

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
LUÍS MANUEL DA MOTA
FARIA DE CASTRO

Registada em 9/10/2009 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: O criador dos Armazéns Faria
- 06 Percurso profissional: *"Desde miúdo já lidava com isto"*
- 07 Ofício: *"A minha função cá"*
"Quando se entra nesta rua o ritmo cardíaco começa a aumentar"
"Informatizar este armazém foi uma dor de cabeça"
- 08 Lugar: *"A única coisa que vejo de positivo é a Porto Vivo"*
Cidade em mudança
O muro da cidade
- 12 Rua: *"A rua tem vindo a perder"*
O melhor da rua
"As diferenças são bastante grandes para o negativo"
- 13 Animação: *"Que adianta uma animação fantástica se não há estabelecimentos abertos?"*
- 14 Loja: *"Na minha família desde sempre"*
Um nome, várias lojas
"À espera que o mercado reaja"
"Decisivamente Mota & Faria é para existir"
- 17 Produtos: *"Houve uma evolução"*
- 18 Clientes: *"Temos um relacionamento muito próximo mas não como antigamente"*
- 19 Avaliação: *"Não se fazendo nada, não se sabe o resultado"*

LUÍS MOTA FARIA DE CASTRO



Luís Castro (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

Luís Manuel da Mota Faria de Castro nasceu em Celorico de Basto a 1 de Agosto de 1968.

“Eu acabei o 12.º ano de Contabilidade e Gestão e vim trabalhar para a loja... Claro que só mais tarde, é que comecei a vir trabalhar mais a fundo. Ao longo do tempo, já comecei a dar a minha opinião e hoje arrisco. Já digo o que eu não quero ou o que quero. Mas sempre com a opinião dos colaboradores. Não tenho o dom de saber de tudo.”

Dos tempos de criança recorda que *“a rua foi em tempos Rua do Ouro, porque existiam muitas ourivesarias”* e diz, com orgulho, que actualmente o que a rua tem de melhor *“é o Mota & Faria!”*

Ascendência

O criador dos Armazéns Faria

O meu Pai trabalhava já desde novo em armazéns, aqui no Porto, antigamente havia muitos. Primeiro trabalhou num armazém, o Armando Costa, que era uma coisa, fabulosa na altura. Depois montaram um armazém que ainda hoje existe na rua, que são o Armazéns Pedrosa, do qual o meu Pai foi fundador com o senhor Pedrosa. Embora o meu Pai não fizesse parte da sociedade, trabalhou lá uns anos.

Mais tarde, na altura mais ou menos do 25 de Abril, no fim de 1975, "puff", arriscou. Saiu. Com ele trouxe vários colegas de trabalho para se estabelecer aqui nesta rua. Foi sempre nesta rua, no número dois, num armazém que fica em frente à igreja da Misericórdia. O armazém era enorme. Tinha eu 6/7 anos, por aí, lembro-me perfeitamente que era um armazém bastante degradado, um armazém que em tempos antigos comercializava géneros alimentícios na cave, ainda tinha capoeiras para os coelhos, aquelas coisas todas. Teve que se dar um arranjo mais a nível da cave e rés-do-chão e começou-se a trabalhar, embora muita gente achasse que aquela altura era um risco por causa do 25 de Abril. Houve uns tumultos, aquelas greves, aquelas coisas, mas ele passou essa fase e houve um crescimento normal. Baixou-se a cave, o rés-do-chão, depois o primeiro andar, depois o segundo andar e durante uns anos, consolidou-se. Praticamente aquilo que tinha como objectivo conseguiu.

Depois abriu um outro estabelecimento na Areosa. Esse estabelecimento também funcionou bem. Na altura, as coisas não eram muito difíceis. Tinha que haver algum sentido de não gastar muito, como hoje não se deve gastar mais do que o que se ganha e fazer os investimentos correctos.

Recordo-me que depois houve uma expansão. O armazém da Rua das Flores era o número 246 e depois o meu Pai comprou o edifício ao lado. Fez-se uma abertura. Só mais tarde é que

conseguiu comprar o primeiro prédio, onde realmente se estabeleceu. Esteve-se ali durante anos. Entretanto, conseguiu-se também outro estabelecimento que é aqui na Rua Mouzinho da Silveira. Depois, mais tarde, em Gaia, também tivemos uma casa na Rua de Fernandes Tomás que posteriormente foi passada a um amigo do meu Pai. Não pertencia ao ramo. O ramo dele era parte alimentar. Tinha um supermercado.

Neste decorrer de anos, o meu Pai criou um outro ramo, uma outra actividade ligada na mesma ao comércio, mas um ramo que não o têxtil. Foi a criação neste edifício, nestas paredes portanto, de uma louçaria. Montou isso porquê? Porque, em tempos, esta rua tinha um movimento fabuloso. Entretanto, fechou um marco importante da rua, que era a Louçaria do Norte. Esse nome era um nome muito poderoso. Antigamente existiam menos coisas, mas havia coisas se calhar mais importantes, porque eram poucas. A Louçaria do Norte era muito, muito importante e como acabou, o meu Pai lançou-se na parte da louça. Fez-se uma louçaria muito bonita. Funcionou durante vários anos e ganhou muito dinheiro com as louças como com as malhas. Só que, pronto, as louças não são as malhas. Um empregado pega numa coisa e deixa cair: "paaaatt"! E o meu Pai chateou-se. Então, um dia, de um momento para o outro:

- "Não pode ser!"

