

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
ANA ISABEL COIMBRA LUZ

Registada em 23/10/2009 por
JENNY CAMPOS E LILIANA MONTEIRO

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: A herança do pai
- 06 Educação: Do Património ao Turismo e, por fim, Marketing
- 06 Percurso profissional: *"Alguém tinha de tomar as rédeas"*
- 07 Quotidiano: *"Some e eu pago em dólares"*
Licitar à janela
- 08 Lugar: Um espírito diferente
- 10 Rua: Lojas abertas e interajuda
- 11 Animação: Mais música e as lojas abertas
- 11 Loja: Galerias da Vandoma
Memórias de infância
Leilões de antiguidades
- 15 Clientes: De todo o país a internacionais e dos 5 aos 200 mil euros
- 16 Avaliação: *"Vai marcar muito esta rua"*

ANA ISABEL COIMBRA LUZ



Ana Luz (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografias

Ana Isabel Coimbra Luz nasceu a 14 de Setembro de 1978, no Porto. Filha de José António Paiva Silvano Luz e de Maria Isabel Silva Coimbra Luz.

Quando criança ia brincar muitas vezes para as Galerias da Vandoma, e nessa altura começou a interessar-se por antiguidades, *“era fascinante porque eu descobria coisas na loja que não descobria em mais lado nenhum.”*

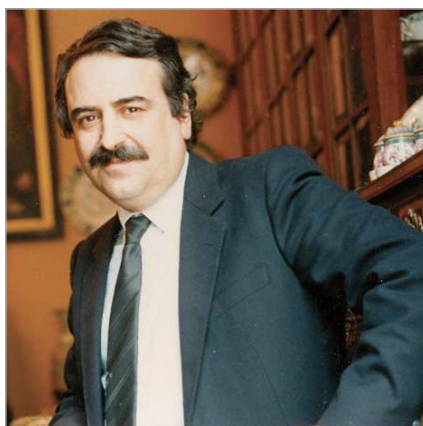
Depois da partida do pai e do avô ficou responsável pelas Galerias *“uma loja que vende um pouco de tudo. Tenho peças ditas antiguidades e tenho algumas peças ditas de velharias.”*

Ascendência

A herança do pai

O meu pai chamava-se José António Paiva Silvano Luz e era um dos sócios da empresa. A minha mãe chama-se Maria Isabel Silva Coimbra Luz. Sempre foi Engenheira e é agora também uma das sócias desta empresa.

O meu pai fazia aquilo que nós fazemos hoje em dia. Geria a loja no dia-a-dia porque, para além dos leilões, é também uma loja que está aberta todos os dias. Fazia o pregão dos leilões e organizava toda a parte de avaliações, de inventariação e de venda ao público.



Pai de Ana Luz, José António Luz

A minha mãe fazia a escrita dos próprios leilões, a parte contabilística. Durante os leilões as peças são vendidas e os clientes querem, normalmente, pagar na hora e levam as peças. Portanto, essa parte contabilística tem de ser feita na hora e a minha mãe é que a fazia.

Educação

Do Património ao Turismo e, por fim, Marketing

Andei no Colégio da Bonança até o sexto ano do ciclo, depois fui para o Colégio de Gaia, depois do 12.º ano entrei para o ensino superior para a Escola Superior de Educação do Porto, Instituto Politécnico do Porto, para Gestão do Património Cultural. Depois fui para o ISCTE tirar uma Pós-Graduação em Gestão Cultural das Cidades. Mais tarde, achei que o Turismo era uma área muito embrionária no nosso país e que estava ligado a todos os sectores da nossa economia. Então, decidi tirar um MBA em Gestão de Destinos Turísticos. Por último, estou a tirar um Mestrado em Marketing, porque acho que estas áreas todas acabam por ser semelhantes e se complementam umas às outras.

Na altura de entrar para o ensino superior optei por Gestão de Património.

Primeiro porque eu sempre quis seguir o ramo das antiguidades. Sempre achei que tinha que haver quem desse continuidade à loja. Isso era fundamental. Uma pessoa que é criada e que passa as férias grandes na loja... Eu chegava ao cúmulo de trazer pintainhos. Era fascinante porque eu descobria coisas na loja que não descobria em mais lado nenhum. Portanto, este gosto que eu sempre tive por esta casa, especificamente, por esta loja e mais tarde, pela área, fez com que eu quisesse ir para um curso relacionado com as antiguidades.

