

A NOSSA HISTÓRIA

Era uma vez um casal famalicense, ela com licenciatura em Psicologia e mestrado em Psicologia da Educação e ele com licenciatura em Educação Física e Desporto e mestrado em Jogos Desportivos Coletivos.

Desde que terminaram os estudos foram trabalhando aqui e ali, umas vezes nas respetivas áreas, outras vezes nem por isso, sem grande estabilidade financeira, mas de uma coisa estavam certos, não se iriam separar, ele não iria dar aulas para “Casco de Rolha” e ela não iria trabalhar para os Serviços Sociais da Câmara Municipal de “Para lá do Sol Posto”, até porque tinham um pequeno rebento em casa, que mais do que férias no paraíso e Iphones 500, precisava era de ambos os pais por perto e de um ambiente familiar equilibrado. Quais personagens de Alexandre Dumas, seria sempre “Um perto de todos e todos perto de um” (pelo menos até à adolescência do pequeno, altura em que ele de certo pretendia alguma distância).

Para conseguir colocar este lema em prática, a verdade é que esse casal tinha uma família, longe de ser abastada (muito longe mesmo), mas com alguma estabilidade em termos profissionais e muita vontade em contribuir para o sucesso deste casal, que daria o seu melhor para apoiar estes “Três Mosqueteiros”.

Na tentativa de procurar o seu lugar ao sol, o casal foi tentando desenvolver ideias de negócio que foram sendo debatidas com o apoio do gabinete de empreendedorismo da Câmara Municipal de Vila Nova de Famalicão (Made In) tendo em conta as motivações, características pessoais e recursos do casal, que culminaram na seguinte frase de Carlos Paiva (um dos técnicos):

“E porque não farinha de castanha?”

E porque não?

Afinal, na família já existiam vários soutos, numa das melhores regiões do mundo para o crescimento da castanha sativa.

Afinal, o pai dela já estava a ficar algo deprimido por não ver nenhuma das descendentes muito entusiasmadas com o negócio da castanha.

Afinal, já havia estreita relação com a maioria dos produtores da aldeia de origem do pai.

E porque não?

Ela – Porque é difícil, porque não sabemos nada do ramo alimentar, porque ninguém sabe para que é que serve a farinha de castanha, porque não temos dinheiro para investir, porque, porque, porque...

Ele – Temos que estudar, pedir ajuda a quem sabe, podemos sempre ir morar para casa dos nossos pais para reduzir despesas... Já viste se conseguimos e nos tornamos uma empresa de referência como a Vieira de Castro e a Primor?

Já está visto quem é o pessimista e o optimista, certo?

Ao surgir esta ideia, o Dr. Carlos Paiva marcou uma reunião com a Escola Profissional FORAVE uma vez que se tratava de um produto alimentar e a escola possuía o Curso Profissional de Técnico de Processamento, Controlo da Qualidade Alimentar.

Compareceram à reunião com dois professores que avaliaram a possibilidade de apoiar o seu projeto e prontamente se disponibilizaram a “encaminha-los” para os técnicos mais adequados para o acompanhamento de que necessitariam. Foi agendada nova reunião, desta feita já com a Diretora da Escola e a professora que viria a ser “orientadora” da caminhada que viriam a iniciar, a Engenheira Catarina Miranda. Nesta reunião sentiram grande abertura e disponibilidade para os “acolher”, surgindo imediatamente uma tempestade de ideias na qual todos os presentes contribuíram sem exceção e sem filtros, todos concordavam que as melhores ideias podem surgir de raciocínios... digamos... estúpidos.

Daí até começarem o trabalho propriamente dito foi um piscar de olhos. A professora “orientadora” disponibilizou-lhes muito do seu tempo livre e a FORAVE disponibilizou os seus laboratórios para que realizassem testes ao produto e aperfeiçoassem técnicas e métodos, até professores dos Cursos de Gestão e de Eletromecânica contribuíram para que a ideia fosse amadurecendo.

