

10 Nomes Histórias

10 nomes · 10 histórias

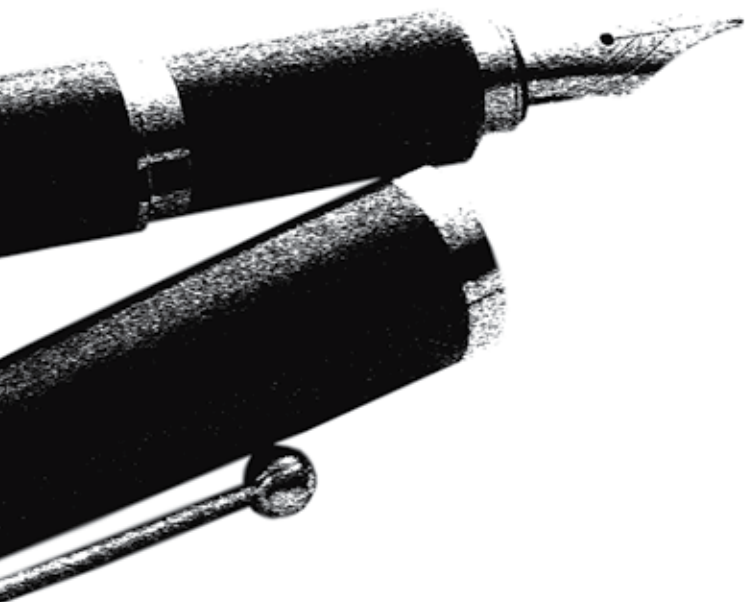
LUSOPRESS

6ª Edição · junho 2022

com o Alto Patrocínio



Caixa Geral de Depósitos
FRANCE



10 Nomes HISTÓRIAS

10 nomes · 10 histórias

LUSOPRESS

6ª Edição · junho 2022

com o Alto Patrocínio



Caixa Geral de Depósitos
FRANCE



Carlos Oliveira
Cônsul-geral de Portugal em Paris

Por uma segunda ocasião enquanto Cônsul-geral de Portugal em Paris fui convidado a deixar um breve depoimento sobre os méritos e a oportunidade da iniciativa “Dez nomes, dez histórias”, um momento alto na vida da Comunidade Portuguesa em França, ao qual, deste modo, tenho muito gosto em me associar.

O interregno imposto pela situação sanitária, que inviabilizou tantas outras iniciativas, designadamente com origem no Movimento Associativo, durante os últimos dois anos, só pode conferir uma relevância reforçada a este exercício de 2022, que retoma uma prática que tem já longa história.

É assim, com renovado prazer, que deixo aqui o meu estímulo aos promotores desta iniciativa, que não posso deixar de felicitar. Dou os meus parabéns ao Lusopress mas também, e muito especialmente, aos escolhidos para figurarem na listagem deste ano.

Mais uma vez as suas histórias de vida, que são assim revisitadas, lhes garantem um merecido re-

conhecimento público, devendo constituir para muitos daqueles que as acompanharam ou agora as descobrem um exemplo e inspiração.

Esta iniciativa que tem vindo a dar a conhecer muitos daqueles que ao longo dos anos se foram distinguindo, aqui em França e outras paragens, reforçando o bom nome e o sucesso da Comunidade Portuguesa no seu todo, acaba por espelhar um sentir português que, felizmente, se vai reproduzindo por diferentes lugares do Mundo onde se fixaram os nossos nacionais, para grande orgulho de todos.

Saber combater a adversidade, pautar a sua ação pelo rigor, a seriedade e o trabalho, mas também, tantas das vezes, evidenciando uma determinação sem falhas e uma coragem sem igual, critérios na base desta escolha, são qualidades que importa sempre sublinhar, sobretudo tendo presente que estes tempos de hoje são, para tantos outros, tão difíceis e incertos, defrontando-se, paradoxalmente, com idênticos senão ainda mais sérios desafios que aqueles que os homenageados 2022 souberam tão bem, em seu tempo, ultrapassar.



Lídia Sales

LAS

A apresentação da 6ª edição do livro 10 Nomes 10 Histórias tem dois locais designados, a 10 de junho será em Massachusetts e a 24 de junho no Consulado Geral de Portugal em Paris, pois três dos dez biografados vivem nos Estados Unidos.

Os protagonistas das histórias são oriundos de várias regiões de Portugal, Açores, Madeira, Vila Nova de Gaia, Lisboa, Bragança, Oliveira de Azeméis, Abrantes e também da Bélgica, percursos diferentes mas histórias de vida dignas de serem contadas.

Tal como a edição anterior, o livro 10 Nomes 10 Histórias tem o alto patrocínio da Caixa Geral de Depósitos e vai ser distribuído aos balcões desta instituição bancária em França.



Portugal, França e Estados Unidos da América são as bases geográficas das dez histórias da 6ª edição do livro 10 Nomes, 10 Histórias. Histórias de emigração, de superação, de causa pública, de regressos e de muitas conquistas. Histórias de portugueses, de coração e de sangue. Portugal é, sem dúvida, o país que os une a todos, e é a nação, o hino e a bandeira lusa que fazem palpitar o coração. Diversidade é a palavra que continua a descrever a multiplicidade de retratos de vida deste livro. Da indústria alimentar, passamos pela construção, joalheria, limpezas, engenharia, desporto, arte, restauração e cargos públicos.

A luta profissional pela afirmação de uma marca internacional de Agostinho Fonseca dos Santos. A batalha para mostrar que os portugueses não são inferiores e de que todos devíamos seguir os nossos sonhos, de David Batista. A sobrevivência e a adaptação a uma nova cultura, de João Medeiros. A persistência do investimento nas origens de José Luís Costa. A paixão pelo futsal de José Lopes de Sousa. A partilha da experiência acumulada de José Manuel Fernandes. A resistência aos obstáculos de Maggie Leitão. O perfeccionismo e amor pela arte de Nair Pinto. O empreendedorismo e o lado solidário de Odete Costa. A causa pública de Raul Castro.

A Lusopress é conhecida por Unir os Portugueses, e é isso que queremos continuar a fazer. E a edição de 2022 do livro 10 Nomes 10 Histórias é a prova disso mesmo. Unimos histórias e, com isso, a Lusopress torna-se cada vez mais um ponto agregador da alma portuguesa. Em cada pessoa, em cada história, mantém-se a luta pela vida, a coragem de vencer batalhas e a paixão por Portugal. É isso que nos move diariamente. Por Portugal e pelos portugueses.

10 Nomes Histórias

Agostinho Fonseca dos Santos	pág. 10
David Batista	pág. 26
João Medeiros	pág. 46
José Luís Costa	pág. 62
José Lopes de Sousa	pág. 80
José Manuel Fernandes	pág. 96
Maggie Leitão	pág. 114
Nair Pinto	pág. 130
Odete Costa	pág. 148
Raul Castro	pág. 166

Agostinho Fonseca dos Santos

“A seriedade foi a base para o sucesso do nosso negócio”



A pequena aldeia de Freches, uma freguesia do município de Trancoso, é palco de uma história maior que a sua dimensão. Dizem que o seu nome vem de “frechas” ou “flechas”, pela batalha de Trancoso, onde as flechas caíam no vale onde hoje se localiza Freches. Tem pouco mais de 400 habitantes, e é de um deles em particular que vamos falar: Agostinho Fonseca dos Santos. Conhece os cantos da aldeia como ninguém e não passa sem respirar o ar puro desta localidade. Local que foi importante nos tempos romanos, pois por ali passava uma via militar. Na encosta entre Freches e Fiães ainda se vê um troço dessa estrada, o qual se encontra em razoável estado de conservação e apresenta lajes de dimensões regulares. A freguesia também já pertenceu à coroa e o padroado real apresentava o vigário, que tinha uma cômputa de quarenta mil réis. Longe desses tempos, sabemos agora que Agostinho Fonseca dos Santos é um dos nomes mais conhecidos e respeitados desta pequena aldeia do concelho de Trancoso.



Infância em Freches

1948. São muitos os factos históricos que marcaram este ano da década de 40. Foi criada a Organização Mundial de Saúde, a Declaração Universal dos Direitos Humanos foi aprovada pela Organização das Nações Unidas, foi criada a Organização Europeia para a Cooperação Económica e faleceu Mahatma Gandhi, líder espiritual e ativista dos direitos dos indianos, tendo sido assassinado em Nova Deli, por um extremista Hindu. Muitos



acontecimentos marcaram 1948, mas vamos focar-nos no nascimento de Agostinho Fonseca dos Santos. Aparentemente, um nome despercebido na história mundial, mas importante para a criação de uma das mais importantes marcas portuguesas de produtos alimentares. Falamos da Prisca. Mas vamos por partes. Foi então a 7 de junho de 1948 que nascia Agostinho Fonseca dos Santos, em Freches, aldeia que o viu nascer, crescer e



tornar-se a grande pessoa que é. Os pais, José Augusto Santos e Noémia da Fonseca, eram naturais do mesmo lugar, e trabalhavam na terra e com carne de porco. Uma atividade que foi passada para Agostinho. Era o mais novo de quatro irmãos, e são boas as recordações dos tempos de infância. “Vivíamos numa casa de fartura, os meus pais trabalhavam e tínhamos de tudo. Não havia miséria. Existiam “garotos” que iam comigo para



as fazendas, quando saímos da escola, para comerem da nossa merenda. Comer e trabalho nunca nos faltou”. Com uma boa relação familiar, Agostinho Fonseca dos Santos foi cumprindo todos os pressupostos para uma criança daquela época: fez a catequese e completou a quarta classe. Com dez anos fez o exame e, ao contrário da maioria das crianças naquele tempo, não foi obrigado a ir trabalhar para a lavoura. “O meu pai teve pena de mim e não me quis deixar a trabalhar na terra”. De linha e tecidos na mão, Agostinho foi aprender alfaiataria, em Freches, com o mestre Paulo Tenreiro. Não foi apenas um professor, foi alguém que se tornou importante da vida de Agostinho, vindo a ser seu padrinho de Crisma. Passou ali sete anos da sua vida.

A especialização em alfaiataria

Agostinho Fonseca dos Santos foi-se especializan-

do em alfaiataria, sem imaginar que o seu futuro de vida ia passar bem longe deste ofício. Ainda assim, era uma atividade que o fascinava. Depois das aprendizagens com Paulo Tenreiro, foi para a Guarda durante três meses para uma formação mais profunda em corte de alfaiate. Ao mesmo tempo, tirou a carta de condução. Trabalhou como alfaiate dos 18 aos 22 anos de idade, altura em que terminou o serviço militar. Foi chamado para Lisboa, em 1969, seguindo-se uma passagem pela Figueira da Foz durante 33 meses. Desse tempo, 18 meses foram de licença, porque, como diz “portava-me bem e tive sorte”. Durante o tempo da tropa, Agostinho começava a pensar em casar-se e constituir família. Aquela que viria a ser a sua companheira de vida, já a conhecia desde sempre. Também natural de Freches, Maria da Conceição Plácido conquistou o coração de Agostinho.



Duas vidas, um só caminho

Certo de que era a mulher da sua vida, Agostinho não queria perder tempo, e desejava casar-se o mais rápido possível. A verdade é que namoraram apenas seis meses e casaram, corria o ano de 1972. Maria da Conceição é quatro anos mais nova, e depois de terminar a escola primária, abraçou a profissão dos seus pais: a agricultura. Agostinho, da alfaiataria em Freches, vi-a a passar na rua, e desde logo a sua imagem ficava retida na memória e no coração. “Eu gostava de ter continuado a estudar, mas sendo a mais nova de nove irmãos, todos os outros já trabalhavam na agricultura, e eu não tive outra opção”, disse Maria da Conceição. Hoje, sabe que foi uma opção feliz para a sua vida, tendo-lhe proporcionado um bom futuro. “Eu sempre fui muito lutadora, vencia sempre, era trabalhadora, e conseguia ter tudo o que queria. Qualquer coisa que me ensinassem, eu aprendia. E na agricultura foi igual”. A verdade é que até aos 19 anos, Maria da Conceição esteve sempre dedicada à agricultura e à produção de animais, desde ovelhas, cabras, vacas, éguas e porcos. Também fazia os enchidos, uma vez por ano. “Recordo-me de, ainda em criança, estar na cozinha e, no dia da matança, pedi para que me deixassem encher as morcelas. Executei muito bem essa tarefa e, por isso, achei que já me podia casar”, disse, rindo.

A ‘menina’ de Freches

O amor juntou Agostinho e Maria da Conceição, numa altura em que o amor nascia de forma diferente. Existia paixão, trocas de olhares, mas as raparigas eram, sobretudo, cortejadas através de cartas. Longe das tecnologias da sociedade atual, o encanto era outro. E Maria da Conceição confessa que eram muitas as cartas que recebia. “Eu era muito pretendida”. Apesar disso, foi Agostinho que avançou e tentou a sua sorte. “Eu já o conhecia, porque ia fazer as compras onde ele era alfaiate”, confessa Maria. Existia um muro na aldeia onde as raparigas se sentavam, e num só dia, Agostinho passou em frente três vezes. “Eu achava que ele estava interessado numa outra colega que estava sentada, mas a verdade é que ele apareceu na quinta dos meus pais, bem convicto do que queria”. A persistência de Agostinho resultou num casamento que perdura até aos dias de hoje.

A vida em casal

Já casados, Agostinho deixa a alfaiataria e Maria da Conceição deixa a agricultura na quinta dos pais. Juntos, resolvem vender carne de porco nas feiras. Não era uma atividade desconhecida para Agostinho, já que os seus pais também se dedicavam ao mesmo ofício. Co-



meçaram devagar, com a expectativa de que resultasse. E a verdade é que resultou. Tinham feiras todos os dias, desde Celorico, Trancoso, Penedono, São João da Pesqueira, até Mogadouro. “Comprávamos os animais, abatíamos em Freches, e seguíamos para as feiras”, recorda Agostinho. Pode-se afirmar que foi aqui que começou este sucesso da Casa da Prisca que agora se vê. De forma natural, foram surgindo os filhos do casal: António em 1973, Zé Mário em 1975, Hélder em 1985 e Luís em 1987. Quatro ‘crianças’ que na altura também acompanhavam os pais na comercialização da carne de porco nas feiras. Foi ainda na década de 80 que o casal arriscou, comprando um carro isotérmico, que mantinha a temperatura regular. Foi o primeiro da região.

O início da Prisca

A Prisca é hoje o resultado de uma longa tradição familiar. Neste momento, tem mais de um século associado à tradição da família. É identificada a data de 1917, data que coincide com o nascimento do pai de Agostinho, como sendo a data em que se iniciou na família a produção de enchidos e presuntos. Produção que nunca foi ao ritmo nem com a dinâmica atual, era uma atividade muito mais pequena, centrava-se no abate de um ou dois porcos por semana, em que parte deles ainda era vendido em fresco e outra parte destinava-se ao fabrico dos enchidos e mais tarde dos presuntos. Em 1972, no assumir da atividade por parte de Agostinho e de Maria da Conceição, aí sim começa a dar um salto. Dois porcos por semana transformaram-se em várias dezenas de

porcos, mas sempre ao mesmo ritmo ao nível da distribuição geográfica dos produtos, preocupando-se basicamente a distribuí-los ao nível local, quando muito regional. A partir de 1997 a história começa a mudar. “Com as exigências a nível das autoridades de saúde, tivemos de contruir uma unidade de produção em Trancoso. Foi aí que nasceu a Salsicharia Trancosense, nos anos 90. Antes era aqui que eram abatidos, vinha cá o veterinário para inspecionar os animais e andamos assim vários anos”, lembra Agostinho Fonseca dos Santos. Instalados em Trancoso, onde ainda hoje permanecem, deu-se o aumento das instalações de forma gradual permitindo uma produção em maior escola. “Gostávamos de estar sempre à frente, e este passo foi muito importante para a empresa”. As novas instalações coincidiram com a entrada do filho mais velho para a direção da Prisca.

Prisca: De Freches a nome internacional

Tudo começou numa pequena aldeia de oito quilómetros onde Agostinho e Maria da Conceição desenvolviam a atividade de produção de enchidos e presuntos. A partir de determinada altura, a empresa sentiu a necessidade de diversificar, quis fazer mais do que aquilo que vinha a fazer até então. “Percebemos que tínhamos mercado para poder fazer mais, percebemos que tínhamos conhecimentos que nos podiam levar a produzir outros produtos, nomeadamente as compotas e marmelada que a minha mãe fazia muito bem em nossa casa. Entendemos que podíamos replicar o modelo de pro-



*O início de atividade
da comercialização de carne*



dução da minha mãe a um nível mais industrial, de maior quantidade. Aquilo que tentamos fazer foi usar as receitas que a minha mãe vinha fazendo até então, ou seja, usar os doces e marmelada que fazíamos em casa para quantidades maiores e conseguir levá-la a outros mercados”, disse António Santos. Durante a década de 90 a Prisca consolidou a sua marca, com a criação da fábrica em Trancoso e com a internacionalização dos seus produtos. Em 2004, assumiu uma mudança estratégica fulcral ao definir o lançamento da linha de compotas. “Tudo isto foi possível porque tínhamos os meus pais que tinham uma visão diferente do que aqui era normal ter de mercado como de envol-



vente que até então se relacionava”. Hoje o nome Prisca é reconhecido nacional e internacionalmente, muito pela dinâmica que a família Santos implementou no negócio.

O nome Prisca saiu de Freches e passou a um patamar internacional. E o nome Prisca de onde surge? É precisamente o nome da primeira casa onde se instalaram Agostinho e Maria da Conceição após o casamento. Ainda hoje, já noutra moradia, olham todos os dias para a ‘Casa da Prisca’ e recordam o início de uma bela história empresarial. E o senhor Agostinho de Freches é hoje conhecido por senhor Agostinho da Casa Prisca.





Ocupações e missões distintas

São duas as lojas que a Prisca tem no centro de Trancoso. É uma das formas que a marca entende que a ajudaria a divulgar aquilo que ali fazem junto da comunidade mais local e que pudesse ser usada como um showroom da fábrica. E é precisamente na loja de venda de produtos regionais na entrada amuralhada da cidade pela porta de D. Dinis que Agostinho vai passando os seus dias. Por entre compotas, doces, geleias, marmeladas, enchidos, presuntos e outros produtos, e até por entre dois dedos de con-

versa com os clientes, Agostinho vai-se mantendo ativo. É o rosto da Prisca e, apesar de não estar na administração da empresa, é ali que dá a cara pelo negócio. Não precisavam, mas fazem questão de passar os dias a trabalhar. “Quando pararmos, não sei o que será”, conta. Também Maria da Conceição se mantém ocupada, com uma missão distinta de Agostinho. “A minha missão agora é estar na nossa criação de animais, porque na empresa já não sou precisa. Estou mais dedicada à pecuária. Há uns



tempos começamos a pensar em ter alguns porcos bísaros, por ser uma carne saborosa. Começamos por três porcas e um porco, agora temos mais de mil porcos. Ainda compramos a outros, mas já temos muita produção própria. Vendemos muitos para leitões, os outros criamos e abatemos. Eu passo ali parte do meu tempo, gosto daquilo. Noto que sou lá precisa, e alivia os meus filhos. Se eu lá estiver, eles estão mais tranquilos na gestão da empresa. Tenho jeito para os animais”, diz.





O casal na loja Prisca, em Trancoso

Uma vida de união

Trabalhadores, lutadores e persistentes. Estas características foram a base de um sucesso de vida enquanto casal e companheiros num negócio de família. Dia e noite, juntos, a trabalhar. O que para muitos pode ser um sacrifício, para este casal foi o fator que fez a diferença. E, juntos, sempre mantiveram outras ocupações. Eram vistos como um casal de referência em Freches e, por isso, eram um dos dois casais responsáveis pelos cursos de preparação para o Matrimónio. Sempre estiveram ligados à Igreja, e ainda hoje Maria da Conceição é ministra da comunhão. Por entre feiras e enchidos, o casal conseguia ter tempo para se dedicar à

comunidade. Maria da Conceição foi catequista, Agostinho esteve durante 25 anos à frente da Banda de Música de Freches, faz parte dos Bombeiros de Trancoso e da Cooperativa Agrícola de Freches. “Sempre tivemos tempo para a vida associativa e social. Também dedicávamos tempo aos outros”. Hoje, mantém um sonho em comum: reconstruir a Casa da Prisca. A casa que deu nome ao negócio familiar está hoje degradada. “Tinha 17 habitações, mas como está abandonada, ficou em ruínas. Foi um erro termos deixado aquela casa, mas hoje queremos reconstruí-la e dar-lhe uma nova vida”, espera Agostinho.