Percurso profissional

"Alguém tinha de tomar as rédeas"

Depois de acabar o curso estive a trabalhar na CulturPorto, mas houve alguma indecisão a nível familiar porque alguém tinha de tomar as rédeas à loja depois do meu pai e do meu avô terem falecido no mesmo ano. Eu decidi que tinha mesmo de vir para aqui e enquanto isso dei formação e ainda dou. Estive a trabalhar no Instituto de Turismo, mas esta loja exige presença, exige estar aqui.

Portanto, tive de voltar novamente à base para dar mais apoio à empresa.

Quando uma pessoa acaba o curso tem um bocado aquela ideia de:

- Eu não quero ir para o negócio da minha família, eu quero constituir a minha vida, eu quero ter o meu emprego às minhas custas e, portanto, não quero que seja uma coisa quase herdada, porque senão as pessoas vão pensar que isto não é um esforço pessoal.

Realmente, esse sentimento é muito bonito mas não faz sentido nenhum, porque é muito mais difícil gerir uma loja como esta que tem o nome que tem e geri-la da mesma forma como sempre

foi gerida, de uma forma cuidada e séria, do que começar do zero. Gerir um nome, gerir uma casa, gerir as expectativas que as pessoas sempre tiveram é muito complicado.

Mas o facto de ser comerciante tem milhentas vantagens. Primeiro, nós mandamos nos nossos horários, portanto, nós é que controlamos um bocado a nossa vida. Eu acho que a maior desvantagem que isto tem é que nos tempos de hoje em dia é muito complicado gerir o comércio. Estamos numa altura que as pessoas vendem muito pouco, numa crise bastante grande mas as despesas caem todos os meses. Mesmo esta sendo uma área específica, sendo uma área diferente de todas as outras.

Quotidiano

"Some e eu pago em dólares"

O dia-a-dia na loja é sempre diferente. Há dias, por exemplo, que aparece aqui alguém que tem peças interessantes e compra-se. Há outros dias também que vêm cá como já houve duas situações que me lembre de um senhor da Síria, que chegou aqui e que disse.

- "Eu quero isto, eu quero aquilo, isto. Some e eu pago em dólares."

Portanto, já aconteceram algumas situações dessas, como já aconteceu por 10 euros a peça não ser vendida, porque alguém aqui não chega a acordo, porque há uma ideia instituída que quem compra antiguidades tem sempre de pedir desconto. Ninguém compra antiguidades sem pedir desconto. Não sei porquê.

É a ideia que as pessoas têm dos antiquários. Acham sempre que são pessoas cheias de dinheiro, muito ricas, que são pessoas que vendem peças caríssimas e que estão a ter margens de lucro muito grandes e, portanto, está instituído que tem de se pedir desconto.

Também já aconteceu chegar alguém com uma peça que acha que é valiosíssima, mas que na verdade não é. Há muitas feiras de antiguidades e as pessoas acham que o que têm em casa é igual aquilo que viram na feira de antiguidades. Chegam aqui:

- "Ah, porque eu vi isto e era igual!"

Não é igual. Podia ser muito parecido mas a época não é a mesma. Já me aconteceu chegarem aqui pessoas com dificuldades económicas que vêm vender os pratos ditos Companhia das Índias e eram pratos imitação da Vista Alegre Companhia das Índias e não tinham a mínima noção disto. Compraram aquilo como Companhia das Índias... isso é muito grave. É por estas e por outras que se cria a ideia que os antiquários são pessoas que enganam. Não é assim. Pode ser em alguns casos pontuais mas não é assim porque a pessoa que vende tem de se responsabilizar por aquilo que vende como em qualquer sítio. Se eu for comprar um casaco e o casaco tiver um

defeito eu pego no casaco e levo à loja e a senhora tem de me trocar. Eu quando vendo, tenho de dizer esta mesa é de época, esta mesa não é de época. Esta mesa, atenção, a madeira é boa mas não de época. Nem eu posso pedir preços loucos por peças que são peças comercialmente vendáveis mas não são peças de época.

Também há as pessoas que namoram as peças porque isto não é como quem compra um par de cuecas. Chega-se aqui, escolhe-se, compra-se pronto. Quer dizer, há algumas situações assim. Há algumas situações de peças que tenham outros preços, não é que sejam mais baratas porque aqui é tudo barato mas que tenham outros preços, as pessoas discutem o preço porque faz parte e pronto, pagam e levam. Agora, logicamente, que peças a partir de determinado valor as pessoas vêm, namoram, então se vier o homem sozinho vai ter de trazer a mulher porque, normalmente, os homens nunca compram nada sozinhos, portanto, vai ter de trazer a mulher para ver se a mulher aprova ou não. Com isto normalmente andam 15 dias, três semanas.

