união que foi criando com a empresa-mãe. Em 1993, a OLI Portugal produzia no mercado italiano sob a marca OLIVER INT, ao passo que o produto vendido no mercado português tinha a marca OLIVEIRA.

Nos anos seguintes, a marca para o território italiano foi alterada para OLIVER para depois, no ano de 2010, comercializar toda a produção no mercado italiano sob a marca OLI, à semelhança da que era usada em Portugal.

Atualmente, toda a vasta gama dos nossos produtos destinados à Itália, a Portugal e a todo o mercado

mundial tem a marcação OLI. O facto de se apresentar no mercado com um único nome e marca é de fundamental importância por uma questão de clareza e transparência para todos os *stakeholders* envolvidos no negócio e, acima de tudo, por uma questão de identidade comum que nos une e nos fortalece no mercado, transmitindo qualquer informação para o exterior através de uma “única voz”.

OLI PT, OLI IT, OLI Rus, OLI De... a OLI representa a nossa união, a união em novos desafios, na conceção de artigos sempre inovadores e enfrentar a incerteza dos negócios em geral.

Juntos percorremos um caminho com muitas dificuldades no início, e, às vezes, até com alguma incompreensão devido à diferença de idiomas. Porém, ao longo dos anos, a união e a cooperação prevaleceram, não apenas entre a administração, mas também entre os colaboradores que interagem diariamente para desenvolver da melhor maneira as atividades de gestão.

Continuar a reforçar esse vínculo e o sentimento de pertença criados entre Itália e Portugal irão fortalecer-nos e permitir-nos crescer com sucesso.



5.1

Uma nova forma de comunicar

No primeiro sábado de julho de 2014, a OLI celebrava os seus 60 anos no Museu de Santa Joana, em Aveiro, com trabalhadores, clientes e parceiros. O ambiente era de confiança e entusiasmo. A empresa não só tinha resistido à crise, como se apresentava mais estruturada, eficiente e global.

No ano em que a OLI apagava as 60 velas do seu aniversário, Portugal começava a recuperar o otimismo, após três anos do Programa de Assistência Económica e Financeira e o fim do processo de resgate. O PIB crescia 0,9% e, nos anos seguintes, essa trajetória ascendente manter-se-ia.

Nesse momento de comemoração, o presidente António Oliveira formulava como objetivos para o futuro: “Continuar a saber estar na frente da tecnologia, seja do uso da água, seja da gestão industrial; manter o rigor e determinação, em todas as frentes, tentando permanecer atuais no modo como conjugamos os fatores necessários aos bons resultados, quer do ponto de vista tecnológico, quer do ponto de vista económico; e, do ponto de vista humano, continuar a privilegiar as pessoas na maneira como nos relacionamos com a sociedade e o mercado em geral”.

A OLI comunicava agora de uma forma mais moderna e audaz, após a reformulação da sua identidade gráfica. “Inspired by water” tornou-se na nova assinatura na Europa, na Ásia e na América. Todos os elementos de comunicação – jornal interno (MundoOLI), *e-newsletters*, *website*, embalagens e catálogos foram reinventados. Os colaboradores passavam



Rui Miguel Oliveira, Carolina Oliveira, Mariana Oliveira e António Ricardo Oliveira



60º Aniversário da OLI



Missão solene do 60º aniversário

Ler, ouvir e ver notícias de uma empresa fabricante de autoclismos na imprensa de referência portuguesa era inédito. É possível uma fábrica de autoclismos ser um foco constante de boas notícias? À medida que a empresa aumentava a sua mediatização, a resposta à interrogação era dada: não se tratava de uma simples fábrica de autoclismos. A OLI era, sobretudo, uma “fábrica de patentes”.

a dispor de um Portal do Colaborador com informação útil do dia-a-dia. A comunicação da empresa com clientes, arquitetos, projetistas, divulgando projetos, produtos e obras de prescrição, tornava-se também constante através de notícias na imprensa.

Ler, ouvir e ver notícias de uma empresa fabricante de autoclismos na imprensa de referência portuguesa era inédito. É possível uma fábrica de autoclismos ser um foco constante de boas notícias? À medida que a empresa aumentava a sua mediatização, a resposta à interrogação era dada: não se tratava de uma simples fábrica de autoclismos. A OLI era, sobretudo, uma empresa de inovação, como a revista “Exame”, em junho de 2012, sintetizava e chamava para título de uma notícia: “OLI, a fábrica de patentes”.

E se dúvidas houvesse, dissipar-se-iam quando em 2013, o Instituto Europeu de Patentes tornava público que a OLI era a empresa portuguesa com mais pedidos de patentes na Europa, a par com a farmacêutica BIAL.

Estas boas notícias são determinantes não só para a construção da reputação da marca, quando se aspira a uma maior representatividade da insígnia nas vendas globais da empresa, mas também para o fortalecimento de laços com aqueles que escreveram e escrevem a história da OLI. Cidalina Canelas personifica essa relevância - a dactilógrafa, que ousou trabalhar contra a vontade do marido, sempre que vê uma notícia importante da empresa onde trabalhou durante mais de trinta anos, não contendo o





O logótipo OLI, como símbolo de apoio e patrocínio, tornou-se comum em várias obras, eventos, associações e instituições de Aveiro: Esgueira Basket, Clube de Vela da Costa Nova, sede da Banda de Música do Picado, Diocese de Aveiro, entre outros.

orgulho e a alegria, telefona a António Oliveira. “Fico sempre tão emocionada; é como se ainda pertencesse à empresa e partilho essa felicidade com o senhor engenheiro. Acredito que é sempre importante dizer o que sentimos”.

E se a imprensa contribuiu para a divulgação da empresa, os eventos corporativos também. As efemérides associadas ao Dia Mundial da Água (22 de março), ao Dia Mundial da Casa de Banho (19 de novembro) e ao Dia da Cidade de Aveiro (12 de maio) tornaram-se oportunidades de reforço da sua ação de responsabilidade social.

