

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
MANUEL JOAQUIM JESUS GARRIDO

Registada em 29/09/2009 por
JOANA RIBEIRO E CLÁUDIA SIMÕES

FICHA TÉCNICA

Editor:

TRENMO Engenharia S.A.
Sítios e Memórias

Fotografia:

Armando Afonso

Coordenação:

Jenny Campos
Liliana Monteiro

Revisão:

Jenny Campos
Liliana Monteiro

Editores:

Ana Cruz
Cláudia Simões
Jenny Campos
Joana Ribeiro
Liliana Monteiro
Marlene Andrade
Susana Pires

05 Mini Biografia

05 Ascendência: Órfão de mãe

"Aprendi com o meu pai e é esse o caminho que eu levo"

06 Percurso profissional: *"Havia muita dificuldade de emprego"*

"Com 11 anos a entregar cerveja pela cidade do Porto"

"20 anos a trabalhar e nunca tive um dia de férias"

08 Ofício: *"Se não dormir depressa, quando acordar já é tarde"*

08 Sonhos: *"Haver alguém de fora que continue"*

08 Lugar: Uma cidade adormecida pelas mentalidades

10 Rua: *"Cheia de gente a circular"*

Pobre e envelhecida

"Eu adoro a Rua das Flores"

12 Loja: *"Armazém de retalhista como tantas outras"*

Prédio fabricado há 300 anos talvez

"É aqui que eu vivo praticamente"

15 Produtos: Mudam-se os tempos, mudam-se as vontades

"Há muita coisa que desapareceu"

"A nossa casa mantém muitos artigos que deixaram de se usar"

17 Clientes: *"Além de clientes, também são amigos"*

18 Avaliação: *"Se não houver chamamento dessa gente, ninguém vem ao Porto"*

MANUEL JOAQUIM JESUS GARRIDO



Manuel Garrido (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

Manuel Joaquim Jesus Garrido nasceu em Fânzeres, Gondomar, a 11 de Março de 1939.

Com 6 anos perdeu a mãe, mas o pai educou-o *"para trabalharmos honestamente, que devemos ser prestáveis, educados e cumpridores no desempenho das nossas funções."*

Após ter terminado a quarta classe começa a trabalhar, tinha que *"pegar numa grade cheia de cerveja que pesava 8 quilos. E eu pesava 32 quilos. Com 11 anos andava o dia inteiro a entregar cerveja pela cidade do Porto."* Esteve 20 anos sem ter um dia de férias.

Está na Casa Moriber *"desde 20 de Dezembro de 1951"*, sendo actualmente um dos sócios da casa.

Ascendência

Órfão de mãe

O meu pai chamava-se Joaquim Garrido e trabalhava num escritório numa empresa de Santo Tirso, aqui no Porto. A minha mãe morreu eu tinha 6 anos e meio. Portanto, quase que não a conheci. Faleceu muito nova, tinha 42 anos e antes de falecer era doméstica.

"Aprendi com o meu pai e é esse o caminho que eu levo"

Não tive mãe, porque morreu muito cedo, mas tive pai que foi um grande pai para os filhos. No meu lar, na minha família, educaram-nos para trabalharmos honestamente, que devemos ser prestáveis, educados e cumpridores no desempenho das nossas funções. Eu aprendi com o meu pai e é esse o caminho que eu levo. Tenho mais um irmão, que tem 82 anos, é também estabelecido numa casa de comércio na Praça Filipa de Lencastre.

Ainda está à frente do estabelecimento, precisamente com o mesmo método de trabalho. Isso depende um pouco também da maneira como nós aprendemos os primeiros passos na vida no lar, na educação. Se foram bem educados pelos pais, podem fugir um bocadinho fora dos riscos, mas de qualquer maneira estão sempre com a educação que aprenderam. Estão sempre mais ou menos a cumprir com dignidade. Se não se é educado devidamente os caminhos são outros. Antigamente era assim e hoje ainda assim é.

Percurso profissional

"Havia muita dificuldade de emprego"

Estudei no local onde vivo, em Fânzeres, e só fiz a quarta classe. São esses os meus estudos. Acabei a instrução primária e, naquele tempo, tinha-se que trabalhar, não é como agora. O meu pai trabalhava num escritório, mas não era dele. E, como não era dele, não podia lá empregar-me ao gosto dele. Tinha que obedecer às directrizes da empresa. Naquele tempo havia dificuldade. Hoje há muita dificuldade de emprego, mas naquele tempo após a guerra... A guerra de 1939 terminou em 1945 e eu vim trabalhar em 1951, mas ainda estávamos sobre o efeito da guerra. Havia muita dificuldade de emprego, de tudo e pagava-se bem caro quem arranjasse um emprego. Os nossos pais, para arranjar um emprego para os filhos, às vezes ficavam endividados toda a vida a pagar favores por causa de arranjar os empregos. Era aquela altura de muita fome. Os nossos familiares iam para bichas para adquirir os alimentos. Apesar de dizer que hoje isto é muito difícil, há muita gente que não quer trabalhar. Não digo que sejam os jovens qualificados, esses, se calhar, têm mais dificuldades. Agora, mesmo para trabalhar no duro como naquele tempo se trabalhava, já não há gente que queira trabalhar nesses serviços.

