

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
ALBERTO LUÍS BASTO DE MACEDO

Registada em 22/10/2009 por
ANA CRUZ E JENNY CAMPOS

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: José Agostinho de Macedo e Laura Augusta Basto de Macedo
- 05 Educação: *"Os colegas que eu tinha"*
- 06 Percurso profissional: *"Ganhava 1000 escudos por mês"*
- 07 Descendência: *"A opinião deles é que eu feche isto o mais depressa possível"*
- 07 Quotidiano: *"É para me entreter"*
- 08 Lugar: *"Cinema e café"*
- 08 Rua: *"As varandas mais bonitas"*
"Um movimento extraordinário"
- 09 Loja: *"Casa de São José"*
"Somos muito mais atenciosos"
Publicidade - *"Era muito útil"*
- 11 Produtos: Terços, redomas, imagens
- 11 Clientes: *"Tínhamos muitos clientes"*
- 12 Avaliação: Importante

ALBERTO LUÍS BASTO DE MACEDO



Alberto Macedo (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

Alberto Luís Basto de Macedo nasceu a 25 de Agosto de 1926 “no segundo andar do prédio onde fica a Casa São José”. Filho de José Agostinho de Macedo e de Laura Augusta Basto de Macedo, ela doméstica e o pai comerciante.

Cresceu na Rua das Flores e estudou na Rua de Ferraz, quando terminou os estudos *“fui para a tropa e quando vim, passei logo a trabalhar com o meu pai. Foi logo depois da Segunda Guerra. Nessa altura havia muito negócio. A nossa casa era muito importante, vendíamos muito para o Ultramar”*.

Nutre um grande carinho pela Rua das Flores mas diz que *“se têm esquecido dela. Os arruamentos estão todos esburacados, os passeios também, não passa aqui quase ninguém, é uma coisa terrível.”*

Ascendência

José Agostinho de Macedo e Laura Augusta Basto de Macedo

O meu pai chamava-se José Agostinho de Macedo e a minha mãe Laura Augusta Basto de Macedo. O meu pai era comerciante. Ele é que tinha esta casa e depois passou para os filhos. Eu tinha um irmão que era mais velho do que eu e que trabalhava aqui comigo, mas morreu há coisa de quatro anos.

Naquela altura as mulheres não trabalhavam, eram domésticas. Nós éramos seis irmãos, de maneira que a minha mãe tinha muito que fazer só para aturar os filhos. Era um caso muito sério.

Educação

“Os colegas que eu tinha”

Eu andei numa escola primária aqui na Baixa e tinha muitos colegas, tudo moradores da Rua das Flores. Antigamente morava muita gente depois é que houve uma transformação. Começou tudo a fugir e agora mora aqui muito pouca gente. São só quase casas comerciais, mais nada. Agora o Porto Vivo fez aqui uma obra importante e já está tudo vendido e alugado.

A escola era particular, de maneira até que não tinha nome, era a escola da Rua de Ferraz. Andei até à quarta que eles só tinham até à quarta. Depois fui para o Alexandre Herculano e andei lá até ao sétimo ano. Sétimo ano de antigamente que era o correspondente ao 12º ano de agora. Ainda fui para Coimbra. O que queria era apanhar o curso de oficiais milicianos, porque estando matriculado na universidade já dava direito aos oficiais milicianos. Quando íamos para a tropa

havia uma selecção. Aqueles que tinham até ao sexto ano iam para o curso de sargentos e os que tinham acima do sexto ano iam para o curso de oficiais. Havia uma distinção muito grande em ordenado, em privilégios, de maneira que havia uma procura da universidade para poder frequentar essas coisas, para ter direito a mais vantagens. Meteu-se a tropa e deixei tudo porque houve ali um interregno e quando a gente deixa de estudar perde aquele ritmo e custa voltar outra vez. O meu pai convidou-me para vir trabalhar com ele e aproveitei.

Percurso profissional

"Ganhava 1000 escudos por mês"

Cresci na Rua das Flores depois mudámos de residência e fomos para a Rua da Torrinha. Nessa altura eu andava a estudar de maneira que já não andava tanto pela loja. Depois fui para a tropa e quando vim, passei logo para aqui trabalhar com o meu pai. Vim porque estava livre e ele disse-me assim:

- "Se quiseses vens para aqui trabalhar comigo."

E naquela altura as coisas eram muitas boas. Estavam a dar, foi em 1948. Quer dizer, foi logo depois da Segunda Guerra. Nessa altura havia muito negócio.

