

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
VITOR MANUEL MARTINS TEIXEIRA

Registada em 2/11/2009 por  
JENNY CAMPOS E MARLENE ANDRADE

# 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: Manuel e Ana
- 05 Educação: Sem ambições
- 06 Percurso profissional: Aos 10 anos 70 escudos  
Do armazém para o balcão e por fim escritório
- 07 Casamento: Esposa, filha e uma neta
- 07 Lugar: Uma cidade com movimento
- 09 Rua: Uma rua com tradição e cheiro a sardinheiras
- 10 Animação: Soluções para uma rua que está a morrer
- 12 Loja: Casa Mizita
- 15 Clientes: Os da província, os estrangeiros, os fieis, homens e senhoras mas sempre  
uma relação de confiança
- 17 Avaliação: Uma ideia para melhorar

## VÍTOR MANUEL MARTINS TEIXEIRA



Vítor Teixeira (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Mini Biografia

Vítor Manuel Martins Teixeira nasceu a 23 de Agosto de 1951, no Porto. Filho de Manuel Teixeira Monteiro e de Ana da Conceição Martins, andou na escola até à quarta classe, *“a partir da quarta classe não quis estudar e fui trabalhar”* com o tio numa camisaria.

Já rapaz lembra-se que foi *“para o Ultramar com os olhos completamente fechados. Eu andei na tropa, na recruta, e eles nunca nos disseram para aquilo que a gente ia. A recruta era feita à pressa e passava-se para a especialidade. Eu nunca fui enfermeiro e fui para a tropa para enfermeiro.”*

Actualmente é empregado de escritório da Casa Mizita, mas quando para lá entrou, era empregado de balcão *“os anos foram passando e agora é até à reforma. Já não falta muito que é aquilo que espero.”*

## Ascendência

### Manuel e Ana

O meu pai chamava-se Manuel Teixeira Monteiro e a minha mãe Ana da Conceição Martins.

## Educação

### Sem ambições

Andei na escola até a quarta classe, em Oliveira do Douro, em Vila Nova de Gaia. A partir da quarta classe não quis estudar e fui trabalhar.

Eu nunca tive grandes sonhos porque, infelizmente, naquele tempo não dava tempo para pensar. Só havia tempo para trabalhar e viver o dia-a-dia. Naquela altura, uma pessoa desde que tivesse dinheiro para comer já era muito bom. Para comprar os sapatos para o ano, ou de dois ou três anos, estava consolado. A gente vai-se deixando andar. Não havia ambição, porque a coisa também não dava para mais. Hoje não. As pessoas têm ambição e nascem com uma educação diferente. Eu lembro-me que fui para o Ultramar com os olhos completamente fechados. Eu andei na tropa, na recruta, e eles nunca nos disseram para aquilo que a gente ia. A recruta era feita à pressa. Passava-se para a especialidade. Eu nunca fui enfermeiro e fui para a tropa para enfermeiro.

Hoje as pessoas vão para a Bósnia, vão para o Afeganistão, mas vão com uma educação, sabem aquilo que vão encontrar. Nós não, era despachar o mais depressa possível. Eu não tinha conhecimentos da vida. Era só o trabalhar e pouco mais.

## Percurso profissional

### Aos 10 anos 70 escudos

Eu comecei a trabalhar com 10 anos. Um tio meu tinha uma fábrica de camisaria, no número 107 da Rua das Flores. Na altura, havia muitas crianças como eu, muitas mesmo. Vínhamos da quarta classe, não havia possibilidades de estudo e então íamos fazer qualquer coisa. Eu vim para ali, comecei a fazer uns servicitos pequenos, a fazer entregas na rua. Entregava facturas, ia receber. Já nessa idade eu recebia aos dias de pagamento. Passado alguns anos é que mudei para aqui, para o estabelecimento onde estou até hoje.