"Com 11 anos a entregar cerveja pela cidade do Porto"

Antes de trabalhar aqui, trabalhei numa casa, numa mercearia, no Moinho do Vento, junto à Rua da Fábrica. O primeiro emprego em que vim trabalhar para o Porto, que foi três meses antes daqui, foi para uma casa que eram representantes da Cerveja CUF. O meu trabalho era chegar às 8h30 e pegar numa grade cheia de cerveja que pesava 8 quilos. As garrafas eram em vidro e de 75 mililitros de capacidade. E eu pesava 32 quilos. Com 11 anos andava o dia inteiro a entregar cerveja pela cidade do Porto. Hoje pôr um homem a trabalhar e mandar levar um pacote com 30 quilos para qualquer lado a ver se ele leva. Não leva! Nega-se totalmente.

Os tempos eram outros. Nós não tínhamos escolha. Era o que aparecia. Hoje eu pergunto: - Quem estuda, quem se valoriza, quem especificamente vai especializar-se num ensino para qualquer coisa depois pode empregar-se naquilo?

Muitas vezes não pode. É aquilo que aparece. Não digo uma enfermeira, porque quem estuda para enfermeira tem que ser enfermeira ou quem estuda para médico tem que ser médico. Mas há muita gente que estuda para uma área e depois não aparecem empregos.

Eu pergunto, quantas pessoas estão empregadas aí nos supermercados, nas caixas, a desempenhar o serviço?

Comigo foi o que apareceu. Nessa altura, havia mesmo situações diferentes da actual, mas havia dificuldades de emprego.

Estive naquela casa só três, quatro meses. Aos 11 anos empreguei-me aqui na loja e estou cá desde 20 de Dezembro de 1951.

"20 anos a trabalhar e nunca tive um dia de férias"

Enquanto vim para aqui, vim ganhar naquele tempo 100 escudos por mês. E era por muito especial favor que se arranjavam empregos desses. Evidentemente que não era um bom ordenado para rapazes mais velhos, mas com a idade de 11 anos na altura, se calhar, era mais ou menos. Já não me lembro. Há 54 anos, já há muita coisa que nós já não recordamos vivamente. Brincar não era nada connosco, trabalhava-se. Na altura, o comércio geral fechava ao meio-dia e abria às 14h. Então, entrava-se às 8h30 e trabalhava-se até às 20h. E não havia férias, não havia nada. Eu estive durante 20 anos a trabalhar e nunca tive um dia de férias, porque a situação era assim. Era a necessidade. Era quase uma escravatura nesse tempo. Se fosse hoje a contar verdadeiramente o que nós com 14 anos fazíamos naquele tempo, os jovens não acreditavam porque aquilo era uma vida muito dura.

Quando chegava às 8h30 tinha que varrer a loja. Antigamente usava-se muito escarradores, porque em todos os estabelecimentos eram obrigados pela Direcção de Saúde. Tinha-se que lavar os escarradores e eram lavados todos os dias. Depois limpar o pó de toda a loja. Todos os dias. E havia muitas vezes clientes que faziam compras, mas queriam que entregasse nas suas casas. Então, ocupava o resto do tempo a fazer entregas ao domicílio de mercadorias e artigos que os clientes compravam aqui.

Depois, evidentemente, foi passando o tempo. Comecei a estar mais conhecedor do ramo e mais tarde já passei para a execução de encomendas.

Aos 17 anos saí daqui um funcionário, que era o encarregado de armazém, e a gerência convidou-me para ocupar o lugar dele. Na altura, eu não quis aceitar, mas exigiram e eu aceitei. Desde aí trabalhei durante 30 anos como encarregado de armazém. E depois então passei a sócio. Essa foi a minha vida, a actividade que eu tive. Foi sempre ferragens e ferramentas. Tive diversas oportunidades para mudar. Por razões várias, nunca mudei. Mantive-me sempre na mesma casa. Mas, se mudasse, era sempre para o mesmo ramo, que é onde tinha aprendido aquilo que eu sei fazer.

Ofício

"Se não dormir depressa, quando acordar já é tarde"

Hoje é muito diferente do que era antigamente. Eu costumo dizer que hoje um comerciante ou um industrial tem que dormir muito depressa, porque se não dormir depressa quando acordar já é tarde. Hoje é um pouco isso. Tudo mudou. O que era o comércio há 30 e 40 anos está totalmente diferente de hoje.