Como se tornaram visitantes assíduos da Escola, outros colaboradores já os tratavam como se lá pertencessem mostrando interesse pela sua história e desejando-lhes muito sucesso.

Trabalharam e experimentaram e ficaram em mãos com uns pequenos saquinhos de amostras, amostras do trabalho feito e do que faltava ainda fazer, mas já com algumas conclusões, algumas delas um pouco incómodas como por exemplo:

- a castanha tem tanta água...*
- na melhor das hipóteses, temos que gastar 3 kg de castanha para obter 1 kg de farinha*
- as estufas são tão caras...*
- não, não se pode fazer farinha com a castanha inteira, com a casca*
- descascar castanhas acabadas de sair de água a ferver escaldá os dedinhos e deixa-os sensíveis durante pelo menos 2 dias*

- deixar as castanhas arrefecer para depois as descascar é má ideia, é muito mais difícil descascá-las
- a probabilidade de nos sair o euromilhões é ínfima
- não somos descendentes do Merlin logo não conseguimos fazer magia e obter sucesso sem trabalho árduo

Já com as amostras na mão (e os dedos adormecidos) colocaram pés ao caminho; começaram a falar do seu projeto, ela com algum medo de que lhes roubassem a ideia, ele com a certeza de que na pior das hipóteses, quem roubasse a ideia iria produzir um produto de segunda categoria comparativamente com o que estavam prestes a criar. Sim, porque eles estavam informados, sabiam que a matéria prima do seu produto seria de excelente qualidade, sabiam que tinham uma posição privilegiada para a aquisição de castanha de qualidade e que isso seria um ponto forte a seu favor.

Falaram com a Arbórea (Associação Agro-Florestal e Ambiental da Terra Fria Transmontana), que ficou entusiasmada com o projeto e os aconselhou a falar com duas grandes empresas do ramo da castanha (Agroaguiar e Sortegel), forneceu-lhes os contactos e “deu o toque” aos responsáveis das duas empresas que permitiram que trocassem ideias com as suas Engenheiras (Engenheira Anabela e Engenheira Leticia).

Foram recebidos por uma e por outra com grande naturalidade, partilha de saberes e experiência, ideias de produtos, discussão acerca do futuro da castanha e do processo de fabrico da farinha (uma das dicas da Engenheira da Agroaguiar deu-lhes descanso à angústia de ter de amputar os dedos das mãos no final do descasque da castanha... ele quase dava um beijo em jeito de agradecimento à Engenheira e ela quuuuaaase o deixava, mas ambos mantiveram a compostura...)

Com quem mais poderiam falar? Mais referências no mundo da castanha... A UTAD (Universidade de Trás os Montes e Alto Douro), pois é claro, até tinham andado a ajudar os agricultores a proteger os soutos de pragas e doenças... até tinham feito um estudo acerca da valorização da castanha... se calhar podiam ajudá-los também...

E agradecidos por terem nascido neste século, onde para contactar alguém não temos que enviar por carta e rezar a todos os santinhos que os CTT não a percam e a entreguem a tempo e horas, lá conseguiram arranjar um contacto de um professor da referida Universidade, o professor Jorge Ventura Cardoso.

Por telefone, lá voltaram a contar a história, ainda um pouco sem jeito, a apresentar as suas raízes transmontanas, a assumir a falta de conhecimento que contrastava com a

vontade de evoluir, de valorizar a castanha (sim, porque tinham feito os trabalhinhos de casa e descoberto que havia estudos que concluíam que a transformação da castanha era uma lacuna identificada em Portugal) e com o sonho de ter a própria empresa com potencialidade de grande expansão. Do lado de lá da linha (ou do satélite, ou da fibra, ou seja lá do que for que permita as comunicações móveis) o professor disponibilizou-se a enviar tudo o que conseguisse e fosse pertinente para a construção deste projeto.

E o casal esperou pela documentação, esperou e não desesperou porque de forma muito célere o professor enviou artigos e referências, não uma, nem duas, nem três... em vários mails enviou informações valiosas que foram iluminando o caminho tortuoso da tomada de decisões...

