

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
**ANTÓNIO DOMINGOS SILVA
DOS SANTOS**

Registada em 15/10/2009 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: António dos Santos e Maria da Costa Silva Santos
- 06 Educação: Uma juventude pobre, mas feliz
- 07 Percurso profissional: *"Comecei eu a tomar conta desta casa"*
"3 anos e 3 meses na tropa"
- 07 Lugar: *"O mal da cidade do Porto foi a desertificação"*
"Devíamos ter regalias"
- 09 Rua: *"Era a rua das ourivesarias"*
- 09 Animação: Chamar o turismo
- 10 Loja: Casa Mizita
"Margens de comercialização muito pequeninas"
"Já ando nas fábricas há 54 anos"
Funcionários profissionais
- 16 Produtos: Muita variedade de produtos
- 16 Clientes: *"Não se perde o cliente nem a amizade"*
"Não o assaltaram"
Piadas de comerciantes
- 19 Avaliação: *"Se não houver luta não há vitória"*

ANTÓNIO DOMINGOS SILVA DOS SANTOS



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

Mini Biografia

António Domingos Silva dos Santos nasceu na Ribeira do Porto. Aí passou a juventude e lembra-se de jogar *“nos juniores do Porto, e no Salgueiros. Fiz natação no rio Douro, aprendi a nadar onde é a praia do Aurélio. Atravessava-se o rio de um lado ao outro a nadar”*.

Hoje é proprietário da Casa Mizita, Depósito das Lãs e Casa Arco-Íris *“Isto é tipo armazém”* mas *“a loja é bonita.”*

Diz que foi com muito esforço que construiu o estabelecimento comercial mas sabe que actualmente *“nestas ruas antigas os clientes são como se fossem família, porque já se conhecem há muitos anos.”*

Ascendência

António dos Santos e Maria da Costa Silva Santos

O meu pai chamava-se António dos Santos e era natural de São João da Pesqueira. A minha mãe chamava-se Maria da Costa Silva Santos e era da Trofa. O meu pai veio de São João da Pesqueira, perto da Régua, tinha 11 anos e veio como marçano para um estabelecimento comercial. Marçano, quer dizer, aprendiz. Os patrões davam-lhes de comer e dormida e eles trabalhavam de graça. Depois esteve bastantes anos em diversas casas comerciais na Rua das Flores. Foi viajante, foi para Trás-os-Montes, na altura, iam de comboio e levavam diversas malas. Chegava, por exemplo, a Moncorvo havia lá uma senhora que alugava uma mula e depois percorria aquelas aldeiazinhas por ali fora.

Entretanto estabeleceu-se. Foi um dos sócios que era funcionário no Banco Borges & Irmãos que lhe propôs estabelecerem-se juntamente com um padrinho meu. O meu pai não queria porque era uma pessoa muito séria e não tinha dinheiro, mas houve uma pessoa que tinha uma fábrica de guarda-chuvas Neto e Irmãos que lhe emprestou 20 contos. Mesmo assim o meu pai meteu-se na cama e disse que não queria. A minha mãe é que fez um bocadinho mais força.

- "Vai."

- "Mas eu depois para pagar..."

Antigamente era um bocadinho diferente do que é actualmente. As pessoas confiavam mais umas nas outras. Insistiram e ele pronto lá se estabeleceu e continuou durante quase 18 anos na viagem. Isso foi mais ou menos a vida do meu pai.

A vida da minha mãe foi um bocadinho diferente. Foi trabalhar aos 8 anos para a Rua dos Caldeireiros onde se conheceram. Se calhar lá se seduziram. Portanto, ela estava a trabalhar com umas senhoras. Casaram e ela depois trabalhava em casa, era doméstica. Isto foi mais ou menos

a vida da minha mãe.

Nós somos dois filhos, já tinham falecido dois. Tenho uma irmã que é mais velha do que eu. Entretanto vieram de São João da Pesqueira um tio meu e depois veio mais outro tio. Ela dizia: -"Eu estou aqui, tomo conta de quatro homens."

Portanto os dois meus tios, o meu pai e eu.