Ao longo dos últimos anos, o Cais da Fonte Nova, em Aveiro, tornou-se no lugar onde se realiza o concerto que a OLI oferece à cidade, no âmbito do feriado municipal, e na disputa da Regata OLI, que assinala o Dia Mundial da Água. Nesta competição aberta à participação de todos, as equipas de marinheiros são desafiados a construir, com criatividade e humor, as suas próprias embarcações utilizando materiais OLI.

Em 2016, no âmbito do Dia Mundial da Casa de Banho, a OLI convidou 16 designers a transformarem os autoclismos em obras de arte, numa parceria com o LX Factory, em Lisboa. As inspirações foram diversas - da Kintsugi, a arte japonesa de reparar objetos partidos com uma mistura de laca e ouro, à diversão das expressões em frente ao espelho, à liberdade de uma casa de banho no meio da floresta ou da disputa entre Hillary Clinton e Donald Trump nas eleições norte-americanas. Após a exposição, as 16 obras foram

leiloadas e o valor angariado reverteu a favor de uma Instituição Particular de Solidariedade Social, que cuida de pessoas com problemas motores e mentais, com cuidados higiénicos muito exigentes.

O ano de 2017 ficou bem marcado na nossa memória coletiva com a vaga de incêndios que assolou o país, vitimando pessoas e reduzindo a cinzas habitações, empresas e florestas. Sensibilizada com a tragédia, a OLI promoveu um concerto solidário no Teatro Aveirense, cujas receita angariada reverteu a favor das corporações dos Bombeiros Velhos e Novos de Aveiro.

O logótipo OLI, como símbolo de apoio e patrocínio, tornou-se comum em várias obras, eventos, associações e instituições de Aveiro: Esgueira Basket, Clube de Vela da Costa Nova, sede da Banda de Música do Picado, Diocese de Aveiro, entre outros.

Esta retrospectiva de algumas iniciativas permite compreender que a atuação e a relação da empresa com os colaboradores, parceiros e comunidade acompanhou a sua progressão económica. A OLI não só evoluiu em volume de negócios, evoluiu também na forma como comunica e se relaciona, assumindo crescentemente o seu papel de ator socialmente responsável.



Regata OLI



Dia Mundial da Casa de Banho



Concerto solidário

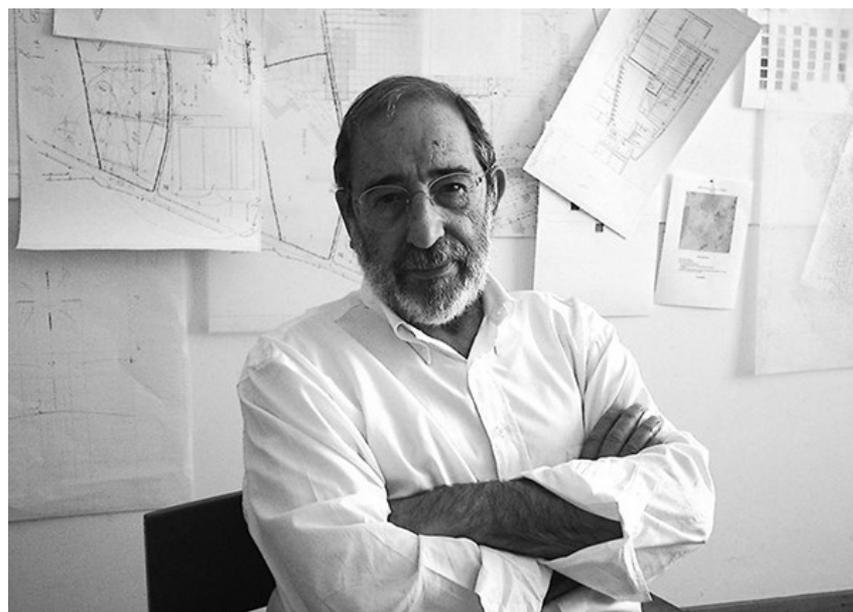
5.2

A simbiose perfeita entre tecnologia e design

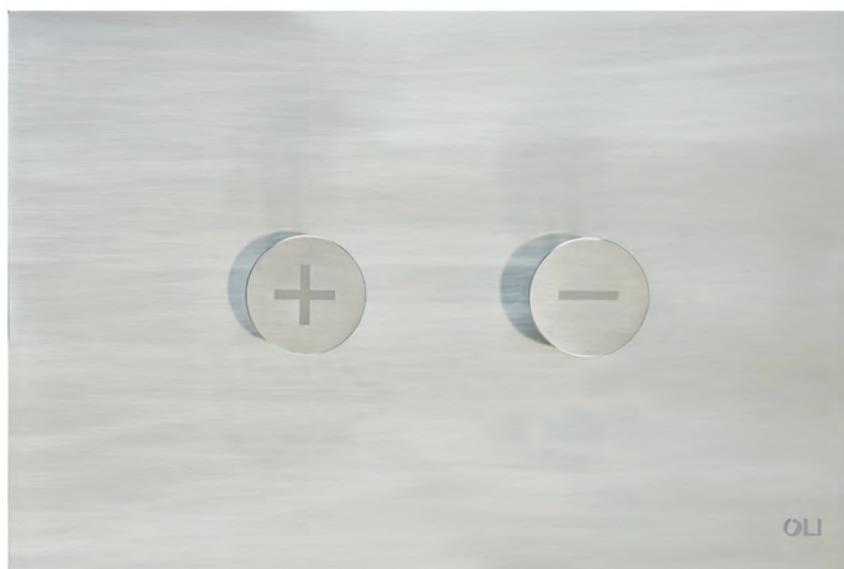
Das torneiras de boia, que permitem o rápido e silencioso enchimento dos autoclismos, às resistentes estruturas autoportantes, que permitem ao utilizador ajustar a altura do sanitário, até às placas de comando desenhadas por arquitetos laureados com o “nobel” da arquitetura, a OLI foi construindo, ao longo dos últimos cinco anos, um valioso portfólio.