Fechou. Entretanto, ficou com essa louçaria um tio meu. Ele deu seguimento à loja e nós continuamos no nosso canto e ao longo dos anos fomos tentando expandir.

Percurso profissional

"Desde miúdo já lidava com isto"

Eu acabei o 12.º ano de Contabilidade e Gestão e fiquei por ali. Vim trabalhar para a loja. Aliás, eu sempre participei um bocado disto. As minhas férias, quer sejam férias de Natal ou da Páscoa ou as férias grandes, foram sempre a vir para aqui. De pequeno estorvava mais do que o que ajudava, mas fazia parte disto. Ajudava a abrir mercadoria e aquilo era uma coisa que eu gostava. Volta e meia lá vinha eu. Eu fui participando sempre disto e tinha o conhecimento de causa dos artigos, dos produtos.

Claro que só mais tarde, para aí com 20 anos, acho eu, foi quando comecei a vir trabalhar mais a fundo. Vim trabalhar para aqui e primeiramente a enturmar-me com isto tudo. Eu não passei a gerir nada, porque eu não sabia nada. Quer-se dizer, aquilo que eu sabia era o básico: saber arrumar as coisas, mas nada de mais.

Comecei a ajudar, a ajudar a participar nas encomendas, a fazer encomendas, a comprar isto e aquilo. Fui ao longo dos anos seguintes aprimorando o tipo de artigos, o tipo de compras

inclusivamente. No início sem arriscar seja o que for e, ao longo do tempo, já comecei a dar a minha opinião e hoje arrisco. Já digo o que eu não quero ou o que quero. Mas sempre com a opinião dos colaboradores. Eu não tenho o dom de saber de tudo. Porque, aliás, temos milhentos artigos dentro das portas. Hoje a minha participação já conta com 20 anos no mínimo.

Ofício

"A minha função cá"

Ter um armazém e mais seis lojas, é aquele tipo de trabalho em que a gente às 9h já está à espera de um telefonema:

- *"Olhe, porque aconteceu isto e porque aconteceu aquilo..."*

É preciso resolver no momento exacto. Transferir pessoas de um lado para o outro, planear férias, essas coisas todas. É a minha função. Portanto, 90%/95% do meu tempo estou aqui na loja. Não deveria ser. Deveria andar mais pelos outros estabelecimentos. Mas, pronto, não tem sido oportuno fazer parte das outras lojas, de estar lá mais tempo e tudo.

"Quando se entra nesta rua o ritmo cardíaco começa a aumentar"

Um dia de trabalho é assim: quando se entra nesta rua, o ritmo cardíaco começa logo a aumentar. É logo. Quando se entra na loja, ele aumenta mais. Depois de começar, pronto, a gente, se fosse medir as tensões, Nossa Senhora! É um descalabro. Há alturas que são pacíficas, porque infelizmente o negócio não corre como a gente quer e há mais tempo para se resolver as coisas com mais pormenor. Mas, no dia-a-dia, mudanças de estação, alturas de ver colecções é tudo complicado, porque é muita coisa sobre a mesma pessoa e tem que se gerir as tais lojas, aqueles contratempos do momento:

- *"Olhe, passa-se isto assim. Eu não vou trabalhar."*

Ou umas férias, sei lá. O cruzamento entre as pessoas que chegam e as pessoas que vão. Há chaves para passar, e:

- *"Como é que é? Como é que não é?"*

Mas, quer-se dizer, a gente começa a entrar no ritmo e isso faz parte. No entanto, já não é tão complicado. Mas no início, quando começamos a ter mais casas era.

"Informatizar este armazém foi uma dor de cabeça"

Nós sempre tivemos desde início, além do *staff*¹ de atender os clientes, de marcar a mercadoria, de tudo, um escritório. Na altura do meu Pai, tínhamos duas pessoas: um falecido tio meu e outra

menina. Havia também um técnico de contas que vinha assinar a escrita e vinha tratar de mais algumas coisas que era preciso. Essas pessoas é que tratavam da parte gorda, desde facturação, dos funcionários lançamento das coisas para os clientes, de pagar aos fornecedores e isto e aquilo.

Facturávamos tudo à mão. Depois as facturas iam para o escritório. Eram feitas as puxadas e ao fim do mês, lançadas num semi-computador - aquilo parecia uma máquina de escrever - para o conta-corrente do cliente. Ele sabia, que tinha aquilo tudo facturado, mas não tinha as puxadas feitas. Portanto, alguém depois iria fazer essas coisas todas, tudo manual. Aquilo eram umas fichas que tinham que ser lançadas na conta-corrente. Mandavam depois a cópia das puxadas para o cliente, para saber o que é que comprou e nós ficávamos cá com uma folha.