O meu pai comercializava muita coisa, na altura isto eram lojas de malhas e miudezas. Tinha por exemplo colchetes, agulhas e lamparinas. São aquelas lamparinas que se põem nos candeeiros porque em muitos sítios lá para cima em Trás-os-Montes não havia luz. Vendia-se muitíssima coisa. Eram camisolas interiores. Então o principal da firma eram lãs. Éramos a casa do país que mais lãs vendia. O meu pai chegava a dar encomendas de 50 toneladas só de uma marca. Isto foi em 1942. Usava-se máquinas de tricotar. As pessoas em casa faziam camisolas para se tornar mais barato que as malhas que eram feitas de fábrica. Vendíamos uns milhares de quilos.

Comprávamos assim o branco cinco mil quilos, o preto outros cinco mil quilos e portanto tínhamos as marcas exclusivas.

A nossa casa até andou na Voz dos Ridículos, era um reclame que tinha assim: «Lãs Fortaleza faz um trabalho que é uma beleza.»

Educação

Uma juventude pobre, mas feliz

Nasci na Rua de São João. Por cima morava a senhora Maria Rosa peixeira que dava muito de comer aos gatos. Uma vez perguntei-lhe assim:

-Ó senhora Maria Rosa quantos gatos tem?

- "Morreu um e agora só tenho 16."

Eu fui um desportista. Joguei nos juniores do Porto, nos seniores e joguei no Salgueiros. Fiz natação no rio Douro, aprendi a nadar onde é a praia do Aurélio. Em frente às Fontainhas havia umas praias fluviais onde o Porto tinha um pavilhão e as pessoas iam para lá aprender a nadar. Faziam-se competições.

Atravessava-se o rio de um lado ao outro a nadar. Tinha coisas interessantes. Eu passei a minha juventude lá. Embora fosse uma juventude pobre era feliz porque as pessoas esforçavam-se, eram correctas embora dissessem muito mal da Ribeira que disseram sempre.

Nasci em casa porque antigamente não se nascia nas maternidades.

Antigamente a pessoa tinha um filho de manhã e à tarde já estava a esfregar o chão. Era uma vida muito difícil. Havia muita pobreza. Andavam uns homenzitos que só ganhavam desde que

viesses as camionetas. Vinham as camionetas do bacalhau, do arroz, do açúcar. Eles carregavam e davam-lhes um "x". À noite não tinham onde dormir, dormiam nos patamares. Quando era preciso também lhes dava de comer que às vezes dizia:

- Ó mãe, não quero. Não me apetece.

Ela já sabia pegava no prato e lá ia. As pessoas eram pobres, mas eram unidas. Dizia-se mal da Ribeira porquê? Por se falar mal. Pronto realmente não está certo, mas há, digamos, ditos que se dizem com ofensa e há outros que não.

Vê-se aí pessoas com muito mais cultura e às vezes insultam-se. Até se vê na Assembleia na República e na televisão. Eles às vezes diziam qualquer coisa, mas não era para ofender, era a maneira de ser deles.

Percurso profissional

"Comecei eu a tomar conta desta casa"

Vim trabalhar para a loja tinha eu 15 anos. Tomámos conta da casa e depois comecei a fazer as compras.

"3 anos e 3 meses na tropa"

Eu andei 39 meses na tropa, infelizmente. Nunca fui lá para fora, mas fui no ano de 1961 em que rebentou a Guerra. Eu tenho uma deficiência num dos olhos e fiquei em serviço auxiliar, como tinha o quarto ano, era cabo miliciano.

O Salazar teve algumas coisas boas, teve algumas coisas más. Pelo menos podia-se andar a pé até às 2h e 3h da manhã nas ruas que ninguém era assaltado.

Na Guerra morreram muitas pessoas, tanto negros, como brancos, morreram sem justificação. Se as pessoas se tentassem unir e fazer as coisas de outra maneira... Mas o certo é que na minha juventude estive 3 anos e 3 meses na tropa como os outros coitados que foram para Angola, houve alguns que morreram.

Lugar

"O mal da cidade do Porto foi a desertificação"

No meu ver, o grande mal da cidade do Porto foi a desertificação que houve. Moradores havia bastantes, mas as casas foram-se degradando não se foram reconstruindo e portanto as pessoas

começaram a sair porque não tinham condições. Depois chegou a um ponto que felizmente podiam alugar casas novas ou comprar por meio dos bancos ou coisa assim. O grande mal aqui da baixa, da parte histórica e não só, foi realmente as pessoas terem abandonado as casas porque não tinham condições para elas.

Depois há os parques que não temos.

-"Olhe o carro. Vem o polícia. Vai ser multado. Vai assim, tal tal."