O meu primeiro ordenado era 70 escudos. Mas almoçava em casa da minha tia e ainda ganhava 70 escudos no final do mês. Isto em 1961, 1962. Na altura, não dava para quase nada, era uma miséria. Mas, como almoçava, aquilo era dinheiro que entrava em casa e fazia falta. Tudo era pouco para ajudar os pais. A verdade é que aquele tempo era um bocado difícil, como hoje se torna difícil para os jovens.

### Do armazém para o balcão e por fim o escritório

Depois da camisaria vim para o armazém e depois fui para o balcão. Entretanto, fui para o Ultramar, para a tropa e regressei. Na altura que regressei tinha aqui uma colega, que foi reformada nova, que estava no escritório. Tinha um problema nos pés e o patrão fez-me o convite a ver se eu queria vir e eu aceitei. Vim para o escritório. A partir daí, já estou há 30 e tal anos no escritório, mas formação não tenho. Tenho a quarta classe. O que adquiri foi com a experiência dos anos e com quem me ensinou. Tinha aqui um senhor que era o sócio-gerente, já faleceu, era sócio do senhor Santos, ele é que era o chefe de escritório, com ele é que aprendi e com mais três ou quatro colegas. Nós éramos bastantes aqui, na altura, éramos perto de 20 e tal trabalhadores, agora só somos dez.

Eu estive em Angola e voltei depois do 25 de Abril. Deu-se o 25 de Abril e eu ainda estava no Ultramar. Regressei e estive seis meses em Lisboa nos Comandos na Amadora. Eu regressei em Junho e estive lá até Janeiro do ano seguinte, de 1975. No dia 5 de Janeiro eu saí. Passei à disponibilidade com três anos de tropa e regressei para aqui. Na altura, era uma situação um bocadinho terrível. Havia muitas fábricas a fechar. Eu regressei para o trabalho que tinha, como veio a oportunidade de passar para a parte de escritório ainda melhor.

Melhorou a situação. Os trabalhadores ganhavam miseravelmente. Nessa altura do 25 de Abril houve uma evolução bastante grande de ordenados. Já não se estava mal e foi-se deixando andar. Os anos foram passando e agora é até à reforma. Já não falta muito que é aquilo que

espero. Agora é ter saúde para a gozar. Se eu tivesse os mesmos conhecimentos, quando era novo, que tenho hoje, ou até passado dois ou três anos eu teria ficado na tropa, porque tinha possibilidades de ficar e tirar o curso de Enfermagem, que tinha condições para isso e hoje já estaria muito melhor que o que estou. Estaria reformado, com 30 e tal anos. Hoje tenho 58 anos e tenho 47 anos de descontos na Caixa e o que é que me dá? Tenho de esperar mais anos para a reforma.

Eu adaptei-me bem à situação, de trabalhar nesta área. Os anos foram passando e nunca foi exigido grande coisa. Mas, se fosse mais novo, hoje teria ido procurar outra situação, no mesmo sector mas mais evoluído. Isto tem evoluído muito. Durante muitos anos a parte de escritório foi sempre a mesma coisa. Mas hoje não. Hoje a evolução é diária. Isto a nível de finanças, tem que estar sempre actualizado. Houve muitos anos que isto era de qualquer maneira, mas agora está muito diferente. Sem formação as dificuldades que uma pessoa tem são maiores.

## Casamento

### **Esposa, filha e uma neta**

Eu sou casado, a minha esposa chama-se Maria Amélia Gomes da Silva Freitas. Trabalhou numa indústria durante muitos anos. Actualmente, está a tomar conta de duas meninas de um casal de engenheiros. Nunca trabalhou no comércio. Tenho uma filha, que tem 30 anos e que, quando fez o 12.º ano, sentiu também as dificuldades do emprego. Também esteve agarrada ao comércio. Trabalhou numa empresa no Arrábida, de vendas ao balcão. Esteve lá um anito ou dois a trabalhar. Depois saiu e foi para o comércio na mesma, mas de calçado e carteiras e agora, há volta de cinco anos mais ou menos, está como assistente de um dentista. E tenho uma neta já com 11 anos.