Uma das decisões passou por encher o “ninho vazio” da mãe dele, e lá acartaram toda a tralha que tinham (que se revelou muito mais extensa do que pensavam...) para casa da mãe, que felizmente nessa semana estava de férias e não teve que presenciar o estado de sítio em que ficou durante uns dias.

Começaram a estar atentos a tudo o que os rodeava, nunca se sabe quando surge uma oportunidade, uma ideia... E num dia, depois de passar num sítio onde já haviam passado imensas vezes, repararam numa loja de comercialização de embalagens.

“- Vamos ter que ter embalagens para a farinha, ainda não temos nada para embalar ou apresentar, mas podemos ir recolhendo informação, se calhar falávamos já com esta empresa (Olipack)...”

Foram recebidos pelo sr. Marco Oliveira, explicaram o seu projeto, o que pretendiam e até partilharam algumas dúvidas e receios. O sr. Marco apresentou as opções que tinha que correspondiam ao que procuravam e, sem qualquer contrapartida deu-lhes o contacto de um empresário (da empresa Matias, José Gonçalves Oliveira e Filhos Lda) cujo negócio consistia em embalar, que de certo teria todo o prazer em falar com o casal porque tinha uma história semelhante.

O jovem empresário Jorge Gonçalves, recebeu-os, falou com eles, explicou-lhes em que consistia o seu negócio e alertou-os para certos aspectos tão óbvios, mas que o casal nem por sombras havia considerado, e motivou-os a avançar, mas com a consciência das dificuldades que se avizinhavam. Também ele lhes deu novo contacto, desta feita, de uma empresa de moagem, a FARÇER.

Mais uns quilómetros se fizeram, munidos apenas de uns saquinhos de castanha partida, fruto de algumas experiência já feitas na FORAVE e de incertezas, muitas incertezas.

Ela – Mais dinheiro gasto em gasóleo, será que vale a pena?

Ele – É importante alargar horizontes e falar com quem tem experiência.

Chegados ao estacionamento da empresa, o casal ficou algo impressionado com a sua envergadura, será que tinham mesmo tempo para falar com eles ou iriam ser “despachados”?

O diretor da empresa (Gabriel Mesquita) recebeu-os e chamou o sócio e irmão, porque era este quem teria mais conhecimento técnico permitindo uma reunião mais frutífera. Se alguém entrasse na sala de reuniões pensaria que estaria perante um encontro de conhecidos ou amigos, tal era o ambiente de partilha e boa disposição. O casal mostrou o “produto” que já tinha e foi surpreendido quando um dos seus interlocutores, com convicção colocou um pedaço na boca.

– Cuidado, não parta um dente, isso é como pedra – disse ela com receio... iria defender o seu projeto com unhas e dentes, mas com os seus, não os dos outros...

Os responsáveis pela empresa contaram experiências, referiram a Córsega como referência na produção de farinha de castanha, concordaram que se trata de um produto de grande valor com muito potencial; disponibilizaram-se para apoiar no que fosse necessário e deixaram as portas abertas para possíveis testes e provas.

Um pensamento era constante:

“Onde está aquela indiferença dos grandes empresários e indisponibilidade dos responsáveis por cargos de chefia e investigação? Estamos a ser tão bem recebidos por todos, isto é muito estranho... As engenheiras das grandes empresas ligadas às castanhas que nos receberam, conseguiram disponibilizar tempo para nos ouvir e aconselhar, o professor universitário deu-se ao trabalho de procurar informação para nos enviar, os diversos empresários que nos receberam deixaram de fazer coisas para perder tempo a falar connosco...”

O casal decidiu encarar estes pensamentos de uma forma algo mística... Estariam “os astros” a unir-se para lhes dizer “o que é mais preciso nós fazermos para vocês mexerem esses esqueletos e andarem para a frente?” E foi o que fizeram, com todas as cautelas

dela, a motivação dele e a certeza de que a família e alguns amigos estariam lá para ajudar no que fosse preciso.