Era preciso haver obras nas firmas e não só. Em todas estas casas que há, que não têm inquilinos, porque isto ficou tudo muito desertificado. As pessoas saíram muito daqui da cidade do Porto, foram para Gaia foram para muito longe.

Todas estas casas tinham que ser restauradas e dar condições às pessoas. Muitas pessoas que saíram da Ribeira nem queriam sair, foram desalojadas. Para onde é que os mandaram? A maioria das pessoas da Ribeira mandaram-nos para o bairro do Aleixo. Pessoas muito boas. Era muito mais fácil se tivessem restaurado algumas casas. A Câmara podia expropriar ou ajudar os senhorios a reconstruir. Qualquer coisa porque as pessoas não queriam sair dali. Uma casa que tenha primeiro e segundo andar e duas famílias em cada andar. Nem que um seja mau e o outro seja bom, os bons até ajudam aos maus.

Eu não sou salazarista, mas o Salazar o que é que fazia? Era muito esperto. A maioria das escolas primárias que havia antigas era quase tudo o mesmo modelo porque assim só pagava a um arquitecto. Só pagava um projecto. Depois fazia uma aqui, outra ali, só para economizar. Além disso havia as casas como há no bairro do Amial e outras. Havia umas casinhas pequeninas. Já se sabe que a população também era menor. Ao fim de 20 anos as casas eram deles, iam pagando. Agora não.

"Devíamos ter regalias"

Se nós somos os próprios cidadãos do país devíamos ter as regalias que os outros estrangeiros têm. Nós também fomos para a França, também fomos para a Alemanha, mas foi diferente. Nós fomos para países em que as pessoas eram muito ricas, tinham muito poder de compra e como tinham o que é que nós íamos fazer? Eu tinha uma sogra que foi para França, foi a pé, sem documentos nem nada. Elas chegavam lá e iam para mulheres domésticas, mas iam porque as pessoas lá eram ricas e não queriam fazer esses serviços. Há 30 ou 40 anos fui a França e já se sabe o serviço que se vê fazer, lixeiros, aqueles serviços mais...

Porque eles tinham possibilidades para pagar. Portanto, é o que eu digo, nós aqui como portugueses que somos também devíamos ter certas regalias que não nos dão. Dão a outros países porque isso já são acordos.

As pessoas iam para lá, depois constituíam família, filhos e assim. Outras vezes, ficavam lá. Agora há outras pessoas que vêm para diversos países que não vêm com essa ideia. Pegam no dinheirinho e estão a mandá-lo para lá. Isto às vezes até se diz por brincadeira que os chineses por exemplo não se vêm normalmente num restaurante a não ser que seja o restaurante deles. Num café, não se vê a gastar isto ou gastar aquilo porque eles são pessoas muito poupadas. O dinheiro que eles conseguem arranjar aqui depois mandam-no para lá, segundo parece. Portanto, se eles estivessem aqui e comprassem casa, constituíssem aqui família, davam um bocadinho de ser ao país para onde vieram como imigrantes.

Rua

"Era a rua das ourivesarias"

A Rua das Flores é o burgo da cidade do Porto. Havia muitas ourivesarias, havia a ourivesaria Aliança que por cima tinha onde faziam o ouro, as oficinas. Onde vinham grandes individualidades de Lisboa. Mesmo presidentes e tudo vinham comprar aqui. Vinham à Rua das Flores porque era a rua das ourivesarias.

Depois isto era tudo cheio de estabelecimentos. Havia aí uma casa que tinha quase 100 pessoas que era a Louçaria do Norte, o qual era amigo do meu pai porque também tinha sido viajante. Nós chegámos a ter 27 pessoas, agora temos 12. Depois começou a vir, já se sabe, os computadores, a parte electrónica e foi-se eliminando postos de trabalho. E depois todos os funcionários que há aqui, normalmente nesta rua são funcionários efectivos. Nós temos aqui funcionários com 40 e tal anos. Todos os nossos funcionários são efectivos. Tivemos aqui uma senhora que já tinha 70 anos que não podia trabalhar, descontava para a caixa, mas eles não diziam nada. Como ia o dinheirinho, eles recebiam e ela continuava. Entretanto ia fazer 71 e teve que ir mesmo embora. Mas depois da reforma as pessoas continuavam a trabalhar porque isto era aqui uma rua de muito comércio, muito mesmo.