## Lugar

### **Uma cidade com movimento**

Só quando comecei a trabalhar é que passei a frequentar o Porto que até aí não vinha à cidade. Eu fui muito novo para Gaia, para a freguesia de Oliveira do Douro. O que me lembro, antes dos 10 anos, é de vir precisamente aos meus tios, para onde eu fui trabalhar a seguir. Vinha só em festas, no Natal, poucas vezes vinha à cidade. A cidade para mim não me dizia nada, porque era



Casa Mizita (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

muito novo. Nasci no Porto mas a partir de 1 ano fui viver para Gaia. Portanto, não tenho muitas recordações.

Quando vim trabalhar comecei a ter mais interesse na cidade porque vinha aqui todos os dias. Tinha muito movimento e foi praticamente a partir dessa altura que eu comecei a aperceber-me do comércio, que eu até aí não tinha noção nenhuma. Uma criança com 10 anos que noção tem do comércio? Nada. Foi aí que comecei realmente a ver como é que isto funcionava. Gostava de trabalhar aqui, como gosto. Estou tão habituado e vou-me adaptando.

Nessa altura, havia mais habitação, havia mais pessoas a viver aqui. Aqui não havia uma casa que não estivesse ocupada com comércio. Hoje temos aí dezenas de casas vazias. Naquela altura, tudo trabalhava, tudo vivia e tudo vendia. Aqui havia casas de todo o género. Mas o mais forte era realmente o comércio de confecções e têxtil. Também havia aqui umas que vendiam sapatos, vendiam bicicletas, ainda me lembro muito bem que havia aqui o Faria que era de bicicletas. Havia uns tendeiros do nosso ramo mas tinham calçado pendurado nas portas, aquilo era uma coisa engraçada. Havia de tudo. Depois foi-se apagando, há uns dez anos mais ou menos é que começou realmente a perder comércio, começaram a fechar algumas casas e poucos estão aqui agora. Actualmente, o comércio tem poucas casas. Os habitantes também começaram a sair daqui, as casas também são muito velhas e ninguém quer viver em habitações sem condições. É o problema principal aqui da cidade. Demoraram muitos anos a reconstruir a habitação e isto está muito degradado.

Uma das coisas que levou ao afastamento das pessoas de vir à cidade é o trânsito. Durante muitos anos entrar na cidade era uma confusão. Hoje é muito mais simples. Hoje temos outro problema, o estacionamento. As ruas estão cheias de carros e não há lugares para quem vem à cidade. Para se conseguir um lugar, ou se vai para os parques de estacionamento, que são caríssimos ou então anda às voltinhas até arranjar um lugar para se poder estacionar. É uma das coisas que afastou muita gente de vir à cidade. Depois, a pessoa habitua-se a não vir à cidade. Tem fora precisamente aquilo que procura, vai a um centro comercial compra ferragens, compra louças, compra roupa, compra sapatos, tudo. Não precisa de vir à cidade ter problemas com o trânsito.

## Rua

### **Uma rua com tradição e cheiro a sardinheiras**

O que a Rua das Flores tem de melhor é a tradição. É uma rua com tradição porque era uma rua muito famosa no “tempo da outra senhora” e claro, as pessoas ainda se lembram da Rua das Flores. Pior é o que se vê, os passeios podres, a cair. Ainda um dia destes, um turista, deu uma

queda por causa de um buraco que tinha no passeio. Os passeios estão totalmente destruídos. A rua é o que se vê. Condições, não há nenhuma para as pessoas poderem circular à vontade. Os passeios além de mal arranjados, estão todos cheios de buracos, depois com candeeiros, cegos a bater nas tabuletas. A indicação de zona de estacionamento privado em toda a área. Isso é mau. A pessoa quer estacionar e estaciona num parque privado por uns segundos, simplesmente para carregar ou descarregar qualquer coisa. Vem logo a polícia, é multado. Depois há chatices, as pessoas têm de pagar as multas.