A nossa casa era muito importante, vendíamos muito para o Ultramar. Tínhamos vários viajantes, no norte, no sul e nas ilhas, de maneira que tinha muito movimento. Nós tínhamos aqui 12 empregados. Naquela altura era uma coisa boa.

Lembro-me que ganhava 1000 escudos por mês. Eu fazia atendimento ao público e também tratava todos os dias das notas de encomendas dos viajantes da província. Posteriormente passei a fazer a viagem, mas isso já foi em 1970, já eu tinha 40 e tal anos. Porque o viajante deixou e nós tivemos a necessidade de fazer a viagem e o meu pai disse:

- "Tens que ir tu."

Passei eu a fazer a viagem, mas só cá no norte, de Valença até Coimbra. O sul tínhamos outro viajante.

Nós em Viana tínhamos lá uma cliente formidável que nos comprava muito. Só essa valia-nos a despesa toda que fazíamos. Na Póvoa também tínhamos três ou quatro muito razoáveis, muito jeitosos. Em Braga havia só um ou dois, mas fracos, na Trofa tínhamos três ou quatro clientes muito bons e em Espinho tínhamos uma cliente que nos levava grandes quantidades. Mas tudo isso acabou, agora resta-nos um em Santo Tirso que ainda nos leva bastante e um cliente em Ovar que também é razoável. Praticamente são os únicos que temos.

Descendência

"A opinião deles é que eu feche isto o mais depressa possível"

Sou viúvo, a minha esposa chamava-se Rosine. Rosine porque a madrinha dela era francesa. Era doméstica.

Eu tive quatro filhos, dois rapazes e duas raparigas. A minha filha é que ficou aqui a trabalhar comigo. Uma está a trabalhar na UNICER que é a fábrica das cervejas e outro está a trabalhar numa empresa de transportes. Também se queixa muito que agora também há muita falta de serviço. O mais velho chama-se Alberto Pauto Moniz Macedo, a seguir a que trabalha na fábrica da cerveja, é Maria Filomena Moniz Macedo e esta, na loja, é Maria Isabel Moniz Macedo e já morreu um Mário Jorge Moniz Macedo.

A opinião deles em relação à loja é que eu devia fechar isto o mais depressa possível. De há três anos para cá tem sido um caso muito sério. Agora há um projecto para aqui do Porto Vivo, mas é claro é um projecto muito caro, que o senhorio tem que decidir. Ele diz que não tem dinheiro para isso, de maneira que ele anda a ver se arranja um comprador. A dificuldade é que parece-me que é uma verba elevada, que não é fácil aparecer qualquer comprador sobretudo agora nesta altura.

Quotidiano

"É para me entreter"

A loja abre às 9h e fechamos à tarde às 18h30 e depois tenho o intervalo de almoço. Venho para me entreter, depois para fazer companhia à minha filha e ajudá-la a resolver certos problemas. Nós geralmente temos sempre artigo para fazer. Um dos artigos que a gente vende muito são as redomas de vidro. É um pé de madeira onde assenta o vidro.

Recebemos as pianhas à cor da madeira e depois tem que ser encerada. É a minha filha que se encarrega disso de encerar, exactamente para ficar com bom aspecto. De maneira que ela está sempre entretida a fazer qualquer coisa. Durante o dia o que eu faço é conversar com ela e pouco mais, pouco mais. Às vezes também atendo aqui ao balcão, mas mesmo para o balcão tenho dificuldades.

Lugar

"Cinema e café"

Quando era novo íamos até ao Palácio Cristal que era muito agradável. O Palácio tinha uns jardins muito jeitosos, muito engraçados. Às vezes até íamos para o café porque tinha bilhares e distraíamo-nos a jogar. E cinemas, também havia sessões de cinemas. Havia muitos cinemas naquela altura, o Batalha, o Águia Douro, o São João. Praticamente eram só essas as nossas distrações: cinema e café.

Rua

"As varandas mais bonitas"

Eu já li qualquer coisa que antigamente chamavam à Rua das Flores a Rua de Santa Catarina das Flores. Sei que aqui eram tudo hortas que pertenciam ao bispo. No Largo de São Domingos havia um convento muito importante e parece-me que todas as semanas havia ali uma feira que juntava o pessoal.