As reuniões com o Made In continuaram, e numa dessas reuniões ouviram uma frase proferida por Carlos Paiva que os marcou... ainda hoje estão a tentar avaliar se acolheriam essa frase com orgulho ou com vergonha pela comparação...

“Vocês são empreendedores com pedigree.”

???

Ela – “Tem noção do que está a dizer? Somos como cães?”

Rapidamente tentou explicar o seu raciocínio como sendo uma constatação positiva, mas a dúvida ficou...

Brincadeira; não ficou dúvida nenhuma, eles sabiam o que ele queria dizer e tinham confiança e à vontade para este tipo de discurso, sabiam que estava a reconhecê-los como tendo valor, competências e muitas potencialidades, mas não resistiram a deixá-lo embaraçado...

E estudaram mais, reuniram mais informação, continuaram a ser apoiados pela escola profissional FORAVE nos testes para desenvolver o produto e pela Eng. Catarina Miranda no aconselhamento quanto a práticas de higiene e segurança, foram apoiados pela empresa SEAGA, na pessoa de Tiago Azevedo, que perdeu horas da sua já de si agitada vida, a preparar a análise financeira do projeto, por intermédio do Made In foram apoiados pela ADRAVE na construção do plano de negócios...

Adiaram o máximo que conseguiram a constituição da empresa porque sabiam que a partir daí começariam as dores de cabeça, começariam os gastos, as contas para pagar, as taxas, as burocracias...

A primeira dor de cabeça foi logo na escolha do contabilista, tantos haviam sido os que os ajudaram que independentemente da escolha final, iriam sentir que falharam com alguém... e foi esse o sentimento que ficou, mas fizeram a promessa a eles próprios de que lutariam para que o negócio tivesse sucesso, também para poder retribuir a quem os havia ajudado e ainda não havia beneficiado de qualquer contrapartida.

Escolhida a contabilista, surge nova necessidade de optar... que tipo de empresa, unipessoal, sociedade por quotas, empresário em nome individual? Tantas opções e nenhuma propriamente apelativa... tiveram que fazer a opção tendo em conta várias condicionantes como fontes de financiamento, situação profissional de ambos, apoios

existentes... A contabilista esclareceu as diversas situações o melhor que conseguiu, mas eles já sonhavam, ou “pesadelavam” com Finanças, Segurança Social, IEF, Bancos... Ainda não tinham começado o trabalho físico e já estavam exaustos... com situações que nada tinham a ver com o processo de fabrico, mas imprescindíveis para o iniciar. Tinha que ser, tinham que se mexer, estudar, optar e colocar tudo a funcionar.

Finalmente decidiram o tipo e o nome da empresa, escolhida na famosa lista de nomes já criados, para poupar uns euritos, ficou Amálgamaudaz, Unipessoal Lda. E porque é que escolheram este nome? Porque ele dizia muitas vezes “A sorte protege os audazes” e porque Amálgama é uma espécie de mistura e eles pretendiam criar algo que misturasse a tradição com a inovação (e assim, se tivessem que adicionar alguns CAEs de atividades muito diferentes, já o nome daria a indicação da versatilidade da empresa; isto era muito importante para ela, para ela tudo tinha que ter uma lógica, por mais elaborada e rocambolesca que fosse).

E a marca? Depois de muitas tentativas de uma espécie de processo criativo com distúrbio de atenção e concentração e da recolha de muitas opiniões, optaram por simplificar as coisas... “Fica Amálgama e não se fala mais nisso.” Tinham noção de que a história do nome da marca não teria o glamour, romantismo, heroísmo ou significado emocional que grande parte das marcas possuía, mas o que lhes interessava era manter a sanidade mental necessária para colocar tudo a funcionar e não ficarem com um nome sonante eternamente associado a uma história de surto psicótico.

Definiram o processo de fabrico, e de embalamento, o design ficaria para mais tarde...

“E depois, o que fazemos para as pessoas comprarem o nosso produto?”