A associação da marca à arte, que é a arquitetura, valeu-lhe o prémio mundial “Archiproducts Design Awards 2016”, um dos mais prestigiados prémios de Arquitetura e Design do mundo. A placa de comando de autoclismos interiores “Trumpet”, desenhada por Álvaro Siza Vieira, Prémio Pritzker 1992, seria a melhor entre 490 produtos nomeados, de 250 marcas provenientes de 15 países. Inspirada no jazz, a placa apresenta dois botões semelhantes aos pistões de um trompete, recriando o virtuosismo da música para o espaço de banho. Siza considerava que a qualidade alcançada se “devia à competente e empenhada contribuição dos técnicos da OLI”.

Outra distinção de peso se somaria em 2017: o “Good Design”, atribuído pelo Museu de Arte Moderna de Nova Iorque e pelo Ateneu de Chicago, com a placa de comando “Glassy”. Uma peça única em vidro, com design minimalista, tecnologia “Hydroboost” e acionamento “no touch”, sendo realizada por aproximação, isto é, sem necessidade de toque, graças à utilização de sensores capacitivos.

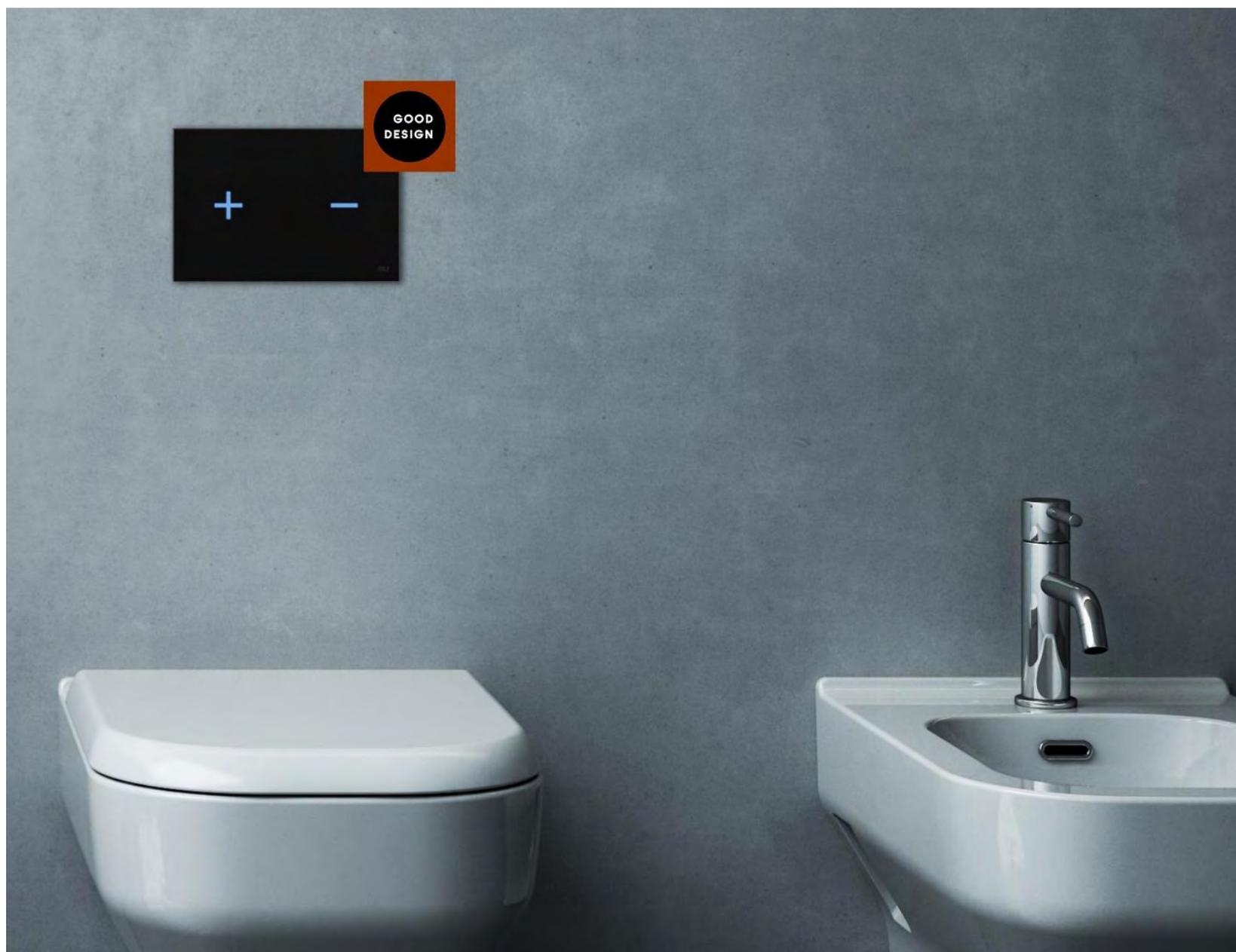


Álvaro Siza Vieira



Placa de comando “Trumpet”

Siza considerava que a qualidade alcançada se “devia à competente e empenhada contribuição dos técnicos da OLI”.



Placa de comando “Glassy”

Num universo de 570 empresas concorrentes, a OLI venceu os “Prémios Horizontes Millennium/BCP”, na categoria “Inovação - Grandes Empresas”. Era o reconhecimento maior do seu trabalho, da sua persistência e da paixão por inovar, por fazer melhor, sempre.

No mesmo ano, a inovação “LeakSafe” foi distinguida no “Green Project Awards”, com uma menção honrosa. Esta válvula de descarga incorpora um sistema de deteção e bloqueio de fugas lentas e rápidas de água no autoclismo, informando o utilizador da anomalia e, em caso de fuga rápida de água, a válvula de enchimento fecha automaticamente, impedindo o desperdício de água.