Licitar à janela

Tenho uma história de um leilão que ficou marcada. A casa era na Avenida Camilo e as pessoas estavam com tanta ansiedade em entrar que até tinha pessoas do lado de fora à janela, porque aquilo era um recheio muito bom e os preços estavam muito abaixo daquilo que eram preços reais. Normalmente eu tenho de estar em cima de um banco para ver a praça toda. Nesse leilão estavam pessoas a licitar à janela do lado de fora. Tirando essas situação, que eu achei incrível, no dia-a-dia aqui na loja há sempre coisas que acontecem.

Já me aconteceu quererem comprar uma máquina que eu não vendo e já me ofereceram uns milhares largos por ela e agora penso duas vezes porque é que não a vendi.

Lugar

Um espírito diferente

As memórias que eu tenho da cidade do Porto são muito engraçadas. O meu avô morava na Sé e eu, como passava os dias com eles, passava parte do tempo na Sé, descia a Rua Escura e vinha à loja. Fazia isso sempre sem qualquer tipo de medo, sem qualquer tipo de ameaça. Hoje em dia acho que já não faço isso. Tenho algum receio. Acho que esta rua tinha uma dinâmica completamente diferente. Era uma das ruas mais importantes da cidade do Porto.

Lembro-me de Santa Catarina, de ir ao sábado de manhã com a minha mãe, tinha uma capacidade de absorver as próprias pessoas, tinha uma dinâmica muito diferente. A Avenida dos Aliados



Produtos das Galerias Vandoma (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

quando tinha flores e plantas fazia com que as pessoas também criassem um espírito diferente de estar e de viver a própria cidade.

Rua

Lojas abertas e interajuda

Da Rua Mouzinho da Silveira tenho uma memória muito diferente. Havia uma maior colaboração entre as pessoas, havia muitas mais lojas abertas, havia uma dinâmica muito diferente. Havia um espírito de interajuda também diferente porque eram pessoas que já estavam aqui há muitos anos, portanto, conheciam-se bem umas às outras. Era outra forma de estar. O espaço físico não era muito diferente. Eu acho que parecia diferente porque tinha muitas lojas abertas e porque havia mais pessoas.

Hoje em dia é uma rua perigosa, suja, estamos com um problema grave de limpeza porque não limpam este lado da rua, que é uma daquelas coisas que ninguém consegue perceber muito bem. Já fiz imensas reclamações e tudo porque não consigo perceber como este lado da rua não é limpo, só é limpo o outro lado da rua.

Acaba por ser uma zona de passagem, mas não é uma zona de paragem. Enquanto as obras não estiverem todas terminadas, vai ser muito difícil conseguir captar clientes para aqui. Tem também uma população bastante envelhecida.

Acho que foram deixando as coisas cair. Passou muito tempo sem se fazer nada.

Primeiro tivemos as obras do 2001 que eternizaram, que fizeram com que muitas lojas fechassem porque não houve uma planificação correcta para abrir o buraco, fecha o buraco. Escancararam tudo. Depois, a partir da altura que se percebeu que os prédios estavam em ruínas, que havia prédios que estavam a ser abandonados, que não tínhamos população a viver no centro do Porto, deveria ter havido, nessa altura, um processo interventivo. Não houve. Portanto, recuperar esses anos todos vai demorar muito tempo. Eu acredito que só daqui a dez anos é que o Porto volta a ter novamente a mesma dinâmica que tinha.

O que esta rua tem de melhor continuam a ser as pessoas que fazem com que esta rua seja diferente. Tratam-me com muito carinho por ser a filha do Zé António, a neta do Acácio Luz e, portanto, eu sinto-me segura. A relação entre os comerciantes, que é muito boa. Como costumo dizer, que é difícil agora sair daqui. São tantos anos que se eu tivesse de escolher um sítio para abrir uma loja se calhar não viria para aqui mas já estamos aqui há tanto tempo que já não me passa pela cabeça sair. Se tivesse de sair e passasse por aqui e visse outra coisa qualquer ia ficar muito triste.

Animação

Mais música e as lojas abertas

A nível de actividades não tem sido feita muita coisa para a animação da rua. Mas há uma que recordo, as comemorações das Invasões Francesas. Acho que foi em Julho. Foi uma surpresa muito agradável. Ninguém estava à espera aqui na rua, o que foi pena porque podia ter havido alguma intervenção das próprias lojas. De um momento para o outro vejo uns senhores a descer a rua com umas fardas impecáveis, com música, achei aquilo muito engraçado. Foi pena não ter havido mais divulgação. Acho que estas iniciativas devem ter a intervenção de todos os *stakeholders*¹ da zona do Porto.