De ano para ano, nós temos uma diferença muito grande. Temos que ser mais activos, mais exigentes com nós próprios. Antigamente trabalhava-se sem aquela preocupação, aquela correria de hoje. Nós hoje estamos atentos. Temos que ter muito cuidado, porque conforme se cria uma casa, se valoriza uma casa, em poucos dias se destrói. E nós vemos pelo comércio geral que tudo tem acabado.

Sonhos

"Haver alguém de fora que continue"

Tenho dois filhos. Os dois são formados, são professores universitários.

Acho que não vão pegar neste negócio, porque não têm ligado nada a isto. Têm outra profissão e eu não tenho forçado a nada. A continuidade é amanhã, no dia de amanhã, ou haver continuadores como eu fui. Fui aqui empregado muito tempo, os donos disto, todos já morreram e eu depois dei continuidade. Agora é dar continuidade ao pessoal cá dentro e haver alguém de fora que continue. Ou então, se não houver ninguém, fechar as portas. Hoje em dia é assim. Eu volto a repetir o que disse, antigamente, isto há 30 anos, não havia um espaço livre, uma porta livre para algum trespasse que alguém quisesse fazer na Rua das Flores.

Hoje muitas das lojas estão fechadas, porque não há quem queira abrir aqui uma casa porque as vendas não suportam as despesas.

Lugar

Uma cidade adormecida pelas mentalidades

A diferença maior que eu vejo na cidade, nas ruas, é que antigamente todos os dias e todas as horas parecia quase o São João em gente, em pessoas a procurar produtos. Hoje é o deserto absoluto. Antigamente quem sustentava o Porto eram as freguesias vizinhas: Matosinhos, Leça, Gondomar, Rio Tinto, Ermesinde, Areosa, Vila Nova de Gaia... Toda essa gente procurava a cidade do Porto para fazer as suas compras. Hoje não é visitada por aquela gente toda que vinha dos arredores, porque já não têm necessidade disso.

As grandes superfícies, esses são os inimigos do comércio tradicional. Não é que eu lhes queira mal na minha vida. Eles têm direito a viver como todos nós, mas as grandes superfícies destruíram totalmente o comércio tradicional.

Eu também frequento as grandes superfícies. Não é para comprar os artigos do meu ramo, porque isso eu não preciso. Mas em certos artigos também vou às grandes superfícies. As grandes superfícies têm uma arte diferente do comércio tradicional. Primeiro a exposição, porque tem espaço. São estabelecimentos novos todos eles, pois as grandes superfícies apareceram há poucos anos relativamente.

Tem instalações que convidam e, por isso, podem expor a mercadoria com outras condições. Depois, no comércio tradicional, nós somos obrigados a termos afixado com preço aquilo que temos na montra. Quem vem comprar ao comércio tradicional corre a Rua das Flores ou se calhar a Rua Mouzinho, a Rua de Santo António ou a de Santa Catarina para analisar, para ver preços. E é natural. Isso é lógico e é saudável. Só que se encontra preços mais baratos na Rua de Santo António, vai comprar a essa casa específica na Santo António. Se encontra na Rua das Flores, vai comprar à Rua das Flores. Enquanto que no comércio das grandes superfícies, o cliente não tem lá dentro possibilidades de fazer confrontos. Por exemplo, vamos ao nosso ramo. Eu estou dentro do assunto porque, quando eu vou aos grandes centros comerciais, muitas vezes deixo a minha mulher sozinha a fazer compras daquilo que quer e dirijo-me ao sector onde há o meu ramo e vejo pelos preços. E há artigos que custam o dobro. Porquê? Nós somos importadores ou então somos armazenistas que compramos tudo às fábricas e temos um preço. Enquanto eles, esses grandes centros comerciais, alguns deles, não estão vocacionados para fazerem produção directa. Compram aos grandes armazenistas. E automaticamente um artigo está mais caro. Mas o nosso cliente não sabe. Se for nos géneros alimentícios, não há dúvida que eles têm preços mais baratos. Mas artigos específicos, não estou a dizer que estejam a explorar, têm aquilo que podem vender. E compra-se. Entra-se lá, pega-se num carro, não é preciso empregado para atendê-los, nós é que fazemos os serviços. Vamos à prateleira buscar o artigo, pomos no carro e depois ao passar:

- "Olha aquilo!"

- "Ah, faz falta em nossa casa."

Eu às vezes vou a umas grande superfície e a minha mulher diz assim:

- "Olhe, só preciso comprar cinco ou seis coisas."

E eu convencido que só precisa de cinco ou seis coisas. E quando saio o carro vem cheio! Eu digo assim:

- Ó mulher, então como é!?