Antigamente havia uns concursos todos os anos em que as varandas mais bonitas, com mais flores eram premiadas. Durante muitos anos. Eu até tinha a minha sogra que levava isso muito a peito e tinha sempre a varanda dela muito bonita com muitas flores e chegou a ganhar vários anos.

"Um movimento extraordinário"

Antigamente era completamente diferente, a Rua das Flores era das principais ruas em movimento da cidade do Porto. Era a Rua das Flores e a Rua do Almada. Da província vinha muita gente para aqui comprar coisas. Havia muito movimento.

Havia aqui armazéns de papelaria que vendiam muito para África de maneira que todos os dias tinham aí camionetas para carregar para despachar para África. Havia outro em baixo que era outro armazém de papelaria, davam aqui um movimento à rua fantástico.

Havia armazéns de papelaria e de louças e tinha muitas ourivesarias. A ourivesaria Aliança que era uma ourivesaria importante, era a melhor ourivesaria de Portugal. Ficava aqui na Rua das Flores. Além disso havia aqui um mercado de frutas que fazia muito transporte de frutas da estação de São Bento para o mercado. Passavam aqui o dia todo para baixo e para cima, havia um movimento extraordinário. Ao passo que agora, passa um cliente, passam dois, passam três, muito pouca gente. Agora é uma rua parada. E depois têm-se esquecido muito da Rua das Flores.

Os arruamentos estão todos esburacados, os passeios também, não passa aqui quase ninguém, é uma coisa terrível. E chegou a ser das ruas de mais movimento da cidade do Porto.

O que tem de pior é o estado em que está, que afasta muitas pessoas. Está num estado muito degradado. As casas muito antigas, a maior parte delas precisa de obras. O melhor é estar aqui muito perto da Estação de São Bento porque antigamente o único acesso que havia era de comboio

Loja

"Casa de São José"

A minha loja é a Casa de São José, na Rua das Flores, número 170 é uma casa que já tem 112 anos de existência. A Casa fundou-se em 1896, mas a casa é mais antiga. O que era antes não faço ideia. É conhecida mundialmente. O meu pai teve sempre uma adoração muito grande pelo São José, de maneira que resolveram pôr o nome São José. Isto foi feito precisamente para artigos religiosos. Era exactamente assim.

Nunca conheci a loja de outra maneira. Por acaso há uma fotografia em que as montras eram diferentes, em vez de ser duas montras tinha só uma montra e a porta, mas eu já não conheci. Eu conheci isto exactamente assim.

"Somos muito mais atenciosos"

É engraçado que as pessoas param muito nas nossas montras. Muitos clientes que passam param ali. Vê-se que têm interesse e que gostam das nossas montras e muitas vezes até entram. O pior é que 99% das vezes é só para saber preços e não chegam a levar nada, mas vê-se que têm interesse pelas nossas coisas.

A minha filha é que se encarrega das montras. De vez em quando tem que se mudar e é conforme as alturas. Se é na Páscoa tem outros artigos. Se é nos Fiéis tem outros artigos, é conforme. As Comunhões também têm outros artigos.

É muito melhor ser atendido numa casa destas do que nesses centros comerciais. Nós somos muito mais atenciosos e recebemos muito melhor do que nesses centros comerciais.

Publicidade - "*Era muito útil*"

Fazíamos muita publicidade. Há uns almanaques que se vendem todos os anos e nós mandávamos sempre um reclame para esses almanaques. Havia dois jornais religiosos semanais, a Voz do Pastor e a Ordem. Nós mandávamos semanalmente reclames para lá porque eles distribuíam jornais por todo o clero.

A casa era muito conhecida. Da minha idade se perguntar a qualquer pessoa, todo o mundo conhece a Casa São José. Era realmente mesmo muito conhecida. A cada passo os clientes diziam: -"Eu li o vosso anúncio no jornal e tal. É para saber que preciso disto e daquilo."

Ainda há pouco tempo fizemos publicidade para o Primeiro de Janeiro. Eles tinham prometido uma coisa e depois não cumpriram. Tinham prometido mandar na contracapa a fotografia da casa e puseram aquilo no meio do jornal que pouca gente lia. Nós ficamos muito aborrecidos com aquela coisa, porque não foi nada daquilo que se tinha combinado. Chegámos a mandar também para a Renascença, mas isso já foi há mais tempo. Agora praticamente não mandamos para lado nenhum.