Era um trabalho arcaico. Hoje a gente ri-se disso, mas era assim mesmo. Não havia outra forma de o fazer.

Lembra-me que informatizar este armazém foi uma dor de cabeça muito grande. Uma?! Muitas dores de cabeça. Mas quando se informatizou, no primeiro sistema que tivemos, as coisas evoluíram. Evoluíram e era tudo muito mais fácil. Depois, mais tarde, passados quatro ou cinco anos, houve uma evolução e essa sim, ainda hoje vigora e passou a ser muito importante. O outro sistema era mais fechado e este mais aberto. Hoje se a gente carregar numa tecla dá para fazer muito mais coisas e é mais fácil por ser expansível. Hoje temos na mão todos os dados dos clientes a um clicar. Se um cliente paga bem, se paga mal, se lhe corta o crédito, se não corta, se lhe pede dinheiro, se não pede dinheiro, se mando os resumos ao fim do mês. Quer dizer, é muito mais fácil.

Mas foi sempre ponto de ordem ter um escritório a tratar de tudo, um escritório dentro da empresa. Hoje temos três funcionários sempre a gerir tudo o que é a parte de clientes, fornecedores e contabilidade.

Lugar

"A única coisa que vejo de positivo é a Porto Vivo"

Nem esta rua nem propriamente a Rua Mouzinho da Silveira foram objecto duma intervenção a sério. A Câmara Municipal, em tempos, teve ideias de reformular uma rua e outra. Eu não me recordo mas, salvo erro em 1990 e tal, houve um PROCOM para esta zona, um PROCOM específico. Um plano de apoio às empresas. A Câmara diz que se candidatou para a parte urbana. Passou e não fez nada. Depois houve a Porto 2001 e havia o Eixo Mouzinho/Flores para a intervenção. O Porto 2001 passou e a Casa da Música absorveu tanto dinheiro que não fizeram nada. Depois

houve o Programa Polis para o Eixo Mouzinho, Flores e Ribeira. Esse projecto ficou só confinado à parte da Ribeira. Quer-se dizer, ou se tem medo de mexer nisto ou não se sabe o que é que se há-de fazer. Chegou-se a falar em fechar a rua para rua pedonal. Trazer o eléctrico para aqui.

Depois era para Mouzinho. Depois já nem para Mouzinho, não há um consenso.

A única coisa que vejo ainda de positivo neste últimos dois anos é a Porto Vivo e disse isso mesmo à arquitecta que me veio fazer algumas perguntas:

- Olhe, você não perca muito tempo que isto não vai nada para a frente.

Mas pelos vistos eles pegaram nas coisas com outras ideias e também com outra abertura.

Porquê? Porque, durante muitos e muitos anos, a Câmara, as leis e tudo não deixavam fazer nada.

Um projecto que se metesse à Câmara, as cláusulas eram tantas que a gente desistia logo.

Qualquer coisinha que fizesse, ui, aquilo... A gente pedia uma planta topográfica dum determinado prédio, dum determinado terreno, em baixo dizia que não podia fazer isto, não podia fazer aquilo... Quer-se dizer, não pode fazer praticamente nada. Mais vale deixar estar e realmente a cidade estagnou. Já muitas vezes tinha feito essa pergunta a pessoas da Câmara:

- Não sei o que vocês querem. Vocês preferem ver os prédios a cair do que as pessoas fazerem alguma coisa.

Quer dizer, vocês também têm que abrir mão de alguma coisa. Eles não vos estão a pedir nada. Nem sequer dinheiro. Estão-vos a pedir uma licença. Vocês deviam esfregar as mãos e dizer assim:

- "Pronto, pá, você não pode fazer isto, mas pode fazer aquilo."

Mas explicar. Mas não, não havia nada. Fui várias vezes à Câmara e não.

Actualmente, a Porto Vivo nasce com umas ideias e tem poderes de resolução muito mais rápidos.

Está muito mais próximo das pessoas que querem fazer e realmente está-se a ver algumas transformações, nomeadamente aqui no início de Mouzinho. Cinco ou seis prédios seguidos para habitação. Aqui o Palácio das Cardosas, este quarteirão todo vai ficar praticamente reformulado com muito mais habitação. Mas é preciso é que os prédios sejam arranjados. Fala-se aqui à frente num hotel. Qualquer coisa que venha é sempre bem-vinda para a rua, para haver outro tipo de negócio. Não interessa o que seja e que seja igual ao meu.

Quanto mais melhor! Porque se estiverem todos os estabelecimentos abertos, as pessoas hoje vão a um, amanhã vão a outro, depois vão a outro e vêm comprar ouro, no outro vão comprar as balanças àquele senhor, depois vêm comprar plantas e depois vêm comprar malhas ou vêm comprar rendinhas, mas vêm. O problema é quando começa a ficar cada vez menos estabelecimentos:

- "Ai, eu não vou lá. Oh, por causa dele, não vale a pena."

O estacionamento é um dos problemas. É as mentalidades das pessoas que continuam a querer

forçosamente andar de carro. As pessoas hoje estão muito comodistas. De preferência o carro havia de entrar dentro do estabelecimento, que é para ela só sair e dizer:

- "Olhe, é aquilo que eu quero."