- "Ah, sabe, a gente vê isto e aquilo e compra."

E às vezes compra sem precisar. E até depois vem para casa e, pelo menos aqueles artigos da

utilização de géneros alimentícios, estragam-se. Porquê? Viu, está bem apresentado, entusiasmou-se e meteu dentro do carro. E depois há muita gente que nem paga. Quando chega ao meio do mês, os recursos financeiros já são pequenos, deixa-se de procurar tanto essas grandes superfícies. Depois também há outra coisa, o ambiente. Vai-se a esses espaços e lá dentro há um café para se beber, em alguns deles pode-se também assistir a uma sessão de cinema, pode-se lanchar. Deus me livre nós pormos aqui essas condições. Não há condições.

Também há uma coisa que veio agravar muito. É a situação de estacionamento. É um dos problemas muitíssimo grandes, porque hoje quem vem fazer compras ao Porto não pode trazer carro, porque está sujeito a não ter onde parar ou à multa. Os parques são caros para aquela pessoa que na realidade vem com frequência ao Porto. A classe pobre que hoje já tem o seu carro, não pode trazer carro, porque o estacionamento custa. Mas não só. Há outras mais razões que fazem com que hoje a cidade esteja despovoada. Não é connosco, mas a Rua Mouzinho, além do trânsito que lá passa, que é obrigado a passar, está totalmente morta. Totalmente morta. E aqui a Rua das Flores encaminha-se para isso também. A parte velha da cidade está de tal maneira que ninguém a frequenta. Teve os seus tempos. Tudo modificou.

Rua

"Cheia de gente a circular"

Antigamente a rua era igual, só com uma diferença, o movimento era três ou quatro vezes a triplicar do que é actualmente. Portanto, era uma rua cheia de gente a circular, a fazer compras. Noutros tempos de muito movimento, esta rua tinha um comércio muito específico. A parte de ourivesaria estava toda instalada aqui na Rua das Flores. Ainda existe uma parte de ourivesarias, mas havia muitas mais do que o que há actualmente. Tinha também o ramo de malhas e miudezas, havia muitos armazéns e casas retalhistas e muita gente a frequentar esta zona para comprar. Também havia, do nosso género, três casas de ferragens, mas hoje todas acabaram. Só estamos nós. Mas era sobretudo casas para revenda de artigos de malhas e miudezas. Vinham muitos feirantes fazer compras aqui aos armazenistas. Podia haver uma casa ou outra específica mas em geral, talvez 50%, seriam casas de malhas e miudezas e se calhar 40% ourivesaria. O restante eram outras casas de comércio. Mas era tudo comércio retalhista e armazenista.

Eu lembro-me, não vamos muito longe, há 20 anos, quem queria abrir um estabelecimento do comércio da Rua das Flores não encontrava um portão para se poder estabelecer. O trespasse de casas custava um dinheirão. A Rua das Flores, antigamente, os passeios eram cheios durante todo o dia. Hoje, às vezes no espaço de 100 metros, passa uma pessoa.

Pobre e envelhecida

Hoje é uma rua com comércio pobre. Pobre no aspecto dos produtos que vende. Nós sabemos, por exemplo, que Santa Catarina é uma rua já com estabelecimentos para alta sociedade, porque se preparou e tem condições de casas grandes. Mas a Rua Mouzinho como a Rua de São João foram ruas que envelheceram como tudo. E daí a razão que a Rua das Flores no aspecto de comércio está muito envelhecida, porque não há clientela a frequentá-la. Tinha todas as condições para ter aqui comércio especializado e valorizado. Mas não há é clientela a frequentar a rua e tem tendência a ficar cada vez mais pobre. Não é uma rua modernizada com grandes casas de comércio, porque não tem público.

Se correr a Rua das Flores toda, não há nenhuma casa moderna com produtos modernizados. Em si é, de facto, uma rua muito antiga e de comércio tradicional, mas comércio tradicional de produtos para aquela classe mais pobre e talvez a média. Se for para a classe mais alta, a Rua das Flores não tem casas de comércio praticamente nenhuma. Hoje metade da Rua das Flores tem os taipais, as portas fechadas com tijolos, estão sem ter ninguém que as queira, porque ninguém está interessado no comércio retalhista aqui no Porto. Não há procura de produto por dificuldades que existem. É totalmente despovoado, sem gente. E as casas vivem com o negócio, não é sem ele.

"Eu adoro a Rua das Flores"

Eu não tenho nada que dizer mal da rua, que a rua não tem culpa dessas situações. Eu adoro a Rua das Flores. Toda a gente gosta. Todos nós gostamos de flores. Antigamente, quase que era imposto a nós próprios, às nossas varandas que temos para cima, a todas elas ter vasos de flores. Eu, naqueles tempos de rapaz, cheguei a ir buscar muitas vezes vasos para colocar nas ruas. Vinham as festas São Joaninas, vinham concursos de quadras que se faziam aqui na Rua das Flores. Havia aqui um grupo de comerciantes que fazia quadras com direito a prémios das casas de comércio a quem melhor embelezava as varandas com vasos com flores. Ainda hoje existe aí uma ou outra varanda que tem flores.