Animação

Chamar o turismo

Este ano fui a Espanha e estive em Madrid e havia um edifício quase como o do Ferreira Borges. Aquilo era tudo em ferro. Digo assim:

-Olha isto aqui tão interessante.

Entrei, tinha uma lojinha que era espécie de tasquinha. Um tinha um café, outro tinha frutas, outro tinha salpicões. Eu vi que era capaz de ser português e era. Era lá de cima da Guarda. E digo assim:

-Que interessante. Isto era bom que às vezes não sabem o que hão-de fazer no mercado Ferreira Borges. Por que é que não fazem assim uma coisa?

Aquilo até era interessante para os turistas porque a pessoa chegava lá, tinha o cafezinho. Podia ter coisas do Alentejo, do Minho. Então digo ao meu genro:

-Por que é que não fazem ao domingo com os trajes por exemplo uma pessoa andar ali assim por causa do turismo.

Havia o homem que vendia água de Senhor d'Além. Aquilo devia ser uma coisa em latão e depois cobria com cortiça para estar sempre fresquinho. Trazia uns copitos e eles andavam a vender a água. Portanto, não era muito higiénico, mas na altura ninguém morria. Outros eram os guarda-soleiros, outros eram os castanheiros. Podiam fazer ao sábado ou ao domingo na altura em que vêm cá os turistas. Era uma coisa que chamava o turismo nacional e o turismo estrangeiro.

De resto depois para fazer mais, para desenvolver, isso é um bocado difícil de dizer porque falta realmente restaurar as casa, faltam parques. Só querem tirar o rendimento e não é para fazer nada em prol do local onde fazem os parques. Parques gratuitos, ou se não fossem gratuitos davam um cartãozinho que ficasse barato a quem comprava na rua. Na compra de "x" euros tem direito a dez minutos, um quarto de hora de parque. Nem que fosse a própria casa onde comprou a dar essa importância. Uma importância que não fosse muito puxada.

Primeiro nem há lugares e segundo, muitas vezes são multados. Há os centros comerciais em que está a chover metem-se lá, têm os restaurantes têm outras condições. Embora as pessoas também já estejam a ficar um bocadinho cheias.

Já querem vir um bocadinho para o mercado tradicional. Até as ruas deviam ser restauradas. Não sou da opinião de que se fechem as ruas, porque das ruas que conheço, a única que é fechada ao trânsito é Santa Catarina. Foi única que deu resultado.

Loja

Casa Mizita

A minha loja foi conhecida por vários nomes, Depósito de Lãs foi o nome principal porque era um depósito de lãs. Tínhamos imensa lã. Depois como tínhamos uma tabuleta com um avião, era A Casa do Avião. Era daquelas tabuletas em vidro antigas que a Câmara nos obrigou a tirar e agora já querem que se ponha. Isto a vida é assim. Umás vezes quer-se de uma maneira e



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

outras vezes quer-se de outra. Entretanto tomámos conta desta firma para onde eu vim aos 15 anos, era Casa Mizita e deixámos ficar na mesma o nome. Rua da Flores, 140 a 148. Eu já trabalho aqui há 54 anos. Por isso se quiser saber a minha idade, 54 mais 15 dá 69. Depois tomámos conta de outra em frente que era Casa Arco-íris. São três casas que temos.

A loja é bonita. A parte de cima pelo menos tem luz. A parte de baixo é mais bonita, mas fomos nós que fizemos tudo. Houve uma proposta da PROCOM em que nós concorremos e tivemos 66,7% de ajudas de custo porque felizmente tínhamos tudo em dia. Questão de fisco, questão de funcionários, de empresas.

Tínhamos o máximo. E fomos abrangidos por isso. Tenho que falar em escudos que também ainda era em escudos, gastámos aqui 30 mil contos nas duas lojas.

Só gastámos em baixo porque a casa não é nossa. Nas três casas que temos somos inquilinos.

Esta já chegou a estar à venda. Havia aqui dois sócios um era o meu pai e outro era o senhor Mendes. Esse senhor felizmente era muito rico, muito boa pessoa. Ele não tinha filhos e disse: - "Ó Santos não vamos comprar. Olhe eu para mim não me interessa porque eu não tenho filhos." Mas o meu pai também... Eram 800 contos. Isto foi antes do 25 de Abril. O dinheiro que ele tinha era tudo para o negócio. O meu pai na vida só teve dois carros, nunca teve uma casa dele, mobília teve uma. Todo o dinheiro que conseguia juntar era para a empresa. Isto envolve muito dinheiro e não parece.