Daí os centros comerciais marcarem pontos, porque têm áreas grandes e têm estacionamento. Mas nós cá, no Porto, é impossível. Temos que lidar com aquilo que temos. É estar posicionados aqui. Fala-se que os centros comerciais tiveram uma explosão e depois decresceram e que isto também vai decrescer em termos de centros comerciais. O facto é que se fala disso há muitos anos e cada vez há mais.

Cidade em mudança

A ideia que se tem é que de futuro estes prédios passem a ter habitação a nível de primeiro, segundo e terceiro e o rés-do-chão a caves estabelecimentos.

O Porto, como perdeu muitos habitantes, também os quer cativar. Agora aquilo que é preciso realmente fazer é que as coisas andem muito mais rápido em termos de projectos, em termos de reformulação de edifícios e tudo. Certo é que as habitações que irão surgir não vão ser habitações baratas. O que vai acontecer é que quem as vai comprar já são pessoas com determinado nível. Essas pessoas, se vierem viver realmente para a cidade, para o centro da cidade, vão ter outro tipo de carências: um bom café, uma boa loja. Quer-se dizer, eu acho que ali o quarteirão das Cardosas, quando ele estiver totalmente pronto, vai ser um marco.

O metro veio ajudar muito em termos de fluxo de tráfego. As pessoas já não andam tanto de carro. Mas a questão futura do metro é assim: quando se fala do posicionamento dum terminal rodoviário em Gaia, se isso for mesmo avante, muita gente que vem da parte sul vai ficar travada ali em Gaia. Ali pára.

As camionetas vão ficar todas em Gaia. As pessoas vão ter que vir de metro e se vierem de metro deixam de sair na Batalha. Aliás, Santa Catarina, o marco importante de Santa Catarina, tem o movimento que tem não é à toa. Muito do movimento é porque as pessoas são obrigadas a passar lá. Porque saem de manhã dos autocarros e vão por ali fora para os seus empregos, umas para cima, outras para baixo, outras mais para o lado, mas passam lá. Ao fim da tarde, fazem o mesmo trajecto. Hoje passa, amanhã passa, de manhã e de tarde, acabam por comprar. Depois é uma rua fechada ao trânsito, que cativa também. As pessoas já sabem que ali é uma zona nobre de comércio. Futuramente, não sei. Acho que ali Santa Catarina vai perder em detrimento desta parte. Porque se a massa de pessoas vier de metro, vai ter que sair a uma cota totalmente desfasada da de lá de cima. Sai em São Bento, sai nos Aliados ou sai na Trindade.

Se houver aqui estabelecimentos, se calhar os estabelecimentos vão ser muito caros. Quem é

que tem poder para eles? As grandes cadeias de lojas: uma Zara, uma Benetton... Não me admira nada se elas se estabelecerem cá em baixo, não me admira nada. As pequenas lojas, isso é tudo para acabar. Se realmente aquele quarteirão depois de concluído tiver o que eles querem que aquilo tenha, desde o hotel de luxo, o Café Astória, que não é do meu tempo mas diz que foi um café muito famoso na altura.

Mas atenção, uma coisa é os apartamentos serem vendidos, outra coisa é serem vendidos para negociar e se forem por aí, isto vai ser negativo. Porque se eu comprar lá uma coisa, mas não vou viver para lá e quero vender e se muita gente fizer isso, aquilo está tudo vendido e está ao mesmo tempo tudo para vender. Toda a gente para ganhar dinheiro. Mas, se forem pessoas a habitar mesmo, acredito. Se a rua passa a pedonal poderia ser uma vantagem. Mas isto, lá está, temos que deixar correr o que é que se vai passar nestes próximos anos em termos da reformulação daquele quarteirão. Aquele quarteirão pode ser um marco muito, muito importante. O quarteirão, aquelas cinco ou seis prédios que estão a ser reabilitadas ali em Mouzinho. Poderá ser um marco muito importante. Se aquilo tiver sucesso irá contagiar aos quarteirões seguintes e aos seguintes e aos seguintes.

O muro da cidade

Aqui há atrasado, eu estava a ler um artigo que um jornalista descreveu o seguinte a falar do turismo no Porto: "Entre a Baixa e a Ribeira existe um muro". E o que é que ele considerava o muro? O Eixo Mouzinho/Flores. Diz ele:

- "Eu, se me puser aqui, vejo à noite os turistas a irem jantar à Ribeira. Passam lá um bom pedaço e depois voltam."

Não há nada aqui à noite aberto. Só se vê prédios velhos. Mesmo que durante o dia estejam abertos, os turistas fazem todos o mesmo percurso. Só se vê a Ribeira. Só a Ribeira é que é parte típica e o resto é paisagem. Então, a Ribeira? A Ribeira está cheia de prédios velhos também. Mas não. Promove-se a Ribeira, a Baixa porque é o sítio onde as pessoas estão alojadas e cada vez vai ser mais. Se não houver nada de bonito, nada de novo... O que é que Mouzinho tem? Mouzinho deve ser a rua que mais prédios fechados tem na cidade do Porto. Prédios grandes. Claro, agora estão uma série deles em reestruturação. Pronto, vamos ver o que é que vai dar. O turista diz:

- "Ai, eu fui à Ribeira."