A origem, não sei. Sei um pouco a história, mas não sei porque é que se chama a Rua das Flores. Sei que isto foi construído no século X. Dentro da nossa casa, temos aqui azulejos do século XVII. Agora gostar da rua, gosto. Gosto apesar de ser uma rua muito antiga, com condições péssimas para o comércio, porque é uma rua muito estreita e não tem condições para estacionamento e para cargas e descargas para a nossa casa. Tenho que reconhecer que não tem condições, mas a rua não tem culpa disso. É uma belíssima rua com a tradição do Porto. É das primeiras e mais antigas da cidade.

Loja

"Armazém e retalhista como tantas outras"

Esta loja chama-se Pinto Moreira Lda., e situa-se na Rua das Flores, 165.

No Porto é conhecida por Casa Moriber Pinto Moreira. Pinto Moreira é como é conhecida na província, embora seja a mesma empresa. Ocupamo-nos do ramo do comércio de ferragens, ferramentas e utilidades. Somos importadores também. Importamos fazenda de diversos locais da Europa: Alemanha, Itália, Espanha, Áustria, diversos países. Vendemos muito para a província. Fazemos a área de Trás-os-Montes, o Douro, o Minho, fazemos aqui nos arredores do Porto alguma coisa, fazemos depois a Beira Alta e a Beira Baixa e a Estremadura até ao Cadaval, ali próximo de Lisboa. Para o Algarve não vamos. Temos de ter a loja aberta que é precisamente para termos os armazéns lá para cima, para ter armazenagem de mercadoria, porque nós não podemos vender sem ter o artigo. Ninguém pode vender nada se não tiver.

Evidentemente que fazemos atendimento ao público. A nossa casa tem parte retalhista, mas não é essa a nossa sobrevivência. Se fosse só com a parte retalhista, nós já tínhamos fechado a porta há muito tempo, porque não há negócio suficiente que justifique, que sustente uma casa. O retalho representa uma parte muito pequena, 5% em relação à nossa revenda. Nós, para podermos ter receita, temos que ter uma estrutura de vendas que justifique a despesa que temos e daí que somos, de facto, mais virados para a revenda e não para o retalho.

Não quer dizer que, se não aparecer clientes de retalho, nós vendemos tudo que temos. Tomáramos nós que o cliente venha aqui procurar e não seja necessário nós irmos oferecer por esse mundo fora, porque isto tem os seus custos e bastante elevados. Temos de ter vendedores próprios, os chamados viajantes. Hoje já não se usa a palavra viajante. Antigamente usava-se mais. Hoje são os técnicos de venda que andam nas zonas específicas na venda do artigo a casas retalhistas. É nisto que estamos para já. Portanto, é armazém e retalhista como tantas outras. Temos um certo número de pessoal, os funcionários, aqueles que precisamos, a trabalhar no interior e temos o pessoal a trabalhar no exterior.

Temos carros ligeiros próprios para utilização do pessoal e um camião, um carro pesado próprio, para entregar mercadoria na província. E funciona assim.

Prédio fabricado há 300 anos talvez

É um edifício que tem três andares: rés-do-chão, primeiro andar, o segundo e o terceiro. O rés-do-chão é precisamente o sector de retalho, é onde é atendido o público retalhista em geral. O primeiro andar é onde tenho o expediente. Em cima é mais para armazenarem a mercadoria, da variedade que temos e execução dos produtos para poder sair para o exterior.

Automaticamente precisava de obras, grandes obras. A Rua das Flores é quase o antigo Chiado de Lisboa. Foi das primeiras habitações a ser construída para uma classe já média e todos os prédios têm muitos anos. Esta casa será prédio para ter sido fabricado há 300 anos talvez. É tudo casas muito velhas, muito antigas, quase que é impossível. Nós gostávamos, por exemplo, de fazer grandes obras. Mas aqui, para fazer uma grande obra, tínhamos que arranjar se calhar um grande empreiteiro e ser sócio da empresa para não levar dinheiro para os serviços que presta. Isto a mexer tinha que ser quase o prédio todo, porque são coisas muito velhas. Se fosse mexer nas obras totais para o prédio, claro, nem havia dinheiro para demolir aquilo tudo. Tudo velho, tudo velho. Só se fosse assim uma coisa muito pequena, uma pequena obra, uma lavagem à parte que nós temos ao público.