Depois houve aqueles anos depois da guerra, com muitos problemas, muita fome e tudo. As pessoas compravam e muitas vezes não tinham dinheiro. O meu pai foi uma pessoa sempre cumpridora, sempre muito correcta. Quando chegava à altura muitas vezes ia à minha avó que era padeira. Era de São João da Pesqueira.

Dizia:

- "Ó mãe, empreste-me aí 5 contos."

E a minha avó lá tinha que emprestar. Depois era o meu tio, que tinha uma barbearia aqui na Rua de Mouzinho.

- "Olhe empreste-me aí «x»."

Quer dizer andava-se sempre nisto. Porque depois nós vendíamos muito para a província como digo para Trás-os-Montes especialmente e os clientes coitados às vezes também não tinham dinheiro, não podiam cumprir com os prazos que se determinavam. E vivia-se com muita dificuldade. Depois felizmente as coisas foram melhorando. O lucro não está naquilo que se ganha, está naquilo que se poupa. Se uma pessoa tiver lucro, chega ao fim do dia se o gastar não poupou, não tem. Portanto o lucro está naquilo que se poupa e não naquilo que se ganha. Não exportamos, mas vendemos para o país. Somos uma casa grossista e retalhista. Vendemos para os retalhistas e para os consumidores finais.

Retalhistas são casas mais pequeninas que vendem ao consumidor final. Desde a nossa existência nunca deixámos uma coisa nem outra porque não sabíamos o dia de amanhã.

Nós já estamos aqui desde 1942 e isto eram habitações. Esta casa antes de ser do meu pai já foi uma casa de venda de automóveis. Nós já vendemos bicicletas também, vendemos tudo.

Isto é tipo armazém. Temos o sítio de cobertores. Em baixo tínhamos um sortido de tudo. Temos o segundo andar onde temos as camisolas interiores, pijamas e malhas. Portanto, temos diversas coisas mas tudo organizado por nós. Não somos como estas casa que há agora que não têm tanto sortido. Têm menos, mas têm as coisas mais divididas. Nós temos as divisões em parcelas mais pequenas. Tenho para aí 170 e tal jogos. Nós vamos às fábricas muitas vezes e rematamos restos de existências.

"Margens de comercialização muito pequeninas"

As diferenças é não haver dinheiro no bolso. A principal coisa é porque há muito desemprego. Os mais novos já não têm tanto e ainda vêm porque se não, não se vendia nada. Na realidade acho que é a falta de poder de compra. Dizia-se na Alemanha há uns anos:

- "Ai que bonito guarda-chuva. Vou comprá-lo."

E comprava o guarda-chuva. Nós só compramos o guarda-chuva quando chove, isto é a crise. Nós temos apanhado muitas crises. Estamos a apanhar a crise mundial e agora a crise do bom tempo, do calor. Que eu vou às fábricas e por exemplo o artigo de Verão já o comprei todo. Nós armazenistas, grossistas compramos a longo prazo. Por exemplo, o artigo de Inverno comprámo-lo em Fevereiro. Nós víamos assim o tempo e íamos comprar só na altura, mas as fábricas também têm que produzir. Não vão estar paradas. Se nós estivéssemos à espera que viesse chuva e que viesse frio dizia:

- "Olhe mande-me isto."

Eles tinham que estar a fabricar e aquilo demora o seu tempo. Portanto, nós compramos as coisas a longo prazo. Por exemplo, o artigo de Verão compra-se normalmente em Setembro. Depois só se recebe mais ou menos em Fevereiro. Portanto, arriscamos um bocado. O que temos é margens de comercialização muito pequeninas. Muitas vezes até queremos dar requinte e não podemos. Por exemplo se for um cliente retalhista que tenha estabelecimentos a gente tem o multibanco. Hoje ninguém quer andar com dinheiro, mas o multibanco leva-nos logo 1%. Ora se nós temos artigos a ganhar 18% e 20%, a ganhar não, que não é ganhar, a marcar porque se fosse a ganhar era muito bom. Se temos artigos tão reduzidos, muitas vezes custa-nos dizer:

- "Ai a senhora é de revenda olhe ou cheque ou a dinheiro."

Às vezes:

- "Ai, faz-me um embrulhinho?"