Foi à Ribeira. Quer-se dizer, e o resto não se fala? Outra coisa, um marco importantíssimo na rua como é uma igreja particular da Santa Casa da Misericórdia está fechada. E visitas? A Santa Casa podia pôr lá um guia de manhã à noite e estar aberto. Mas não.

Rua

"A rua tem vindo a perder"

Desde pequenino, eu vinha aqui pontualmente, nas férias. Depois, nas férias grandes, vinha quase todos os dias. Era muito movimento, mesmo muito movimento. A casa onde trabalhava muita gente era na Louçaria do Norte e também numa casa ao lado, que pertencia aos mesmos donos, que era Nogueira e Pereira. Era de géneros alimentícios, açúcar, arroz... Só nessas duas casas era tanta gente a trabalhar, era tanta gente a descarregar, era tanta gente a carregar que realmente havia movimento. Mas toda a rua tinha estabelecimentos. Não havia, que me recorde, estabelecimentos fechados. Isto é assim, a história da Rua das Flores tem a ver com um determinado período de tempo. A rua foi em tempos Rua do Ouro, porque existiam muitas ourivesarias. Depois não sei contar como é que isso foi, mas houve um período qualquer onde passou a pôr muitas floreiras nas janelas e a rua continha muitas flores. Houve uma altura que mudaram o nome. Entretanto fecharam algumas lojas. Depois houve aquela fase dos indianos. Vieram, montaram-se, estabeleceram-se aqui e ainda andam alguns. Mais recentemente foram os chineses. Vieram três, ou quatro ou cinco para aqui, estiveram "x" tempo, foram embora e pronto, sempre a fechar estabelecimentos.

Nos últimos anos, foram fechando e foram acabando aqueles armazéns muito antigos. Uns que faleceram, outros que faliram, outros que passaram, muita coisa. Quer-se dizer, não é uma rua que dissesse assim:

- "Pronto, aquele indivíduo vai fechar e eu vou para lá."

Não se vê muito isso e a rua tem vindo a perder, a perder...

O melhor da rua

O que é que esta rua tem de melhor? É o Mota & Faria! A Rua Mouzinho da Silveira não tem nada. Para vir à Rua das Flores, só se for pelo nosso atendimento. Quer-se dizer, em termos de preços somos muito mais competitivos que o centro comercial. Em termos de atendimento, um grande leque de clientes, 50% dos clientes que entram aqui, a gente conhece, trata-os pelo nome:

- "Olhe, como é que está o marido?"

Num centro comercial, não há nada disso. Bem, agora já dizem:

- "Boa tarde. Posso ajudar?"

Já não é mau. Porque no início nem "boa tarde", nem "bom dia".

Mas, se a gente lhe fizer uma pergunta assim esquisita, ela não sabe responder:

- "Olhe, mas tem este tamanho?"

- "Ai, eu não sei se tenho..."

Aqui há uma aproximação muito maior que o empregado/cliente/patrão. É uma das coisas que marcamos que é vantajoso.

"As diferenças são bastante grandes para o negativo"

Aquilo que eu conheço da rua são 30 anos, 20 deles a viver mais intensamente. Mesmo há 20 anos atrás a rua tinha muito mais peso do que hoje. Mas há 35 tinha muito mais. São daquelas coisas que se vão perdendo ao longo dos anos, lentamente. Há alturas que mais e claro que nós vamos recordando isso. Mas para quem não está presente e vem à rua, sei lá, de cinco em cinco anos, ou dez em dez anos, nota que as diferenças são bastante grandes para o negativo em termo comerciais e em termos de degradação. Depois é assim, há aqui coisas pequenas, básicas, que a Câmara poderia fazer. Agora, actualmente, já anda aí um varredor. Mas é uma rua que não se vê viva alma em termos de limpeza. A Sé é lavada quase dia sim, dia não. Eu não tenho nada contra a Sé, mas também queria que me lavassem os passeios aqui. Os passeios são horríveis. A Câmara não gasta um tostão há não sei quantos anos. Mas nem gastou nem deixou gastar. Mas esse trabalho já havia de ter sido feito. Pelo menos a parte da rua, passeios. Os passeios estão todos tortos, as pessoas tropeçam, caem... Agora veio para ali o Museu de Marionetas. Eles estavam em Belmonte a agora vieram para ali. Restauraram ali aquele prédio.

Animação

"Que adianta uma animação fantástica se não há estabelecimentos abertos?"