E se estes prémios distinguiram a tecnologia e o design, no final de 2017, a OLI fechava com chave de ouro este ciclo de reconhecimento ao vencer os “Prémios Horizontes Millennium/BCP”, na categoria “Inovação – Grandes Empresas”, num universo de 570 empresas concorrentes. Era o reconhecimento maior do seu trabalho, da sua persistência e da paixão por inovar, por fazer melhor, sempre.



António Oliveira na cerimónia dos “Prémios Horizontes 2018”

5.3

A criação de valor

“São estas empresas que têm feito o sucesso do crescimento português, um sucesso que às vezes é difícil de explicar por que é que Portugal está a ter um pós-crise com empresas tão boas, com um crescimento como o que tivemos no ano passado de 11% das exportações, de 9% no investimento, o melhor dos últimos 18 anos”. As palavras são do ministro da Economia, Manuel Caldeira Cabral, e são dirigidas à OLI, durante a cerimónia de inauguração da nova fábrica de moldes, em maio de 2018.

A OLI construía de raiz uma nova fábrica de moldes, envolvendo uma área de 3.000 metros quadrados, no complexo industrial de Esgueira. “Perspetivamos que este investimento, ao nível de novas instalações e tecnologia, reforce a capacidade exportadora na produção de moldes de pequena e média dimensão para clientes de várias indústrias e beneficie globalmente o grupo nas áreas que são o seu motor dominante de crescimento - a inovação e a internacionalização”, detalhava António Oliveira, na ocasião.

Depois do verbo inovar, investir pode bem ser o segundo verbo omnipresente na gestão da empresa. Depois do investimento na unidade fabril em 2018, em 2020 deverá estar concluída mais uma fase de expansão da área industrial, motivada pela criação de um novo espaço de armazenamento semi-inteligente, de 5.000 metros quadrados.

Graças ao investimento constante em equipamento e tecnologia, a OLI tem conseguido aumentar a qualidade das competências múltiplas e complementares,



Autoclismo OLI 74 Plus



Inauguração da OLI Moldes com a presença do ministro da Economia Manuel Caldeira Cabral, e do presidente do município de Aveiro, José Ribau Esteves, maio de 2018



Bispo de Aveiro, D. António Manuel Moiteiro Ramos



A OLI cumpre assim a sua visão: ser uma empresa de excelência reconhecida pela criação de valor, inovação, relações éticas e paixão pelas pessoas e pelo planeta.

indispensáveis ao controlo da cadeia de valor. Inovar e investir têm permitido à OLI estar preparada para responder às exigências de desenvolvimento do produto e de produção que a globalização impõe.

A OLI é a fábrica que nunca dorme. Diariamente, o seu centro de Investigação e Desenvolvimento, com uma equipa de 20 pessoas, estuda novas soluções para um espaço de banho hidricamente eficiente, confortável e seguro.

Todos os anos, a empresa surpreende o mercado com novidades, em que a única certeza é a melhoria da eficiência hídrica e da inclusão. Uma placa de comando fabricada com cerâmica da Vista Alegre e um autoclismo com duas entradas de abastecimento de água são as últimas propostas.

O autoclismo OLI74 Plus, com duas torneiras, permite a ligação a uma segunda rede de abastecimento de água, tornando possível, por exemplo, utilizar um reservatório de água da chuva em alternativa à água potável, cada vez mais escassa e cara. A utilização de águas pluviais nos sistemas de instalação sanitária responde à necessidade de redução do consumo de água no espaço de banho. As recentes previsões das Nações Unidas são, a este propósito, alarmantes: “em 2030 haverá um défice hídrico de 40% e para cada grau de aumento na temperatura global 7% da população perde 20% de água”. É urgente adotar novos padrões de consumo, sobretudo no WC, que é responsável por 33% do consumo doméstico.

A um ano de terminar a segunda década do século XXI, podemos dizer que a OLI está em todo o lado. Está no hotel luxuoso do Dubai, no hotel vínico no Chile, num barco-hotel no Peru, na histórica Torre dos Clérigos, no moderno Terminal de Cruzeiros de Lisboa, na nova basílica do Santuário de Fátima e na maioria das casas escandinavas.

A OLI está também num hospital em Israel, no Telaviv Sourasky Medical Center, uma unidade de excelência no tratamento médico e investigação em saúde, que escolheu os autoclismos eletrónicos da marca para diminuir a taxa de infeções hospitalares e as mortes associadas. Sublinhe-se que este hospital foi a primeira instituição pública de Israel a adotar este tipo de autoclismos.

A OLI cumpre assim a sua visão: ser uma empresa de excelência reconhecida pela criação de valor, inovação, relações éticas e paixão pelas pessoas e pelo planeta.



Hotel vínico no Chile



Barco-hotel no Peru



Telaviv Sourasky Medical Center, Israel

5.4

65 anos de inspiração

A OLI chega aos 65 anos de vida com o estatuto de líder ibérica e uma das maiores produtoras europeias de autoclismos. Tem filiais em Itália, Alemanha e Rússia. Emprega 401 pessoas em Portugal, exporta 80% da produção para mais de 80 países dos cinco continentes. Todas as semanas, a partir do complexo industrial, em Esgueira, saem entre 20 a 25 camiões com 160 toneladas de produtos. A OLI é o terceiro maior empregador, em número de pessoas, e o quarto maior exportador do concelho de Aveiro.

A fábrica, premiada pela eficiência, trabalha ininterruptamente 24 horas por dia, sete dias por semana, e tem uma produção anual de 2 milhões de autoclismos e 2,8 milhões mecanismos. É a única empresa portuguesa a produzir autoclismos interiores.