Gostamos de dar requinte, mas não temos margem de comercialização para isso. Antigamente não havia problemas porque se vendia muito. Dizia-se assim:

- "Até aumentou a luz, aumentou a água, aumentaram os ordenados, mas não faz mal que nós vamos vender mais e vamos recuperar nisso."

Nós temos a margem de comercialização que é sempre mais ou menos a mesma durante muitos anos. Enquanto as fábricas é um bocadinho diferente. As fábricas vão pôr no produto todas essas coisas. A água aumenta, a luz aumenta, os ordenados aumentam, vão pô-los no produto. Nós nunca o pomos. É sempre a mesma percentagem embora depois as despesas sejam cada vez maiores. As despesas vão aumentando, mas a margem de comercialização continua sempre a mesma. Nesta área está assim. Portanto, as pessoas se quiserem que venham para a Rua das

Flores, para a Rua Mouzinho, que aqui encontram sempre mais em conta. Eu ando sempre a ver preços, moro na Constituição, mas compro cá em baixo. Às vezes vou dar uma volta por Santa Catarina e ponho-me a ver preços:

- Este robe que vendemos, a 37 euros lá em cima na casa tal está a 50 euros.

"Já ando nas fábricas há 54 anos"

Já ando nas fábricas há 54 anos. Em tempos íamos com uma lista de 15 em 15 dias às fábricas, a Guimarães, a Famalicão, a Barcelos, até íamos à Serra da Estrela comprar os fios. Levava uma lista por exemplo de 14 fábricas, então saía eu e um ex-funcionário daqui e íamos numa carrinha. Hoje não. Hoje vai-se às fábricas, poucas há. Conta-se pelos dedos, infelizmente. Até se dizia por brincadeira e era assim: Braga reza, Coimbra estuda, o Porto trabalha, e Lisboa passeia. Hoje há menos fábricas e infelizmente vão haver cada vez menos.

As fábricas também exportavam muito. Às vezes havia dificuldade em certos artigos para entregarem porque eles exportavam muito. As exportações têm outra responsabilidade. Se nós pedirmos um artigo para nós, se não aparecer daqui por um mês aparece daqui por mais oito dias. As exportações têm as datas determinadas e se passarem além daquilo que está determinado eles têm que pagar um juro.

Funcionários profissionais

Os nossos funcionários já estão cá há muitos anos e são pessoas que profissionalmente sabem das coisas. Como eu andei nas fábricas, a gente via a tecelagem, a fiação, a tinturaria, porque há muitas coisas que as pessoas até desconhecem. Por que é que às vezes um produto é mais caro do que o outro?

O algodão é um produto natural. Nasce o algodão e depois vai para fiar, para bobines. Um jogo de cama em que leve por exemplo duas cores, leve o vermelho, leve o preto vamos supor, se for fio tinto o fio que está em cones que é em cru tem que ir à tinturaria, tem que ser tingido em vermelho e depois o outro tem que ser tingido em preto. Portanto, fio tinto é mais caro que a estampagem porque tem muito mais manutenção. E há coisas que o próprio cliente desconhece. Os funcionários têm que saber isso. Se for um jogo que leve por baixo aquele elasticozinho tipo capa, leva menos um metro do que um jogo normal. Os espanhóis é que gostam muito dos jogos com a espécie de capa, mas isso leva menos um metro. Eu mostro um jogo por exemplo em que não tem díganos tipo capa, mas se o meu colega tiver um que tem capa pode ir vender mais barato que o meu. Nós temos que dizer assim:

-Tem que reparar se isso não será capa ou se será lençol normal.

Temos os jogos de banho que se vendem por exemplo seis peças. Às vezes aparece mais barato o mesmo padrão. Mas depois em vez de ter lençol que tem metro e meio por metro, não tem. O próprio funcionário tem que saber essas coisas todas. Saber como se fabrica. Porque nós não devemos pressionar o cliente a comprar. O cliente tem que andar à vontade, mas também podemos dar uma informação.

-Precisa de ajuda? Sim senhor.

Antigamente era sempre assim, depois passaram a não gostar, mas agora já gostam. Embora agora também comercialmente está tudo de pernas para o ar. Hoje facilita-se muita coisa e há coisas até que me fazem impressão. Faz-me impressão vender-se e depois devolver-se o dinheiro. Há casas que trabalham assim. Se fosse a fazer isso não podia pagar aos empregados, não podia pagar a luz.