Aquilo que se tem feito em termos de animação de rua não vejo que tenha peso. Não sei sinceramente. Se as coisas forem bem publicitadas, se forem eventos cativantes... Mas quais? Eu não sei dizer. Claro que quem tem ideias disto, de fazer alguma coisa criativa para dinamizar uma rua, já tem um historial de outras situações, doutros sítios, doutras cidades, doutros países. Mas isso só não chega. Que adianta vir uma animação fantástica para a rua se não há estabelecimentos abertos? Quantos estabelecimentos estão fechados? São muitos. Muitos prédios degradados. Graças a Deus, aqui o Palácio das Artes, que era edifício todo degradado, já está quase concluído. É a única coisa que eu tenho visto. E tem trazido muitos jovens, muitos jovens mesmo. Esses têm conseguido ocupar edifícios enormes, conseguem adaptá-los às suas necessidades e com algum sucesso. Mas esses não são os nossos clientes de forma nenhuma. É difícil de dizer assim algo que de imediato, num estalar de dedos, trouxesse as pessoas para a rua. Da minha parte o que eu faço é ter artigo cada vez melhor, ter umas instalações boas... Mas mesmo assim eu perco clientes.

Perco porque são clientes antigos que também estão cansados. Perco porque não há estacionamento. Estou convicto de que estou à espera que essas tais reformulações tragam outro tipo de pessoas para comprar. Estou a apostar, neste caso, nas minhas casas de retalho, que estão muito mais dispersas, portanto não estão focalizadas aqui.

Loja

"Na minha família desde sempre"

Mota & Faria situa-se na Rua das Flores, número 74, 4050-262, Porto. É um edifício comercial com cinco pisos: cave, rés-do-chão, primeiro, segundo e terceiro. O terceiro andar são escritórios; no segundo andar as confecções de homem, criança rapaz; no primeiro andar as confecções de senhora e criança menina; o rés-do-chão tem desde os têxteis lar às malhas e miudezas, onde estão incluídos os lenços, as peúgas, cachecóis, aquelas coisinhas todas mais pequenas; a cave engloba tudo que é interiores, desde a roupa interior aos pijamas de homem, senhora e criança e tudo o que é artiguinhos de bebé, desde babetes, os gorros, as fraldas, aquelas coisas todas.

Um nome, várias lojas

Como Armazéns Faria existiu sempre. Como firma, inicialmente era Fernando Faria da Silva e Castro, que é o nome do meu Pai, é nome individual. Depois Fernando Faria da Silva & Castro Lda. Depois Mota & Faria, que é o que existe hoje, que já existe há muitos anos. Mota a minha Mãe, Faria o meu Pai, portanto os sócios são sempre os de casa. Nós ficámos com uma casa aqui em Carlos Alberto e essa sim, essa casa ficou como Mota & Faria filial. Abrimos a casa num conceito diferente do que aquele que tínhamos nas outras casas. As outras casas comercializavam tudo o que o armazém comercializa. A casa de Carlos Alberto passou a ficar com três segmentos: artigos de bebé, os artigos interiores, que englobam os pijamas, as camisas de noite de homem, de senhora e criança e a parte de *lingerie*² e os têxteis lar. Pronto-a-vestir está fora de questão. Essa casa, quando se abriu, ficou moderna, bonita. O resultado dela foi agradável. Também pelo posicionamento da casa, que a casa abriu posteriormente às obras em Carlos Alberto, provocadas pelos estacionamentos. Coincidiu com a conclusão dessas obras e houve o retomar das pessoas àquela zona.

Depois, no ano passado, foi um ano de expansão e de reestruturação das outras casas. Nomeadamente Matosinhos, que foi uma casa sempre que nós tivemos mas que vendia de tudo. Essa casa estava muito degradada. O meu Pai conseguiu comprar o prédio e, então, reformulou o prédio todo. Demorou bastante tempo. Abriu em Março do ano passado, mas com um ar

totalmente moderno e tentámos clonar a casa conforme a de Carlos Alberto. Portanto, ficou com os mesmos artigos, com o mesmo género de artigos.

Em Março do ano passado, além da casa de Matosinhos que abriu desse período longo de obras, abriu a de Gaia. A de Gaia esteve fechada só 15 dias, 20 dias, porque era uma obra muito menor e também abriu com o mesmo conceito.

Portanto, abriram duas em Março e em Novembro abriram outras duas. Foi uma totalmente nova aí na Rua Formosa e outra que foi também reestruturada da Areosa e que entretanto tinha fechado. Portanto, ficamos com cinco lojas novas, no ano passado. Ficou uma de fora que é a de Mouzinho que tem sido protelado.

"À espera que o mercado reaja"

Em termos de pessoal, a nossa ideia de aumentarmos o número de casas é também ter aquele número de pessoas activas a trabalhar. Mantê-las, mais coisa, menos coisa. Porque é assim, nós fomos reduzindo, reduzindo, mas chegámos a um ponto que não é que o negócio não exija que a gente tenha menos. O problema é que não podemos pôr meia pessoa em cada lado. É impossível. Depois nós temos que ter praticamente as mesmas pessoas quer seja em Fevereiro quer seja em Dezembro. A grande diferença é que em Fevereiro é uma miséria em termos de vendas e em Novembro/Dezembro há um aumento substancial de vendas.