Cresce há cinco anos consecutivos, alcançando um volume de negócios de 56,3 milhões de euros (2018), e acumulou distinções e prémios que reconhecem a sua estratégia de criação de valor, o seu foco no conhecimento e a sua cultura de inovação.

Em 2017, aos 63 anos, a empresa assumiu a marca própria na sua denominação social, substituindo Oliveira & Irmão S.A. por OLI - Sistemas Sanitários S.A. Era a consequência natural do crescimento e da globalização da empresa que detém uma marca implementada e reconhecida em todo o mundo. Uma nova identidade era abraçada, herdando a confiança da história e reforçando o compromisso de inovar permanentemente. Mais do que uma mudança de nome, era uma evolução que inspirava o futuro.

“Mudar é evoluir” foi assim que comunicou ao mercado essa decisão.

A OLI conquistou o que parecia impossível. “Nunca pensei que a empresa alcançasse esta dimensão”, confessa o administrador Rui Oliveira. Para si, o principal fator que determinou o sucesso foi “a capacidade de antecipar o futuro”, conjugado com os valores da “seriedade, honestidade e determinação” transmitidos pelo pai.

Uma visão também partilhada pelo antigo contabilista da OLI, hoje revisor oficial de contas da empresa, António Neto. “Quando cheguei em 1974, o volume de negócios da companhia era de 50 milhões de escudos. Hoje é de 50 milhões de euros, portanto, estamos perante uma evolução extraordinária. Os dois irmãos [António e Rui] herdaram do pai a vontade e a qualidade do trabalho, e o António tem uma qualidade de ver por antecipação e arrisca, não tem medo de arriscar, e foi esse arriscar que fez a diferença”.

O afastamento do centro da Europa e dos grandes mercados de consumo, a pouca experiência industrial, e a reduzida dimensão da fábrica não favoreciam a missão da industrialização que António Rodrigues Oliveira dera aos filhos. Sem poder competir pela geografia, pela experiência ou pela dimensão, era difícil competir com essa tangibilidade. A luta só se poderia travar no intangível, que é sempre a atitude, a vontade, a paixão. António e Rui Oliveira repetiam a proeza dos fundadores, António e Saul, de construir um negócio a partir da vontade férrea de vencer.



Mudar é evoluir.

Oliveira&Irmão, S.A.
é agora

OLI – Sistemas Sanitários, S.A.



www.oli-world.com
#inspiredbywater

Comunicação da mudança de nome

A OLI não fez o caminho óbvio da diferenciação ditada pelo preço, sabendo que era uma aposta de elevado risco, quando o preço é decisivo. A OLI insistiu em fazer o caminho difícil da afirmação pelo valor acrescentado, trabalhando afincadamente para encontrar soluções mais inteligentes, nos conceitos de funcionamento e de produção, que permitissem mitigar e anular os fatores que a penalizavam. Nunca desistiu. Hoje é uma empresa pioneira na criação de soluções tecnologicamente avançadas e, acima de tudo, competitivas. O crescimento económico e o reconhecimento público validam e legitimam a história de uma fábrica

de autoclismos que nasceu há quarenta anos, com três máquinas de injeção, compradas em segunda mão, e seis operários.

Os 65 anos da OLI são uma história de permanente autossuperação. Resistiu e renasceu a partir de todas as crises. Alguns dirão que é uma sorte, outros dirão que é um dom. Talvez sejam ambos. A sorte de ter um dom, que não se materializa na certeza e no adquirido, mas antes amplifica e dilata a aprendizagem e a paixão por criar. Essa busca é a semente desta história.

OLI, 65 anos a afirmar o valor de inovar

Júlio Pedrosa de Jesus

REITOR DA UNIVERSIDADE DE AVEIRO, de março de 1994 a julho de 2001

A OLI-Sistemas Sanitários S.A. é uma prestigiada empresa de Aveiro, que celebra os 65 anos em 2019 e com a qual a Universidade de Aveiro mantém uma saudável e estimulante cooperação há longos anos. Parte destes tempos de convivência e envolvimento em projetos e iniciativas inovadoras aconteceram quando exercia funções na Reitoria da UA. Estas circunstâncias proporcionaram-me a oportunidade de ter o Engenheiro António Oliveira como interlocutor nessas relações. Uma iniciativa a que a OLI se associou de modo determinado e consistente foi a ADRI, Agência para o Desenvolvimento Regional de Base Industrial, que teve nos colegas Professores Jorge Alves, Artur Rosa Pires e Eduardo Anselmo de Castro atores empenhados do lado da Universidade de Aveiro. A INOVADOMUS é um farol ainda aceso para assinalar o envolvimento e empenho da OLI e do Engenheiro António Oliveira naquele projeto e um sinal do valor que os Irmãos Oliveira associam à inovação e à dimensão social da atividade empresarial.

A colaboração estreita que existiu entre a Universidade de Aveiro e a OLI teve no Departamento de Engenharia Mecânica da Universidade uma expressiva presença. Do lado da empresa merecerá referência e destaque o seu Sector de Inovação, Design e Desenvolvimento do Produto, uma relevante plataforma de trabalho cooperativo na criação e desenvolvimento de novos produtos e tecnologias. O Professor Vítor Costa, que tem tido um papel essencial nesta parceria, resume assim o trabalho desenvolvido: “Produtos e soluções compactas com baixas emissões de ruído, facultando elevados caudais, requerendo pequenos volumes de água por utilização,

necessitando de pequenos esforços de atuação, envolvendo reduzido número de peças, incorporando pouco material, apresentando grande repetibilidade e durabilidade quando sujeitas a elevados números de ciclos, incorporando novas tecnologias, obedecendo a normas cada vez mais exigentes, e requerendo poucas e pouco exigentes operações de fabrico e montagem, colocam muitos e diversificados desafios a que a OLI e a UA têm procurando responder em conjunto. Esta colaboração continuada, acompanhada do estreitamento da relação entre as duas instituições e do alargamento do alcance e do âmbito das ações em que se vêm envolvendo, tem trazido a ambas as melhores e maiores vantagens, umas mais tangíveis e outras menos tangíveis, do que é, e do que deve ser, a aproximação e a colaboração universidade–empresa.”