David Batista

“Eu quis ser o piloto da minha vida, e convido todos a serem,
a não seguirem o que os outros querem,
nunca acreditar naqueles que nos rebaixam”





Foi entre fósseis e vestígios de dinossauros, entre o sol e o mar que revigoram corpo e mente, entre as emoções de batalhas decisivas, entre o calor da Aguardente e histórias de amor que perduram no tempo que David Batista contou a sua história. Foi na Lourinhã, palco de descobertas únicas, onde se instalou em 2014, que David criou um negócio de sucesso: o Paradise Group. Simples, com boa energia e pensamento positivo, David Batista é um exemplo de empreendedorismo e amor a Portugal. Capaz de mobilizar milhares de pessoas nas redes sociais, usa este canal para fazer o bem. O seu lado solidário é notável. Não ajuda por ajudar, gosta de ensinar as associações e quem mais precisa a saber rentabilizar o que têm para assim triunfarem. A sua ajuda ao povo ucraniano é apenas um exemplo daquilo que é capaz de fazer: mobilizar forças em prol de um objetivo.

Um belga português

Bélgica, 1982. Foi no bairro Etterbeek, em Bruxelas, que nasceu Rafael David dos Santos Batista, a 26 de novembro. É filho de pais portugueses com uma história de emigração um pouco diferente do habitual. A mãe, Filomena dos Santos Ferreira, natural de Lamego, emigrou cedo à procura de melhores condições de vida, com apenas 12 anos. O pai, Domingos Vieira Batista, natural de Braga, chegou à Bélgica quase por acaso. Trabalhava no Algarve quando um amigo se apaixonou por uma sueca. Juntos, decidiram atravessar a Europa num carro alugado e ir atrás do amor. Chegaram ao destino, mas o amor ficou pendurado. Na viagem de regresso, o car-

ro foi apreendido por ter ultrapassado o prazo de três meses e acabaram por ficar na Bélgica. Ficou, gostou e começou a trabalhar na restauração. Foi neste contexto que conheceu a mãe de David Batista. Juntos, tornaram-se caseiros, mas apenas fizeram vida em comum até aos três anos de idade de David. É aqui que começa um período na sua vida que o marcou. Esteve nove anos consecutivos sem ver o seu pai.

Educação rigorosa

David Batista ficou com a mãe na zona mais nobre de Bruxelas, onde trabalhava como caseira. Mãe solteira, Filomena Ferreira fazia limpezas, cozinhava, servia às mesas, fazia um pouco de tudo para conseguir dar uma boa educação a David. Trabalhava para uma advogada belga, que David considera ter sido uma estrelinha na sua vida. “Ela queria que eu estudasse muito, que fosse sempre o melhor aluno da turma”. Apesar de ser filho da caseira, David acabou por fazer a escola primária num dos melhores colégios de Bruxelas, usando farda e convivendo no meio de crianças de famílias nobres da cidade. Estimulado a ser o melhor, David aprendeu que quando fazia algo, era para ser número 1, fosse o que fosse. “A patroa da minha mãe era muito elitista e puxou sempre muito por mim”.

O padrasto, segundo pai

Foi com uma história engraçada que David Batista ganhou o padrasto ou, como gosta de sublinhar, o seu





*A senhora e casal de Meester
que foram de grande importância na sua educação*

segundo pai. Na Bélgica, a mãe de David leu o jornal “O Crime” onde vinham anúncios de portugueses que procuravam relações amorosas. Em tom de brincadeira, decidiu responder a três e daí surgiu algo inesperado. Francisco Nunes Vicente, natural dos Campelos, em Torres Vedras, era um dos protagonistas dos anúncios, porque os amigos assim o decidiram. Também pai solteiro, decidiu arrancar em direção à Bélgica para conhecer Filomena, tinha David nove anos. O encontro virou paixão e rapidamente decidiram casar. Com tantos quilómetros a separar, decidiram fazer vida em comum em Torres Vedras onde Francisco era funcionário público. Filomena começou por trabalhar na agricultura e David integrou a quarta classe, numa altura em que não sabia

falar português. Esta aventura em Portugal durou apenas seis meses. Sem correr bem a adaptação ao trabalho na agricultura, decidiram voltar à Bélgica na altura do Natal, para onde partiram de comboio com as malas às costas. David esteve apenas quatro meses na escola portuguesa, tempo suficiente para aprender a língua portuguesa que hoje fala.

Uma nova vida na Bélgica

Uma nova era, com uma nova família. David vivia agora um período diferente na sua vida, em família com a sua mãe, o padrasto e a filha dele, que considera como irmã. Arranjaram novamente trabalho como caseiros,



mas para uma família nobre que não tolerava a presença de crianças em casa. David e a irmã foram viver sozinhos para um apartamento num bairro de Bruxelas. “Eu tinha 12 anos e, por isso, foi um período duro. Mas são essas dores que me tornaram a pessoa que sou hoje, porque é nas dificuldades que arranjam as oportunidades, e onde vemos se somos capazes de ir à luta”, conta. David acabou por ser praticamente o pai de família, ao tomar conta da irmã. Não sendo a solução ideal para a família, procuraram novos patrões e assinaram contrato como caseiros para os donos da terceira maior fortuna da Bélgica. Foram então trabalhar para uma quinta de 1200 hectares, com castelo, onde os pais se ocupavam de tudo, desde as limpezas, ao serviço e sen-



do até motoristas. “Aí, crescemos num mundo à parte, no meio da maior riqueza que existe”. Com boas condições para crescer, a integração na escola nem sempre foi fácil. Num colégio de rapazes, pronto para seguir a área de desporto, David andou muitas vezes à pancada para se defender de alguns insultos. “Como era filho de caseiros, era visto e tratado como filho de escravos. Os portugueses, naquela altura, eram vistos como alguém inferior, com menos categoria. Foi aqui que começaram a surgir muitas questões na minha cabeça”.

A segunda oportunidade com o pai

Foi por iniciativa do padrasto que David Batista voltou



a ter contacto com o pai biológico. “Ele levou-me ao apartamento dele para o conhecer, tinha eu 12 anos”. Sem memórias do pai, foi nesta altura que o conheceu, passando a ter uma relação mais próxima e regular. “Ironia da vida, o meu padrasto e o meu pai tornaram-se os melhores amigos”. Também aqui David conheceu um modo de vida diferente daquela a que estava habituado. “O meu pai era diferente, sempre com uma onda cool e positiva. Ele nunca via o lado negativo de nada, dizia que a vida era curta, que tínhamos de aproveitar. Ele aproveitou bem a vida, nunca poupou. Era um bom coração, nunca via maldade nas pessoas, e foi ele que me transmitiu esta positividade na minha vida”.



A luta pelo sonho

David queria ser professor de educação física. Estudou desporto, e lutou para alcançar o seu sonho. Mais pobre que os seus colegas de escola, cedo começou a trabalhar de forma ganhar gorjetas para conseguir algo mais na sua vida. “Logo aos 14 anos comecei a lavar os carros do patrão e ainda me lembro que ganhava 500 francos. Depois ajudava a servir à mesa, lavava a loiça e fazia um pouco de tudo”. Mesmo com estas atividades, David nunca deixou de se focar na escola, até porque tinha a pressão de nunca reprovar nenhum ano. “O meu padrasto, quando saiu de Portugal, tinha feito uma pausa

de dez anos na carreira, por isso sabia que em 2002 íamos regressar a Portugal. Existia a pressão de não deixar nenhum ano para trás”.

E assim foi. David terminou o 12º ano com 17 anos e esteve num pódio dos nove melhores alunos, entre mil, para receber um prémio. Distinção que recebeu sem a presença dos pais, facto que o marcou e deixou triste. Terminado este período escolar, é-lhe dada a oportunidade de integrar uma equipa de hospedagem de avião numa companhia aérea que pertencia aos patrões dos pais. Uma boa oportunidade, que recusou. “Eu sempre soube que eu próprio teria de traçar o meu caminho, queria trabalhar por minha conta, não ser ‘escravo’ de ninguém”. Ainda querendo seguir o sonho do desporto, David contrariou os pais, que queriam que fosse para Portugal cumprir o serviço militar. Não o fazendo, e com o objetivo de entrar na escola superior, trabalhou como garçon e foi babysitter. Em três meses conseguiu o dinheiro suficiente para pagar a entrada na escola, e mudou-se para um quarto no centro de Bruxelas, que partilhava com outros estudantes. Para trás deixava a família e o irmão Pedro, que, entretanto, havia nascido quando David tinha 15 anos.

A independência

Saiu de casa para ir à luta. Em “guerra” com os pais, David sempre lutou pelo seu sonho. Trabalhava para pagar as suas contas e encarava o trabalho de forma muito profissional. “Fui telefonista de publicidade, porque era um trabalho com horário flexível, e batia todos os recordes. Eu era honesto com as pessoas, dizia que esta-



David com o padrasto, a mãe e o seu irmão Pedro

vam a ajudar um estudante, e assim acabei por ganhar o prémio de melhor marketeer telefónico da empresa”. Como seria de esperar, trabalhar e estudar ao mesmo tempo nem sempre dá bons resultados. David não passou no primeiro ano e, no segundo, falhou um exame de 10Km de corrida por ter uma entorse num pé. “Quando vi a forma como lidaram com o meu processo, em que não me deixaram passar, revoltei-me com o ensino. Senti que a escola era uma máquina de fazer dinheiro”. Seria aqui que David abandonava o sonho de ser professor de educação física, um sonho que vem desde criança, altura em que os pais não o deixavam praticar desporto por usar óculos. Foi para querer contrariar este estigma, que via no desporto o seu futuro. “O meu objetivo era partilhar a minha paixão do desporto com as crianças”. Como não conseguiu, foi nadador-salvador durante algum tempo.

De trabalhador a empresário

Foi com apenas 20 anos que David se juntou com a mãe dos seus dois filhos. Italiana, de origem siciliana, viu os pais dela serem contra a relação com David. “Ela teve

de fugir de casa, e veio morar comigo”. Para se sustentarem aos dois, David começou por trabalhar numa empresa de carnes. Pró-ativo, aprendeu rapidamente o modo de funcionamento da empresa e de forma inesperada foi convidado para assumir o cargo de chefe. Não querendo passar à frente de pessoas com mais anos e incomodado com alguma falta de higiene da empresa, decidiu sair. Passou para a venda de roupas, numa loja de um amigo.

A primeira paixão de David era o desporto, a segunda era o cinema. Enquanto estudante, candidatou-se a um emprego no Espace Video, uma loja de aluguer de filmes, mas nunca obteve resposta. Coincidências da vida, passou a morar no apartamento exatamente ao lado do clube de vídeo, tornando-se um cliente habitual. E aqui a sua vida muda. “Acabei por fazer uma publicidade em conjunto entre o clube de vídeo e a loja de roupa, mas como viram que eu conhecia muita gente, quiseram contratar-me como responsável de loja”. A verdade é que ao fim de seis meses David comprou a loja, tornando-se o dono do clube de vídeo, o mesmo para o qual tentou ser colaborador e não obteve resposta. “Foi aqui que eu comecei a acreditar na lei da atração”.



Lojas New Generation Video

A expansão do negócio

De um espaço de aluguer de filmes, David começou a comprar lojas de multimédia de uma cadeia que estava a falir. De ano a ano ia aumento o seu investimento, chegando a ter quatro lojas de multimédia, New Generation Video, em La Louvière. “Vendia jogos de vídeo, cd’s, música. O negócio começou em 2007 e eu era o meu único concorrente na cidade. Cheguei a ter dez pessoas a trabalhar comigo”. É nesta altura próspera do seu negócio que David cumpre o sonho de ser pai. Diego nasceu em 2009 e Lisandro em 2012. Instalado numa cidade com uma forte comunidade italiana, o ambiente em torno do futebol era muito forte. Foi, por isso, que David começou a vender acessórios para adeptos depois do Campeonato do Mundo de 2006 em que a Itália se torna a grande vencedora do torneio. “Nesta altura eu vendia muito bem as buzinas de gás”.

O sucesso da Diabólica

Apaixonado pelo futebol, David acompanhou de perto o Campeonato do Mundo na África do Sul, em 2010, e já sabia o sucesso que ia ser a vuvuzela entre os adeptos. Conhecendo este acessório, comprou 10 mil unidades e vendeu tudo num único fim-de-semana. Começando a ser falado em todo o lado por ser um visionário e com a falta de stock deste produto, David sentiu a necessidade de criar ele próprio um outro modelo de buzina. Juntamente com um peruano encontrou uma forma mais fácil de fazer barulho que atinge 98 decibéis, mas sem gás. “Uma solução mais ecológica, pequena, fácil de transportar e de arrumar dentro dos bolsos”. David, e o seu sócio Fábio Lavalle, quiseram colocar a Bélgica a ser falada no mundo inteiro. A seleção belga apurou-se para o Campeonato do Mundo de 2014, no Brasil, e criando um grupo no facebook que rapidamente atingiu as 50 mil pessoas, colocaram este novo artigo em destaque, dando ainda a oportunidade às pessoas de escolherem o nome. Assim nasceu a Diabólica. Das redes sociais para a imprensa foi um pequeno passo e a Diabólica tornou-se um caso de sucesso. Começou com 75 mil unidades e rapidamente venderam 1 milhão e meio de Diabólicas, só no decorrer desse torneio. É, como o próprio considera, uma invenção “metade portuguesa e metade belga”, e que lhe valeu uma distinção do próprio governo do país que o viu nascer. “Fui sempre português antes de tudo, mas ganhei o prémio de cidadão do ano de 2013 na Bélgica e eles não sabiam que eu era português. Foi a maior chapada de luva branca que dei,



graças à invenção da Diabólica. O facto de ser tratado como filho de escravos sempre me revoltou, e sempre quis mostrar que o português era melhor do que isso. Felizmente a Diabólica tem sido um sucesso mundial”, concluiu. David Batista comprou a patente e produz agora a Diabólica com as cores de várias seleções e clubes. Do desporto para os holofotes da política, e para outras áreas do espetáculo, a Diabólica passou a ser um acessório indispensável na hora de celebrar conquistas.

Os altos e baixos

Vivendo uma das melhores fases da sua vida, David era confrontado com uma das maiores dificuldades que alguém pode ter. O pai biológico toma a decisão, em 2009, de ir viver para Areia Branca, na Lourinhã, estando completamente apaixonado pela região. Já em Portugal, Domingos Batista perde a sua namorada belga, vítima de um cancro. Sofrendo um enorme desgosto, Domingos acaba por ser diagnosticado também com cancro, dando assim início a uma luta desenfreada pelos melhores tratamentos em busca da cura. David acompanhou de perto o seu pai nos tratamentos, mas acabou por falecer em dezembro de 2013. No mesmo ano em que David ganhava o prémio de cidadão do ano, acabava por perder o seu pai. Foi durante esta luta, que David acabou por fazer uma promessa ao seu pai, que viria a mudar o rumo da sua vida. “Eu prometi-lhe que se algo de mal acontecesse, eu viria de vez para Portugal, para o lugar onde ele se sentia bem, e onde ele acreditava que eu ia ter sucesso: na Lourinhã”. Assim aconteceu.

David com o seu pai, Domingos Batista

Foto em baixo: Domingos Batista com o neto Diego



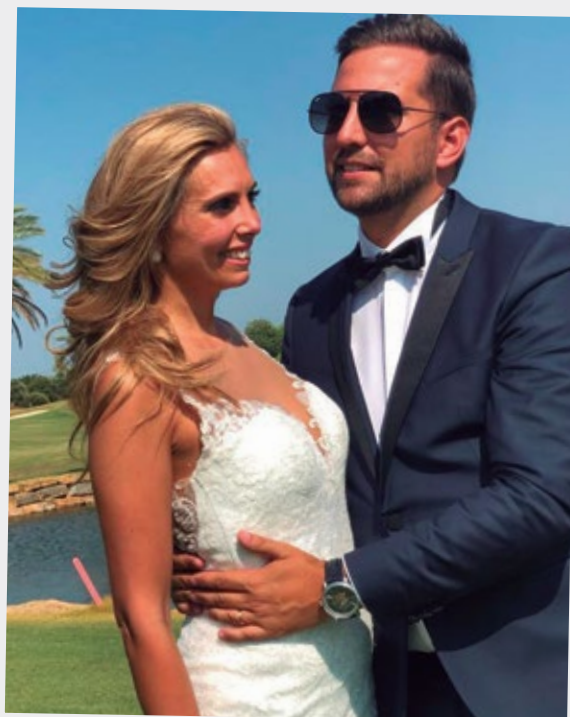
O paraíso na Lourinhã

Homem que cumpre promessas. David fez as malas e veio para Portugal com uma ideia de negócio. Com a Bélgica rendida ao seu empreendedorismo, David Batista abriu um hostel na praia da Areia Branca, na Lourinhã, com o objetivo dos belgas visitarem o seu país de origem. Instalou-se em setembro de 2014, comprou uma casa velha, restaurou-a e, em seis meses, fez dez quartos privados com cozinha comum e piscina, a 200 metros da praia. O local ideal para férias em família e muito procurado pelos belgas que seguiram a história de David. Objetivo alcançado com sucesso, ao ponto do hostel se tornar pequeno para a procura que tinha, num curto espaço de tempo. David sente que, desde 2018, já fez uma carreira de empresário equivalente a 50 anos. Separado e longe dos filhos, David decidiu

arrendar o Hostel Paradise porque a época de maior trabalho coincidia com a vinda dos filhos a Portugal, para férias. E foi aqui que viu outras oportunidades de negócio. Os belgas que visitavam a Lourinhã, partiam com a vontade de comprar casa nesta região. David Batista não perdeu tempo e criou a Imo Paradise, uma agência dedicada à compra de casas para o público em questão e que tratava também do aluguer das mesmas quando estavam desocupadas. “Comecei a vender casas em segunda mão, mas não gostava porque eram casas velhas, com humidade e frias. Também comecei a vender para promotores, mas também me apareciam surpresas desagradáveis”. De complicações, surgiram soluções. David começou ele próprio a construir casas,



Filipa, a mulher da sua vida



dando assim início à Construct Paradise. “A primeira casa que vendemos foi a um investidor francês que nos deu carta branca para tratarmos da decoração”. E assim surgiu outra oportunidade de negócio, criando a Decor Paradise, juntamente com a sua namorada Filipa Batista, que, entretanto, havia conhecido na Lourinhã. “Fomos à procura de mobília, mas não encontramos nada de interessante na região nem com stock, por isso decidimos criar tudo para equipar a casa dos clientes. Já tinha também a Design Paradise, empresa de marketing e publicidade que tratava do marketing das minhas empresas, mas também para outras”. As empresas de David tratam de tudo a nível burocrático e administrativo, e o serviço fica completo com a sua mais recente empresa, a Auto Paradise, de aluguer de carros. “Os nossos clientes chegam ao aeroporto, nós temos transfer até à casa deles, onde já está o carro pronto a ser conduzido. Tratamos do aluguer das casas nas várias plataformas e gerimos todos os alojamentos dos investidores que são nossos clientes”. Em três anos, o Paradise Group foi responsável pela construção de 70 moradias, estando neste momento a caminho das 100. E aqui os sonhos nunca acabam. O próximo passo é a construção de um hotel de 4 estrelas, o primeiro com esta categoria na Lourinhã. “Eu nunca pensei no que ia ganhar, só queria que os clientes estivessem bem, e que saíam com uma imagem positiva de Portugal”. A verdade é que à conta do empreendedorismo de David Batista já foram feitos investimentos na ordem dos 30 milhões de euros na Lourinhã. Um trabalho notório, mas que David faz questão de replicar os méritos com a sua equipa e parceiros. “Sem eles nada seria possível”.

O Ronaldo do empreendedorismo

O jovem empreendedor ganhou o prémio de cidadão do ano da região centro da Bélgica, em 2013. Um ano depois, a Diabólica fazia com que arrecadasse o Prémio de Melhor Empresa da região centro da Bélgica. No entanto, David confessa que “os prémios não me trazem nada”, garantindo que, para o futuro, “a ideia é continuar com uma empresa familiar, ajudar o meu país e fazer trabalhar só portugueses. Quero continuar esse caminho. Quero, como o Cristiano Ronaldo, mostrar que tudo é possível.” A referência a um dos melhores jogadores de futebol de sempre surge para contar que há quem, muitas vezes, os compare. A determinação, o trabalho e, conseqüentemente, o sucesso, podem explicar a comparação entre os dois jovens portugueses que vingaram. “Hoje em dia quando visito qualquer país do mundo por causa da aventura da Diabólica, associam-me ao Cristiano. Portugal era desconhecido em muitos países, mas as pessoas conhecem-no.” David Batista acredita que “todos podem conseguir algo” e, por isso, não compreende o porquê de os portugueses “se esconderem atrás de uma pessoa que possa mudar as coisas.” Reconhece que “toda a gente tem uma coisa positiva em si” e vê inúmeras qualidades no país que voltou a abraçar. “O povo português tem tudo”. E vai mais longe. “Fomos nós que descobrimos o mundo. Ninguém se mandava ao Oceano e os nossos ascendentes fizeram-no por nós. Não se podem esquecer dessa história.” “Se toda a gente pensar que tudo é possível, o espírito pode mudar” defende, entre um entusiasmo que não



*Prémio de cidadão do ano
da região centro
da Bélgica, em 2013*



David venceu o prémio do turismo da Lourinhã em plena pandemia, em 2021



*A sua irmã
por afinidade, Andreia,
com o seu afilhado
Lisandro, filho
de David*



consegue esconder sobre os seus projetos, sobre a região Oeste e sobre Portugal. No fundo, sobre a vida. “É um grande orgulho encontrar este produto, a Diabólica, metade português e metade belga pelo mundo, e ver que os portugueses acreditam cada vez mais nele.”