Nós estamos aqui por várias razões que não nos deu possibilidades de fugir. Parte financeira é uma delas. Senão, nós não podíamos estar aqui neste centro do Porto, porque nós não podemos ter monta-cargas, a rua não permite.

Não temos condições para um monta-cargas poder trabalhar dentro e fora. Um empilhador? Também não podemos, porque a casa não tem condições para isso.

E hoje sabemos que tudo que seja feito manualmente tem o seu custo muito elevado. Depois, antigamente quem estava no centro do coração do Porto é que se defendia melhor. O comércio era muito mais favorável em todos os aspectos.

Havia um incentivo muito maior. Hoje já não é tanto assim. E chegamos a uma certa altura, já começamos a não ter forças para poder dizer assim:

- Vamos investir, vamos investir.

Porque o momento não é propício para isso. Hoje investir em demasia é um risco e, como há um risco, há sempre o medo do risco. Está-se com a porta aberta para manter empregos, postos de trabalho. Senão, se calhar já tínhamos fechado, porque hoje em dia o comércio está a passar uma fase muito difícil. Difícil por falta de vendas. As despesas, essas não perdoam. Não havendo vendas, não há fundo de maneio para poder aguentar as despesas.

"É aqui que eu vivo praticamente"

Tenho tido aqui momentos de muita alegria. Quando abri esta casa chegámos a fazer todos os anos grandes festas no aniversário. Esta casa hoje tem menos pessoal que tinha antigamente. E tínhamos aqui pessoal, uma equipe, que chamávamos "*As Cinco Quinas da Moriber*". Chegámos a fazer concursos de pesca e ralis de automóveis assim à nossa maneira. Tive aqui grandes amizades. Quem trabalha há 54 anos, como eu estou aqui a trabalhar, tem que ter aborrecimentos e tem que ter alegrias. E eu tenho mais recordações daqui do que propriamente em minha casa.

Em minha casa, na minha família, é onde eu dedico tudo. Não há dúvida. Mas tenho mais recordações daqui, do comércio, do posto de trabalho que eu desempenho de que propriamente em casa. É aqui que eu vivo praticamente. Todos os dias vou para casa, mas a casa é para passar o tempo com a família e é uma pensão onde a gente vai dormir e vai comer. Hoje já acontece isso com as famílias actuais.



Manuel Garrido (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Produtos

Mudam-se os tempos, mudam-se as vontades

Os produtos que se vendiam antigamente são os mesmos de hoje.

Unicamente vamos acompanhando a evolução dos tempos e temos que nos modernizar dentro daquilo que é possível. O ramo é mais ou menos o mesmo, só que às vezes com novos artigos, porque antigamente vendiam-se produtos que hoje não há procura, não há venda. Existe muita coisa diferente do que era antigamente, artigos em substituição de outros. Os tempos mudaram.

"Há muita coisa que desapareceu"

Um artigo muito concreto, havia umas armadilhas, umas ratoeiras para apanhar pardais, que todos nós jovens utilizávamos nos tempos livres. O nosso passatempo era andar a apanhar pardais. Hoje isso quase que desapareceu. Ainda existe, mas não há procura, porque hoje em dia, com os jogos... Os jovens sabem melhor do que eu onde é que passam o tempo. Não vão passar o tempo a andar a apanhar pardais.

Antigamente, quando começavam as escolas, vendia-se aos milhares e milhares de piões para jogar o pião. Nós ainda hoje vendemos piões, mas não é a mesma coisa do que era antigamente. Onde é que hoje o jovem tem possibilidades para ter espaços livres para nos seus passatempos andar a jogar um pião? Ainda se vendem os piões, mas é para zonas como Trás-os-Montes, Beira Alta, Beira Baixa, porque nas grandes cidades isso já não se usa. Ainda se continua a usar e nós ainda continuamos a vender, a comercializar esses produtos, mas em percentagens muito mais reduzidas, porque há muita coisa que desapareceu. Desapareceram, porque não há utilização. Estou a lembrar-me que antigamente, por exemplo, vendia-se aos milhares pincéis para a barba. Ainda há uns senhores que utilizam em casa um pincel para qualquer coisa, coisas assim às vezes muito raras, mas hoje não se usa o pincel da barba. Antigamente vendia-se isso aos milhares, milhares... E navalhas para fazer a barba? Nós fomos uma casa especializada, na venda de navalhas de barba. Vendíamos navalhas de barba de Espanha, da Áustria, da Alemanha, de diversos países. É tudo com máquina de barbear eléctrica. E evidentemente que nós não somos uma casa especializada de artigos eléctricos. Isso já diz respeito às casas que se especializam nesses produtos.

"A nossa casa ainda mantém muitos artigos que deixaram de se usar"

Evidentemente que há artigos que continuam. Mas, mesmo dentro do género daquilo que se vendia, hoje são produtos diferentes. Antigamente, por exemplo, uma colher para tirar a sopa era de chapa de ferro. É de ferro mesmo.