Por exemplo, nesta rua, pelo que me contam, estas varandinhas estavam cheias de flores, toda a gente tinha o seu vasinho, a sua varanda enfeitada. Mas agora não há flores em lado nenhum. Há muitas varandas há, mas agora flores é que não vejo. Eu quando vim para cá, quando era miúdo, a casa para onde eu vim era uma fábrica que tinha varandas e eu lembro-me perfeitamente que tinha muitos vasos nas varandas. E tinha aquelas argolas, fora das varandas, nos gradeamentos. Eu recordo-me perfeitamente de todas estas casas assim.

Principalmente sardinheiras, havia muitas.

## Animação

### **Soluções para uma rua que está a morrer**

Uma solução era tornar esta rua pedonal. E era uma situação que resolvia aqui muita coisa. Pôr a zona só para peões e cargas e descargas. Uma das coisas que era preciso trazer para aqui era alguns estabelecimentos com qualidade para atrair as pessoas que procuram qualidade porque aqui não há. Aqui há os armazéns, dois ou três armazéns e mais nada, praticamente mais nada. Se tivesse aqui umas marcas, uns artigos a chamar a atenção era capaz de dar resultado.

Porque isto é muito central, esta rua é muito boa, tanto esta como a Rua de Mouzinho são ruas muito boas, aquela é melhor ainda, aquela tem mais largueza, pode-se fazer muita coisa daquela rua. Coisas bonitas, coisas que atraíssem as pessoas, coisas que fizessem as pessoas vir à cidade com interesse. Eu digo uma coisa tão simples como os bonecos que estiveram na Avenida dos Aliados. A quantidade de pessoas que vinham para ver aquilo. As pessoas vinham em quantidade fotografar os bonecos todos, era uma coisa que atraía as pessoas. Coisas tão simples como isso. Não é preciso muito, é preciso é ideias. E os jovens estão aí com ideias. Dêem-lhe condições. O nosso Presidente de Câmara pode ser muito honesto mas também não tem olhado muito bem para a cidade. Tem deixado morrer um bocadinho o Porto.

Também temos muitas coisas que trazem muita gente à Baixa. A feira dos passarinhos, ao domingo de manhã, é uma coisa que muita gente não tem interesse, mas traz umas centenas ou milhares

de pessoas à cidade. Ela esteve aqui durante muitos anos na Estação de S. Bento, agora está lá em cima na cadeia, junto ao parque. Aquilo dava gosto vir aí, via-se milhares de pessoas a circular, só por uma feira de passarinhos, uma coisa tão simples como isso. A feira da Vandoma, que é ali em cima é a mesma coisa, ao sábado, quer dizer, são pequenas coisinhas que deviam de existir. Nós temos um centro tão bom para fazer essas coisas. A cidade tem agora a Avenida dos Aliados com quê? Com pedra? Não há ali espaço para fazer alguma coisa? Isso podia trazer pessoas, tanto à semana, como ao domingo. Criar condições para as pessoas virem à cidade. Isso era importante. Também havia a feira das moedas, parece que ainda existe na Praça D. João I. A nossa cidade é muito morta porque não tem iniciativa. Mas a solução seria irmos fazendo coisas mais pequeninas. Eu acho que pequeninas é capaz de ser melhor do que fazer uma grande e esquecer porque eles fazem o Red Bull Air Race e essas coisas todas e as pessoas vêm mas passado um tempo já ninguém se lembra da cidade, porque vêm a correr. Porque não têm condições, têm de vir muito cedo para arranjar um espaço bom.