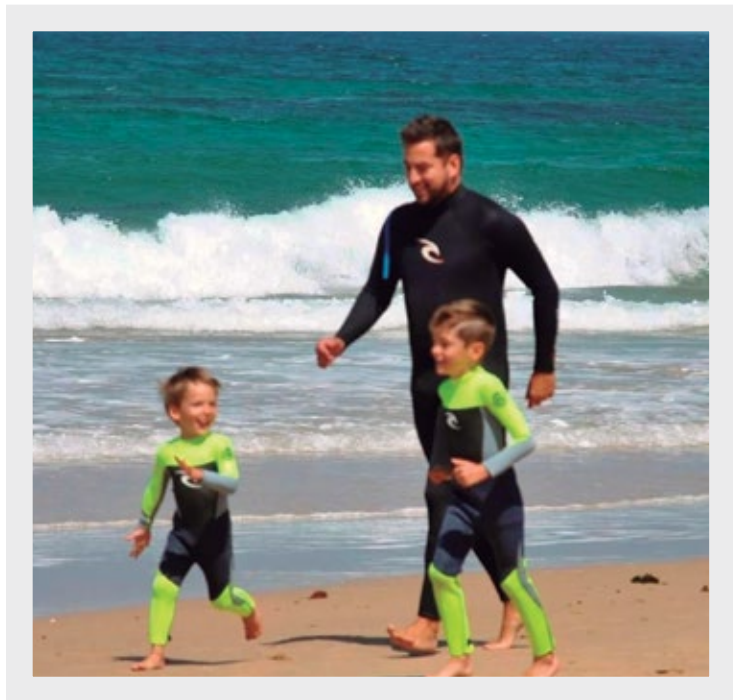
Ir sempre além

Parar é uma palavra que não entra no dicionário de David Batista. A Diabólica continua a fazer sucesso, no futebol e noutras áreas que David vai vendo com potencial. Exemplo disso é o Carnaval de Torres Vedras. “Quando soube que havia 300 mil pessoas, disse: temos de encontrar uma maneira de mostrar que somos de



Torres, que estamos presentes e que gostamos de festejar.” Daí até entrar em contacto com a organização foi um pequeno passo, que viria a dar origem à Matrafónica, a pequena buzina de ar, cor-de-rosa, que invadiu as ruas torrienses no Carnaval. No futebol, a amizade com o treinador Paulo Sousa, que conheceu na Bélgica, também lhe abriu muitas portas para divulgar o seu produto junto de grandes clubes e personalidades da modalidade. A Diabólica foi um dos marcos na festa da conquista do Europeu de 2016 da seleção portuguesa. “Conseguí chegar aos jogadores, no Palácio de Belém, e distribuí por todos que, assim, conseguiram festejar com ela. Foi um dos dias mais gratificantes da minha vida”.

Os filhos Diego e Lisandro



Positividade

Em 2015, altura em que abriu as portas do Hostel Paradise na Praia da Areia Branca, Lourinhã, David conhecia a mulher da sua vida. Diz mesmo que é a pessoa número 1 da sua vida. “Ela salvou-me. Eu estava em Portugal sozinho, sem a minha família, e tinha acabado de perder o meu pai. Estava a passar por uma depressão, mas ela ajudou-me a recuperar a alegria e a ver o lado positivo da minha vida”. Filipa é uma filha da terra, filha de agricultores, trabalhava por conta própria como esteticista, mas hoje acompanha David na Decor Paradise. Casaram em 2018 e está a caminho Laora, a primeira filha do casal. Com uma vida plena de sucesso, David está agora mais feliz que nunca. “No próximo ano os meus filhos

Diego e Lisandro veem para Portugal, e assim poderei estar mais próximo deles”. É vivendo cada dia como se fosse o último que David vai trilhando o caminho do sucesso. “Aproveitar ao máximo é o meu lema de vida, transmitido pelo meu pai”. Nunca conseguiu recuperar o tempo perdido em que não teve contacto com o pai, mas permanece na sua memória e no seu coração o seu modo de vida, que David tenta implementar todos os dias. Diz mesmo que a palavra da sua vida é positividade. “Eu quis ser o piloto da minha vida, e convido todos a serem, a não seguirem o que os outros querem, nunca acreditar naqueles que nos rebaixam. A minha missão é ajudar os outros a realizar os seus sonhos”.



À espera de Laora



João Medeiros

“Quando temos uma ideia, podemos fazer o que quisermos nesta terra”





É difícil dizer qual foi a primeira civilização a usar joias. Desde a pré-história até os dias de hoje, as joias e adornos fazem parte da indumentária da humanidade, passando por processos modernizantes de civilização em civilização até chegar ao que, atualmente, conhecemos como joia — um acessório feito a partir de materiais ricos como ouro, brilhantes, diamantes, peças preciosas... mas nem sempre foi assim. Elas já foram pedras, ossos e sementes lapidados de forma rústica na pré-história, símbolo místico para os egípcios, moeda de troca para os Romanos, representatividade religiosa na Idade Média... a história de progressão e adaptação das joias a cada período em que esteve inserida é extensa, mas o conceito por trás das peças preciosas não sofreu alterações: joias são eternas e a sua durabilidade dentro da humanidade é a prova disso. Mas, afinal, como podemos definir uma joia? No dicionário, as joias são definidas como um “objeto de material precioso finamente trabalhado, usado como adorno”. Na vida, a definição vai além do propósito da indumentária: joias são símbolo de herança, de carinho, de história, de legado. Passando de geração em geração, carregando um significado que ultrapassa barreiras estéticas e fala com

A família



a memória afetiva. As joias são capazes de contar histórias. Pode ser a história das civilizações, ou a história pessoal de cada um, um casamento, um pedido especial, uma lembrança tangível, um dia chuvoso que precisava de um brilho a mais... são histórias infinitas, cheias de possibilidades, mas com a certeza de que há um legado ali. E depois há as joias que contam histórias de vida. É dessas que falamos nas próximas linhas: as joias de João Medeiros.



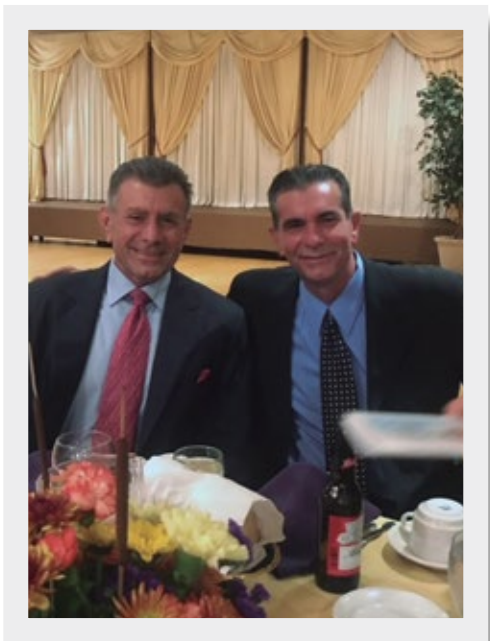
A realidade açoriana

“Vim para este país de São Miguel, Portugal. Onde nada compra o sonho americano. Onde comecei o meu negócio, e a ideia de criar joalharia bonita, diferente da de toda a gente. Uma que fizesse o mistério da joalharia de John Medeiros diferente do de toda a gente”, começou por nos contar João Medeiros. Um sonho ‘americano’ concretizado, mas que até o alcançar muito teve de batalhar. João Medeiros nasceu nos Açores, corria o final dos anos 50. Portugal não vivia na plenitude das suas capacidades e muitos portugueses decidiram carimbar o passaporte em direção a outra realidade. A família de João não fugiu à regra e emigrou para o continente americano, em 1969. “Vim para aqui com 9 anos e meio. Aqui era tudo diferente. Saímos de lá com um tempo muito bonito, nem conhecíamos neve. Não foi uma experiência fácil”, começou por contar. Para trás, ficou o verde açoriano. Na bagagem, seguiram as memórias de uma infância de trabalho. “Trabalhava muito, ajudando os pais. Ia buscar lenha para fazer o pão e cozinhar, ajudava o meu pai na lavoura, e antes da escola ainda ia buscar o leite”. Trabalhos domésticos que o faziam chegar atrasado às aulas. “Eu chegava à escola e a professora dava-me reguadas”, recorda. Uma infância



Os pais de John

de trabalho, mas que sabe ter sido crucial para a construção dos alicerces da sua vida. “Nunca me esqueço de onde vim, onde nasci. Tenho muito orgulho nas minhas raízes”.



John e o irmão Joe



John acompanhado pelo Presidente dos Açores, José Manuel Bolieiro e da sua irmã Stella

A emigração açoriana

A forte emigração açoriana para os Estados Unidos é um dado adquirido. Estima-se que existam 1,5 milhões de emigrantes portugueses de origem açoriana, tendo os naturais do arquipélago ficado concentrados predominantemente em estados como Massachusetts e Rhode Island. Esta relação começou nos finais do século XVIII. Os barcos de baleeiros vinham da América e, por ser navegação à vela, eram obrigados a parar nos Açores. No início da baleação, os barcos iam lá em caça de mão-de-obra, às escondidas, à noite, parando em algumas

ilhas e os açorianos saltavam para bordo. Como apenas uma minúscula percentagem de açorianos trabalhava no mar, muitos dos que embarcavam não eram marítimos e, sempre que puderam, saltaram em terra à chegada aos Estados Unidos. A América do Norte estava no início da Revolução Industrial e os açorianos preferiam trabalhar nas fábricas. Depois de uma estagnação da emigração, em 1965 a legislação americana em matéria de emigração muda e, a partir daí até 1980 emigram 180 mil — o maior número de sempre. É neste contexto que a família de João Medeiros parte dos Açores e se instala em East Providence, no estado de Rhode Island, em 1969.



A difícil adaptação

Ao chegar a um país novo, uma realidade e cultura diferente, João atravessa a sua primeira grande dificuldade. “Com dez anos fui para a escola e, depois das aulas, ia ajudar os meus pais. Viemos à procura de uma vida melhor, mas não falávamos a língua. Foi muito duro”, confessa. Quando questionado pelo motivo de ter saído de Portugal, o português responde de forma perentória. “Havia trabalho, mas não havia dinheiro”, lembra. Do verde açoriano, passou a adaptar-se ao branco americano. “Chegamos no mês de janeiro e vi tudo branco, o que para mim era uma novidade por-

que eu nunca tinha visto neve na vida”. De João, passou a John. E é assim que ainda hoje é conhecido nos Estados Unidos. E quem o conhece sabe que a palavra trabalho entrou desde cedo na sua vida. “Comecei a trabalhar desde que vim para aqui. Fiz várias coisas, como trabalhar em clubs, cortei carnes, fiz um pouco de tudo. E depois comecei numa fábrica de joias”. E foi assim que entrou no mundo das joias. Um mundo que lhe viria a dar sucesso e reconhecimento. “Com 16 anos já era supervisor, com 40 pessoas à minha responsabilidade”.



John jr, Nina e Erica, filhos de John



Homem determinado

A sua capacidade de trabalho era única e distintiva. “Trabalhei com muitos desenhistas famosos, e aprendi muito com eles. O dono da empresa admirava a minha capacidade de trabalho e queria fazer uma linha de joias com o meu nome, mas ele estava prestes a vender a empresa e aconselhou-me a criar a minha própria empresa, sozinho”.

E assim foi. Corria o ano 1984 quando John Medeiros se aventurou a criar a sua própria empresa de joias. John Medeiros é o nome que veste o negócio do empresário e, ao mesmo tempo, espelha a vasta experiência que João acumula.

Já dois anos antes se aventurou em fazer peças para outras empresas, de forma a ganhar dinheiro para solidificar o seu negócio. Começou sozinho e, pouco a pouco, foi contratando mais pessoas e expandindo a empresa. “Entrar neste negócio não foi fácil, porque ninguém acreditava que um português tivesse sucesso no mundo das joias”. A verdade é que teve e, em 1997, foi obrigado a construir uma unidade de produção de raiz, aumentando assim a sua capacidade de produção. As joias são a paixão de John Medeiros, mas a sua localização também ajudou na concretização do seu sonho. “Neste estado, existiam 83 mil pessoas a trabalhar nas joias. Era uma das atividades principais. Hoje, trabalham neste setor cerca de três mil pessoas”.

Uma joalheria com sentimentos

A empresa é especialista em joias e tem o cunho pessoal do português. “Vim para este país de São Miguel, Portugal. Onde nada compra o sonho americano. Onde comecei o meu negócio, e a ideia de criar joalheria bonita, diferente da de toda a gente. Uma que fizesse o mistério da joalheria de John Medeiros diferente de toda a gente. As minhas peças são trabalhadas, e perduram, ao longo da vida, de geração em geração. Crio as minhas joias, a pensar nas novas mães, para apreciarem a beleza da vida, mesmo quando surgem preocupações. Trabalho para o melhor, para que todas as mulheres tenham o melhor. Faço as minhas joias a pensar nas mulheres poderosas. Não apenas nas poderosas, mas também bonitas. Crio as minhas joias através da minha cabeça e do meu coração. As peças feitas à mão são feitas aqui. Faço joias para as mulheres que acreditam em si mesmas. Quando uma mulher compra uma peça de joalheria de John Medeiros, são precisas pelo menos 20 mãos para fazerem essa mesma peça. A minha joalheria é muito mais do que apenas um acessório. É a coleção dos meus pensamentos, ideias e atenção ao detalhe. A minha joalheria une as pessoas. A minha joalheria consiste na beleza do mundo à nossa volta. Para as mulheres que acreditam em si mesmas, e se sentem poderosas”. Há outro detalhe que faz a diferença nas joias de John Medeiros. “As pessoas preocupam-se muito com a parte da



frente de uma peça e ignoravam a parte de trás. Comigo não. A joia tem de ser bonita por ela toda, e não ter um buraco ou defeitos na parte traseira”. É o chamado atenção ao detalhe, que faz a diferença.

John Medeiros Jewelry Collection

A verdade é que o negócio de John Medeiros nem sempre foi assim, tendo de se adaptar e transformar ao longo dos anos. “Eu fazia trabalhos para Gucci, para muitas companhias e marcas reconhecidas. Depois fiz a minha linha, mas acabavam por ir parar à China, e eu não queria isso. Desenhei uma linha diferente, a John Medeiros Jewelry Collection e principiei o negócio de novo outra vez”. Alterações e mudanças que proporcionaram um caminho diferente à empresa. “Em 1997 fiz a fábrica, em 1999 não quis fazer mais peças dessa forma e comecei de novo, apenas trabalhando para a minha marca”.

Da ideia ao produto final, tudo tem a supervisão de John Medeiros. “Inicia tudo comigo, desde o conceito, desenho, depois tenho artistas a trabalhar, mas eu estou envolvido com eles todos os dias. Todos os dias de manhã percorro a fábrica toda e cumprimento os meus colaboradores”. E a inspiração, essa, pode chegar de qualquer lado. “Se eu for para Portugal, retiro experiências de lá. A observação dá ideias. Tudo o que vemos não esquecemos. Quando desenho, começo a pensar no que vi antes”.

A coleção de joias John Medeiros é produzida desde a conceção até à conclusão em East Providence, Rhode Island. Com detalhes esculpidos à mão, John Medeiros implementou as mesmas técnicas de artesanato e enge-



nharia usadas na indústria de joias de metais preciosos de alta qualidade. A sua visão é oferecer aos consumidores joias de alta qualidade e acessíveis, tornando-se a missão desta empresa.

O design original da John Medeiros Jewelry Collection tem sido amplamente aceite desde o seu lançamento e pode ser encontrado em lojas independentes e qualificadas em todo o país. Hoje, são 40 as pessoas que aqui trabalham diariamente. “Aqui, os colaboradores são treinados para saberem fazer tudo, todos os passos de uma peça”. Portugal é, agora, encarado como um mercado de futuro. “Quero vender em Portugal, mas primeiro quero fazer a minha casa nos Açores”.



John Medeiros™

Um homem de família

Foi sempre a pensar na família que João Medeiros começou a trabalhar desde novo. É o mais velho de sete filhos e, a seu cargo, tinha a responsabilidade de ajudar os pais a manter a casa. O trabalho nunca o assustou e, também por isso, o sucesso veio ter consigo. Casou com 20 anos, e do casamento nasceram três filhos: Erica, Nina e João. Fez de tudo para que tivessem uma educação melhor que a sua e uma formação superior, mas dando sempre liberdade para cada um escolher o seu futuro. Quase como “sua filha” é a sua irmã Stella, da qual faz uma diferença de 16 anos. Hoje, é ela o seu braço direito na empresa e, possivelmente, quem lhe dará continuidade.

Continuar a avançar

Aos 63 anos, ainda se sente jovem de espírito e sempre com a vontade de continuar a fazer mais e melhor. É um homem bem-sucedido, tendo acreditado nas potencialidades do continente americano. “Quando temos uma ideia, podemos fazer o que quisermos nesta terra”. Sucesso alcançado graças a muito trabalho, esforço. “Sempre lutei pelo quis na vida”. Parar é palavra que não existe na sua vida. Prova disso, é a sua paixão pelo desporto. Sempre foi atleta e chegou a treinar taekwondo a crianças, faz provas de bicicleta e até maratonas corre. Em contexto de casa, a sua criatividade passa das joias para a cozinha. “Gosto de cozinhar, e principalmente pratos portugueses. Faço sopas, marisco e muitos pratos saudáveis”. Apesar de ter uma vida dedicada às joias, é também um apreciador de bons momentos da vida, gostando de conversar, rir e dançar.





John e o seu grande amigo John



O objetivo é continuar a avançar, sem olhar para trás. “Não sou pessoa de me arrepende das coisas. Depois do livro estar feito, já não se pode corrigir, por isso não me arrependo. Se o dia de hoje já passou, só tenho de pensar no que vou fazer amanhã. É esse o meu pensamento diário. Claro que temos sempre de ter fé, e nunca olhar para os lados, mas sim em frente”, diz. Hoje, é um homem orgulhoso do que conseguiu na vida. O seu sonho era ter um negócio, e está concretizado. Quanto aos projetos futuros, passa por chegar a mais lojas. “Vou abrir mais lojas. Hoje vendemos para 480 lojas, mas quero chegar a mais 200 lojas. Também quero construir a minha casa nos Açores e desfrutar mais do meu país”. Um percurso difícil, mas com final feliz. “Não foi fácil, mas se não lutarmos nunca temos sucesso”.

Em Agosto de 2021, John Medeiros foi distinguido pela Lusopress como Português de Valor, numa cerimónia em Bragança. “Fiquei alegre e emocionado pela distinção de Português de Valor”. Um prémio que só dá mais força para continuar a avançar. “Já me passaram pela cabeça mais de cinco mil peças mas a criatividade é algo que não acaba”. John Medeiros Jewelry Collection é um nome que continua e continuará na história da joalheria, na história dos Açores e na história da emigração portuguesa.



José Luís Costa

“Nunca quis mostrar mais do que aquilo que sou”



P

Pinheiro da Bemposta respira história. Segundo a tradição, a origem etimológica do seu nome provém de um grande pinheiro que existia junto à antiga estrada, no lugar da Areosa, debaixo do qual os passageiros descansavam. O nome Bemposta provém da sua airosa e elevada posição, de onde se abarca uma larga panorâmica sobre a Ria de Aveiro, desde Ovar até à Serra da Boa Viagem ou ainda até ao mar. Era aqui a antiga sede do extinto Município da Bemposta, existindo ainda a Casa dos Paços do Município. Foi aqui que nasceu José Luís Costa. Hoje, é uma freguesia do concelho de Oliveira de Azeméis, longe da importância que outrora teve. Há ainda outra freguesia que marca a vida de José Luís Costa: Loureiro. De carácter mais rural, conta com um vasto e belíssimo património histórico-cultural e imaterial. Duas localidades, do mesmo concelho, e tão dispares entre si. Duas realidades que contribuíram para moldar a personalidade de José Costa.



Infância isolada

José Luís de Jesus Costa nasceu a 17 de abril de 1949 na atual freguesia do Pinheiro da Bemposta, concelho de Oliveira de Azeméis. Na época, era aqui que ficava a Comarca do concelho, com o tribunal e as administrações públicas aí instaladas. Foi também aqui que José Costa frequentou a escola primária durante dois anos, lembrando-se ainda da sua querida “professora Luísa”. José cresceu num ambiente familiar estável, só vindo a descobrir a sua verdadeira história mais tarde. Aquele que sempre tratou como pai, José Rodrigues da Costa, era afinal seu meio-irmão. Foram voltas na vida de Clarinda Rosa de Jesus, mãe de José Costa, que ditaram que a paixão falasse mais alto. O pai biológico, Manuel Rodrigues da Costa, faleceu tinha José seis anos, não chegando a existir uma relação entre os dois. É o sexto de onze filhos, mas acabou por ter uma infância muito isolada, longe da civilização. Até entrar na escola, não tinha contacto com mais ninguém, vivendo numa bolha que o fazia não conhecer o mundo. A entrada na escola primária ajudou-o a conhecer a realidade e revelou ser um bom aluno. “Era dos melhores alunos e eu adorava a minha professora. Ao sábado eu ia pedir esmola, e ela deixava-me sair mais cedo para não ser gozado pelos meus colegas”. Tinha nove anos quando a família se mudou para Loureiro e, aí, presenciou uma nova realidade na sua vida. “Foi um choque civilizacional para mim. Era uma freguesia essencialmente de lavradores, um meio muito rural, com pessoas mais rudes”. Nova vida, novas pessoas, nova escola. Encontrou um novo





professor, Sousa Dias, que o acompanhou até ao exame final. “Ele queria que eu continuasse os estudos, mas a minha mãe não permitiu. Eu gostava muito de aprender e era bom a aritmética, geografia e história”. A história da sua vida podia ter sido diferente se tivesse continuado a estudar, mas a oportunidade não lhe foi dada.