Hoje é tudo inox. Antigamente eram uns garfos de ferro, feitos de ferro, que aquilo nem eram garfos nem eram nada. Era quase um bocado de chapa. Comia-se o almoço ao meio-dia e à noite, se não se voltasse a comer com aqueles garfos, quando chegava ao outro dia estavam cheios de ferrugem. Quer-se dizer, modificou tudo isto. Os artigos são os mesmos, mas com a diferença muitíssimo grande. Por exemplo, uma sertã. Antigamente só se usava a sertã de ferro. Os jovens não conhecem isso. Nas casas de hoje não deve existir nada disso, uma sertã de ferro, em chapa de ferro, para fritar. Para elas fritarem bem, as senhoras tinham que deixar cozinhar, fritar, utilizá-las, mas não as limpar, que era para elas ganharem uma crosta para isolamento depois ao fritar da carne, o peixe ou coisa do género. Hoje ainda funciona nas zonas muito pobres onde ainda há quem compre uma sertã de ferro e eu ainda tenho cá essas sertãs. O resto é tudo antiaderente ou aço inox. Nada daquilo se utiliza, mas nós ainda temos. A nossa casa tem esse privilégio. Ainda mantém muitos artigos que deixaram de se usar mas, como nós fazemos a província toda, se não se gasta em duas ou três zonas específicas, há uma zona ou outra que ainda procura. Meios mais pobres.

Portanto, no nosso ramo tudo se vende. O que se vendia antigamente vende-se hoje a mesma coisa, só que com qualidade mais aperfeiçoada, mais modernizada. Não deixa de ser na mesma uma sertã, não deixa de ser na mesma um garfo, não deixa de ser mesmo uma colher. Os produtos são os mesmos, só que com uma diferença, há muito mais diversidade. Pois se antigamente havia só um tipo de um alicate, hoje existem 50 referências de alicates. Se antigamente havia só quase um modelo de chave de parafuso, hoje existem 50 ou 100 modelos de chaves de parafusos. As coisas modernizaram-se. Não deixa de ser um alicate, não deixa de ser um martelo, não deixa de ser um pincel de caiar, não deixa de ser uma outra peça qualquer de ferramenta, mas produtos mais modernizados, mais actualizados.

Há até artigos que hoje são capazes de ser mais baratos que antigamente, que são aqueles artigos vindos da China. Nós temos, por exemplo, um martelo da Europa que custa em venda ao público 25 euros. Se for chinês, custa 2 euros.

Se formos ao artigo da Europa, por exemplo um martelo espanhol de marca já conceituada e com uma diferença enormíssima, custa 25 euros. Há um diferencial muito grande no preço. Mas na realidade os artigos com preços muito baixos, que podem se calhar até ser mais baixos que antigamente, são artigos vindos da China.

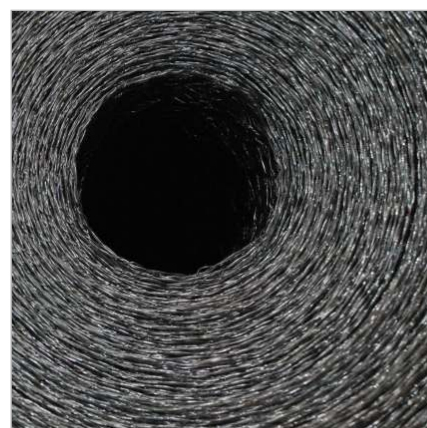
Há essas alterações dos tempos, as modernizações, o que é compreensível.

Nós não podemos parar no espaço. Se paramos no espaço, então Deus me livre!

Estávamos bem arrançados. De vez em quando, lá aparece um produto novo que é introduzido, mas dentro do mesmo ramo. Não deixam de ser ligados às ferragens e ferramentas. Tanto que

nós antigamente especializávamos-nos em talheres.

E fazíamos uma propaganda na rádio, na Voz dos Ridículos e outras mais do género, que até diziam assim: *"A marca do seu talher é Moriber"*. Hoje ainda temos talheres, mas já não nos especializamos porque a procura é diferente.



Produtos da Casa Moriber (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Cientes

"Além de clientes, também são amigos"

É claro, hoje o cliente é mais exigente em todos os aspectos. E tem que ser assim. É mais exigente, porque estamos noutra era. Houve uma evolução muito grande. O desenvolvimento do país obriga a que nós estejamos mais preparados para servir bem o cliente. Antigamente não. O cliente era, pela situação do desenvolvimento do país, gente mais humilde e não tão exigente. Nós sempre fugimos à publicidade. É sempre útil, mas hoje é muito cara, por isso, a nossa publicidade é mais ligada directamente ao cliente. Servir bem, o melhor que possa ser, atender bem, ter produtos e preços que o cliente fique satisfeito, essa é a nossa publicidade. Não temos outra. Não quer dizer que não haja muitos meios para poder fazer publicidade. Mas aqui, nesta parte velha do Porto, não acredito muito na publicidade. Pode haver mas, se não houver gente que se desloque aqui à cidade, não adianta a publicidade. Evidentemente que, desta forma, temos muitos amigos. Além de clientes, também são amigos.