Para animar esta rua primeiro é necessário perceber que as lojas têm de abrir ao sábado à tarde. Eu contra mim falo que não tenho a loja aberta ao sábado à tarde. Mas é importante que as pessoas percebam que se calhar têm de fechar mais tarde, que se calhar as entidades devem começar a apostar mais numa animação eficaz, que as pessoas percebam o que é que ganham em vir fazer compras para a baixa. As pessoas têm de entender que é o espírito das luzes de Natal, é a magia que pode haver nas ruas e é preciso haver mais alegria.

Há tantos músicos por aí, porque não pô-los a tocar nas ruas mesmo? Eu acho que falta é um bocado de articulação entre todas as ruas com uma animação mais dinâmica. Porque tudo aquilo que foi feito aqui na rua a única que eu me lembre é essa das comemorações. Claro que os grandes eventos trazem sempre um espírito diferente porque toda a gente se sente diferente, toda a gente se sente mais animada. Há mais pessoas na rua, há mais turistas, portanto, são esse tipo de coisas que animam. Por exemplo, o Euro para nós foi excepcional, não ao nível de vendas, mas a nível de gente na rua.

Loja

Galerias da Vandoma

O nome da firma é Galerias da Vandoma, na Rua Mouzinho da Silveira, número 175/183. Julgo que o nome foi criado pelo meu avô, porque foi ele que criou a primeira feira da Vandoma. A primeira feira era feita no Largo da Sé, era uma feira só para alguns antiquários, portanto, tinha um certo nível. Na altura, como tinha criado a feira, decidi criar as Galerias da Vandoma. Penso que será esta a história. A firma foi então constituída em 1974 pelo sócio-gerente, que era o meu avô, Acácio Ernesto da Silva Luz, mais o meu pai. Enquanto o meu pai fazia o pregão, o meu avô, normalmente, estava ao lado como apoio. Nós agora, quando fazemos leilões, eu faço o papel do meu pai e a minha mãe do meu avô, que é estar ao lado a dar apoio e a tentar controlar um



Produtos das Galerias Vandoma (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

bocado o espírito da praça.

Em termos de produtos é uma loja que vende um pouco de tudo. Eu tenho peças ditas antiguidades e tenho algumas peças ditas de velharias. Portanto, acaba por ser um misto. É então uma loja que tem como principal serviço a realização de leilões, mas também além de tudo é uma empresa de serviços, as pessoas podem pôr aqui as peças à consignação e nós temos o nosso leque de clientes aos quais vendemos e levamos uma percentagem pela venda. Basicamente é isso. Antes de existirem as galerias penso que este espaço era um armazém de bacalhau, que ainda tem aqui os trilhos, debaixo do soalho, por onde passavam os vagões com todo o material que tinham aqui armazenado.

Memórias de infância

Eu tenho imensas memórias desta loja, na minha infância. Eu fui criada nas Galerias. Era aí que eu passava as chamadas férias grandes, que eram mesmo grandes. Desde que me recordo comecei a ajudar nos leilões tinha 12 anos, porque normalmente nos leilões temos de ter pessoal que pegue nas peças.

Portanto, se vai uma terrina à praça tem que alguém pegar para mostrar às pessoas qual é a terrina. Eu comecei a fazer isso tinha mais ou menos 12 anos. Lembro-me muito bem que eu achava muito emocionante, porque na altura era visto como um acto onde as pessoas se encontravam e se arranjavam muito bem para vir aos leilões e lembro-me muito bem dessa altura em que comecei a dar os primeiros passos na área e de gostar já de algumas peças e de querer dizer:

- Ó pai, compra. Ó pai, compra.

Mas sabia que era impossível.

Lembro-me de várias peças que existiam na loja, algumas ainda existem, eu vinha para cá e dizia sempre ao meu avô:

- Ai, eu gosto tanto daquilo. Ai, que gira aquela peça.

Não tinha noção nenhuma do valor, muitas delas eram peças que não tinham um valor muito significativo mas eram peças que eu achava imensa piada. Algumas tenho ainda. Uma delas era uma caixa que tinha um chinês em cima. Era uma caixa da Vista Alegre. Que não era uma caixa que tivesse uma data significativa e guardo a caixa aqui porque acho-lhe imensa piada. Também me lembro de uma máquina, que avariava muitas vezes porque eu trazia as notas dos joguinhos lá de casa e as moedas e a máquina de vez em quando avariava. De tanto mexer a mola partia e o meu avô lá mandava outra vez a máquina arranjar e trazia a máquina outra vez.



