

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
EDUARDO VALENTIM BASTO  
BARBEDO FERREIRA

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

# FICHA TÉCNICA

**Editor:**

TRENMO Engenharia S.A.  
Sítios e Memórias

**Fotografia:**

Armando Afonso

**Coordenação:**

Jenny Campos  
Liliana Monteiro

**Revisão:**

Jenny Campos  
Liliana Monteiro

**Editores:**

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

- 05 Mini Biografia
- 05 Ascendência: Filho de pai e avós comerciantes
- 05 Percurso profissional: *"Nunca trabalhei noutra lado senão aqui"*
- 07 Ofício: *"Ainda gosto de ir ao balcão"*
- 07 Rua: *"Era uma das ruas centrais com maior movimento"*  
O melhor e o pior da rua
- 08 Animação: *"No nosso artigo é difícil chamarmos a atenção para comprar"*
- 08 Loja: Papelaria e tipografia  
Mais antiga que 1905  
Os calendários da Papelaria Peninsular  
*"Fico satisfeítíssimo que haja continuadores"*  
*"A incerteza quanto ao futuro preocupa-me"*
- 10 Produtos: Produtos para oferecer
- 10 Clientes: *"Clientes dedicados à casa e bons amigos"*  
Em risco de ir pelas escadas abaixo
- 11 Avaliação: *"Acho ótimo e de interesse"*

## EDUARDO VALENTIM BASTO BARBEDO FERREIRA



Papellaria Peninsular (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Mini Biografia

Eduardo Valentim Basto Barbedo Ferreira nasceu no Porto, Freguesia de Paranhos, em 1 de Dezembro de 1932, numa antiga e conceituada família de comerciantes desta cidade.

Iniciou os seus estudos no Colégio Portuense, na Rua de Santa Catarina e concluiu o Curso Comercial na Escola Mouzinho da Silveira, na Rua das Taipas.

Ainda criança, começou a tomar contacto com a casa comercial gerida pelo seu pai, a Papelaria Peninsular, de que era na altura única sócia sua avó materna e de cuja família ela provinha. Fora fundador o avô materno, prematuramente falecido.

Ali começou a trabalhar muito novo, aos 17 anos, orientado pelo pai e hoje é, ele próprio sócio principal há muitos anos, realizado profissionalmente e com uma actividade de mais de 60 anos, sente-se orgulhoso da obra feita e feliz porque a Peninsular terá continuadores nos seus filhos e neto, que consigo actualmente trabalham.

## Ascendência

### Filho de pai e avós comerciantes

Os meus pais chamavam-se Eduardo Alberto Barbedo Ferreira e Maria Alice Basto Barbedo Ferreira, ambos naturais do Porto. O meu pai, tal como os avós paternos e maternos, todos eram comerciantes. A minha mãe, como era de regra na época, dedicava-se às lides domésticas e, tal como a minha avó, revelou sempre junto de mim e perante os seus familiares qualidades de uma boa educadora.

Foi a minha avó materna que, pela morte prematura de seu marido, fundador da empresa, ficou como sua única dona, tendo dado posteriormente sociedade a um empregado antigo e ao seu único genro, o meu pai.

## Percurso profissional

### *"Nunca trabalhei noutra lado senão aqui"*

Sendo filho único, comecei quando ainda estudava, a ir com o meu pai para a Papelaria Peninsular. Concluído o Curso, logo me dediquei a todos os aspectos da actividade comercial, desde o atendimento ao balcão, à execução dos trabalhos gráficos, visitas aos clientes, etc. Todos os sectores foram percorridos por mim, desejoso de, em todos, poder adquirir os conhecimentos que fariam de mim um especialista no ramo.

Ao meu pai, que trabalhou comigo até aos 82 anos, fico a dever um valioso contributo para a diversificada e profunda experiência que adquiri. A sua presença até àquela avançada idade, proporcionou-me uma grande tranquilidade, pois sabia que tinha junto de mim, para me aconselhar, uma pessoa de grande experiência, ponderação e visão para o negócio.



Papelaria Peninsular (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Ofício

### ***"Ainda gosto de ir ao balcão"***

Embora consciente da grande responsabilidade que me cabe como sócio-gerente principal da casa, sinto-me apoiado por dispor de um bom grupo de empregados antigos e competentes. Na empresa passo a minha vida. Hoje, como ontem, continuo a entrar às 8h15 da manhã, a percorrer todos os sectores, a atender a todos os aspectos da gestão diária. Não deixo de tomar conhecimento do que há para executar, das entregas a que as viaturas terão de proceder. Sentindo-me sempre bem, a fazer aquilo de que gosto, consigo encontrar ainda tempo para atender ao balcão um ou outro cliente, ou para me deslocar pessoalmente a uma visita, com a consciência de que, pela minha experiência e conhecimentos, poderei conseguir uma encomenda que, de outro modo, estaria em risco de ser confiada à concorrência. A presença dos meus filhos e neto, a colaborar comigo, constitui uma ajuda preciosa na prossecução dos objectivos a que a empresa se encontra votada.