Um meio rural

José Costa cresceu a ver o pai exercer a atividade de carvoeiro, emprego que existia na altura. Só mais tarde conseguiu um emprego da Câmara de Oliveira de Azevés, mas até então era frequente as vendas de carvão nas lojas e nos mercados. A família paterna tinha uma grande tradição emigrante, essencialmente no Brasil. O próprio pai biológico de José esteve no Brasil, e daí advêm as posses e os terrenos que a família tinha. Ainda assim, essa fortuna não chegou ao seu “pai” [meio-irmão], vivendo a família com poucos recursos. Terminada a quarta classe, com 11 anos, José Costa começou a trabalhar a tempo inteiro. Já durante os períodos de férias ajudava os mestres nas obras, carregando os baldes de cimento. Foi precisamente esta atividade que começou a fazer quando abandonou os estudos, mas era longe e ganhava pouco, levando-o a procurar outra alternativa. Encontrou emprego numa serração de madeiras, fazendo carpintaria, atividade que aprendeu e logo gostou de exercer. “Só existiam dois empregadores em Loureiro, esta carpintaria e uma fábrica de couros, que acabou por fechar. As oportunidades não eram muitas”. Ou era o trabalho na carpintaria ou agricultura.

Foram vários os anos que ali trabalhou, até chegar a idade de ir para a tropa. Recordar-se, inclusive, de uma história particular. “Faziam-me descontos, mas não entravam na caixa. Como eu já tinha olho aberto decidi escrever uma carta para a caixa da previdência, e a empresa foi fiscalizada e foram obrigados a inscreverem-me e a pagar”. Apesar deste pequeno incidente, José Costa gostava do trabalho que fazia e dominava as máquinas por completo.

Um barbeiro por paixão

Paralelamente ao seu trabalho na carpintaria, e já desde criança, José Costa se assumia como barbeiro. Começou por ser apenas um aprendiz, foi saltando de salão em salão até ser o barbeiro mais requisitado da sua zona. Levantava-se às 5h da manhã para cortar cabelo e fazer a barba a lavradores. O pagamento, esse, era feito em cereais ou com animais. “Decidi alugar duas terras para poder criar os animais que me davam como pagamento pelos meus serviços de barbearia”. Era uma atividade que conciliava com a carpintaria e que lhe garantia um rendimento extra. Para além das vantagens económicas, era uma atividade que sempre o apaixonou. Quem tratava do gado era Filomena Costa, sua namorada na altura, mas que viriam a casar em 1968, ainda antes da ida para o serviço militar.

A vida em Loureiro

Um dia feliz. Foi assim o dia do casamento entre José e Filomena, um dia marcante para a história do casal, mas



*A paixão
da barbearia*



com a incerteza quanto ao futuro, porque a qualquer momento podia ser chamado para ir à tropa. Acabaram por passar três dias numa pensão, em Aveiro, numa espécie de lua-de-mel, antes de regressarem a Loureiro e aí começaram a sua vida em casal. José já tinha alugado uma casa por 100 escudos mensais, no mesmo terreno onde tinha a sua barbearia instalada. Com a criação dos animais, Filomena ocupava-se deles, vendendo e fazendo feiras. Rapidamente o casamento começou a dar frutos, nascendo o filho mais velho, Manuel, em 1969. Nesse mesmo ano, José Costa foi chamado a assentar praça, mas apenas foi chamado no ano seguinte, em 1970.

A experiência no serviço militar

José esteve um ano à espera para integrar o serviço militar e, após os testes, foi mandado para o serviço de

enfermaria. Jurou bandeira em Aveiro e fez a especialidade na escola do Serviço Nacional de Saúde, em Coimbra. “Por ser casado e já ter um filho, o sargento tinha pena de mim e deixava-me ir a casa muitas vezes”. Durante um ano foi esta a rotina de José, até ser transferido para Escola dos Oficiais, em Mafra, como ajudante de dentista. Já aqui, José mostrava ter visão para o negócio. Como existia falta de transportes para os tropas, José começou a organizar excursões para os levar a casa ao fim-de-semana. Em Mafra, fazia as guias de transporte para todos os soldados que iam às consultas externas a Lisboa, e foi assim que aprendeu a escrever à máquina. Também no serviço militar ficou conhecido pelos dotes de barbeiro. Ainda foi para os Adidos em Lisboa, antes de ir para Guiné, em 1971. Nesta altura, já a esposa estava grávida do segundo filho. Esteve na Guiné durante 28 meses, período no qual fez um pouco de tudo para





ganhar dinheiro e sustentar a família, que havia deixado em Loureiro. “Tinha negócio de venda de molas de relógios e produtos para higiene corporal. Também fui servente num café em Bissau, e era barbeiro”. Em teoria, os soldados não podiam exercer nenhuma atividade extra ao serviço militar, mas José conhecia o comandante que facilmente acedeu ao pedido de trabalhar à noite. “No café vendia muitas cervejas, uísque e sumos. As tropas movimentavam muito dinheiro e, aí, comecei

a gostar de negócio”. Ao fim de um ano, o Governador da Província pagou-lhe as viagens e concedeu-lhe 45 dias de férias em Portugal, altura em que conheceu o seu segundo filho, José Carlos. “Eu cheguei a casa vestido à civil e o meu filho mais velho não me reconheceu porque estava à espera de alguém fardado. Já não me conhecia, e marcou-me a reação dele”. A experiência na Guiné terminou em abril de 1973, regressado a Portugal numa Sexta-Feira Santa.





A sua escola primária

O recomeço

Nem sempre é fácil recomeçar a vida que se deixou para trás após o serviço militar. Foi o caso de José Costa. Os seus clientes da sua barbearia tinham mudado de salão. A fábrica estava prestes a fechar. Sem grandes perspetivas de futuro em Loureiro, José Costa encontrou uma oportunidade na empresa Lacticínios de Azeméis. Foi contratado como motorista, encarregue da recolha do leite de manhã e à noite. Durante as horas livres, fazia distribuição dos produtos pelo Porto, recebendo um bom dinheiro pelas horas extra. Foi uma experiência que durou apenas dois meses, pois a sua ideia era montar um comércio.

A ida para França

Com visão para o negócio, José Costa sabia bem aquilo que queria. O sogro tinha um terreno numa localização excelente para a implementação de um negócio. “Eu tinha dinheiro para construir, mas ele não deixou. Por isso, e como já tinha um irmão em Nantes, decidi emigrar para França”. Em França, fez o que lhe ‘apareceu à mão’. José usou esta expressão para explicar que não olhava ao trabalho, apenas queria construir o seu caminho. Começou por trabalhar com o gesso branco para a construção, passou por um salão de cabeleireiro, mas foi numa empresa de limpezas que se estabilizou e onde passou a estar legal. “Tinha carta de condução, sabia um



pouco de mecânica e, por isso, dominava as máquinas de limpeza. Comecei nos hipermercados e tinha gosto naquilo que fazia. Entrei na empresa como homem de limpeza, passei a contramestre passado um mês, tendo uma equipa por minha conta. Segui para diretor técnico, comercial e chefe de vendas”. A capacidade de aprendizagem e de trabalho de José Costa eram impressionantes.

Um grande profissional

Já com a esposa Filomena e os filhos ao seu lado, em Nantes, surgiu o terceiro filho do casal, António, que nasceu em terras francesas. Juntos, começaram a trilhar um caminho de sucesso. “Fui sempre progredindo na

empresa, não existia mais para onde eu pudesse subir”. A França atravessava anos de grande desenvolvimento com a construção de muitos hipermercados por toda a França, e José acompanhava esse crescimento, fazendo contratos com os supermercados, organizando o trabalho para o rentabilizar melhor e contratando as pessoas para trabalhar. Define-se como teimoso, e isso fez com que não tivesse desistido e tivesse construído o ‘tal’ prédio em Loureiro destinado a comércio e habitações. Conseguiu construir em 1976, pouco tempo depois da chegada a França. E para José, este prédio servia como segurança, no caso de ter de regressar a Portugal. “Em França vivia-se tempos incertos, e eu queria ter uma garantia de futuro em Portugal”.

O trabalho corria melhor que nunca quando um pequeno episódio viria a mudar, novamente, o rumo da sua vida. “Eu era amigo do meu chefe e ele pediu-me para levar uma namorada dele a conhecer Portugal. Ela, ao ver o prédio que eu tinha em Loureiro, achou que eu andava a enganar a empresa, e a receber por fora”. Foi o prédio da discórdia que fez José tomar a decisão de se despedir, não aceitando que duvidassem da sua integridade enquanto profissional e, sobretudo, enquanto homem.

Vida de empresário

Até aos anos 80, qualquer cidadão estrangeiro emigrante em França não podia trabalhar por conta própria. Esse facto mudou com a chegada de François Mitterrand ao poder, em 1981. “Já existia enquadramento legal e, por isso, decidi criar a minha própria empresa de limpezas”. Com conhecimento, experiência e contactos, José Costa tinha todos os ingredientes para ser um empresário bem-sucedido. E o tempo veio comprovar isso. Criou a Serenet Nettoyage em 1983, primeiro num local alugado no centro da cidade de Nantes. Depois comprou um pequeno local, mas só em 1995 é que comprou as atuais instalações da empresa.

Começou sozinho, com a esposa, e com o passar do tempo ganhando clientes e colaboradores. “Seis meses depois já tinha mais de 50 funcionários”. Foi um projeto difícil de implementar porque não existiam créditos. “Tive de pagar algumas máquinas em prestações e os

clientes só pagavam entre 45 a 60 dias. Isso obrigava-me a ter tesouraria para fazer face aos ordenados”. Foi difícil, mas vingou. Da Serenet, rapidamente começou a criar outras empresas, como é o caso da Clersol Nantnet, também no setor das limpezas.

Expansão da empresa

De Nantes, rapidamente a marca de José Costa começou a chegar a outras cidades francesas. Com várias empresas criadas, José conseguiu criar um império no setor das limpezas. Ainda antes de entrar na reforma, criou uma holding – a Costa Expansion – que abrange várias das suas empresas, e são os seus filhos que dão seguimento ao caminho construído até então. De 800 colaboradores, 400 da Serenet e 400 da Clersol Nantnet, rapidamente chegaram aos 2500 empregados efetivos. Esta abrangência é resultado de uma estratégia de crescimento externo que resulta na obtenção de novas empresas. Nas mãos da Costa Expansion, para além da Serenet, o grupo detém a Armor Net Ouest, a Saines Nettoyage, a 2M Nettoyage, a Sial e a Clersol. Empresas do setor da limpeza, localizadas em pontos geográficos diferentes, o que reflete a filosofia da casa. “Hoje, o grupo, através das suas diversas aquisições, começa a ter uma implementação geográfica relativamente interessante em França”.

Os filhos Manuel, José Carlos e António detêm cada um 33% da holding e são os responsáveis por dar seguimento aos negócios de família.



Parar é morrer

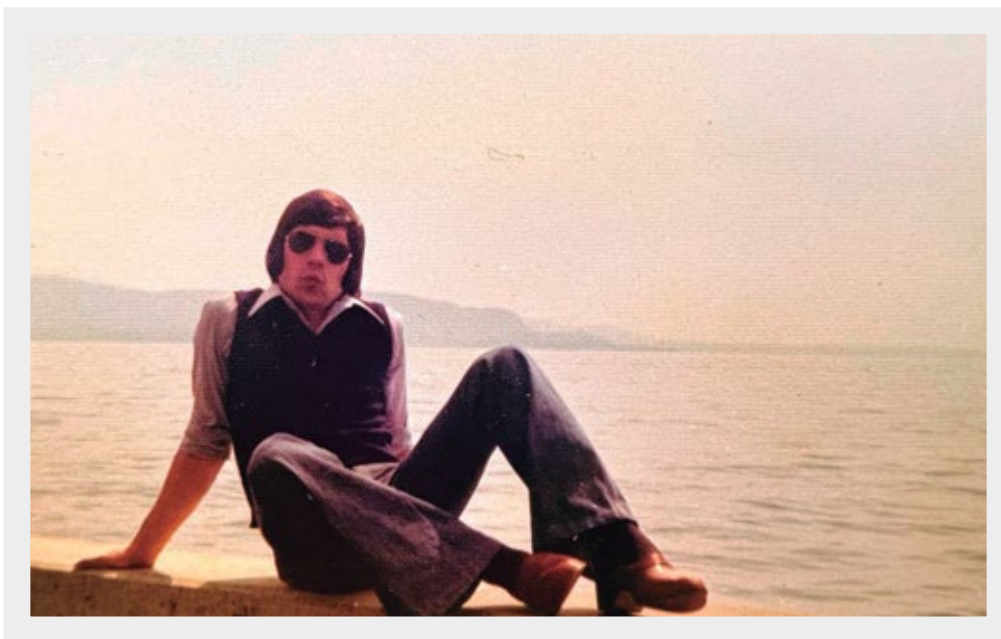
José Costa entrou na reforma em 2013, mas está errado pensarmos que abrandou o seu ritmo de trabalho. Com empresas de construção e de investimentos, para além do setor das limpezas, os seus dias são ocupados a pensar em novos projetos. “Continuo com uma vida muito movimentada”. Ao longo dos anos foi comprando muito imobiliário em França que, quando entrou na reforma, começou a desfazer para investir em Portugal. É entre os dois países que divide agora o seu tempo, sendo sócio-gerente de três empresas em Portugal: a Paraíso da Enseada, a Imodreams e a Panóplia Urbana. Tudo gira em torno da construção, mediação e promoção imobiliária. Como gosta de dizer, “não paro, porque parar é morrer”. Nasceu com o dom de fazer os negócios resultarem, e orgulha-se disso. Apesar do sucesso, nunca se deixou levar pelo que conquistou. Humildade é palavra que lhe assenta. “A minha esposa trabalhava nas limpezas para patroas e não as queria deixar porque era-lhes fiel. Mas não tinha necessidade disso, porque nós tínhamos mais condições que as próprias patroas dela. Nunca quis mostrar mais do que aquilo que sou”.



José Lopes de Sousa

José Lopes é o Sporting Club de Paris e...
o Sporting Club de Paris é o José Lopes





Cinco contra cinco, campo de andebol e uma bola que não salta, o futsal não é apenas um derivado do futebol, é uma outra forma de jogar, com regras próprias. Com quatro jogadores de linha e um guarda-redes, a bola rola muito e, em cada drible, pode surgir uma oportunidade de golo. O ritmo nesse, é muito forte. O futsal tem as suas raízes no Uruguai em 1930, quando um certo Juan-Carlos Ceriani decidiu organizar partidas de futebol com um número reduzido de jogadores numa superfície menor que um campo clássico. Desde então, a modalidade tem proliferado por todos os cantos do mundo. Em França, a modalidade demorou a implementar-se, mas nos últimos anos tem crescido, e muito, pelo contributo e persistência de um português: José Lopes de Sousa. Fundou o Sporting Club de Paris em 1983. É a filial número 143 do Sporting Club de Portugal e, no seu símbolo, destaque para o leão rompante ladeando a Torre Eiffel.

Uma infância de perdas

José Lopes de Sousa é uma figura incontornável da história do futsal em França. Mas até alcançar esse estatuto, teve muito sangue, suor e lágrimas. Nasceu a 7 de maio de 1946 em Vila Nova de Gaia, altura que era o pós-II Guerra Mundial e, por isso, tempos de pobreza e muita dificuldade. José recorda-se da fome que passou, de ir à sopa popular, à Igreja e de andar de pé descalço. O pai, Joaquim de Sousa Mota, faleceu era José uma pequena criança de dois anos. Não pode contar com a proteção da mãe, Carolina da Silva Lopes, que também faleceu um ano depois. A sua infância ficou marcada por perda marcantes dos seus familiares mais próximos. Era o mais novo de três irmãos e começou por ser criado com a avó materna e, mais tarde, com uma tia. Com o falecimento das duas, acabou por ser acolhido por outros familiares mais próximos. Seguiu-se o tempo do Salazarismo em Portugal, mas as condições na sociedade não melhoraram muito. Frequentou a Escola Primária de Coimbrões, e começou a trabalhar com 12 anos, sendo tipógrafo, atividade que apenas interrompeu para cumprir o serviço militar na Guiné-Bissau, entre 1968 e 1970.





A paixão pelo futebol

Foi na Tipografia União, na rua Visconde das Devesas, que José Lopes deu os primeiros passos no mundo do trabalho. Era tipógrafo compositor, fazia papeis, jornais, cheques, rótulos, livros. “Não gostava do que fazia por causa do cheiro da tinta, mas era o que tinha de fazer”. Por um lado, trabalhava para sobreviver, por outro jogava para alimentar a sua grande paixão. O futebol fez, desde sempre, parte da vida de José Lopes. Começou a jogar muito novo, passando pelo Coimbrões e pelo Vilanovense nas camadas mais jovens de formação. Em 1968 é obrigado a ultrapassar as fronteiras e chegar ao ultramar português. Nem aqui, no serviço militar, colocou o futebol de parte. “Fui jogador dos militares e treinador dos civis, mas quando cheguei a altura de disputar a taça, tive de jogar pelos militares. Ainda tenho, em casa, a taça do batalhão 28/45. A minha vida era o futebol”, recorda. Regressado a Portugal, foi-lhe negado o seu posto de trabalho na tipografia, o que revoltou José Lopes. “Estive a servir o meu país e quando cheguei negaram-me o meu local de trabalho”. Recorreu ao sindicato dos tipógrafos e, por essa ação, começou a ser perseguido pela PIDE, que nunca mais o largou. “Nunca fui revolucionário, mas como fui ao sindicato, era visto como opositor ao regime”. José Lopes teve de fugir para França, como muitos outros, usufruindo da carta de militar que detinha.



Uma longa viagem

Já se passaram vários anos, mas as memórias permanecem intactas. A viagem de saída e fuga de Portugal foi tudo menos tranquila. Em Viseu, foi colocado fora do comboio. Seguiu de autocarro até Mangualde e, já na fronteira, encontrou os passadores que exigiam dinheiro. Ainda assim, José Lopes conseguiu entrar escondido no comboio. “O meu sonho foi sempre Paris, por causa dos filmes que via em criança. Fi-

quei fascinado pela cidade, sempre adorei a capital francesa. Orgulho-me de ter conseguido lá chegar sem nunca pagar a um passador”. Já em França, dormiu no bateaux dos pobres, perto da Gare de Austerlitz, junto ao rio Sena. José não fez esta viagem sozinho, esteve acompanhado do seu companheiro Idalécio. “Ele era de Viseu, mas estava casado com uma prima minha”.



Os torneios corporativos

Estava traçado que o desporto ia ter uma grande influência na vida de José Lopes. Foi através do futebol que entrou para uma empresa americana de peças para automóveis, em França: a Lokid. Os seus dotes enquanto jogador conquistaram a firma para disputar o campeonato corporativo, um torneio entre empresas. Começou em 1972, e a sua progressão foi enorme. Foram os dotes futebolísticos que chamaram à atenção

da empresa para contratarem José Lopes, mas viria a revelar-se um profissional exímio. “Comecei do zero, e no fim eu saí da empresa a dirigir toda a gente”. Lá permaneceu durante doze anos, até a fecho da empresa em Paris. “Tinham outras agências noutras cidades, mas eu já tinha perto de 50 anos, preferi ficar na capital”. Ainda representou o Orly, mas acabou por incorporar a SNCF, sendo uma espécie de guardião das residências da empresa. “Ocupava-me de tudo, fazendo a manutenção desses edifícios, durante 15 anos”, conta.



O lado familiar

Homem dado ao futebol, são mais as palavras que tem para o desporto do que para falar da vertente familiar da sua vida. Bem parecido e de 1,86 metros, José Lopes tinha uma aparência distinta da maioria dos portugueses. Destaca-se pelo seu porte atlético e, por isso, confessa que tinha muitas pretendentes. Mas houve uma que o chamou a atenção, conhecendo-a em Saint Michel. Casaram em 1975 e daí resultaram dois filhos: Nicolas em 1977, e Rodolfo em 1980.