Eu vendia por exemplo 50 mil euros num mês ou 100 mil. Ia comprar mais porque já me faltava mercadoria, mas depois passado "x" dias já tinha devolvido o dinheiro todo aos clientes. Como é que depois conseguia pagar ao pessoal? Isto são maneiras de comercializar que não acho muito correctas. As pessoas têm que ter algum lucro, pelo menos para as despesas. E não só, depois é uma questão de higiene. Uma vez eu e as minhas filhas fomos a um estabelecimento. Chegou lá para experimentar uns chinelos e eles estavam todos sujos. São coisas que antigamente se tinha um bocadinho de cuidado. O comércio perdeu muito. Isto na minha maneira de ver. Nós estamos aqui para vender e para ter algum lucro.

Em vez de dar um jogo ou dois a um cliente, como se dava antigamente àqueles que gastavam muito, já há muitos anos que adoptamos o sistema de darmos aos funcionários. Além do seu ordenado de lei auferem de alguma coisa que a firma tenha. Presentemente está muito difícil para todos nós.



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

Produtos

Muita variedade de produtos

Já vendemos até bicicletas e no tempo do meu pai já se chegou a vender cebolas à porta. Trazia da Pesqueira porque o meu pai tinha muita necessidade.

Hoje comercializo jogos de cama, cobertores, camisolas interiores, peúgas, meias. Ui é uma variedade. E já não é muito que chegámos a gastar a 300 e tal fábricas quando elas existiam. Porque elas agora não existem e mais a mais agora segundo ouvi 14 mil empresas vão fechar por causa de não pagar ao fisco.

Até tenho artigos de campismo. Temos botijas de gás porque nós vendíamos as tendas. Hoje em dia ainda temos não é pelo lucro que nos dá, porque aquilo até deve dar prejuízo, mas temos muitas pessoas aqui à beira, na Sé e assim, pessoas pobres que compram.

Às vezes as pessoas chegam aqui:

- "Ai quero uma coisa, mas tem que ser português."

Há coisas que já não se fabricam cá em Portugal, mas nós tentamos sempre ter. Mas se forem a Santa Catarina aquelas cadeias de lojas já não compram nada em Portugal e as pessoas já não se importam. Se forem ver, vêm lá Bangladesh também são coisas um bocadinho mais requintadas do que algumas coisas que aparecem aí, mas já não se importam. Eu às vezes até digo por brincadeira:

- Vocês vêm aqui e não pode dizer made in China, made in Índia, mas se calhar quando chegam aos chineses dizem:

- "Ai não queremos nada que diga made in Portugal".

Clientes

"Não se perde o cliente nem a amizade"

Nestas ruas antigas os clientes são como se fossem família, porque já se conhecem. Os próprios funcionários são profissionais. Porque hoje uma pessoa vai a qualquer estabelecimento já escolhe, anda à vontade. Por um lado é bom porque não estamos a pressionar o cliente, mas muitas vezes vamos comprar aquilo que sabemos e aquilo que não sabemos.

Temos clientes em muito lados: Mirandela, Moncorvo, Mogadouro, Vila Nova de Cerveira, Aveiro. Temos em muito sítios e até sítios pequeninos. Às vezes há muitos comerciantes que nem lá vão porque as despesas também são muito grandes e se for um estabelecimento que comprem pouquinho também não compensa. Mas nós vamos lá para cima para Sendim, Campo de Víboras, Urrós. Há muitos nomes que muita gente se calhar até nunca ouviu falar, mas que existem

e aos quais nós ainda vamos. Vamos por uma questão de consideração e se não dá para ganhar algum, ao menos já não se perde o cliente nem a amizade.

Aqui a maior dificuldade e que as pessoas não sabem é que devia vir para aqui mais juventude. A juventude gosta de ir para Santa Catarina, mas aqui na baixa compra-se muitíssimo mais barato. Nós devido às grandes quantidades temos sempre preços mais económicos. Mas pronto, é mais fino ir para Santa Catarina, são ruas mais bonitas. Vêm pessoas de muita idade que já se habituaram aos preços, às qualidades. Há pouco tempo uma cliente que temos já há muitos anos disse assim:

- "Eu gosto muito de vir aqui a esta casa comprar."

Ela veio comprar soutiens. Nós temos muita coisa de soutiens da Triunfo, da Figfort, de boa qualidade que é o que nós puxamos sempre aqui para a firma.