No Natal põem ali um pinheiro ou o que é, vêm as pessoas de muito longe ver a árvore, que eu conheço pessoas que vêm. É uma coisa tão simples, que se for preciso até têm na terra deles uma coisa mais bonita. Estas terras são muito mais bonitas que a cidade do Porto, as cidades do nosso país são mais pequenas e têm muito melhores condições do que nós temos aqui. As pessoas se vêm para ver a árvore também vinham para verem as montras. Eu lembro-me do comércio depois do 25 de Abril, à noite, três ou quatro dias antes do Natal, andava-se na cidade, as pessoas era como no S. João a fazer compras. Na Rua de Santa Catarina, aquelas ruas e aqui também, as pessoas eram aos milhares, era um autêntico S. João a fazer compras. A fazer compras e a ver o Natal, as montras, isso tudo. Hoje não. Toda a gente tem medo, chega às 20h a cidade fica completamente deserta. As pessoas desaparecem logo porque querem é ir para casa porque têm receio de ser assaltadas. É o que a gente vê. Mas, nessa altura, era fantástico, dava gosto vir à cidade. As pessoas compravam, tinham dinheiro. O dinheiro é mola real do comércio, se não houver dinheiro o comércio sente logo. Agora fazem três dias de vésperas de Natal e o comércio não faz negócio nenhum.

É preciso atrair primeiro as pessoas e depois então criar estas situações, como as feiras. Mas para isso tínhamos de ter a cidade pronta para receber um ambiente desses, não é assim de um momento para o outro. Primeiro terá de se trazer as pessoas, depois quando elas começarem a habituar-se a vir à cidade, era um arrancar forte e feio com coisas novas, com novidades. Abriu na rua das Galerias de Paris, salvo erro, uns estabelecimentos, que cresceram, dimensionou-se e as pessoas começaram a vir, segundo parece. A mesma coisa aconteceu na Ribeira, abriram-se os bares. O que é preciso é criar condições. Segurança é o principal. Quantas vezes a minha

mulher, que não trabalha no Porto, trabalha em Gaia, me diz assim:

- "Vamos até ao Porto, temos o passe, não custa nada."

E lá vínhamos. Ela gosta muito de vir à cidade, eu já não. Já me custa imenso. Saio daqui já não quero voltar aqui. Eu, ao domingo, é raríssimo ou ao fim-de-semana vir à cidade. Estou cheio, estou cheio.

As pessoas vão para a aldeia e já não regressam mais, como eu que me meto lá em Oliveira do Douro, em Gaia, eu adoro aquilo, não troco a aldeia pela cidade, há muita gente que troca. Foi isso que aconteceu aqui no Porto. As casas começaram a ficar degradadas, começaram a arranjar fora da cidade e já não regressaram mais e hoje é muito difícil. Eu não sei, estão ali a recuperar casas que eu não sei se vão ser ocupadas. Deus queira que sim, era bom sinal.

## Loja

### **Casa Mizita**

A loja é a Casa Mizita da firma Mendes, Cardoso e Santos, Lda. com mais dois estabelecimentos: o Depósito de Lãs e a Casa Arco-Íris na mesma rua. Inicialmente, aqui a firma acho que tinha um estabelecimento que era o Depósito de Lãs, depois, segundo consta, houve aqui uma situação de ruptura na empresa e o meu patrão tomou conta desta Casa Mizita. Posteriormente, tomou conta da Casa Arco-Íris. É o que eu conheço porque quando eu vim já existiam as três.

Nesta loja vende-se praticamente tudo o que é relacionado com têxteis-lar, na outra secção são mais as lãs, embora tenha artigos de bebé também. Na outra é a mesma coisa. Mas o forte aqui actualmente são os têxteis-lar, como edredões, colchas, toalhas, jogos de cama e jogos de mesa. Quando eu entrei para a empresa vendia-se as mesmas coisas embora não fôssemos muito fortes nos têxteis-lar.