Acho que a grande dificuldade é a falta de dinheiro que há aí. Vêm cá muitos clientes com vontade de comprar e não compram porque não têm possibilidades. Porque têm outras coisas mais necessárias. Deixa-se de vender muita coisa pela falta de dinheiro e isso prejudica muito o comércio. Quase todos os nossos colegas se queixam do mesmo.



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

Produtos

Terços, redomas, imagens

Terços e redomas venderam-se sempre. Antigamente imagens era o que se vendia mais, a imagem de Nossa Senhora de Fátima, imagens do Sagrado Coração de Jesus. Havia uma fábrica em Gaia que todas as semanas mandavam para cá remessas de imagens. Vendia muito disso, depois as coisas foram-se modificando e os próprios fabricantes começaram a ir às ilhas e foi isso que nos começou a baixar. Então depois do 25 de Abril, a coisa ficou cada vez pior e agora com a crise é que estamos de uma maneira como nunca estivemos. Eu estou aqui há 61 anos e nunca tivemos uma crise como esta. Os bancos são muito exigentes nas cedências de linhas de crédito que eles falam tanto. Nós já tentámos duas vezes e não tivemos oportunidade, querem garantias muito grandes. Nós de há três anos para cá temos tido sempre prejuízo.

Na altura de Maio, 13 de Maio vendia-se muito. A altura do ano em que nós vendemos mais é no Natal, são os presépios. Somos muito fortes em presépios. Tínhamos o mês de Outubro que era muito bom porque vendíamos muito para os cemitérios. Aqueles lampiões de metal das campas, agora já ninguém compra isso. Castiçais com globo para as velas poderem estar acesas protegidas, vendíamos muita coisa disso. Há agora aquelas velas de plástico e tal que são muito práticas. Não se vende de nada. O pior é que nós estamos à espera de grandes encomendas e há muita falta de dinheiro.

Clientes

"Tínhamos muitos clientes"

Os principais clientes eram revendedores. Eram casas comerciais que havia nos Açores e no Ultramar. Havia muitas missões católicas e nós vendíamos muito. Aqui também havia muitos sacerdotes que compravam porque havia Comunhões e ofereciam santinhos, ofereciam o livro da Comunhão, ofereciam os lacinhos do braço e tal. E isso agora praticamente caiu em desuso. Já ninguém liga a isso. Antigamente havia encadernações de luxo, encadernações boas. Vendia-se formidavelmente. Nós aqui no Porto tínhamos muitas casas comerciais às quais vendíamos. Havia uma casa importantíssima que comprava aqui tudo que era das Comunhões. Era terços, era laços, era livros. E acabou. Tínhamos muitos clientes e casas comerciais. Houve uma transformação muito grande, mas a crise tem muita influência, porque nós há cinco anos ainda vendíamos e ainda aguentávamos isto bem. Depois com a crise é que foi um afundamento completo. O ano passado já foi mau. Eles agora dizem que a crise está a melhorar, os indicadores, nós pelo contrário, está a piorar. 2009 tem sido horrível. O que nos tem valido

ainda qualquer coisa são os turistas, franceses e holandeses. Primeiro acham muita graça às instalações, ficam admirados com estas antiguidades.

- "Não modifiquem isto que é uma maravilha."

E depois levam sempre assim umas recordações. Umas imagenzinhas de Nossa Senhora de Fátima mas são coisas pequenas. Porque de resto aqui está completamente parado. Engraçado que perguntam muitos preços quanto custa isto, quanto custa aquilo. Vou falar com o meu marido, vou falar com o meu irmão e nunca mais aparecem para comprar.

Nós tínhamos uma cliente em Viana que é do tempo da fundação da casa, mas agora já é uma herdeira, claro. Uma herdeira, mas continuava a comprar. Só há coisa de três anos é que deixou de comprar. Ainda no outro dia lhe telefonei.

Perguntei-lhe se estava zangada connosco e tal. Diz:

- "Eu não vendo nada como é que eu hei-de comprar?"

Como essa, a grande parte delas. Há outras que já morreram. Mas por outro lado também há clientes novos que aparecem.

Os clientes costumam vir mais de manhã, mas às vezes até acontece à última hora aparecer um cliente que salva o dia, à última hora. Já tem acontecido mais do que uma vez às seis e meia aparece aí um freguês depois de um dia fraquíssimo que não se fez nada e diz assim:

- "Ah, já estão a fechar e eu precisava"...

- Não, faz favor, faz favor.

Atende-se e leva às vezes coisas boas.

Avaliação

Importante

Acho que sim, que é importante. Acho que é muito importante.