## Rua

### ***"Era uma das ruas centrais com maior movimento"***

A Rua Mouzinho da Silveira era uma das ruas centrais de maior movimento da cidade. Não só devido à existência de numerosos estabelecimentos comerciais dos mais variados ramos, mas ainda pela muita gente da província que aqui sabia encontrar as mais amplas gamas de artigos para as suas compras, artigos estes que não existiam à venda nas suas terras. Tinham dias certos para aqui se deslocarem, às mercearias, às casas de ferragens e de acessórios, à papelaria, enfim a cada sector que procuravam. A partir das 17h fechava a Alfândega. Era um dos melhores períodos de negócio, quando o pessoal que nela exercia a sua actividade, vinha efectuar as suas compras. Actualmente, tudo se modificou. Muitos dos estabelecimentos que existiam deslocaram-se para outros pontos da cidade, ou, pura e simplesmente, deixaram de existir. As pessoas da província têm, nas terras onde vivem, boas lojas de todos os ramos e não precisam de aqui se deslocar. Por outro lado, a actividade alfandegária desapareceu daqui e deslocou-se para Perafita. Claro que a Papelaria Peninsular continua a ter, agora em Perafita, bons clientes, transitários e outros. Ali faz deslocar diariamente as suas viaturas, quer em trabalho de promoção, quer para efectuar entregas. Mas, o grande negócio que se fazia ao balcão, reduziu-se substancialmente.

## O melhor e o pior da rua

Continua a ser uma rua de comércio tradicional, em que permanecem muitas pessoas a ela habituadas, que aqui gostam de estar. Há boas relações entre os comerciantes que aqui se mantêm, entre alguns mesmo relações de boa amizade, que se transmitem de pais para filhos. Claro que, comparando com o que foi, o movimento actual é bastante mais parado. A limpeza pelos serviços camarários é irregular e, por vezes, deficiente, o que lhe provoca um aspecto menos atraente.

Dispõe agora de numerosos pubs e restaurantes, começa a animar depois das 23h30, com a vida nocturna que esses estabelecimentos originam. Como é evidente, esse tipo de animação não tem qualquer influência na vida da nossa empresa, que à noite se encontra encerrada.

Há esperança de que, em futuro próximo, com a instalação na proximidade do Palácio das Artes e da Fundação da Juventude possa haver uma modificação mais positiva deste estado de coisas.

## Animação

### ***"No nosso artigo é difícil chamarmos a atenção para comprar"***

Sendo o nosso negócio a papelaria e artes gráficas, o seu desenvolvimento terá de resultar essencialmente de quatro factores: ambiente acolhedor das nossas instalações; permanente actualização e diversificação dos stocks; atendimento cuidadoso e personalizado dos clientes; qualidade e perfeição dos nossos trabalhos gráficos.

Teremos todo o interesse em apoiar as iniciativas conjuntas que possam ser promovidas em grupo pelos comerciantes da zona, com ou sem apoio das Associações Comerciais, e que tenham em vista chamar para aqui a atenção do público, quer cidadão, quer turístico e assim conseguir uma maior animação desta zona da cidade.

## Loja

### **Papelaria e tipografia**

A nossa loja, a Papelaria Peninsular, sob a firma Valentim Ribeiro Gonçalves Basto & C<sup>a</sup>., Sucessora, Lda., funciona no prédio com os números, 67, 69, 71 da Rua Mouzinho da Silveira, no Porto. É um estabelecimento de artigos de papelaria e tipografia.

Dispondo para venda da maior variedade de artigos do ramo, produz também todo o género de trabalhos gráficos, quer para fins artísticos, quer para o comércio e a indústria.

## **Mais antiga que 1905**

Embora o registo de fundação da firma pelo meu avô date do ano de 1905, ela deve ter sido fundada antes, pois temos nos nossos arquivos correspondência anterior àquele ano.

O meu avô sempre procurou dar à sua casa um bom desenvolvimento, até ao seu falecimento em 1928.

Começou em frente às instalações actuais, numa casa muito pequena da Rua de S. Crispim, situada numa esquina, onde existe hoje a Rua da Bainharia, tendo mais tarde adquirido as instalações actuais.

O meu avô era um iberista convicto, adorava a Espanha, sendo por isso que deu à sua casa comercial o nome de Papelaria Peninsular.

O início da actividade foi com o ramo gráfico, sendo com a compra das instalações actuais que ampliou também ao ramo de papelaria.

## **Os calendários da Papelaria Peninsular**

A publicidade da nossa loja cinge-se às listas telefónicas, com os destaques adequados e um site na Internet.

Temos, ainda, os nossos calendários, que, seguindo um costume antigo da casa, oferecemos aos clientes no início de cada ano. O meu pai possuía uma colecção muito interessante de fotografias tiradas pelo seu pai, e meu avô, um grande entusiasta da fotografia, com temas da cidade do Porto na sua época. Como no seu tempo, fins do Século XIX, ainda não era possível efectuar no Porto a impressão, enviava os clichés para a Bélgica, a fim de aí ser feita a edição dos postais. É a Colecção Alberto Ferreira, muito conhecida. Há anos, numa exposição no Museu Soares dos Reis, que visitei, pude constatar que a maioria dos postais exibidos, com vistas do Porto, eram da colecção do meu avô.