Ponderaram prós e contras e decidiram arranjar um espaço de venda/divulgação dos seus produtos (farinha de castanha, castanhas e nozes). Mas tinha que haver um chamariz... como levar as pessoas ao seu cantinho? O que é que não pode faltar ao português e que este não consegue encontrar melhor em qualquer outra parte do mundo? Não, não é o vinho... não, não é o clima, não, não é o bacalhau (deixaria um cheiro desagradável na loja)... é ... CAFÉ. Com a ajuda de um amigo conseguiram arranjar um café excepcional, digno de qualquer apreciador, um Bellissimo café.

Faltava o espaço...

Procuraram e mais uma vez com o apoio do Made In encontraram-no, pediram opinião à irmã e ao irmão (arquitetos por sinal) e decidiram que havia necessidade de adaptar o espaço; contrataram picheleiro e electricista, mas tudo o resto foi fruto do seu trabalho



e voluntariado de alguns elementos da família e de uma amiga; até o pequeno rebento ajudou (sim, ajudou a pintar uma parede, e um bocado do chão, e as mãos, e as sapatilhas...)

Um diálogo que ficará para a história enquanto se realizavam as obras:

Alguém diz: “isto ainda precisa de várias demãos de tinta...”

Chega a amiga, dá apenas mais uma ou duas demãos e diz “isto de precisar de muitas demãos de tinta tem que ter em conta a mão de quem está a trabalhar, com a mão certa, uma chega”... e pronto, lá se foi algum do cansaço para dar lugar a umas risadas...

Sim, houve sangue (quando ele se cortou num pedaço de inox), houve suor (também dele quando deitou abaixo paredes), só não houve lágrimas porque com os olhos molhados não dava para trabalhar e eles não tinham tempo a perder... As lágrimas só apareceram mais tarde, nos olhos dela, quando começaram a aparecer as contas para pagar...

Mas e só iriam vender isto na loja?

“Se calhar o melhor é alargar o leque de produtos!”

E decidiram fazê-lo, mas nunca perdendo de vista a identidade da ideia: Valorizar o que é nosso, o que de bem se faz em Portugal!

E começaram a pesquisar produtos e fornecedores, entusiasmados com a quantidade de coisas que existem para comer e que não lembram ao diabo, mas que resultam tão bem que até parece pecado.

A loja estava encaminhada...

“E se tentássemos ter mais produtos nossos?”

Ela, apesar de detestar bebidas alcoólicas, foi fazer um workshop de cerveja artesanal, acompanhada pela amiga “pintora da mão única”... sentiu-se algo deslocada (mas não intimidada), principalmente quando todos fizeram provas e só ela não provou e ainda afirmou “Eu não bebo nada com álcool”, o que provocou gargalhada geral... Rapidamente colocaram de parte a ideia de produzirem a cerveja artesanal (aquilo não é fácil... envolve temperaturas exatas, tempos de fermentação, leveduras, lúpulos, cereais... uma canseira...) mas encontraram junto do formador um parceiro que concordou em produzir para eles uma receita exclusiva de cerveja artesanal com castanha, uma inebriante ruivaça. Combinaram os pormenores da parceria, entregaram-

lle as castanhas da plantação do pai e siga para a fermentação... o resultado apareceria daí a dois meses.

Voltando à odisseia da farinha...

Tinham planeado comprar a castanha de forma faseada na aldeia, mas surgiu a possibilidade de comprar uma grande quantidade a bom preço num outro fornecedor (do mesmo conselho que a aldeia), pelo que aproveitaram.

“Assim poupamos nos custos de transporte” – pensaram eles todos contentes (estavam tão enganados...).