E ela então:

- "Tenho soutiens que olhe duram muito. E hei-de vir cá comprar um casaco que vocês têm aí de malha. Venho comprar um casaco que o último que comprei foi há 14 anos."

Para nós é bom, mas também é mau.

"Não o assaltaram"

Uma vez, na altura em que ainda nem havia luz o meu pai ia para Miranda do Douro, pela estrada fora com a mula. Quando lá ia com as malas por ali fora à noite apareceu-lhe na estrada um alguidar com uma vela lá dentro e uma faca. Perguntaram assim:

- "Quem vem lá?"

Diz o meu pai - porque ali em Miranda do Douro era tudo diminutivos e ele era Santos:

- "Santicos."

Ele não viu ninguém, só ouviu a voz. Diz assim:

- "Passa."

Ele passou, não o assaltaram. Como se dava bem com todas as pessoas.

Chegou a um cafezito e viu uns indivíduos e topou logo que deviam ser eles.

- "Um copo de vinho e uma rodada ali para aqueles senhores também."

Ele lá dava a rodada. O meu pai contava muitas histórias que eram muito interessantes. Eles falavam assim naquele coisa.

- "Ó vós, quereis uns figuicos? Se hei-de dar aos porcos, comei-os vós. De onde vinistes? De andarilho ou de gerindolha?"

Que era ou de carro ou de carroça.

Piadas de comerciantes

Sou uma pessoa educada e gosto de brincar, mas este episódio posso contar. Era um individuo que queria umas cuecas, mas as que ele queria já não se usavam. Eram umas cuecas de sarja. Começaram a vir os slips e os boxers.

Digo eu assim:

- Sabe como é cuecas de sarja já não temos. Agora já há outras coisas mais evoluídas.

Diz ele:

- "Ah, mas o que é?"

- Olhe tem estes slips.

- "E tem abertura? "

- Tem. Tem abertura.

- "E a abertura de que lado é? É do lado direito ou do lado esquerdo?"

- A abertura é do lado direito.

- "Ah, mas é que eu pesco-a pela esquerda."

Eu digo assim:

- Olhe, não tem mal. Amarre-lhe uma guita e puxe-a pela guita.

Outro uma vez também chegou aqui e disse assim:

- "Olhe tem esta camisola com gola? Tem? Olhe o senhor tem mas eu não compro."

E ia-se embora. Isto ainda são coisas do tempo em que se iam buscar os clientes à rua. Saíam ali na Estação de São Bento até subiam os Clérigos.

E tinham funcionários próprios para puxar o cliente lá para dentro para os obrigar a comprar. Era no tempo em que a gente por exemplo vendia um sobretudo para criança.

- "Olhe um sobretudo para o miúdo com 9 anos."

A gente punha-lhe o sobretudo e ele arrastava os pés. E dizia:

- "Um bocadinho maior que ele está a crescer."

Antigamente dizia-se assim:

O cliente é que tem razão e o empregado tem que cumprir a sua vontade. E havia mais diplomacia.

O patrão estava lá ao fundo da loja e nisto vem um cliente. O empregado começa por atender o cliente e começa a dizer:

- "Isso não pode ser minha senhora, não pode ser."

- "Estou-lhe a dizer."

O patrão não ficou satisfeito. A senhora foi embora.

Não estou farto de lhe dizer que o cliente tem sempre razão?"

- "Ó patrão, mas eu não podia admitir o que ela estava a dizer."

- "O que é que ele estava a dizer?"

- "Estava a dizer que o patrão era burro."

Pronto já se calou. Também há uma outra que é assim:

O patrão anda à procura de um empregado. A loja tem vários andares e começa a chamar:

- "Ó Manel, ó Manel?"

Não havia intercomunicador. Nada. Começa:

- "Ó António, ó António?"

Lá vem o empregado por ali fora, desce as escadas.

- "Diga patrão?"

- "Onde é que está o Manel?"

- "O Manel está lá em cima patrão."

- "O que é que ele está a fazer?"

- "Ele não está a fazer nada."

- "E tu?"

- "Eu estou a ajuda-lo."

Avaliação

"Se não houver luta não há vitória"

Há uma coisa que eu penso. Para se vencer tem que se lutar e se não houver luta, não há vitória. Desde que as ideias sejam benéficas, tem que se tentar. Depois, se dão ou não dão resultado, com o tempo se vê.