O início do Sporting Club de Paris

A história do Sporting Club de Portugal começa quase por brincadeira. Um conjunto de miúdos, no 13º bairro de Paris, desafiou José Lopes a treiná-los para um torneio que estaria a começar. Só houve o tempo de comprar rapidamente 15 camisolas e colocar-lhes os números com um ferro de passar a roupa. A equipa ganhou o torneio e José Lopes decidiu montar uma equipa, recorrendo ao município. “Os miúdos não me largaram



mais, e isso levou a que eu fundasse uma equipa”. Este é o início da aventura do Sporting Club de Paris. As cores verdes destas primeiras camisolas e o seu amor pelo clube lisboeta vão determinar o nome deste clube. Estava no ano 1983, e dava-se assim o início do Sporting Club de Paris, uma equipa que revolucionou o futsal em França, ganhou campeonatos, taças e chegou às meias-finais da Taça da Europa.

Um clube que orgulha os portugueses

Disputa os campeonatos em França, mas nunca deixará de ter origens portuguesas. O Sporting Club de Paris começou com uma equipa de futebol de jovens, pas-

sou depois para os seniores e chegou a ter mais de 20 equipas. José Lopes era o presidente, treinava, jogava, lavava as roupas e fazia todas as funções necessárias para o que clube funcionasse. Hoje, a estrutura do clube é composta por mais de 300 pessoas, mas até atingir este patamar José Lopes teve de dar tudo pela camisola. Visionário, decidiu apostar numa modalidade pouco conhecida em França: o futsal. “Diziam que em França o futsal não funcionava, mas eu sempre achei que sim. Até pelas condições meteorológicas, por ser disputado indoor, tinha tudo para vingar. Nessa altura, os pavilhões das escolas tinham tamanhos reduzidos, mas gradualmente foram começando a construir com as medidas adequadas à prática do futsal”. Corria o ano



José Lopes com o filho Rodolfo

2003, e o Sporting Club de Paris era pioneiro no futsal em França. A Liga de Paris começou a organizar alguns torneios, mas o primeiro campeonato oficial foi apenas em 2009. Até hoje, destaque para cinco campeonatos ganhos e seis Taças de França conquistadas. Sempre no topo do futsal, já por diversas vezes o clube marcou presença na maior competição europeia da modalidade: a Liga dos Campeões. “Nós somos a história do futsal”, diz, orgulhoso. E motivos não faltam para a comunidade portuguesa se orgulhar dos feitos alcançados até ao momento. São também vários os empresários portugueses que mantêm um apoio incondicional ao clube, sponsors cruciais para o desenvolvimento de toda a atividade.

A vertente social

Apesar da sua estrutura profissional, o Sporting Club de Paris continua a ser um clube familiar de bairro, graças a José Lopes. Altruísta e generoso, José sempre quis associar o social ao desportivo dentro do seu clube. Assim, graças a ele, muitos jovens licenciados podem deslocar-se à sede para trocar, discutir ou trabalhar em conjunto. José Lopes gosta de ajudar jovens condenados, dando-lhe uma oportunidade de trabalho colaborativo no Sporting. “Não é por uma asneira que a situação é grave, e nós aqui ajudamos esses jovens”. Para o desenvolvimento do futebol em Paris, José Lopes foi membro de órgãos importantes como

a Ligue du Val de Marne de Football ou a Ligue de Paris de Football. Dito por muitos, José Lopes fascina pela paixão que tem pelo desporto e pelo seu clube, mas fascina igualmente pela sua generosidade e gentileza.

Para sempre Presidente

Se passarmos pelo número 12 da rue Gandon, certamente iremos encontrar José Lopes. É na sede do clube que vai passando os seus dias. As paredes, cheias de títulos, contam a história do clube. História essa da qual faz, e fará sempre, parte José Lopes. Desde 1983 que continua como presidente do Sporting Club de Paris. Assume hoje, que não está agarrado ao título por uma questão de poder, mas sim por medo de que o seu trabalho não tenha continuidade. Orgulha-se e é feliz por saber que este seu projeto pode ter continuidade do seu filho Rodolfo, sendo o atual treinador da equipa sénior, e sendo hoje um dos treinadores de futsal que tem mais títulos em França. “Eu hoje ainda continuo a viver para o clube. Faço o que posso, como sempre fiz”. Hoje, o clube tem todas as categorias de jovens, desde os seis anos de idade até aos veteranos. Mais recentemente, foi criada a equipa feminina do clube. “Trabalhos destes ninguém quer. Eu não ganho nada, trabalho por amor à camisola. E mesmo o meu filho, ele tem um emprego, mas está no Sporting para que este projeto não vá parar a mãos que possam estragar o trabalho feito até hoje”.





Reconhecimento merecido

Tem muita vaidade em ser português, e já a tinha há 50 anos atrás, quando os portugueses eram gozados em França. É com vaidade também que mostra a sua tatuagem de “sangue, suor e lágrimas”, cravada no braço e que retrata a sua ligação à sua pátria. José Lopes recebeu um diploma do general António de Spínola e foi, recentemente, condecorado com a Medalha de Mérito do Governo Português, entregue pelo Secretário de Estado do Desporto João Paulo Rebelo. Mas o reconhecimento chegou também da cidade que o acolheu em França. Consciente da importância do Sporting para a melhoria da convivência nos bairros, bem como para o desenvolvimento e integração dos jovens e a reputação trazida à cidade, a Câmara de Paris saudou o seu trabalho e agradeceu-lhe, concedendo-lhe em 2019 a Medalha da Cidade de Paris.



Entrega da Medalha de Mérito do Governo Português



Um nome marcado na história

Reconhecido pela sua paixão pelo desporto, em particular pelo seu trabalho no Sporting Club de Paris, José Lopes é, hoje, um homem orgulhoso do seu percurso. Confessou que foi também jornalista desportivo, fazendo reportagens que mandava para os jornais portugueses. Saiu de Portugal “obrigado” e chateado com a sua pátria que lhe virou as costas. Hoje, já fez as pazes as suas raízes e tem vaidade em ser português. Tentou passar a cultura e o amor por Portugal aos filhos. Mas se há mérito na sua vida, é pelo trabalho desenvolvido no desporto. “Criei o clube, fiz muitos sacrifícios, e por isso é difícil separar o Sporting da minha vida”. José Lopes é o Sporting Club de Paris e... o Sporting Club de Paris é o José Lopes.



José Manuel Fernandes

“Errar é humano, mas aprender com os erros é ser sábio para vencer”



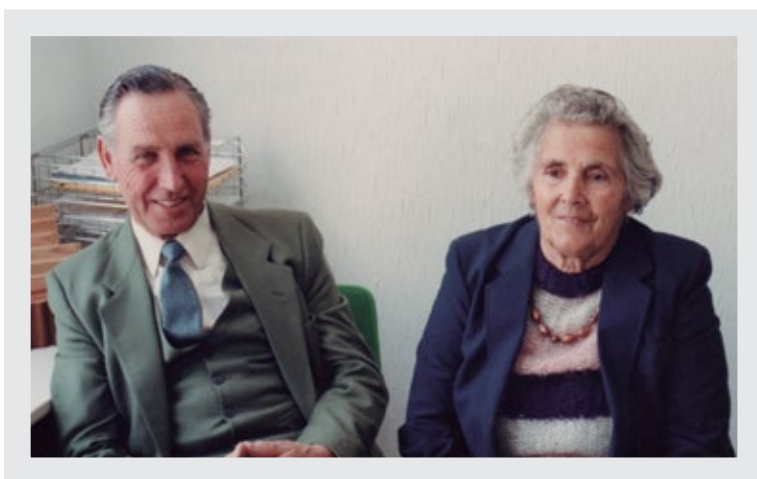
“O valor das coisas não está no tempo em que elas duram, mas na intensidade com que acontecem. Por isso existem momentos inesquecíveis, coisas inexplicáveis e pessoas incomparáveis”. Esta citação de Fernando Pessoa dá início ao livro de José Manuel Fernandes, “Caminhos do Exportador”, e serve também para dar início às próximas linhas. Linhas que contam, ou tentam contar, a história de vida do empresário e pilar da Frezite. Foi, por isso, nas instalações deste grupo internacional, na Trofa, que José Manuel Fernandes abriu as portas da sua vida. Empresário por consequência, líder por convicção e engenheiro por paixão. Este é o perfil de alguém que em muito tem contribuído para a economia portuguesa. “Desde novo, apercebi-me que a transformação dos materiais e as skills da indústria dos bens transacionáveis eram a minha vocação. Considero-me um engenheiro nato, sobretudo, virado para a área da produtividade e da competitividade. Costumo dizer, muitas vezes em conferências, que entre dois pontos só defendo a linha reta. De maneira que, fazer uma curva é normalmente perder tempo, recursos e aumentar os custos”.

Lisboa – Açores - Matosinhos

Lisboa foi a cidade que o viu nascer, foi nos Açores que deu os primeiros passos e em Matosinhos onde se tornou homem e na Trofa, empresário. O pai era natural de Terras de Bouro e a sua mãe tinha raízes alentejanas. Este é o quadro geográfico de José Manuel Fernandes. Disperso, mas importante na sua formação enquanto pessoa. O pai, Jaime Peixoto Fernandes, quadro da GNR, foi mobilizado para os Açores no sentido de conferir proteção à Base Aérea das Lajes, a pedido dos americanos. Foi antes do embarque, em Lisboa, que nasceu José Manuel Fernandes, a 23 de setembro de 1945. Era também na capital que trabalhava a mãe, Florinda Belejo dos Santos, no Hospital da Misericórdia, antes da partida para os Açores. É já no arquipélago que José vê nascer a sua única irmã Júlia. Foram quatro anos de permanência na Base das Lajes, mas foi tempo suficiente para um acumular de memórias que perduram até hoje. “Éramos miúdos e vivíamos sempre em grupo, com filhos de outros guardas, a fazer asneiras”, lembra. É curiosa a dimensão da memória de José Manuel Fer-



1978. Início da atividade como empresário



Os pais Jaime Peixoto Fernandes e Florinda dos Santos Fernandes

nandes, que vai além dos dois anos de idade. E com pormenores, conta: “Descobrimos que todas as semanas chegava uma camioneta pequena com abastecimentos para a messe da GNR e, uma vez, subimos e descobrimos uma ceira cheia de figos. Eu era o mais pequeno e acabei por não conseguir fugir dentro da camioneta, acabei por ir na carga até à próxima paragem. Tínhamos uma atração muito grande pelos americanos que viviam e trabalhavam na Base das Lajes. Uma vez, descobrimos uma máquina de escrever velha, que foi atirada para dentro de um bidão. Tocou-me a mim, por ser o mais novo, ir dentro do bidão para a retirar, mas todos acabaram por fugir com a ameaça de um funcionário e eu fiquei lá dentro”. Lembranças, momentos e recordações de um tempo que não volta, mas que permanece intacto na sua memória. Adorou o tempo passado nos Açores, e fez questão de visitar todos os locais da sua infância em adulto. “Quis cheirar o mar na Praia da Vitória, onde a minha mãe me levava a tomar banho. Lembrava-me daquele local e da força do mar puro, sem a poluição que há hoje”.

Terminada a missão na ilha Terceira, a família regressa ao continente. Depois de poucos meses em Lisboa, é em Matosinhos que os Fernandes se estabelecem, tinha José Manuel Fernandes cinco anos. “Para mim foi chocante, porque tinha de aprender tudo de novo”. Habitado a uma vida livre, em Matosinhos/Leça, era diferente. Os recursos eram poucos e havia a necessidade de ajudar a mãe com os animais de criação. “Durante o verão aprendi a trabalhar nos campos para os lavradores. Sempre fui um miúdo de pé descalço e, por isso, nunca

Construção da Exponor

Em baixo – Inauguração da Exponor





Missão empresarial à China no âmbito das negociações para a entrega de Macau



Encontro com Graça Machel. Implantação da Frezite Moçambique

imaginei um dia ser um decisor na construção da Expo-
nor nesses mesmos campos”, sublinha. Sem brinquedos
em casa, era na rua que encontrava outras formas de se
distrair, encontrando outras atividades e, já aí, ia apu-
rando o seu espírito criativo.

Educação rigorosa

Rigor. Foi desta forma que José Manuel Fernandes
cresceu. O rigor e a exigência vinham do seu pai e, por
isso, quando entrou para a escola primária já sabia ler
e escrever fluentemente. “Tinha um livro do corpo hu-
mano em que sabia tudo de cor, sabia os rios de Portu-
gal, e muitas outras coisas”, conta. A verdade é que os

seus conhecimentos eram equivalentes à terceira clas-
se. Na altura, um diretor do Ministério não autorizou
que saltasse dois anos, tendo integrado então a segun-
da classe. Calcula-se, por isso, que tenha terminado a
quarta classe como um dos melhores alunos da Escola
da Amorosa, em Leça da Palmeira. Seguiu-se o exame
de admissão ao liceu e à escola industrial. Fez os dois
e ficou admitido em ambos. Acabou por escolher o li-
ceu, mas o futuro acabou por ditar que não foi a escolha
acertada. “O liceu tinha uma formação mais elitista, era
orientado para pessoas de um nível mais avançado. Por
consequência, os encargos eram maiores e não existia
liceus em todo o lado. Entrei no Liceu Dom Manuel II,
no Porto”. Habitado a fazer um trajeto por entre cam-



*Visita do Eng. Mira Amaral,
Ministro da Indústria e de Luís Todo Bom,
Secretário de Estado da Indústria*

pos para chegar à escola, José não tinha a noção nem a formação para conhecer a dinâmica de funcionamento de um liceu. “Não sabia o que era um horário, as disciplinas, não tinha método”. Apareceu no liceu três dias depois do início das aulas, e a viagem até lá foi uma verdadeira aventura. “O meu pai deu-me boleia na bicicleta até ao carro elétrico em Matosinhos, ainda havia ligação entre Matosinhos e Leça. Apanhei o elétrico errado, e fui parar ao Palácio de Cristal. Foi tão traumatizante que fez com que tudo corresse mal. Perdi-me no Porto, já com as aulas a decorrer. Chorei desesperado, até que uma velhinha apareceu e ajudou-me, fazendo companhia e orientando-me no caminho. Já no liceu repreendeu-me um contínuo

e o professor ridicularizou-me perante toda a turma. Não me conseguia concentrar e ir para o liceu era um sufoco para mim”. Aliás, no pouco tempo que frequentou o liceu sucederam-se uma série de histórias traumatizantes. “Na cantina, havia uma sopa que custava oito tostões, a refeição normal custava cinco escudos, e a refeição melhorada sete escudos e 50. Eu levava algo feito pela minha mãe e comia a sopa de oito tostões. Um dia levei um tacho pequeno com um ovo estrelado e umas batatas fritas para eu completar com a sopa. Acabou por virar dentro da pasta e sujei tudo. Passei a comer apenas sopa”. Foram muitas as histórias que ainda hoje emocionam José. Foram tantas que ditaram um fim precoce da sua presença no liceu.



Sede da AI Portuense.

Início de representação dos órgãos sociais 1984 – 2021



Direção da AI Portuense, hoje AEP

A opção pela Escola Industrial e Comercial

Sem se conseguir integrar no liceu, José Manuel Fernandes viu na Escola Industrial e Comercial uma boa opção a seguir. É lá que completa o ciclo preparatório e escolhe, no final, o vetor da indústria para completar os estudos. Deixou de ter a pressão do pai sobre os resultados e passou a ser um dos melhores alunos da escola industrial. Terminou o curso sem reprovar e distinguido como melhor aluno. Ao terminar o curso [equivalente o 9º ano], por convite, ingressa na Cerlei, fabricante em Matosinhos, de máquinas para a indústria conserveira.

“É aí que começo a trabalhar, e nunca mais parei”. É aqui o ponto de arranque de uma carreira singular no mundo empresarial. Ainda completou uma especialização como Desenhador Industrial na Escola Infante Dom Henrique, no Porto, sendo o melhor aluno, conciliando as aulas à noite com o trabalho de dia. O seu perfil levou-o a rapidamente aceitar o desafio para liderar a área de produção e métodos da empresa. “Acho piada agora, porque eramos oito desenhadores, eu era dos mais novos, mas aos 18 anos era encarregado deles todos. Já tinha carácter de liderança e era muito responsável. Sempre aceitei desafios por novas oportunidades no conhecimento sem olhar ao ganho imediato”. Não foi pre-

ciso muito tempo para voltar a crescer hierarquicamente. Um ano depois já era encarregado geral da empresa, na parte industrial. Isto estava a acontecer, sem ter ido ainda ao serviço militar. Na Cerlei, apercebeu-se que engenheiros técnicos estagiários tinham o mesmo grau de conhecimento, mas que, pela sua formação superior, auferiam de melhores oportunidades. Este facto motivou-o a preparar-se para o Instituto Industrial do Porto e, mais tarde, para a FEUP da Universidade do Porto na qual se licenciou em Engenharia Mecânica.

Um líder por vocação

Com 21 anos é incorporado no serviço militar e, ao mesmo tempo, admitido ao Instituto Industrial. De 1967 a 1971 conseguiu cumprir o serviço militar e, como não foi mobilizado para as colónias, conciliou com o curso. Começou a formação no Instituto Industrial e terminou no ISEP, com o curso de Engenharia Eletrotécnica e de Máquinas. Também no serviço militar fez Engenharia de Caminhos de Ferro, no Entroncamento, e uma especialização de alto nível em minas e armadilhas. Regressando a 'casa', assumiu a posição de encarregado industrial na Cerlei, sendo o líder na parte da produção e de métodos. Os seus destinos cruzaram-se com um antigo colega do Instituto Industrial, filho do acionista principal da Metalúrgica Costa Nery, em Torres Novas, que o desafia a ingressar este projeto. "Precisavam de um engenheiro, e eu sentia que estava limitado porque apenas tinha conhecido uma empresa, onde as pessoas tinham uma visão muito antiquada do trabalho". José Manuel Fernandes sentiu que tinha de

bater as asas e ver mundo. Assumiu a função de diretor industrial da Metalúrgica Costa Nery durante dois anos e meio. Ainda deu assistência a uma empresa metalúrgica de construção de equipamentos para agricultura antes de regressar ao norte, para diretor industrial da MIDA, uma empresa de máquinas e equipamentos para trabalhar para madeira. Começou a trabalhar na MIDA a 3 de abril de 1974, precisamente 22 dias antes da Revolução dos Cravos. A empresa ficava na Trofa, e foi no seu seio que começou a ser projetada a Frezite.

Construção do lar

Ao mesmo tempo que ia construindo a sua carreira na área da engenharia, José Manuel Fernandes construía também o seu lar e porto de abrigo. Casou-se em março de 1967, depois de ter conhecido a sua esposa, Primitiva Fernandes, por via da religião. "Tinha uma matriz evangélica, não era católico. "Hoje, tenho uma visão de toda a parte espiritual diferente, evolui no sentido, aceito a fé, o invisível, mas não sou de alimentar a religião liderada pelos homens, isso não aceito. Há sempre maus exemplos. As religiões pelos homens, foram maioritariamente o centro das maiores guerras no mundo. Sinto que venho de uma origem, vou regressar a essa origem, e tenho de me sentir feliz fazendo o bem", refere. Casou no Dia do Pai, e por isso é um pai orgulhoso dos seus dois filhos. André Fernandes nasceu ainda no final da Cerlei e Tiago Fernandes, o filho mais novo, nasceu quando José Manuel Fernandes estava na Mida, sendo hoje o CEO do grupo FREZITE.

Com a mulher, Primitiva Belo Isidoro Fernandes



Os movimentos pós-revolução

Ao cair da noite do dia 25 de Abril de 1974 o país assistia, em direto, através da televisão, à apresentação da Junta de Salvação Nacional. Uma ditadura com mais de 40 anos havia caído sem grande derramamento de sangue. Logo nas semanas seguintes iniciam-se numerosas greves, muitas de carácter económico, outras em que se pedia o saneamento de parte ou de toda a administração de algumas empresas. Foi o caso da MIDA, onde trabalhava então José Manuel Fernandes. “A 26 de abril, quando chego à empresa, oiço as máquinas todas a desligar e a baixar o som e o volume de trabalho. Percebi o que se estava a passar, mas não acatei a ordem de saneamento. E aí desencadeia-se todo um processo. Fizeram isso porque tinha falecido o filho mais velho do dono da empresa e as pessoas não estavam cá, estavam fora. Contra-ataquei, e consegui que a MIDA nunca tivesse



um minuto parada. Agi sempre no sentido de antecipar soluções para os problemas. Formei uma comissão e derrotei a comissão de extrema-esquerda dentro da empresa”. A sua capacidade de luta e resistência foram notáveis, mas acabou por pedir demissão em 1977 por causa do empreendedorismo e do associativismo empresarial “Eu tinha a vontade de fazer muito mais. Queria empreender e assumir um projeto”. Saiu e abraçou um novo projeto, a Mecânica da Amorosa. Aceitou, com o compromisso de comprar 100% o capital da empresa. A verdade é que ao fim de três meses já tinha transformado completo o seu *modus operandi* e, com o sinal verde da banca para o empréstimo, estavam juntas as condições para se tornar o novo dono da Mecânica da Amorosa. Mas, por vezes, há um revés. O dono voltou atrás com a palavra e decidiu permanecer na empresa,

*Recepção na AEP
do vice-presidente da Rússia
Alexander Rutskoi*



só cedendo 50% a José Manuel Fernandes. Aceitou? Não. José Manuel Fernandes sabia muito bem o que queria para o seu futuro e este projeto não o aliciava.