Um estudo recente da Fundação Francisco Manuel dos Santos, “Qualidade da governação local em Portugal”, atesta o valor e reconhecimento que a OLI merece ao situar esta empresa entre as 10 empresas do município de Aveiro com maior volume de faturação, em 2017, e um dos três atores mais relevantes no âmbito do desenvolvimento económico local de Aveiro.

Esta é, sem dúvida, uma ocasião para apresentar à OLI e a todos quantos nela trabalham, e são responsáveis pelo seu sucesso, sentidas felicitações, com votos de que continuem o caminho extraordinário que têm sabido criar e percorrer. Desejo, naturalmente, que a significativa cooperação entre a Universidade de Aveiro e a OLI continue, se diversifique e reforce.







*As raízes não falam.
Não estão atrás. Nem no fundo.
As raízes vão à frente.
Puxam-nos para a frente.*

António Ramos Rosa

Sessenta e cinco
anos de evolução

Principais marcos históricos

1954

Fundação da Oliveira
& Irmão

1981

Início da Atividade
Industrial

2010

Certificação NP 4457

2007

Implementação da
metodologia Kaizen

2006

Início de produção
na Rússia

2012

OLI Rússia: Centro de
Distribuição e Fábrica
Showroom/OLI
Training Center

2013

Certificação dos Sistemas
de Gestão Ambiental e
de Segurança e Saúde no
Trabalho (ISO 14001 e
OHSAS 18001/NP 4397)

..... **1993**

Entrada no
Grupo Fondital
(Atual SILMAR)

..... **1998**

Certificação
NP EN ISO 9002

..... **2000**

Certificação
NP EN ISO 9001

..... **2016**

OLI Alemanha: Centro de
Distribuição

..... **2017**

OLI – Sistemas Sanitários,
S.A.