Em termos de custos fixos a luz que me custa em Fevereiro é a mesma luz que me custa em Dezembro. Isto é um tipo de artigo que onde marca mais pontos, onde nos dá mais margem de manobra é mesmo o Inverno. O Verão é muito, muito ruim. E o cliente em si, por falta de poder de compra, está muito esquisito porque não tem dinheiro, quer comprar pela certeza e não sabe bem o que quer.

Antigamente não. Havendo dinheiro, as pessoas compravam por impulso:

- "Ah, é bonito!"

Depois, se não usasse, era pacífico. Vinha comprar outro. Hoje não. Hoje as pessoas pensam, pensam. Às vezes, o meu empregado aí diz:

- "Eh pá, parece que estou a vender um apartamento! Para vender uma peça, eles querem ver tudo, meu Deus do Céu!"

Nota-se muito isso em termos do comércio que era. Nós temos uma recordação recente e essa é aquilo que é lei. Quer-se dizer, o ano de referência 1999, já lá vão dez anos foi o supra-sumo. A ser sempre assim era fabuloso. Mas não. Estamos em 2009, dez anos depois e andamos a penar porque em termos de números, do valor de apuros e tudo não tem nada a ver com 1999. Daí também termos menos pessoal e daí termos mais casas. As apostas que se fazem nas nossas

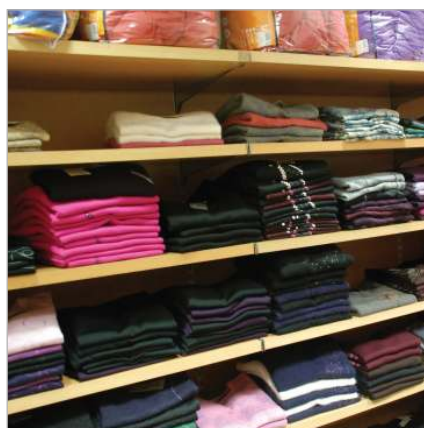
casas de retalho são no sentido de termos margens de lucro.

Margens de lucro porquê? Porque isto nasceu como um armazém, um armazém de revenda. Esse armazém de revenda tem uma margem de lucro menor. As casas de retalho têm uma margem superior. Sendo elas Mota & Faria, passa a ser tudo para o mesmo bolo, o mesmo sítio. Pronto, e estamos a tentar ter tudo prontinho.

As casas estão bonitas, estão artigos bonitos, quer-se dizer, foi tudo bem feito. Estamos à espera que o mercado reaja.

"Decisivamente Mota & Faria é para existir"

Se eu continuar, a loja vai continuar na família. Em termos de posicionamento é assim, com o alargamento do Mota & Faria para as casas de retalho, decisivamente Mota & Faria é para existir. Agora aquilo que nós éramos em termos de Mota & Faria, o que somos hoje e o que poderemos eventualmente ser amanhã já é diferente. Marcadamente de revenda durante muitos e muitos, muitos anos. Com a evolução deste espaço todo, obras e tudo, passou a ser um misto: revenda e público. Actualmente existe um posicionamento em termos de revenda forte. Mas estamos a crescer em termos de posicionamento de venda a público. Em termos futuros, consoante o tipo de negócio ou o negócio correr ou não, poderemos passar, por assim dizer, a uma loja um bocadinho maior, mas a público, vamos inverter as posições. Enquanto que a posição no princípio era de 95% revenda, 5% consumidores finais, ao longo dos anos a revenda tem estreitado e tem crescido a parte do público. Com a aquisição destas casas, que também são Mota & Faria o grosso das vendas passa a ter um crescimento para o público em geral e a diminuição da revenda. De futuro, com tudo isto envolvente, certamente que é esse o caminho, o público em geral. O pronto-a-vestir vai passar a ser uma loja maior, mas para o público.



Produtos da Mota & Faria (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Produtos

"Houve uma evolução"

Que é que o armazém comercializa? As malhas, as miudezas, a confecção de homem, de senhora e criança, os têxteis lar, os interiores de homem, senhora e criança e a parte de bebé. A nível das quatro lojas Mota & Faria e uma de Fernando & Mota, todas elas vendem o mesmo tipo de artigo. Aqui, Mouzinho, porque a loja está muito velha também dá para nós escoarmos artigos de pronto-a-vestir mais antigos, para saldar, para pôr fora. Houve uma evolução. Não nasceu assim. Aliás, como nada nasce. Isto nasce com malhas, que era o forte sempre, malhas e têxteis lar. Tinha umas coisitas de bebé na altura, recorda-me uns sapatinhos, aquelas coisinhas... No início até tinha uma coisa que às vezes me recorda, vendiam-se sabonetes, vendiam-se champôs, lacas e pasta dos dentes. Vendiam-se essas coisas todas. Mais tarde evoluiu-se para confecção, mas no sentido mais grosseiro. Só tínhamos calças, ou só tínhamos kispas, ou só tínhamos blusas... Não é do meu tempo de forma nenhuma, mas às vezes falando com empregados mais velhos eles dizem que naquele tempo:

- "O artigo nunca chegava para as quantidades! Comprava-se 100 ou 200, que aquilo num dia desaparecia. Cores? Duas cores! Era castanho e era preto!"