O projeto empresarial da Frezite - Trofa

De regresso à MIDA, José Manuel Fernandes começa a planear o seu próprio projeto: a Frezite. “Repetia um perfil de gestão que já tinha feito noutras empresas, que era a gestão de layouts industriais da produção e ampliação de capacidade produtiva e sentia que tinha capacidade e vocação para aceitar maiores desafios perante um país que importava muito. Tinha competências para desenvolver, em Portugal e não só, um projeto industrial que fosse integrador, com novos produtos e

novas tecnologias na indústria transformadora”. Com as ideias no lugar, com os objetivos a fervilhar, José Manuel Fernandes desenhava no papel a Frezite, projeto que ganhou contornos reais a 2 de agosto de 1978. O empresário só não conseguiu dizer ‘não’ ao dono da MIDA, à sua vontade de serem sócios neste novo projeto. Sociedade que durou até 1991, ano que assinala o início de uma era de crescimento para a Frezite. São mais de quatro décadas de existência, marcadas por uma forte determinação, que permitiram ao agora ‘grupo’ Frezite acumular uma experiência única, construindo uma organização sólida e uma estratégia ambiciosa. Está presente, através de exportações, em mais de 70 países distribuídos pelos cinco continentes, e com sucursais em dez países, sendo hoje uma multinacional de matriz portuguesa.



Instalações da Frezite Brasil, em Santa Catarina

Primeira participação da Frezite no Brasil, em 1997



Um empresário multifacetado

José Manuel Fernandes é autor de artigos, quer de opinião, quer especializados, sobre gestão, políticas públicas na economia ou sobre estratégia político-empresarial em semanários económicos, além de conferencista com múltiplas intervenções em Portugal e no estrangeiro. Desde 1977, que está ligado ao movimento associativo empresarial – AEP, CIP, AIMMAP, AEBA, onde ainda hoje é membro do Conselho da Indústria da CIP, conselho geral da

AEP, conselho consultivo da AICEP e Presidente da AG da AEBA. Fez parte do grupo de empresários responsáveis pela EXPONOR e pelo EUROPARQUE. “A nossa motivação era criar um parque de exposições para as empresas exporem os seus produtos e terem uma interface digna para os mercados globais”. Foi membro do CGS da EDP, membro do Conselho de Curadores da Universidade do Porto e mandatário do Presidente Jorge Sampaio para os



Europarque, com visita de Jorge Sampaio

concelhos de Santo Tirso e Trofa. Por convite do Primeiro-Ministro, engenheiro José Sócrates, representou o Ministro da Economia nas negociações e oferta de Portugal à Venezuela de bens de equipamento, sendo ainda consultor empresarial. “Ao longo da vida tive, e continuo a ter, um percurso permanente de aprendizagem, assumindo competências e especializações em diversas áreas da gestão, e não só. (...) Trabalhamos e empreendemos sempre ligados a projetos empresariais dos bens transacionáveis [normalmente bens de equipamento] e sempre em atividades de exportação e de internacionalização isto é , em mercados globais.”

Faz questão de partilhar o seu conhecimento com os outros. É disso prova o seu livro, lançado em 2019. “O impulso de aceitar, passou por assumir riscos e, ao mesmo tempo, sentir plenamente o: eu sou capaz. Assim começa um capítulo do meu livro [que foi editado e já vai a caminho da 3ª edição] dirigido às empresas nacionais, intitulado “Caminhos do Exportador em Estratégias de Internacionalização”.





Com a família, nos 40 anos da Frezite



Os netos Maria e Tomás Tavares Fernandes

Partilhar – um modo de ser e de estar

Contribuir com toda a sabedoria acumulada ao longo da vida, sempre a influenciar positivamente qualquer projeto em que tenha oportunidade de participar. Este é um dos lemas de vida de José Manuel Fernandes. É algo que contribui para a sua realização. “Tenho participado em múltiplas iniciativas das universidades, tenho aberto alguns cursos de MBAs dando a primeira aula.

Hoje, gosto de repassar às gerações mais novas toda uma experiência de vida”. Há cerca de cinco anos tomou a decisão de publicar a sua visão em relação a Portugal se virar com a sua economia para o exterior. “Eu trabalhei sempre em áreas de bens de equipamentos de alto valor acrescentado maioritariamente para os mercados externos. Tenho uma experiência valiosa de internacionalização. Sei como abordar os mercados, como responder, como estruturar estrategicamente a criação de valor. É essa experiência

que eu gosto de passar, por isso, publiquei este livro. Neste momento, tenho mais um livro a ser criado: um sobre gestão — os meus princípios da gestão — também baseado na escola do erro para ajudar os novos empreendedores a desenvolverem a capacidade de gestão, e isso é um projeto de vida de transmissão do conhecimento de uma geração para outra.

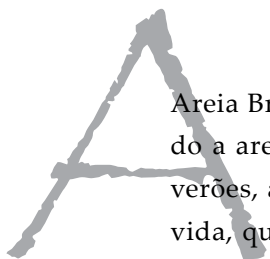
José Manuel Fernandes é também adepto da ‘escola do erro’. “Se dermos liberdade às pessoas que trabalham connosco, à medida que vão crescendo também cometem erros que se transformam numa oportunidade indelével para aprender. É uma excelente escola”. Assume que não se arrepende de nada ao longo do seu trajeto, e que sempre soube aproveitar as portas que se foram abrindo, e as oportunidades que se sucederam. Ao longo da conversa, foram vários os lemas de vida que referiu, mas terminamos com um dos seus preferidos: valoriza-te pelas facilidades que desenvolves, e não pelas dificuldades que crias, assim o futuro te sorrirá.



Maggie Leitão

“Acredito que as coisas da vida acontecem porque têm de acontecer, mas vamos aprendendo sempre. Se acontece algo de mal, não é um castigo, é uma lição”





Areia Branca, Lourinhã. É aqui que arregaçamos as calças e, pisando a areia, começamos a colecionar as memórias de quem, muitos verões, aqui passou. Pé ante pé, foram deixando as marcas de uma vida, que nem o mar foi capaz de as levar. Na Lourinhã, as praias têm características que cativam qualquer um: os que procuram diversão e atividades aquáticas, aqueles que são cativados por paisagens deslumbrantes, os que gostam de testemunhar o quotidiano daqueles que partem para o mar no dia-a-dia ou simplesmente aqueles que procuram mais privacidade e descanso. E depois há a Praia da Areia Branca. Uma praia que reúne estas características, mas que é especial. Especial por ser “a praia”. Um lugar simples e familiar, onde o mar é agitado e onde raramente se vê o sol brilhar por entre carregadas nuvens. Um lugar cheio de memórias e boas recordações. É ‘a praia’ de Margarida. Foi ali que Ana Margarida Ferreira Henriques deu os primeiros passos, começou a falar, brincou e fez amizades. Um lugar para sempre especial.

As recordações da Areia Branca

Entre o início das próximas linhas e o último ponto desta história final existe o Oceano Atlântico a separar. Começamos na praia da Areia Branca, na Lourinhã, e terminamos em East Providence, no estado de Rhode Island, nos Estados Unidos da América. A “piloto” desta viagem é Margarida Henriques, hoje tratada por Maggie Leitão.



Nasceu a 12 de outubro de 1981, na Maternidade Alfredo da Costa, em Lisboa. Aquilo que seria um parto simples, acabou por trazer uma surpresa para a mãe Maria José. Não era uma única filha, mas sim duas. Quando já irradiava felicidade com a filha Margarida nos braços, eis a surpresa, e mais uma filha nascia. Duas meninas, gémeas idênticas. Nascia assim Ana Margarida e Ana Cristina. Um facto que marca a infância e a vida de quem o é: ser gémeo. Tem um irmão mais velho, Emanuel Henriques, e juntos cresceram e passaram bons momentos na Areia Branca. O pai, Augusto Henriques, tinha uma empresa de ferro, e daqui advinha o principal sustento da família. Até aos 15 anos, toda a vida de Maggie foi passada nesta pequena localidade da Lourinhã. Frequentou a Escola Primária da Areia Branca, transitou para a Básica da Lourinhã, completando o nono ano. Destes tempos, há ainda a memórias dos verões passados na praia, das brincadeiras com os vizinhos.

A ida para os Estados Unidos

Grande parte da família de Maggie já estava emigrada nos Estados Unidos da América, mas nem assim deixou de ser surpresa quando soube que ia ter o mesmo destino. Com a crise que se apoderou na empresa do pai, a família não encontrou outra saída senão fazer as malas, atravessar o oceano e começar uma nova vida, no continente americano. Uma notícia que abalou Maggie. Uma jovem adolescente de 15 anos, com os amigos em Portugal, não via com bons olhos o facto de ter de começar uma nova vida. Mas assim foi. Chegaram aos Estados Unidos a 21 de junho de 1997. “Não conhecia ninguém, apesar de ter família, cada um fazia a sua vida, e foi difícil a adaptação”. Chegado o mês de setembro, ingressou na escola, dando assim continuidade aos estudos. O que podia ser mais um passo difícil, acabou por não se comprovar. O facto de ter a irmã a seu lado e terem sido colocadas numa turma com outros jovens



Com a irmã gêmea Ana Cristina

emigrantes, ajudou no processo. Só nesta fase é que Maggie se separou pela primeira vez da irmã. “Acabaram por nos colocar em turmas diferentes porque os professores nos confundiam. Estranhei, mas acabou por ser bom porque nos tornámos mais independentes”, conta. Maggie sempre foi a pioneira, a que tomava a iniciativa das ações, e a irmã Cristina a mais calma e mais ponderada. “Se algo corresse mal, já sabia que eu era a culpada. Sempre fui a mais desastrada, nunca tive medo de nada”.

A descoberta da padaria

Maggie terminou o 12º ano, mas antes disso já tinha começado a trabalhar numa padaria, em part-time. Sonhava ser arquiteta, mas teve de deixar esse sonho de lado. O destino viria a provar que seria artista no mundo da pastelaria. Foi então numa padaria portuguesa, onde trabalhava o pai, a Colonial Bakery, que começou a ganhar experiência neste ramo de atividade. Esteve lá durante oito anos, até surgir uma nova oportunidade profissional. Uma clínica dentária procurava uma assistente que falasse português e inglês, e Maggie nem pensou duas vezes. Durante um ano ainda conciliou com a padaria, mas passou a fazer a administração do escritório na clínica dentária e teve de optar apenas por esta ocupação. De 2003 a 2008, a vida profissional de Maggie passou-se na clínica dentária e já se imaginava a fazer desta atividade a sua carreira profissional. Mas se a vida de Maggie já se tinha cruzado o bastante com uma

padaria, eis que surge uma segunda. O seu namorado, Tiago, natural da ilha Terceira, nos Açores, trabalhava na Taunton Ave Bakery, uma padaria portuguesa que fazia sucesso em East Providence.

A oportunidade de ser empresária

A Taunton Ave Bakery era uma das padarias de maior sucesso em East Providence, mas os donos ponderavam vender. Tiago tentou convencer Maggie a avançarem, juntos, para a compra do negócio. Levou um ano para que aceitasse e se convencesse de que podia ser um projeto vencedor. “Eu já tinha trabalhado numa padaria, e ter o meu próprio negócio era uma ideia que me agradava”. Casaram em fevereiro de 2008, e compraram a Taunton Ave Bakery em outubro do mesmo ano. A experiência dos dois fez deste projeto um caso de sucesso. A verdade é que o início não foi fácil. “Trabalhávamos muitas horas, das 5h da manhã até às 19h30. Foi assim todos os dias da semana, durante cinco anos. Tínhamos uma responsabilidade grande, mas aos poucos as coisas foram correndo bem”. Com o passar do tempo, Maggie foi conseguindo implementar ideias novas, mais modernas, novos produtos que fizeram da padaria um caso de sucesso. “A padaria era de conceito português, mas com toques de italiana e francesa. Também me comecei a dedicar aos bolos de casamento e a expandir o negócio”. Os motivos para celebrar foram ainda maiores com a chegada da primeira filha, Leah, que nasceu em 2010.

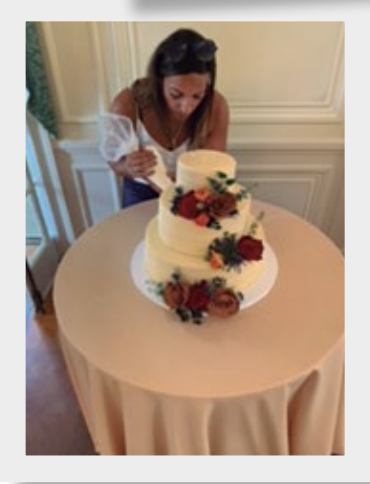
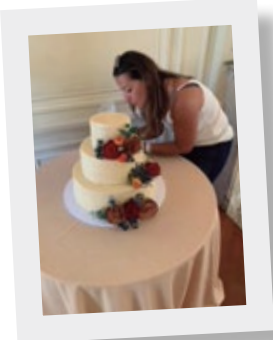
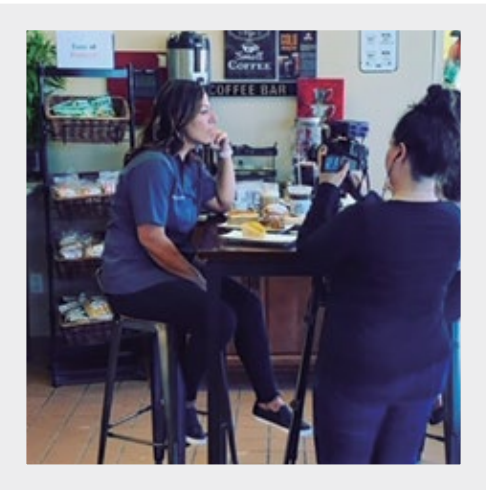




2015 – O ano marcante

2015 é um ano marcante na vida de Maggie. Um conjunto de acontecimentos trágicos viriam a mudar o rumo da sua vida. Em abril desse ano, e grávida de três meses, gozava de umas merecidas férias na República Dominicana quando um telefonema interrompeu, de forma abrupta, o resto do descanso. A padaria tinha sofrido uma explosão. “A companhia de gás estava a mudar os canos na rua, e no final da noite quando um padeiro ligou o forno, tudo explodiu. Felizmente ninguém faleceu”. Sucederam-se complicações com o dono do prédio até que optaram por procurar um novo local para instalarem a padaria. Durante um ano estiveram fechados, sem poderem servir os clientes que

tanto procuravam a padaria. Em outubro do mesmo ano, Tiago foi diagnosticado com leucemia. Por entre vários tratamentos, Maggie acabou por ter o filho, Mason, sem a companhia do seu marido. “Não me recordo muito bem das últimas etapas da gravidez, tive de lidar com tudo sozinha, desde a reconstrução da padaria, à doença do meu marido. Foi uma etapa difícil, mas eu arranjei forças”. Só tendo a força de vontade e energia de Maggie seria possível continuar a avançar com os projetos. E foi o que fez. Infelizmente, depois de avanços e recuos, Tiago acabou por não resistir à doença, em 2017. “Entre 2015 e 2017, foi uma vida passada no hospital”.





O recomeço da Taunton Ave Bakery

Em abril de 2016, num novo espaço, mas na mesma rua, a Taunton Ave Bakery voltava a abrir portas. Um momento marcante para Maggie. “As pessoas estavam na rua à espera que abrisse, tivemos casa cheia, com direito à televisão local. Foi um dia memorável”. Nessa altura, Maggie não sabia se o investimento ia correr bem, mas sabe agora que foi a aposta certa. “Fez com que eu acreditasse em mim, tivesse força e tivesse arriscado em grandes coisas”. Com a determinação de Maggie, foram ultrapassadas as dificuldades e reergueu o negócio. “Construí o meu sonho: ter uma padaria e pastelaria onde as pessoas possam entrar, beber café, comer uma sanduiche, comer uma sopa. O outro lugar era mais pequeno, não tinha espaço para as pessoas se sentarem”. Pães portugueses, doces e bolos fazem as delícias dos clientes. “Entras aqui, pensas que estás numa pastelaria portuguesa. Aqui tens um bocadinho de tudo, de bolos, sanduiches, sopas, tostas mistas, mercearia portuguesa”. Para além da produção própria, o espaço dispõe



ainda de produtos portugueses complementares. “Não era minha intenção de continuar com a venda dos produtos portugueses, pois pretendia ter mais espaço, mas o cliente pedia. Então torna-se essencial ter cereais, azeites, vários tipos de queijo”.

Um dos segredos do sucesso da padaria e pastelaria passa pelo fabrico próprio. “É tudo produzido por nós. Somos uma das únicas padarias da região com fabrico próprio. Tenho uma equipa muito boa na padaria. Há um chefe de pastelaria e chefe assistente que começam às 5h da manhã. Há também um padeiro que está aqui às 04h30 para fazer o pão quente especial durante o dia. Depois, temos padeiros que começam a trabalhar no pão às 20h todas as noites, porque ainda fazemos o pão à moda antiga: misturamos a massa e deixamos crescer com o seu próprio tempo”. Maggie tem uma equipa de 16 pessoas, nas quais confia plenamente para continuarem a levar o negócio no caminho do sucesso.



Um espaço onde se respira Portugal

Taunton Avenue Bakery: é a rua que dá nome à padaria, mas o local é mais conhecido pelos tradicionais sabores portugueses. Com pão fresco português, doces, bolos, café, sanduíches e até sopas, neste cantinho de East Providence é possível sentir-se em Portugal pela quantidade e qualidade de produtos tão portugueses. Aqui respira-se Portugal, mas engane-se se acha que só os portugueses apreciam estes produtos. “Muitos americanos apreciam os nossos bolos. Talvez 20% dos nossos clientes sejam americanos”. Da qualidade dos produtos, ao reconhecimento da comunidade local, são vários os fatores que levaram a Taunton Ave Bakery ao sucesso. “O nosso pastel de nata foi considerado o melhor da região. O nosso pão também é importante, mas o facto de eu me abrir à comunidade portuguesa faz a diferença, faz com que sejamos mais conhecidos”. A pastelaria destaca-se ainda pela produção de bolos para grandes eventos. Tudo junto tem contribuído para muitos prémios recebidos. “Sinto-me realizada. Por vezes não dou valor ao que já consegui fazer até agora, mas sei que consigo fazer mais”.





*O casamento
com Maurino Leitão*

Sonhar mais alto

Sucesso alcançado, mas não estagnado. Aqui, os sonhos não param de surgir. “Tenho um terreno ao lado da padaria onde quero construir uma parte comercial, quero ter uma gelataria e apartamentos habitacionais”. A sua força de vontade, fazem-na continuar a sonhar. “Sonhei muitas coisas e consegui. Por isso, não há nada que me meta medo”.

Voltou a encontrar o amor e a casar em 2021, com Maurino Leitão, natural dos Açores. Segue os seus projetos pessoais e profissionais em família, agora numa nova casa. A família tem sido um importante apoio, mas há outra atividade que ajudou a superar os piores momentos: o Crossfit. “Gosto de praticar, para mim funciona como uma terapia. Tenho ambição de vir a ser *coach* de crossfit ou, quem sabe, avançar com um projeto de alimentação saudável”.

Cheia de sonhos e uma vida por viver, apesar do muito que já viveu. “Acredito que as coisas da vida acontecem porque têm de acontecer, mas vamos aprendendo sempre. Se acontece algo de mal, não é um castigo, é uma lição. Durante três anos da minha vida aprendi muita coisa. E se acontecem, é por alguma razão, não podemos mudar nada”.



Nair Pinto

“Sempre fui perfeccionista. O que faço, tenho de o fazer bem”





“U

“Um retrato pintado com a alma é um retrato, não do modelo, mas do artista”, já o dizia Oscar Wilde. Ser artista é, antes de tudo, um ser com vocação sensorial da alma. Para os artistas, as coisas não são inanimadas, mas sim vivas. Tudo tem um sentido que pode ser criado e tudo tem uma magia por trás. Uma simples folha caída no chão pode servir de inspiração. Para o artista, é crucial observar e prestar atenção a tudo. Mas prestar atenção não é simplesmente saber o que está a acontecer, mas sim olhar fixamente para cada elemento. A vida é uma aguarela, basta dar asas à criatividade. E não se aprende a ser artista, este estado de alma já nasce dentro de si. Artista por paixão, Nair Pinto nasceu com talento para as telas. Emigrou para França cedo, e em terras gaulesas tem desbravado caminhos à procura de conquistas na sua vida.



O amor pela natureza

A vida de Nair Pinto começa, desde logo, com uma curiosidade. Nasceu a 24 de junho de 1954, mas apenas foi registada a 11 de julho. Nasceu em Martim, mas desde cedo que fez vida em Rebordãos, ambas as aldeias pertencentes ao concelho de Bragança. Foi ali que passou uma infância feliz de aprendizagem e descoberta no coração da natureza, e onde se apaixonou pelos animais. Desses tempos, está ainda na memória o percurso de um quilómetro até chegar à escola. Foi aí, na escola, que descobriu uma paixão: o desenho. Uma habilidade em que se destacou graças à sua memória fotográfica que lhe deu um sentido de detalhe. Dada à natureza, nunca foi apreciadora do conceito escola de estar fechada numa sala de aula. Tinha facilidade em aprender, mas preferia a liberdade da vida.