..... **2018**

Inauguração da OLI
Moldes

Evolução da marca

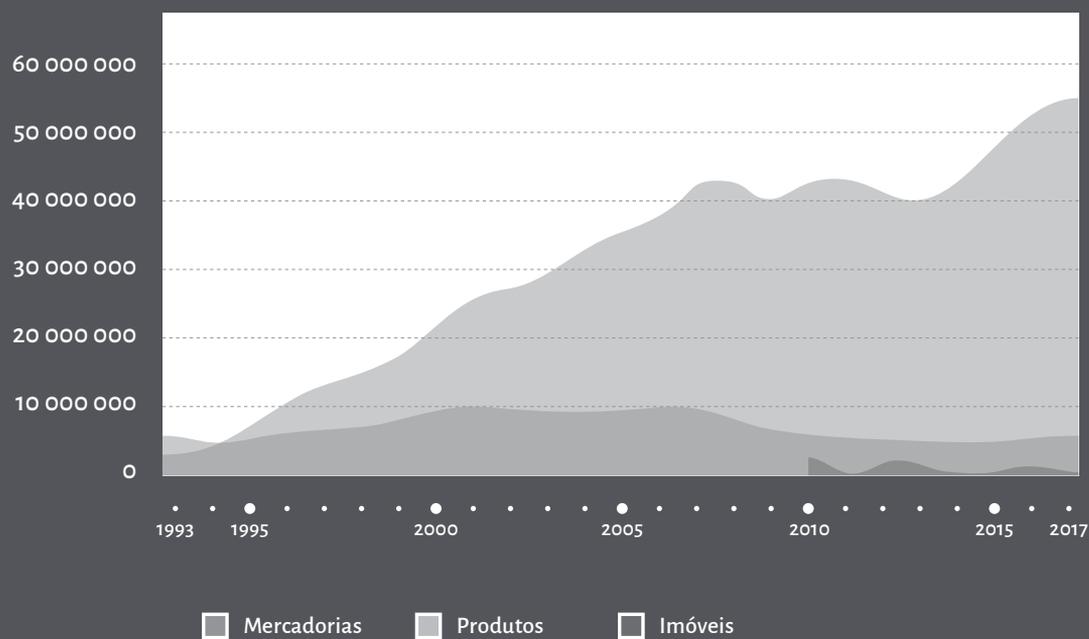


1954

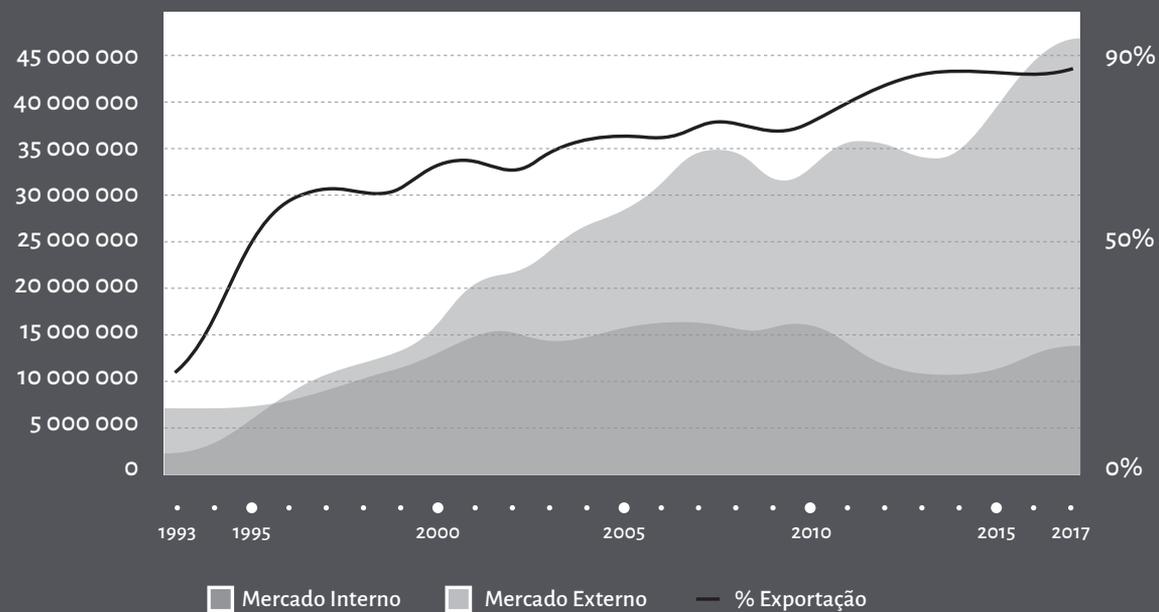


OLI em números

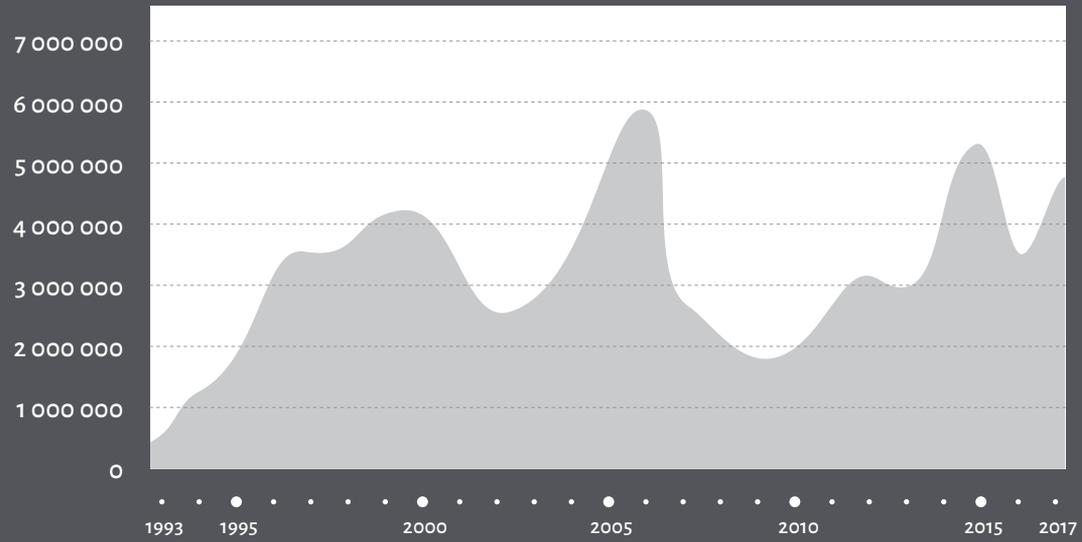
VENDAS POR ATIVIDADE



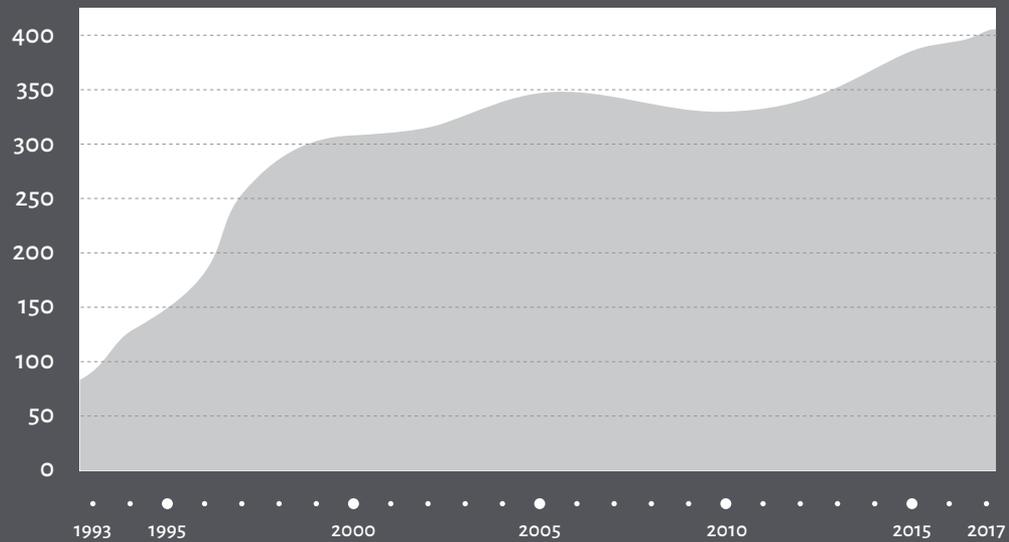
VENDAS POR MERCADO



INVESTIMENTO



NÚMERO MÉDIO DE PESSOAS



Evolução do complexo industrial

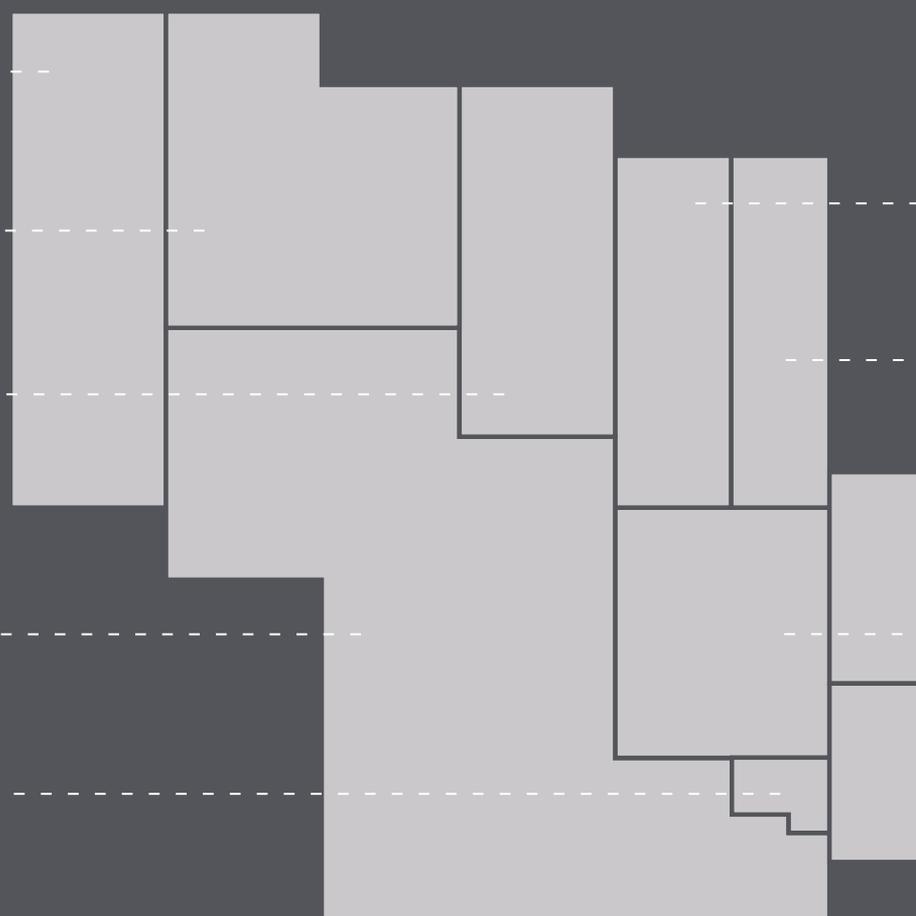
7ª AMPLIAÇÃO - - - - -
2004/2005 | 2100m²

5ª AMPLIAÇÃO - - - - -
2000 | 4500m²

6ª AMPLIAÇÃO - - - - -
2001 | 1550m²

3ª e 4ª AMPLIAÇÃO - - - - -
1996/1998 | 8080m²

Balneários e Refeitórios - - - - -
2013 | 660m²



8ª AMPLIAÇÃO
2014 | 1680m²

9ª AMPLIAÇÃO
2014 | 760m²

ANO DE CONSTRUÇÃO DA FÁBRICA
1979 | 1290m²

2ª AMPLIAÇÃO
1992 | 1530m²

1ª AMPLIAÇÃO
1990 | 1080m²

ANO DE CONSTRUÇÃO DA SEDE
1969 | 1290m²

1992

1969

Prémios

Kaizen Lean 2012

Categoria “Excelência
na Produtividade”

Inovação da Construção 2014

Categoria
“Tecnologias de Apoio
à Reabilitação”

Inovação da Construção 2015

Categoria “Casas de
Banho – Acessórios e
Equipamentos”

Inovação da Construção 2015

Categoria “Empresas”

Archiproducts Design Awards 2016

Placa de comando
“Trumpet” de Álvaro
Siza Vieira, arquiteto
Prémio Pritzker 1992

Green Project Awards Portugal 2016

Torneira de boia
“Leaksafe”

Good Design 2017

Placa de Comando
“Glassy”

Horizontes Millennium BCP 2017

Categoria “Inovação –
Grandes Empresas”

Iconic Awards 2019

Placa de Comando
“Moon Black”

Certificações de Empresa

Sistemas de Gestão e Investigação, Desenvolvimento e Inovação

APCER

Sistema de Gestão da Qualidade

APCER

Sistema de Gestão Ambiental

APCER

Sistema de Gestão da Segurança e Saúde do Trabalho