Com essas fotografias têm sido ilustrados os nossos calendários, com grande apreço por parte dos clientes.

## ***"Fico satisfeitíssimo que haja continuadores"***

Tenho dois filhos e quatro netos. Os dois filhos já há bastante tempo trabalham comigo e, há pouco, também um dos netos.

É com grande satisfação que vejo haver continuadores e, sobretudo, porque foi de sua iniciativa virem para aqui trabalhar. Neste momento, o meu filho Eduardo Jorge encontra-se afecto ao sector administrativo e o meu filho José Eduardo às áreas da produção e relacionamento com clientes.

## ***"A incerteza quanto ao futuro preocupa-me"***

Antigamente, os sectores gráfico e de papelaria equivaliam-se praticamente no volume dos nossos negócios.

Actualmente, a gráfica atingiu um desenvolvimento superior, porque as mudanças atrás referidas e o advento das grandes superfícies afectaram bastante o ramo de papelaria.

A incerteza quanto ao futuro preocupa-me sobremaneira. A crise está a determinar uma concorrência desenfreada de preços, em que se chega a ponderar se vale a pena praticá-los só para manter o pessoal a trabalhar. Já tivemos 23 pessoas no nosso quadro de pessoal, que agora está reduzido a 18. Os profissionais que se reformam não são substituídos.

A opção de mudança para outro local não é de considerar. O prédio é nosso e eu não poderia de modo algum dispor-me a sair daqui.

## **Produtos**

### **Produtos para oferecer**

Tem sido minha permanente preocupação investir, para manter no sector gráfico os mais completos e actualizados processos de produção.

Além do sistema offset, montamos a pré-impressão, que, não tendo sido introduzida simultaneamente, agora já abre caminho a todas as fases do processo, que se inicia logo no sector criativo.

A entrada do offset permitiu-nos alargar o leque de serviços. Além dos tradicionais impressos requeridos pelo movimento comercial, como facturas, guias de remessa, papeis timbrados, cartões de visita, etc., também executamos e embalamos para entrega os mais variados tipos de documentos publicitários, como folhetos, catálogos, desdobráveis, brochuras, etc.

## **Clientes**

### ***"Clientes dedicados à casa e bons amigos"***

Sempre temos estado muito ligados à indústria, transitários, despachantes e ao comércio em geral. São os sectores em que nos encontramos mais inseridos e para os quais praticamos mais vendas, embora tenhamos também bons e dedicados clientes particulares.

Temos umas relações muito boas com os nossos clientes, pois não considero que temos apenas clientes, temos, sim, clientes dedicados à casa e bons amigos, que não nos trocam.

Para tal são factores dominantes a forma como atendemos, como satisfazemos prazos, como executamos e entregamos trabalho de qualidade e colaboramos na procura de novas soluções.

### **Em risco de ir pelas escadas abaixo**

Recordo-me de um episódio quando eu tinha os meus 17 anos.

Cheguei a um cliente, em Vila Nova de Gaia, que estava a atender outro fornecedor, que chegara primeiro e a quem ele de súbito se dirigiu desta forma:

- "Ou você sai já, ou eu atiro-o pelas escadas abaixo!"

Com a pouca experiência própria da idade que tinha, entrei em pânico e imaginei para mim mesmo:

- Queres ver que também eu vou ser ameaçado de ir pelas escadas abaixo...

Sabendo que também se tratava de um fornecedor como eu, pensei:

- Ele será assim para todos?

Mas o cliente, quando chegou a minha vez, dirigiu-se-me nos seguintes termos:

- "Esteja descansado. Consigo vai ser diferente. Ele é que tinha sido malcriado comigo."

Hoje acho graça, mas, na altura, não achei graça nenhuma.

Foi uma lição dada a outro, que nunca mais esqueci e que recordo para frisar o quanto é importante saber abordar um cliente e tratá-lo com correcção e delicadeza.

Contrariamente ao que acontece nas grandes superfícies, é preciso que, na nossa casa o cliente receba um atendimento personalizado, se sinta apoiado.

Como não ambicionamos ser ricos, apenas oneramos os nossos artigos com as margens de lucro justas, suficientes para fazer face às nossas despesas e aos investimentos moderados que se tornem necessários para mantermos actualizados os nossos processos de fabrico.

Os clientes sabem que na nossa casa encontram o nível de qualidade que pretendem, ao preço correcto. Sempre tem sido este o lema da nossa casa.

## **Avaliação**

### ***"Acho ótimo e de interesse"***

Acho ótimo e de interesse este trabalho. É por isso que estamos aqui todos a colaborar, porque considero muito importante divulgar o comércio tradicional.



Pormenor da Papelaria Peninsular (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