O contexto familiar

Tinha oito anos quando o seu pai emigrou para França, para trabalhar com o objetivo de melhorar o padrão de vida da sua família. Eram sete irmãos. Numa altura em que a emigração era feita a salto, o pai José Albino Pinto encontrou algumas dificuldades. “Na ida para França foi preso duas vezes, mas graças à sua persistência conseguiu à terceira tentativa. Aprendeu tão bem o caminho que ele próprio se tornou passador, ajudando



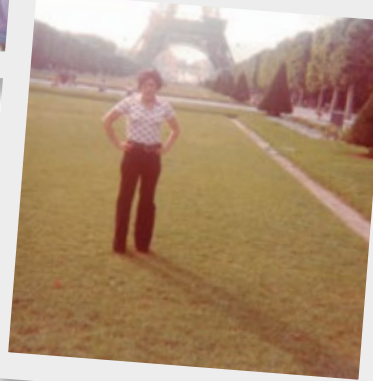
muitas pessoas a chegar a França”. Graças ao seu trabalho em terras gaulesas, comprou uma casa na aldeia de Outeiro, onde vivia a família paterna de Nair, e ainda alguns terrenos. Foram oito anos de ausência, mas que compensaram pelas melhores condições que conseguiu proporcionar. Desses tempos, Nair ainda mantém uma certa nostalgia. “Era uma época muito agradável, vivíamos sem dinheiro, mas vivíamos bem e respirávamos. Atualmente, nem se vive nem se respira. A sociedade atual sufoca”, conta.



A vontade de ser independente



No final do ciclo escolar, Nair não deu continuidade aos estudos e decide ajudar a família trabalhando nos terrenos da mesma. Também trabalhou para o Estado, na preparação dos terrenos para a plantação de castanha. Desde tenra idade, Nair recebeu responsabilidades que lhe deram força de caráter e um impulso inabalável para perseguir os seus objetivos ao longo da vida. Na adolescência, o seu amor pela música leva-a a tornar-se uma dançarina reconhecida pelas pessoas da sua aldeia. Ao mesmo tempo, quis aprender acordeão, mas a procura desse objetivo obrigava a deixar a aldeia, o que não agradou à sua mãe, que recusou. Para superar essa recusa e ter um pequeno salário, Nair torna-se cuidadora de um bebé recém-nascido de amigos da família. Após o regresso do seu pai, Nair voltou para casa para ajudar a família a cuidar dos animais, uma paixão que continua até hoje. A família chegou a ter mais de 300 cabeças de ovelhas e Nair adorava estar entre os animais.



França, a oportunidade

Aos 18 anos, Nair queria abrir os seus horizontes e decidiu escrever a uma vizinha que planeava trabalhar na França, pedindo que ela aceitasse. “Senti que, em Rebordãos, não havia possibilidades de fazer mais nada para além da agricultura”, conta. Naquela época, a maioria era apenas aos 21 anos. Não foi um obstáculo, pois Nair iniciou os processos administrativos para ter o seu passaporte. Dado o contexto da ditadu-

ra em Portugal, foram necessárias três testemunhas e a aceitação do pai para o conseguir. Foi para França com 19 anos, mas apenas a título provisório de três meses. Durante esse tempo, trabalhou com uma família francesa onde cuidava de três filhos que compunham a casa. Teve de regressar a Portugal, mas Nair queria voltar para Paris, apesar da relutância do seu pai. Graças à sua força de carácter e uma vontade infalível, conseguiu convencê-lo a concordar em deixá-la a retornar à capital francesa.



Mulher multifacetada

Hospedada em Paris com a ajuda de um vizinho da sua aldeia que trabalhava com pintores, Nair fez a restauração de um tapete de parede em ponto cruz. Autodidata, perfeccionista e meticulosa, o seu trabalho foi apreciado pelos donos do tapete. Então, para poder ficar em Paris, Nair torna-se novamente funcionária de uma família parisiense por dois anos e meio.

Aos 20 anos, casou-se em Paris e, dessa união, nasceu a

filha Nathalie. Parou de trabalhar para cuidar da filha e retomou a atividade alguns anos depois como empregada doméstica num hotel parisiense. Durante dois anos, estudou francês depois do trabalho para melhorar a sua fluência no idioma. Os estudos e muitas experiências permitiram que se tornasse, posteriormente, numa governanta na indústria hoteleira.

Deixou a hotelaria alguns anos depois para se dedicar a novas atividades: cuidados hospitalares no Hospital Saint Louis, seguiu-se um cabeleireiro num salão no 18º



Nair com Joaquim Filipe



bairro de Paris e em casa de residências particulares. Através da sua capacidade de aprender e pela sua vontade de ajudar os outros, Nair construiu um lugar para si na sociedade francesa. Reconhecida por seus pares, sempre gostou de ajudar os outros.

A primeira perda

Na década de 1980, a morte do seu pai deixou um grande vazio no seu coração, deixando-a de luto por muito tempo. A família e amigos ajudaram a superar esta provação na sua vida. Este acontecimento reforçou a sua vontade de ter sucesso nos seus projetos e de empreender outros novos. Como resultado, Nair e o marido

compraram um café-restaurante parisiense que geriram durante três anos. Acaba por se divorciar e continua a sua vida no 18º bairro com a filha Nathalie, onde começa a trabalhar como governanta num hotel nos belos bairros de Paris.

Uma segunda vida

Na década de 90, conhece o seu atual parceiro, Joaquim Filipe, numa receção oferecida por um amigo em comum. Logo no primeiro encontro, o amor à primeira vista aconteceu. Acabaram por se unir, e o fruto desta relação chega em agosto de 1994, com o nascimento dos gémeos Marc e David. Nair torna-se dona de casa, ten-



Em família com o marido e os filhos gémeos

do como prioridade a educação dos filhos. Joaquim Filipe chegou a França com 18 anos e foi com muito trabalho e dedicação que conseguiu proliferar no mundo empresarial. É atento, preocupado e sempre em cima dos seus projetos. Só assim controla todas as suas obras, não deixando escapar nenhum detalhe. Só assim consegue a perfeição, pormenor importante para a confiança dos seus clientes, muitos com os quais trabalha há mais de 50 anos. É especialista em demolições, acessos e espaços verdes.

A segunda perda

Ainda eram os gémeos crianças, Nair gozava de umas merecidas férias no sul de França quando recebe um telefonema que a deixa abalada: o falecimento da sua mãe. Sozinha, com duas crianças, viu-se impossibilitada de ir a Rebordãos para o funeral. O sentimento de luto impediu-a de voltar à sua aldeia de infância por 17 anos consecutivos. “Eu queria ter a imagem da minha mãe viva para sempre, e não de uma campã. Sofri muito com a partida do pai, e não queria ter o mesmo sentimento com a minha mãe. Esta angústia fez-me estar 17

anos sem ir à minha terra”, lamenta. Hoje, já conseguiu ultrapassar esse obstáculo. Em 2016, teve força para regressar às suas raízes e prestar homenagem aos seus pais e aos antepassados que ali repousam.

Uma vida em família

Com os filhos crescidos, juntou-se ao seu sócio e companheiro, Joaquim Filipe, na empresa Viter SA, assumindo atividade na empresa. Em 2010, a Viter deu lugar à Pro-Fil SA, uma nova empresa criada pelo seu companheiro de vida, tendo cessado a sua atividade para se dedicar a uma nova paixão que descobriu: a pintura. Hoje, já são os filhos que acompanham Joaquim Filipe na direção da empresa, dando seguimento ao negócio de família. Para além da paixão, há algo em comum que uniu Nair Pinto e Joaquim Filipe: a luta e persistência pela vida. Também Joaquim Filipe abdicou dos anos da sua juventude é certo, correndo entre pequenos-almoços apressados, horários e trabalhos para cumprir com reverência. Hoje olha para trás sem arrependimentos, até porque acreditadamente que o esforço compensa.





A paixão pela arte

Nair Pinto é o exemplo de que nunca é tarde para seguir sonhos. Nasceu com a paixão da arte, mas só há cerca de 15 anos é que se começou a dedicar mais a sério à pintura e modelagem. Aprendeu a pintar e esta paixão levou-a a interessar-se mais pela arte em geral através de exposições, museus e eventos artísticos aos quais se dirigiu para aperfeiçoar as suas competências. As suas descobertas levaram a expandir o seu talento artístico para a modelagem e escultura, atividades que continua até hoje e que a enriquecem na sua vida quotidiana. Da forma de pintar e modelar, à paixão pela arte que começou pela sua mãe, Nair Pinto revelou ainda de onde

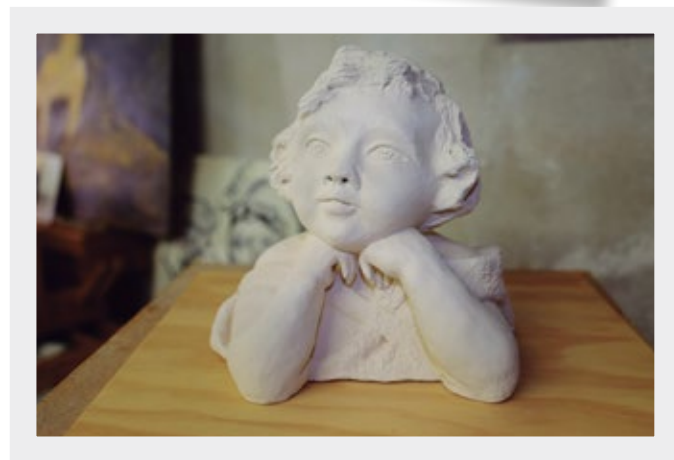
surgiu a inspiração. “Para mim, a pintura, funciona como uma terapia. Passo muito tempo no meu atelier e sinto-me bem aqui, a fazer as minhas obras”. A sua mãe já era artista, embora de forma diferente, por isso o ‘bichinho’ pela arte esteve sempre presente na vida de Nair Pinto. “Já nasci com esta paixão. Até na escola eu sempre demonstrei o meu jeito, era muito boa a desenhar e na pintura. A professora guardava todos os meus trabalhos, porque gostava muito deles”. Sempre foi autodidata, mas acabou por se inscrever numa associação em Ozoir-la-Ferrière que tinha um professor que ensinava algumas bases importantes. “Inscrevi-me para poder ir mais longe”. Para além da pintura, Nair Pinto também domina a modelagem em argila e faz dese-



No seu atelier



nhos. Para além do jeito para a arte, Nair orgulha-se de ter boa memória fotográfica, o que a ajuda para determinados quadros que faz. Hoje, no seu atelier dá asas à sua criatividade. Seja para si ou para encomendas, seja quadros ou esculturas, Nair pega na sua bata e, a partir daí, deixa que seja a artista a apoderar-se da situação. Tem em si, uma característica nata dos artistas. “Sempre fui perfeccionista. O que faço, tenho de o fazer bem”. É também reservada e tímida, o que a torna muito mais observadora daquilo que a rodeia.







Uma vida recompensada

Assume ser, hoje, uma mulher feliz e realizada. Tem uma família da qual se orgulha todos os dias e consegue, dia após dia, concretizar a sua paixão: a arte. São os dois condimentos para ter uma vida plena. Em 2021, no concelho que a viu nascer, Bragança, Nair Pinto recebeu o galardão do evento Portugueses de Valor, organizado anualmente pela Lusopress. Um prémio que a deixou surpreendida, mas, acima de tudo, orgulhosa.



Odete Costa

“Acredito que para se ter sucesso, não se pode ter medo de investir”



F

É a 8 de março que se celebra o Dia Internacional da Mulher, assinalando uma data quando, há seiscentos anos as mulheres deram início a manifestações contra a submissão a que estavam sujeitas ao longo de séculos pelos seus parceiros masculinos e a lutarem pelos seus direitos enquanto seres humanos inseridos na sociedade. A mulher foi, desde sempre, alvo de distinção, muitas das vezes subordinada pelo homem, de acordo com as várias culturas e sociedades, que muitas vezes se caracterizou por machista. Esta atitude e a inferioridade a que as mulheres eram submetidas levaram a que começassem a contestar a desigualdade de género, principalmente no acesso ao trabalho e à educação, procurando obter a mesma liberdade. Só nos últimos anos do século XX, nas sociedades ocidentais, se abriram novos horizontes em termos profissionais e muitas barreiras foram quebradas. É difícil mudar mentalidades, e o que o diga Odete Costa. Mulher que sempre trabalhou pela sua independência, tornou-se empresária, investiu, trabalhou num mundo de homens. Um caso particular de alguém que nunca desistiu de lutar pelos seus sonhos, que nunca teve medo e sempre ultrapassou os obstáculos na vida. Uma mulher com M grande.





As dificuldades na Madeira

Da ilha da Madeira até aos Estados Unidos da América. Foi este o caminho que Odete Costa teve de percorrer até se tornar uma empresária de sucesso. Não teve uma vida fácil, mas foi com a sua capacidade de luta e superação que foi ultrapassando todos os obstáculos da vida. Maria Odete Costa nasceu então no Funchal, ilha da Madeira. Foi na paradisíaca ilha que passou a sua infância e onde permanecem as mais antigas memórias.



Tem uma irmã cinco anos mais nova e foram criadas num contexto de poucos recursos. “O meu pai, Manuel, trabalhava na fazenda dos meus avós maternos, e foi aí que conheceu a minha mãe”. Um casamento por amor, mas não aprovado pela família. “A minha mãe casou com 17 anos, mas sem a aprovação do pai dela e que, por isso, não tiveram apoio financeiro nem material”. Apesar disso, Odete Costa sente que herdou da mãe o lado lutador e não desistente. “A minha mãe trabalhava nos bordados, e sempre trabalhou muito para que não nos faltasse o essencial”. Odete recorda-se de ser das crianças mais pobres da sua escola e, também por isso, sempre teve o sonho de um dia ser rica. Não rica no sentido de esbanjar dinheiro, mas sim com o objetivo de viver confortável. Tem, a esse propósito, uma recordação de infância que a marcou. “No Funchal, passava a pé por uma loja que tinha na montra uma carteira branca que eu sempre desejava. Naturalmente, a minha mãe sempre me dizia que eu não a podia ter. Um dia passei e essa carteira já lá não estava. Foi a minha mãe que a comprou e me deu como prenda de Natal. Para mim, foi um dos dias mais felizes que tive”, recorda.







Uma nova vida na América

Os recursos eram poucos, mas a mãe Lídia fazia o possível e impossível para que as filhas continuassem os estudos. Assim foi. Odete terminou a quarta classe e ingressou no liceu, no Funchal. Estava no segundo ano quando os pais decidiram emigrar para os Estados Unidos da América. “O meu tio já estava na América e enviou uma carta de chamada. Era assim que funcionava naquela altura. Os meus pais não hesitaram e, em busca de uma vida melhor, decidiram emigrar”, conta.

Pisou o solo americano com 12 anos, e desde então fez de tudo para ter uma vida melhor que aquela que tinha no Funchal. A adaptação não foi a mais fácil. “Quando cheguei, entrei para uma escola portuguesa, mas como era boa aluna fui transferida para uma escola americana. Aí, era gozada pela forma como falava, pelas roupas que usava. Não foi um período fácil para mim”. Ainda assim, a sua força e determinação permitiu que sempre seguisse o seu caminho, independentemente das cir-



cunstâncias. Instalados na cidade de Taunton, no estado de Massachusetts, os pais de Odete rapidamente encontraram trabalho em fábricas da região.

Trabalhadora-estudante

Odete nunca deixou de estudar, mas cedo começou a trabalhar para ganhar dinheiro. Era grande a vontade de ser independente e viver confortável. A ideia não

agradava aos pais, mas foi em frente com a sua convicção. Com 13 anos começou a tomar conta de crianças e aos 16 ingressou na fábrica de ouro onde trabalhava o seu pai. “Ainda tenho o livro da primeira conta do banco que abri nessa altura”, diz. Dividia o seu tempo entre a escola e o trabalho, onde estava das 15h às 23h. Foram três anos em que Odete completou o ensino secundário, do 10º ao 12º ano, conciliando sempre com o trabalho na fábrica. Como resultado, o cansaço come-



çou a revelar-se. “De tão cansada que estava, cheguei a ir para a escola com sapatos diferentes em cada pé, desmaiei numa casa de banho, levei roupa ao contrário e até peguei fogo ao cabelo”, revela. O cansaço era muito, mas a vontade de vencer na vida era ainda maior.

A importância da formação

Odete Costa foi fazendo carreira na fábrica de ouro, sem nunca deixar de estudar. Nem mesmo o casamento a demoveu das suas intenções. A verdade é que se casou muito nova, tinha 17 anos. Foi assim por vontade dos pais e não porque o desejasse fazer nessa altura. “Ele



era mais velho, mas os meus pais gostaram muito dele, que era também madeirense”. Casou-se duas semanas depois de completar o 12º ano, mas com a condição de continuar os estudos superiores. Entrou para a Universidade de Massachusetts Dartmouth no curso de informática, mas sempre com a obrigação de tratar a 100% da vida doméstica. Já aqui, Odete demonstrava ser uma mulher diferente para o seu tempo. Optou por um curso novo, na época, não comum entre mulheres, ciente de que poderia daí obter uma boa carreira profissional. “Nunca devemos parar de aprender, uma mulher deve ter a sua independência”. E o conceito de independência ganhou outra dimensão, quando se divorciou cinco anos depois. Foi um casamento infeliz, marcado por cenas de violência doméstica, mas que tiveram um ponto final. Com o avançar dos estudos superiores, foi também subindo internamente na fábrica, passando a trabalhar no escritório e sendo a responsável pelos relatórios. “Sentia que o meu pai tinha orgulho em mim”.

Mulher empresária

Tornou-se oficialmente programadora informática após a conclusão do curso e tinha tudo para fazer uma carreira de sucesso. Após o divórcio, passou um período de depressão em que se isolava muito no trabalho. Mulher que gosta de conversar e interagir com outras pessoas, rapidamente se apercebeu que o trabalho de programadora informática era um aborrecimento para si. “Dava-me sono”.

Conheceu um americano que a convidou a trabalhar para si na venda de imóveis, trabalho que até conciliava com a fábrica. O que se sucedeu foi precisamente o contrário. Odete em vez de vender, passou a comprar imóveis. “Tomei a decisão de comprar um apartamento, mas depois de um, seguiu-se outro e outro. Quando dei por mim, aos 28 anos, já tinha mais de 100 apartamentos”. Assim, quase, por acaso, começou a comprar casas e a dedicar-se ao aluguer de imóveis. “O meu pai ficou chateado porque, naquela altura, uma mulher não comprava casas”. A verdade é que, ainda jovem, se tornou uma empresária de referência com a atividade de aluguer dos imóveis, deixando para trás o trabalho de informática. Deixou de ser ético comprar e vender casas, passando também a abandonar essa atividade.



Com o filho Ethan



Com a filha Savannah



A paixão da construção

28 anos, um número assustador de imóveis alugados e o seu carro de sonho, um mercedes descapotável. “Nunca desisti dos meus sonhos”, conta. De um negócio, rapidamente surgiu outro. Mas mais que um negócio, podemos dizer que era uma paixão. “Eu comprava as casas, mas muitas estavam degradadas e era necessário

restaurá-las”. Foi assim que Odete, sem complexos nenhuns, pegava num pincel e pintava paredes, ou pegava numa pá e concertava telhados. O volume de trabalho era tal que Odete adquiriu as licenças de carpintaria e construção e montou uma empresa para se dedicar ao restauro dos seus apartamentos, mas também para



realizar serviços externos. Desenhar, imaginar as novas cores e restaurar deixava Odete realizada. Do aluguer de imóveis, tornou-se também empresária do setor da construção. “É uma atividade que me apaixonou”. Já lá vão vários anos a gerir a empresa S&E Construction.

O desafio da maternidade

Dedicada ao trabalho, foi na sua empresa que conheceu aquele que viria a ser o seu segundo marido. Era carpinteiro e trabalhava para Odete na S&E Construction. Casaram em 1993 e, juntos, faziam a empresa de construção crescer no mercado. “As licenças de constru-

ção estavam em meu nome, mas os cartões comerciais da empresa tinham o nome do meu marido. Assim era mais fácil para se fazer negócios, por ser um mundo de homens. Em muitos casos, eu fazia de conta que era a secretária, quando na realidade eu era a patroa”, confessa. Hoje não é assim, mas nos anos 90 o papel da mulher era diferente, e Odete ousava contrariar os padrões da sociedade. Em 1995 nasceu a filha Savannah e em 2000 o filho Ethan. Nesta altura, Odete quis ser mãe a 100% e abrandou o ritmo de trabalho. “Quis fazer parte da vida deles, acompanhar o crescimento, estar lá para eles. Posso mesmo dizer que eles salvaram a minha vida, fiquei muito mais completa com o nascimento deles”.