APCER

Certificações de Produto

LGA (Alemanha)
KIWA (Holanda)
SIET (Itália)
SAI GLOBAL (Austrália)
WRAS (Inglaterra)

UPC
(Estados Unidos da América e Canadá)

SIRIM QAS
(Malásia)

CQC
(China)

CSTB
(França)

ANQIP
(Portugal)

Bibliografia

BAPTISTA, Fernando Oliveira (1994) “A agricultura e a questão da terra - do Estado Novo à Comunidade Europeia”, *Análise Social*, 128: 907-921.

FERREIRA, Delfim Bismarck; PEREIRA, Pedro Martins (2016) - *ALBA - uma marca portuguesa no mundo*. Aveiro: ADERAV - Associação para o Estudo e Defesa do Património Natural e Cultural da Região de Aveiro.

LOPES, José da Silva (1996) - *A Economia Portuguesa desde 1960*. Lisboa: Gradiva.

LOPES, José da Silva (2004) - *Economia Portuguesa no Século XX*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais.

MARCELO, Paulo (2011) - *OLIVA. Memórias de Uma Marca Portuguesa*. Lisboa: Tinta-da-china.

ROCHA, Edgar (1984) “Crescimento económico em Portugal nos anos 1960-73: alteração estrutural e ajustamento”, *Análise Social*, vol. XX: 621-644.

RODRIGUES, Manuel Ferreira (1996) “Os industriais de cerâmica: Aveiro, 1882-1923”, *Análise Social*, 136: 631-682.

RODRIGUES, Manuel Ferreira (2015) “A língua e a cultura alemãs na fundação da Metalurgia Casal”, *Revista da Universidade de Aveiro - Letras*, nº 4: 29-42.

FONTES PRIMÁRIAS

Livro de Atas, OLI (1954 a 2017)

Relatório e Contas, OLI (1987 a 2017)

Registos na Conservatória do Registo Civil de Aveiro

Registos no Arquivo Distrital de Aveiro

“Diário de Aveiro”

“Expresso”

“Jornal do Comércio”

“Exame”

“Ecos de Cacia”

FONTES ONLINE

INE - Instituto Nacional de Estatística

Wikipédia





A NOSSA HISTÓRIA
65 anos