A principal venda aqui eram as lãs e algumas camisas, havia muitos artigos na altura que hoje já não se usam, na altura, era o forte. Nós vendíamos muita lã. Temos uma casa com cinco pisos de lã, sempre a vender, toneladas e toneladas de lã. Hoje não se vende 2% ou 3% do que se vendia naquela altura. O forte desta casa iniciou-se com as lãs. Vendia-se para cá e para a província, porque havia muita gente a fazer tricô. Depois vieram as máquinas, foi-se desenvolvendo e hoje quase ninguém faz tricô. Mesmo o fio industrial, ninguém pega nessas maquinas que vieram de repente. Essas maquinas de tricotar foram fantásticas. Nós vendíamos toneladas de lãs, eram para as pessoas que confeccionavam e era para os estabelecimentos, para fora, para a província.

Tínhamos o balcão e o armazém para despachar. Qualquer pessoa chegava ali, ainda hoje, e

compra lãs. Um novelo, dois novelos, dez novelos, 1 quilo, 2 quilos, nós ainda vendemos assim. Depois fomos virando para os têxteis e hoje é o forte mas, sinceramente, já nem me recordo dos artigos que se vendia. Sei que havia muita coisas que acabou por se deixar de vender. Porque eram muitas miudezas, os artigos mantinham-se durante muitos anos sempre as mesmas coisas. Hoje não, hoje temos um artigo que está um ano, no ano seguinte acaba, já vem outra coisa, outro modelo, outras coisas. Antigamente estava muitos anos com as mesmas referências, sempre as mesmas coisas. A gente tem de estar sempre a evoluir, procurar coisas mais recentes, mais modernas que se vendem. Não podemos ficar parados.



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

Quando vim para a Casa Mizita vim para o balcão. Isto tem um armazém que faz a marcação dos artigos. Estive aqui um tempo e depois fui para o balcão para a outra loja de cima. Depois de vir da tropa é que voltei mas vim para o escritório. Na parte de escritório nós temos que fazer todo o serviço que sai dos balcões: facturação, facturas dos fornecedores, receber dinheiros que estão de apuros diários, depositá-los, fazer pagamentos e a contabilidade normal de finanças, os impostos e essas coisas todas. É uma variedade bastante grande e não parece. Dá muito trabalho. Hoje somos dez funcionários. Mas já fomos muitos mais. Já fomos 20 e muitos. Só na parte de escritório nós chegámos a ser seis funcionários. Agora estamos dois e o técnico de contas que vem aí uma vez por semana. Também a informatização é diferente. Antigamente, era tudo feito manualmente, hoje já não. Nem havia hipóteses de trabalharmos como antigamente, mesmo

hoje a trabalharmos à mão com menos clientes nós não conseguíamos. É muito trabalhoso como fazer facturas à mão. Hoje é tudo muito rápido.

Na loja também havia os vendedores. Normalmente, aqui só tínhamos a zona Norte, o Minho-e-Douro, Douro Litoral, Trás-os-Montes e Alto Douro, praticamente, ainda é o que fazemos. É a mesma rota, não alterámos a nossa situação, porque também não foi necessário. Já não é tão necessário expandirmos, porque já não se consegue vender como se vendia antigamente. Cada vez se vende menos na revenda. Este tipo de armazéns têm caído bastante. Precisamente porque há nas localidades armazenistas próximo das casas que podem fazer essa distribuição. A maior parte dos comerciantes desta rua eram armazenistas. As pessoas vinham comprar em quantidade para revender fora da cidade, em Gaia, Gondomar, Rio Tinto e da província também. Havia vendedores, todas as casas tinham vendedores, mais do que um vendedor, às vezes. Nós aqui chegámos a ter três ou quatro. Depois isso foi decrescendo, precisamente porque se foram estabelecendo grandes espaços comerciais fora do Porto, começaram a ir para Braga, para Viana, para Viseu essas terras assim, portanto, deixou de ter interesse. Os viajantes deixaram de vender aquilo que vendiam, mas ainda hoje nós fazemos uma zona da província e, quer dizer, antigamente andávamos todo o ano e agora vamos lá duas vezes por ano e não se vende quase nada, porque já têm estabelecimentos capazes de vender nas suas localidades, coisa que não havia antigamente. Ia tudo do Porto. Foi assim até agora, até os tempos de hoje.