Tiveram que resolver problemas de um dia para o outro:

- falha de estufa apalavrada à última da hora

Construíram uma estufa de raiz com as próprias mãos (e a ajuda de alguns entendidos, sim, porque uma psicóloga e um professor a construir uma estufa poderia resultar num acidente semelhante ao de Chernobyl)

- castanha está a cozer e não a secar

Não há ventilação... dah... óbvio, como é que se esqueceram disso... Toca a colocar um desumidificador na estufa

- castanha teimosa continua a não secar

Se calhar não seria má ideia baixar a temperatura da estufa para facilitar a acção do desumidificador

- a castanha fresca que está armazenada está a apodrecer

Ó que caramba, porque é que não a espalharam em vez de a empilhar?

E lá continuaram eles na sua luta, algo envergonhados pelos erros infantis (já para não dizer, próprios de quem sofreu algum tipo de lesão que impede o raciocínio lógico).

Começaram a receber as encomendas feitas aos fornecedores, ficaram encantados com o que iam recebendo... compotas de castanha, castanhas em calda, azeite biológico, azeite com ouro, manteiga de amendoim caseira, doces caseiros... Ele queria provar um bocadinho de tudo, ela queria vender tudo...

E abriram o espaço comercial, começaram a experiência de vender ao público, primeiro apareceram alguns amigos, depois amigos de amigos, curiosos... nunca em muita

quantidade... mas nenhum com falta de qualidade... nunca lhes apeteceu pedir aos clientes os respetivos livros de reclamações...

A diversidade de produtos disponíveis foi crescendo, sempre com produtos nacionais, porquê ir buscar fora, se cá há tanta diversidade e qualidade? Mas todos perguntavam?

“- E a farinha? Quando está disponível?”

Era necessário fazer análises nutricionais e microbiológicas, onde nos dirigir? Uma amiga de longa data (Engenheira Sofia Alves) apareceu em seu auxílio, indicou-lhes o laboratório tratou dos pormenores da entrega das amostras.

Foram enviadas para análise as primeiras amostras de farinha... cujos resultados, diga-se de passagem tardaram em chegar... finalmente chegaram... (o laboratório tinha tido problemas com o servidor, o casal sentiu-se solidário, a eles também lhes surgiram 1001 imprevistos) mas o que queriam dizer estes resultados?

Nova espera para o laboratório lhes confirmar que a farinha estaria própria para consumo humano.

E a professora da FORAVE (engenheira alimentar de formação) sempre presente, sempre monitorizando os seus passos, qual fada madrinha, para que nenhum fosse dado em falso, ao mesmo tempo que também dava uma mãozinha no design e fazia magia nos rótulos das garrafas de cerveja.

Fizeram-se também as etiquetas para as embalagens de farinha... eles achavam que estavam bem, bonitas, concisas, com a informação necessária, até com aquela modernice que é o QR Code... toca a incomodar o Neves (Publínoves) para as imprimir para ontem (nesta altura o casal já considerava que chegaria ao final do processo com ZERO amigos, já que os andava a incomodar a TODOS).

Foram impressas as etiquetas e vendidas meia dúzia de embalagens de farinha e eis que eles se apercebem de mais uma falha do tamanho da que deu origem aos diferentes continentes: “então onde é que referimos a origem da castanha, o nosso grande ponto forte?”, engoliram em seco e voltaram a incomodar o amigo para alterar as etiquetas e imprimir novamente.

Sempre tinham ouvido dizer “Quem tem amigos, não morre na cadeia...” Nunca este ditado lhes pareceu tão certo... não na cadeia, mas debaixo da ponte...

Ao longo de todo este processo ele foi comparecendo a workshops e eventos da Câmara para ir procurando novas oportunidades, conhecimentos e ir mantendo a mente aberta e preparada para novos desafios até que surgiu o programa “Elevador”, no qual projetos apoiados pelo Made In teriam o apoio de mentores famalicenses já com cartas dadas como empresários.

E quem lhes haveria de ser atribuído como mentor?

Querem adivinhar?

A Dra. Raquel Vieira de Castro... que a título pessoal se disponibilizou para estudar este projeto e orientar os seus intervenientes para que conseguissem encontrar um rumo, uma direção a seguir para conseguirem atingir os objetivos a que se haviam proposto.

NÃO PERCAM OS PRÓXIMOS CAPÍTULOS