Especialmente porque estamos muito próximo do cliente, queremos tratá-lo bem, apoiá-lo bem, servir bem. E criámos amigos. Eu tenho muito amigos. Também já estou aqui há muitos anos, mas tenho muitos amigos, muitos amigos. Eu tenho muito mais amigos aqui do que onde vivo, onde sou natural, aonde nasci.

Uma pessoa de um momento para o outro passava aqui na loja. Se fosse bem atendida, ficava e continuava. Se fosse mal atendida, na próxima vez já não vinha. Há muito por onde escolher. Não há dúvida nenhuma. Mas a principal arma do comerciante é cativar os clientes, é tratá-los como clientes e como amigos. Porque quem quiser o cliente só por um dia pode ganhar mais dinheiro, mas rapidamente fica sem clientes.

Tenho muitas histórias nesse aspecto. Uma vez tinha cá um cliente que, às páginas tantas, eu tive que deixar de ser amável e tive que ser duro naquele momento. E tenho aqui mais que um cliente que também tive problemas graves com ele. Mas depois o cliente reconheceu que eu tinha razão e hoje somos os maiores amigos. Também tenho um amigo que tem 85 anos e mora em Aveiro, um dia qualquer ele teve aqui uma atitude que eu quase que o mandei pôr fora da porta. Não cheguei a esse ponto, mas quase. Na realidade, ele depois reconheceu que estava errado, que eu tinha razão, veio-me pedir desculpa e hoje não há uma vez que ele venha ao Porto e que não me venha cá cumprimentar. Mesmo sem precisar de nada. Se precisa, vem cá como cliente. Se não precisar, vem-me cumprimentar como amigo. Mas tenho muito mais histórias assim desse género por aí fora. Até com clientes que, às vezes, entravam aqui e que eu sabia que não eram honestos, não eram sérios. Mas atitudes banais, atitudes que são do dia-a-dia.

Avaliação

"Se não houver chamamento dessa gente, ninguém vem ao Porto"

Desde que seja na tentativa de melhorar acho que é bom a criação deste site. Se vai dar fruto, se vai produzir efeito ou não, já não sei. Agora, se houver a intenção para valorizar, já são bons os primeiros passos. Mas na minha opinião acho um bocadinho difícil. Este nosso presidente, Rui Rio, tem melhorado o Porto em muita coisa. Por exemplo, nos seus passatempos do fim do dia e outras coisas mais do género, mas no trazer gente para movimentar o comércio não me parece que ele tenha grandes possibilidades. Hoje há casas tão grandes na província como no centro do Porto. Como disse e volto a dizer, quando o Porto vivia das freguesias à sua volta tinha uma potencialidade. Eu vi, por exemplo, Fânzeres e Gondomar. Quem é que hoje vem de Gondomar fazer uma compra ao Porto? Gondomar tem lojas tão grandes ou maiores que aqui no Porto. Hoje o comércio passou-se um pouco todo para os arredores. Depois há uma coisa muito importante. Hoje ninguém anda sem carro. Hoje já ninguém se mete como antigamente nos eléctricos ou nos autocarros que eles vinham cheios para vir à cidade do Porto.

Hoje mete-se num autocarro aquela classe pobre que ainda não tem automóvel. Metem-se no autocarro para vir trabalhar, para fazer compras ao Porto, ninguém. Chega-se aqui a uma rua qualquer, não há um sítio onde pôr um carro. Há os parques. Isso tudo hoje conta. Chega aqui, estaciona-se um carro na rua. Se vai por acaso a passar um carro, os polícias correm velozmente para o autuar e porem um calço no carro. Depois, quando as pessoas chegam à beira do carro, ou pagam logo a multa já com o acréscimo ou então o carro vai para o parque e custa 30 contos o levantamento. Basta uma vez acontecer-me isso a mim ou a qualquer outra pessoa para que não venham mais ao Porto com o carro. E quem vêm a pé para depois ir com as sacas com os embrulhos? Isso é uma mentalidade que os nossos responsáveis da Câmara têm que ter em conta. Por isso, podem fazer o que quiserem. Se não houver possibilidades de chamamento dessa gente para vir outra vez à cidade, ninguém vem ao Porto fazer compras. Enquanto não houver essas condições, ninguém vem de carro ou de autocarro fazer compras ao Porto. E não havendo compradores...