As pessoas deixaram de comprar por causa dos estabelecimentos que rodeiam a cidade, os centros comerciais são o principal. A abertura de centros comerciais levou a que realmente a cidade ficasse deserta praticamente de estabelecimentos, porque a Rua das Flores não tinha uma casa se se quisesse alugar para criar estabelecimentos. Ia-se a Santo António era a mesma coisa. Ia-se à Rua dos Clérigos era a mesma coisa. Pagava-se uma fortuna pela passagem de uma casa. Hoje vê-se dezenas e dezenas de casas completamente desertas. Casas às vezes boas. Estabelecimentos com condições para se criar ali uma empresa boa de qualquer negócio e hoje ninguém lhe pega. O comércio em si não tem rentabilidade para se pagar uma renda como eles exigem hoje. Uma renda de mil ou dois mil euros, que não é muito, mas tem de ser do tipo de negócio que dê muito dinheiro para se poder pagar uma renda dessas.

Actualmente, a Casa Mizita não faz publicidade. Houve tempos que se fez publicidade na Voz dos Ridículos. Fazia publicidade ao tal Depósito de Lãs, era o forte. Nessa altura, era um programa de rádio. A crítica não era permitida e ali através desse programa conseguia-se fazer uma crítica ao governo e a essas situações e as pessoas ouviam bastante. Tinham bastante audição. Ainda existe esse programa de rádio, a Rádio Festival, ao domingo, às 13h, salvo erro. Mas hoje já não fazemos publicidade. Tudo o que fosse reduzindo as despesas, deixava-se de fazer e isso foi uma

delas. Porque isto não está para brincadeiras. Tem de se economizar o mais que se pode. E depois acho que não se tira resultado suficiente para se fazer publicidade.



Vítor Teixeira e António Santos (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Clientes

### **Os da província, os estrangeiros, os fíeis, homens e senhoras mas sempre uma relação de confiança**

Antigamente, os clientes eram mais de fora. Também tínhamos clientes da cidade, mas vinham de todas as zonas à volta da cidade e da província também. Vinham muitas pessoas ao Porto, aos hospitais e procuravam o comércio. Eu acho que hoje deixam de vir porque têm à porta de casa aquilo que antigamente não tinham, só tinham na cidade. Hoje já qualquer pessoa, em qualquer localidade tem uma casa do género, às vezes, ainda melhor até. Certas localidades têm estabelecimentos fantásticos. Bem montados, com variedade de artigo, com preços competitivos, com tudo.

No nosso ramo, como somos grossistas, era mais o homem que tinha o seu estabelecimento que vinha fazer compras e era a base principal e as senhoras vinham para aqueles artigos mais do lado das senhoras. Hoje já não, o homem já vem, também já compra artigos de senhora porque já sabe o que é que elas querem para os estabelecimentos. Porque sabe mais ou menos aquilo que se vende.

Nos últimos anos tenho visto mais turistas no Porto, é verdade. Antigamente havia turismo mas não tem nada a ver com o turismo de hoje. O turista hoje vem em quantidade. Compram, não compram muito mas vão comprando. O euro trouxe facilidades de se comprar também.

Antigamente com o câmbio havia sempre um bocado de dificuldades, muitos enganos, muitas vigarices. Hoje não, hoje já é mais fácil. A pessoa já sabe o preço, sabe quanto lhe dói e paga,