- "Ó pá, aquilo era um despachar de mercadoria. Nunca chegava!"

Lá está, estamos a falar em alturas a rondar 1968/1970. Havia também o Armando Costa, nos Armazéns Popular que se situava ali junto à Estação de São Bento. As pessoas vinham da Régua, por aí fora de comboio. Chegavam ali, era a primeira casa e toca a comprar. Lá levavam para as lojinhas essas coisinhas todas. Nós, em tempos, também já massificávamos mais. Mesmo na confecção. Comprávamos muito mais quantidade e menos referências.

Antigamente, comprava duas ou três referências de parkas e comprava 300 parkas de cada iguais. Há dias, ainda estávamos a falar com um fornecedor, diz ele:

- "Ó pá, quando vocês compravam às 200 ou 300 parkas iguais?"

- Pois é, você recorda-se disso, não é? Nós comprávamos 300. O senhor Melo da Bruxelas comprava outras 300. A casa ali em Passos Manuel, a Première, também 300.

Depois era engraçado. A gente passava na cidade, as pessoas estavam na paragem do autocarro e víamos aquela gente toda vestida igual. Aí três, quatro ou cinco homens com as parkas todas iguais! Hoje já não acontece nada disso. Hoje compra-se menos. Porque não se vende tanto como se vendia. Mas compramos muito mais referências e menos quantidade. Hoje as pessoas querem ver muito artigo diferente:

- "Ai, isso já vi, isto já vi..."

Está mais difícil ou pelo menos não é fácil, porque as pessoas tentam diversificar. São coisas que

são visíveis, porque com a evolução temos que ter uma oferta cada vez maior em termos de produto mais diversificado.

Antigamente não. Era mais tipo armazém, massificado, comprávamos quantidade. Hoje não. Até porque se vende menos. Deve haver na mesma armazéns mas mais vocacionados para revenda. Quando viemos, então, para o edifício de hoje mas no tamanho menor, expandiu-se um bocadinho mais. Quando juntámos dois edifícios, passámos a trabalhar de uma forma totalmente diferente, porque passámos a ter meios para trabalhar. Antigamente nós só tínhamos laterais. Prateleiras dum lado, prateleiras do outro e balcões, mais nada. Agora temos os meios para poder trabalhar e temos as chamadas ilhas onde está exposto sobretudo o artigo de confecção. Temos as coisas mais banais, embora hoje haja coisas que nós compramos já com moda, com essas coisas todas. Mas sempre no sentido de não ser tudo muito direitinho como uma boutique. Mas, se calhar, num futuro irá passar um bocadinho por as coisas estarem mais bem expostas e tudo. Quando tivermos o outro edifício pronto, deixamos de ter massificação de artigo, passamos a ter menos artigo à vista, mas exposto de outra forma. A ideia é essa.

Clientes

"Temos um relacionamento muito próximo mas não como antigamente"

Os clientes são aqueles que no início eram tratados com carinho. O meu Pai, que já vinha do Armando Costa, passa para os Armazéns Pedrosa e depois estabelece-se e, já conheceu a avó dos clientes. Às vezes, ainda está aqui:

- "Ai, conhecia a sua mãezinha!"

- "Não, não era minha mãezinha. Era a minha avó!"

Naquele tempo havia muita gente a vender e as pessoas já o conheciam. Portanto, foi mais fácil ao estabelecer-se ter esses clientes na mão e depois houve sempre um relacionamento. Hoje nós temos um relacionamento ainda muito curto, muito próximo dos clientes, mas não como era antigamente. Antigamente eu acho que as pessoas, além de ir comprar, confiavam muito e o meu Pai confiava muito mais nas pessoas. Hoje as coisas não são assim. Com tanta oferta, o que é que acontece? As pessoas acabam por, se não pára aqui, compram acolá.

É um bocado isso. O problema hoje é haver demasiada oferta e pouco dinheiro ou as pessoas não terem dinheiro para gastar. Nós somos mais apertados, porque o mercado também exige muito isso. Antigamente não. Vinha a Mãe:

- "Olha, vem aqui a minha filha. Vem aqui alguém..."

Eram tratadas por igual.

Avaliação

"Não se fazendo nada, não se sabe o resultado"

Sinceramente não estou a ver que a Internet seja assim tão importante. Mas é possível. Tudo o que se possa fazer pelo menos com a intenção de cativar o cliente pode resultar como pode não resultar. Mas, neste momento, nós não sabemos nada. O não fazer nada é que não resulta nada. Isso é ponto assente. Não se fazendo nada, não se sabe o resultado. Pode chamar a atenção doutras pessoas que, mesmo que não conheçam a Rua das Flores, mesmo que não queiram comprar na Rua das Flores, passam a conhecer o que de lá existe em termos de monumentos, em termos de lojas, em termos de que é a rua. Pelo menos o facto: ela já lá está na Internet. Já não é mau. Porque certamente que já existe alguma coisa relacionado com Ribeira, Torre dos Clérigos certamente existe. Rua das Flores existe? Não, nada! Nem histórico se calhar.