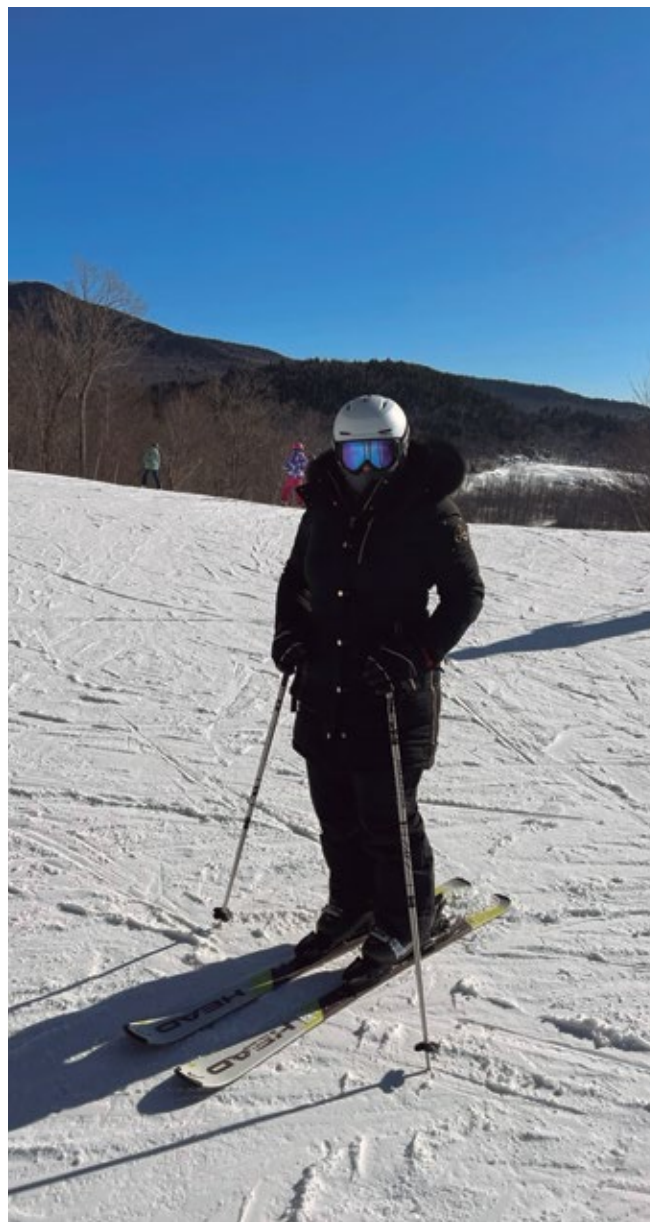
Novo desafio profissional

Como boa portuguesa que é, Odete Costa gosta de passar um bom tempo no café, e sentir o ambiente que a rodeia. No Funchal, por exemplo, sentava-se no café e ouvia o som do mar. Em Fall River, frequentava um café português para ouvir o burburinho das pessoas a conversar. Aos poucos, foi crescendo em si o sonho de ter um pequeno café português na América. Em 2018, tornou-se empresária do setor da restauração, ao dar alma ao restaurante The Pearl. “Este projeto de restaurante não foi ideia minha. Aqui, quando estava mais stressada, costumava ir para os cafés portugueses em Fall River, e daí surgiu o meu sonho de ter um café tipicamente português. Aqui, em Taunton,

não existia nada desse género português para as pessoas se poderem reunir. No fundo, era ter um bocadinho de Portugal”, explicou Odete Costa. Mas de um pequeno café, embarcou na aventura de um grande restaurante, aproveitando um espaço que estava para venda e indo no desejo do marido de ter um bar. Reunidas as vontades, deu asas ao restaurante The Pearl, um espaço português e americano. Portugal é a sua origem, mas os Estados Unidos da América é o país que lhe proporcionou uma vida melhor. Por isso, quis conjugar o melhor dos dois mundos. “Eu não queria um espaço 100% português, quis também implementar coisas dos americanos, porque é o país onde estamos, e os meus filhos são americanos. Tanto que a maioria dos meus clientes, mais que portugueses, brasileiros e cabo-verdianos, são os americanos”. E para quem entra, é possível matar saudades de Portugal, vendo quadros com as diversas paisagens lusitanas nas paredes do restaurante. Com duas salas e um bar, o espaço tem capacidade para cerca de 250 pessoas. Aos fins-de-semana, há ainda animação para atrair mais clientes. Pode não ter experiência em restauração, mas com Odete Costa há sempre uma certeza. “Se eu estou numa coisa, acredita que faço o meu melhor. Quando comprei este edifício estava feio, desenhei e fiz tudo de novo. Dei uma nova cara a este edifício”. O segredo, afinal, é bem simples. “A minha experiência em restaurante é como cliente, e sei como gosto de ser tratada. Por isso, é tratá-los dessa forma. O segredo é tratar toda a gente como eu queria ser tratada”.



A paixão do ténis



Dar é melhor que receber

Hoje, Odete Costa é uma mulher realizada a nível profissional. No campo pessoal, atravessou o segundo divórcio já depois de terem abraçado o projeto do restaurante. Sente-se feliz e orgulhosa pelos filhos que criou. A filha, formada em medicina, optou por trabalhar no ramo do setor imobiliário. O filho está a concluir a sua formação em engenharia. O restaurante exige, agora, muito tempo de si, mas não deixa de ter tempo para uma das suas ocupações preferidas: jogar ténis. Um ponto importante na sua vida é o dar. Dá, sem pensar no receber. Dá, porque gosta de fazer bem aos outros. “Hoje vivo confortável, mas prefiro dar cinco mil dólares a quem precisa e passa necessidades do que investir numa mala Louis Vuitton. Sempre disse aos meus filhos que é melhor dar do que receber. Desde crianças que os fiz perceber o quanto é bom poder ajudar os outros”. Para si, é tão importante dar como manter essa ajuda na confidencialidade. “Nunca

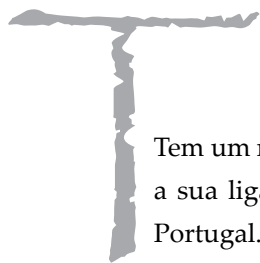
gostei de me exhibir, e não ajudo as pessoas para ser reconhecida nos jornais. Prefiro contribuir anonimamente. Quando tens o suficiente, ajudar pessoas é o mais importante”, diz. Considera que ser honesto, humilde e ter compaixão é o suficiente para se ser boa pessoa. Aos filhos, tentou transmitir alguns dos seus lemas de vida. “Acredito que para se ter sucesso, não se pode ter medo de investir. Não podes ter medo, mas isso não é tudo. Qualquer coisa que faça, dou sempre o meu melhor. Dou 100% de mim com o objetivo de ser a melhor em tudo. Aqui, tu só não és o que queres se não quiseres trabalhar”. É assim Odete Costa, uma mulher que sempre trabalhou pela sua independência, tornou-se empresária, investiu, trabalhou num mundo de homens. Um caso particular de alguém que nunca desistiu de lutar pelos seus sonhos, que nunca teve medo e sempre ultrapassou os obstáculos na vida. Uma mulher com M grande.



Raul Castro

“Ser extremamente ambicioso é perigoso. Passo a passo é sempre mais seguro,
e foi assim que subi a escada da vida: um degrau de cada vez”





Tem um nome histórico, ligado intimamente à Revolução Cubana. Por semelhança, apenas a sua ligação à política. Raul Castro é um nome incontornável no poder autárquico em Portugal.

Tem a vida dedicada à causa pública, trabalhou em prol dos outros, sempre com o objetivo de fazer mais e melhor por onde passou. E é isso que o move: os outros. Abraçou projetos, ideias e equipas para conseguir ir ao encontro das necessidades das populações que liderou. É tratado como 'presidente', mas é apenas um rótulo que se habitou a encarnar. Presidente da Batalha, de Leiria e, agora, novamente da Batalha. Presidente de todos e para todos. Mas quem é o Raul Castro, por trás do presidente? Quem é o menino que nasceu, cresceu e brincou nas ruas de Abrantes? Quem é o homem Raul Castro?



A infância em Abrantes

Vivia-se o pós II Guerra Mundial, com a afirmação de estados democráticos pela Europa, no ano em que nasceu Raul Castro: 1948. Foi na freguesia de São João Batista, no dia 19 de outubro. A existência da uma ditadura em Portugal veio a desenhar uma importante passagem da sua vida, a ida para o ultramar português. Neto de comerciantes, que detinham uma pequena pastelaria/restaurante, Raul recorda o papel desempenhado pela sua mãe, para si a melhor mãe do mundo. Não tendo irmãos, tinha uma relação muito próxima com um primo direito, com o qual partilhava brincadeiras e momentos de infância.

Aluno que mostrava interesse na escola, sobretudo na disciplina de história, para a qual sempre mostrou grande aptidão. Fez a quarta classe, ingressou no curso da Escola Comercial e Industrial em Abrantes, passando depois para o Liceu.

A entrada na Direção Geral de Contribuições e Impostos

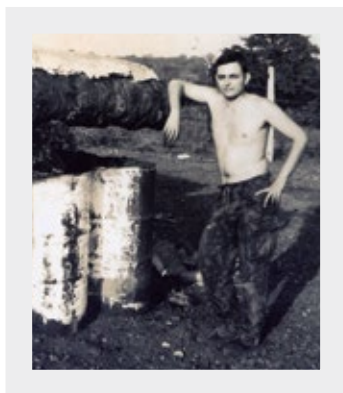
Acompanhando alguns colegas que já tinham uma certa autonomia e independência, Raul Castro entrou no mercado de trabalho aos 18 anos. Foi precisamente quando frequentava o 7º ano do liceu que surgiu a oportunidade de entrar para os serviços da administração tributária. Adivinhava-se uma carreira de sucesso, e ainda antes de cumprir o serviço militar já tinha exercido funções em Alcobça, Lisboa, Porto de Mós e Batalha como técnico tributário.

A experiência da Guiné

Apologista da máxima do ‘copo meio cheio’, Raul Castro vê com nota positiva a sua passagem pelo serviço militar português. Ingressou em Vendas Novas para a recruta e a especialidade, sendo depois transferido para Penafiel onde foi formado batalhão com destino à Guiné. Antes da viagem para África, esteve ainda em Viana do Castelo para preparação do batalhão de artilharia. Partiu para a Guiné a 23 de julho de 1970, data que nunca se esquece. “Fiquei com receio de ir para a Guiné porque a especialidade que me estava conferida era mesmo de combate”. Medos à parte, sabe hoje que foi uma grande experiência na sua vida. A viagem de ida demorou uma semana, num velho pacote do qual Raul se recorda com exatidão da cozinha. “Um dos cozinheiros chefes era tio de um grande amigo meu, por isso estive sempre bem orientado no que toca às refeições”. Entre ataques, minas, amigos, histórias sem fim, Guiné é inesquecível para Raul. Ao fim de um ano já estava a comandar um pelotão. “O oficial que lá estava foi punido e saiu”. Criou laços de amizade para a vida com o grupo que o acompanhou. “Lá é que soubemos dar o devido valor à amizade”. Foi com a ideia de que não voltaria para contar as histórias que colecionou, mas o destino assim não o quis.

O regresso à vida profissional

Regressado a Portugal, deparou-se com um dilema: permanecer na autoridade tributária com a opção de





aí fazer carreira ou aceitar convites que surgiram do setor bancário? “A minha opção foi pela evolução e progressão numa carreira, por isso regresssei à Direção Geral de Contribuições e Impostos”, atual Autoridade Tributária.

E foi aqui que fez carreira, fazendo todos os concursos e procedimentos normais para ascender na escala hierárquica. Degrau a degrau, subiu dez patamares. Chegou a subdiretor geral, a função máxima que podia exercer. “Eram concursos exigentes, era precisa muita preparação, mas com grande esforço e muita dedicação fui sempre evoluindo na carreira”. Antes de chegar a subdiretor geral (equiparado) em Lisboa, a 1 de abril de 1999, Raul Castro foi fazendo o seu caminho.

Logo após a presença no ultramar decidiu retomar os

estudos, conciliando com o trabalho na AT. Entrou para a Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, tendo completado 36 cadeiras do curso de Economia. “Faltavam duas cadeiras para terminar o curso, mas conciliar com o trabalho a 70 quilómetros de distância, não era fácil”. Acabou mais tarde por licenciarse em Administração Pública e efetuar pós-graduações em Gestão Autárquica e Políticas Públicas. Por via da evolução profissional, trabalhou em Leiria, na Marinha Grande, na Batalha, em Coimbra, voltou a Leiria, candidatando-se ao curso de Administradores Tributários, para atingir o máximo na carreira. Acabou por ser um ano exigente e marcante. Corria o ano de 1989 e uma grande volta estaria para acontecer na vida de Raul Castro.



A entrada na vida autárquica

Na mesma altura em que concorre ao curso de Administradores Tributários, é desafiado para ser o candidato número 1 de uma lista independente à Câmara Municipal da Batalha, apoiada pelo CDS. Aceitou, longe de imaginar o resultado que iria alcançar: maioria absoluta. Tomou posse a 4 de janeiro de 1990 e 15 dias depois era chamado pelo diretor geral da AT para ser nomeado como diretor de finanças de Ponta Delgada, nos Açores. No entanto, perante o compromisso que tinha assumido na Batalha, Raul Castro manteve-se no seu papel de presidente do município até 1997. A experiência como edil era nova, mas tentou adaptar-se, perceber como funcionava. “Não foi totalmente desconhecido no que respeita a procedimentos públicos, porque era oriundo da Administração Pública”.

Progressão na carreira

No final de 1997 foi convencido a concorrer à Câmara Municipal de Leiria. Abordado por elementos do Partido Socialista, Raul Castro aceitou convencido de que o processo estaria bem organizado por se tratar de um partido de grande dimensão. “Não me preocupei com nada, apenas fazia campanha à noite, continuando a trabalhar na Batalha. Mas a organização foi praticamente inexistente, e acabámos por não conseguir o resultado que esperávamos”. Com a derrota nas eleições, Raul regressou à sua vida profissional na Autoridade Tributária tendo sido determinado que exercesse funções em Santarém e, durante um ano, fez o percurso Leiria – Santarém – Leiria diariamente. Esta viagem terminou quando foi chamado ao Ministério, surgindo a oportunidade de assumir a coordenação da 2ª direção de finanças de Lisboa, onde se manteve até 26 de novembro de 2002, data em que se aposentou. Seguiram-se quatro anos, em que exerceu funções de consultor de empresas.



Em período de campanha eleitoral

A causa pública

Chegado o ano 2005, é novamente desafiado a concorrer à presidência de Leiria. À semelhança de 1997, perdeu. Aqui, desiste de ser consultor e dedica-se a projetos de índole social e desportiva. A verdade é que a causa pública vem sempre ao de cima e, em 2009, voltou a candidatar-se à câmara leiriense. Desta vez, impôs as suas próprias condições ao Partido Socialista. “Quis ser eu a escolher a equipa para a câmara e os presidentes de junta. Ao contrário do que eu estava à espera, aceitaram as minhas condições, avançando assim com nova candidatura”. Independente, mas apoiado pelo PS, Raul Castro conseguiu a tão desejada vitória e tornou-se presidente de câmara em Leiria. Seguiram-se mais dois mandatos, e sempre com a confiança do eleitorado a crescer. “Primeiro, em 2009, ganhámos com uma maioria relativa. Depois, em 2013, com uma maioria absoluta [7 eleitos em 11]. Nas eleições de 2017 vencemos com maioria absoluta reforçada, com 8 eleitos em 11”. Leiria foi um desafio difícil, mas que superou. “Foi um desafio muito difícil pela gestão financeira. Encontrei dívidas de 108 milhões de euros, em grande parte por causa do Estádio, o que foi problemático. Com colaboração e compreensão das pessoas, no primeiro e segundo ano não fizemos grandes obras, apenas o mínimo indispensável e desenvolvemos um trabalho conjunto também com os presidentes de junta que são importantes para qualquer projeto. Criámos em várias áreas grande dinâmica em Leiria”.





A vida de Raul Castro é feita de desafios. A meio do último mandato, foi desafiado para ser cabeça de lista nas legislativas pelo PS no distrito de Leiria. “Nunca tinha previsto esta possibilidade, mas por vezes são convites que aparecem que vêm acompanhados de segundas intenções, mas o desafio levou-me a aceitar”. Assim foi. Raul Castro mudou as suas malas de Leiria para Lisboa, tendo sido eleito pela primeira vez deputado na Assembleia da República. “Foi uma boa experiência, fiz novas amizades, percebi o que é a gestão pública em termos de efeitos eleitorais”.

Batalha no coração

Os desafios na vida de Raul Castro não terminam por aqui. De função em função, foi sempre desafiado para novas conquistas. “A meio do mandato de deputado surgiu um movimento, na Batalha, em que me convidaram para eu apoiar. A ideia era ser o candidato à Assembleia Municipal, para poder continuar na Assembleia da República”. Mas esta ideia inicial







acabou por não se verificar, acabando por ser o cabeça de lista ao executivo camarário da lista independente. Nunca desistindo dos seus ideais, Raul e uma grande equipa, lutaram e trabalharam muito para alcançar um bom resultado. “Na Batalha, as pessoas estavam saturadas e queixosas, e aquilo que fizemos foi desenvolver um projeto e um programa de proximidade às pessoas, em que estamos sempre disponíveis para as receber”. E resultou ao ponto de voltar a conquistar o Município da Batalha com maioria absoluta. “Eu não olho para partidos a nível local, porque as pessoas querem é alguém que inspire confiança e que consiga concretizar as suas expetativas. Já ter estado na Batalha e em Leiria, ajudou pela experiência adquirida. Estou aqui ao serviço das pessoas, isso é que é importante. Esse é o meu lema de vida”.





MINISTÉRIO DA DEFESA NACIONAL

EXÉRCITO PORTUGUÊS

Diploma

O CHEFE DO ESTADO-MAIOR DO EXÉRCITO

GENERAL FREDERICO JOSÉ ROVISCO DUARTE

Por Despacho de 08 de maio de 2018

condecorou o PRESIDENTE DA CÂMARA MUNICIPAL DE LEIRJA

DR. RAUL MIGUEL DE CASTRO

com a medalha de D. AFONSO HENRIQUES – MÉRITO DO

EXÉRCITO, DE 1ª CLASSE

Como tal poderá o mesmo usar as respetivas insígnias e usufruir as honras e regalias inerentes à distinção conferida.

Aos Oficiais-generais e mais Chefes determino que assim o reconheçam e observem devidamente.

E para que conste se mandou expedir o presente diploma, que vai assinado pelo Chefe do Estado-Maior do Exército e selado com o selo branco.

Lisboa, 08 de maio de 2018

Para lá de presidente

Correu várias cidades a desempenhar as suas funções na Autoridade Tributária, mas há uma vila que lhe ficou para sempre marcada: Batalha. Foi neste concelho que conheceu a Teresa Maria, a mulher com quem formou família. Casaram a 30 de março de 1974, sensivelmente um mês antes da Revolução. Natural da freguesia do Reguengo do Fetal, Teresa fez carreira no Instituto de Emprego e Formação Profissional. É nesta freguesia da Batalha que residem atualmente. A família Castro cresceu em 1975 e 1981, com o nascimento dos filhos Pedro e Sara, respetivamente. Ele, jornalista, ela, gestora, são os responsáveis pelos quatro netos que tanto orgulham Raul Castro.

Do seu currículo, destaca-se ainda a sua intervenção a nível associativo. Fundou o Agrupamento de Escuteiros de Alcobaca e a Associação do Bairro dos Anjos. Foi ainda dirigente nos Bombeiros Voluntários da Batalha, na União Desportiva de Leiria, no Núcleo Sportinguista de Leiria, na Associação do Bairro dos Anjos, na Escola de Pais Nacional, auditor da Federação Internacional de Andebol (IHF) e atualmente vice-presidente da Federação de Andebol de Portugal.

Rege-se sempre pela máxima do ‘copo meio cheio’, nunca desistindo de nada na vida. Da simples criança das ruas de Abrantes sobrou o sonho de entrar na Escola Naval, influenciado pelo filme ‘Eram Duzentos Irmãos’. Não concretizou o sonho, ficou para sempre com o lema da união para todos os desafios da vida.

Lutou por objetivos reais, nunca tirando os pés do chão. “Ser extremamente ambicioso é perigoso. Passo a passo é sempre mais seguro, e foi assim que subi a escada da vida: um degrau de cada vez”. Raul Castro, o homem, amigo, pai, filho, avô ... o presidente que não esquece nunca a causa pública.



10 Nomes Histórias

junho 2022 - 6ª Edição

Êxito Régie Publicitaire
19, avenue James de Rothschild
77164 FERRIÈRES-EN-BRIE

Redação

19, avenue James de Rothschild
77164 FERRIÈRES-EN-BRIE

Propriedade

José Gomes de Sá - cont nº 128 275863

Director

Lídia Sales | lidiasales@gmail.com

Textos

Isabel Oliveira

Fotografias

Wilkerson Alves

Maquetagem

João Cazenave

Impressão

Grafisol

Tiragem

10 000

lusopress@gmail.com

www.lusopress.tv