mas procura e compra. Não compra aquilo que nós queremos mas compra alguma coisa. Quem nos dera a nós que comprassem mais. Mas hoje já compram mais qualquer coisa. Compram aquilo que no país deles não têm. Ou têm mais dificuldade em comprar, ou o artigo é mais fraco, ou não tem a qualidade que o nosso artigo tem. Eles muitas vezes chegam cá e perguntam se é nosso, se é fabricado em Portugal, porque sabem que compram artigo bom. Não querem artigo chinês ou de outros países que são artigos fracos. Não têm qualidade nem de confecção, nem a própria qualidade de tecido de outros artigos quaisquer. O artigo confeccionado em Portugal é do melhor que há. Eu vejo que eles vêm cá e procuram o artigo português. Os portugueses também dão valor ao que é feito em Portugal só que não têm a capacidade para o comprar. Então vão para o chinês que é um artigo mais barato, eles sabem que não presta mas não têm alternativa porque o dinheiro não dá. A gente vê por nós mesmos. Se tivermos um artigo numa loja que custa cinco e o português que custa sete ou oito, a pessoa troca porque não tem possibilidades. É pouca a diferença mas justifica porque não tem dinheiro para comprar melhor. Há certos artigos que a pessoa diz:

- "Este artigo é para durar uns anos."

E opta por comprar o nosso. Eu compro ferramentas que utilizo na agricultura, eu vou aos chineses e compro quase a mesma coisa, como não sou agricultor profissional, vou comprar um artigo mais barato, a metade do preço, porque sei que aquilo me remedeia e serve. Tenho necessidade e o dinheiro não sobra, opto por comprar o mais barato. O português faz assim. Penso da minha maneira de ver e da minha maneira de sentir que a maioria das pessoas faz, opta por esta situação porque não tem.

Hoje em dia posso dizer que o nosso tipo de cliente é o mesmo cliente de antigamente. Só que são menos e compram em menor quantidade. Mas os clientes são praticamente os mesmos. São daqui das zonas junto ao Porto e temos os da província que continuam na mesma mas são cada vez menos. Vão fechando. As pessoas são de idade, vão acabando os estabelecimentos, isso é normal. Os filhos já não querem esse tipo de negócios, de maneira que o tipo de clientela é o mesmo. Nós temos clientes que, por exemplo, nós como revendíamos, a maior parte eram pessoas que trabalhavam na indústria e há sempre uma pessoa ou outra que dentro das próprias fábricas compravam artigos e vendiam aos colegas. Vinham aqui ao estabelecimento, abasteciam-se com artigos, levavam e à saída ou dentro da própria fábrica vendiam os artigos às colegas, uma camisola ou sei lá, uma série de artigos e nós éramos beneficiados com isso. Eles vinham cá compravam e vendiam. Hoje as indústrias estão na situação que estão e as pessoas não vendem, também não há indústria. À volta do Porto era tudo cheio de fábricas, eram centenas de fábricas aqui.

Temos também muitos clientes com longos anos aqui. Aliás, ultimamente lá vem alguns clientes



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

novos mas quase todos já são clientes com muitos anos de casa. São fiéis, os que vão acabando, vão acabando, alguns novos vão entrando mas os que ficam, a maior parte são os antigos, bastante antigos. Temos uma relação de confiança com eles que é de tal ordem que as pessoas sentem-se completamente à vontade. Chegam aqui, entram, saem, sobem, descem e a gente tem assim um à vontade com certo tipo de clientes porque são muitos anos a lidar com eles. Depois o pessoal é muito antigo, o mais novo deve ter aqui para aí 15 ou mais anos de firma. A mais nova até é a que está no balcão, a Paula, é a que está aqui há menos anos, mas é capaz de ter entre 15 a 20 anos de firma.

Portanto, é tudo muito antigo. Por isso há um tratamento assim com os clientes, muito à vontade. Já conhecem, é Paulinha para aqui, é dona Fulaninha para ali. É engraçado. São muito anos.

## Avaliação

### Uma ideia para melhorar

Eu acho que é importante que haja alguém que tenha umas ideias para melhorar isto, porque isto não pode morrer. Nós temos aqui condições para continuar a ser uma rua de bastante comércio. Nós temos Santa Catarina e hoje Santa Catarina não morreu, o comércio existe na mesma. Esta rua também pode ser criada nas mesmas condições.