Fundador das Galerias da Vandoma, Acácio Luz

Era muito engraçado porque na altura, para se mandar os convites para os leilões, eram para aí cinco pessoas a meterem tudo dentro dos envelopes. Os envelopes ainda não tinham aquela fitinha que colava. Éramos todos nós com o dedinho e com a cola ali para fechar. Era muito engraçado.

As nossas casas sempre foram decoradas com antiguidades. Nunca ninguém tirou nada fora do sítio só porque a criancinha apareceu. Portanto, nós sempre tivemos de entender como brincar, até podíamos brincar por baixo de uma mesa do século XVIII, cheia de peças muito boas em cima mas sabíamos até onde é que podíamos ir. Que eu me lembre nunca parti nada. Nós sabíamos que tínhamos de conviver com aquilo, sabíamos que não podíamos mexer e se quiséssemos mexer pedíamos.

Leilões de antiguidades

Os leilões fazem-se com recheios de casas que, por motivo de falecimento de alguém ou por motivo de partilha, as pessoas nos entregam. Há sempre duas possibilidades: ou trazemos para a loja e inventariamos tudo ou fazemos na própria casa. Faz-se uma listagem com os preços todos, marca-se o dia e vende-se peça a peça. De forma geral, já há um valor que cada peça tem. Agora os preços desceram. É uma boa altura para poder comprar.

Fazemos uma visita, vemos se tem viabilidade para fazer leilão ou não dentro da nossa área de actividade. Portanto, avaliamos a casa, fazemos um inventário do recheio todo que a casa tem, fazemos a avaliação, chegamos a um acordo de preços com os proprietários e enviamos convites para a nossa lista de clientes, depois contratamos pessoal eventual só para esses dias e fazemos a exposição durante dois dias. O leilão normalmente só se realiza à noite. Das 21h às 2h da manhã.

Depois há um período de entrega das peças.

Em 2007 fizemos oito leilões, dois deles temáticos, um só de livros e um só de jóias, em 2008 não fizemos nenhum. Existe oferta de muitos leilões e nós preferimos fazer de coisas que valham a pena do que fazer numa óptica de fazer leilões com peças que já estiveram noutros leilões. Nós fazemos leilões autênticos com peças autênticas, com peças que nunca foram vistas e não com peças que já vieram de outros leilões e que venham de outros sítios, não é a nossa linha de trabalho.

Eu gosto mais de fazer os leilões em casa das pessoas do que na loja porque na casa é muito mais autêntico, é muito mais real. O facto de nós andarmos a leiloar de divisão em divisão é muito mais aliciante para quem compra porque é mesmo real. O quarto está mesmo montado com a cama, as mesinhas. É a casa montada como ela é. As peças sendo vistas numa casa é muito mais fácil para a pessoa que compra idealizar na sua casa do que as peças estarem aqui desmontadas. Andamos de divisão em divisão a fazer a licitação. Passamos de um quarto para outro quarto, do quarto para a sala, da sala para a cozinha, da cozinha para outro sítio.

Clientes

De todo o país a internacionais e dos 5 aos 200 mil euros

Antigamente os clientes eram pessoas conhecidas da nossa praça com alto poder económico, que acabam por ser quase os mesmos clientes de hoje em dia com a diferença que, nessa altura, sabiam o que queriam comprar. Hoje em dia o cliente quer investir mas não sabe muito bem em quê. Por isso, também fazemos aconselhamento. Nós temos muitos clientes que estão numa fase inicial de comprarem antiguidades e nós ajudamos, mesmo sabendo os riscos que se corre no aconselhamento. Temos clientes de todo o país. O facto de os leilões serem à noite deve-se a termos clientes que vêm de fora. Portanto, tem mesmo de ser à noite. Até porque a essa hora as pessoas estão mais descontraídas e estão mais dispostas do que durante o dia. Durante o dia têm mais stress porque o telemóvel toca mais vezes e só isso já é mau. Portanto, à noite as pessoas estão com outra forma de estar.

Fazemos publicidade no Google, temos o nosso site, fazemos publicidade em alguns jornais e mais, especificamente, quando temos algum evento. O site é o www.galeriasdavandoma.com. No tempo do meu pai era diferente. Só havia uma casa ou duas. Portanto, não havia concorrência. Depois quando eles faleceram foram surgindo várias casas porque, na altura, só havia esta e pouco mais. Não havia essa necessidade porque não havia concorrentes directos.

Para atrair clientes, basicamente, fazemos aquilo que quase todas as empresas fazem. Aniversários,

datas específicas, ligamos, se há um cliente que costuma vir à loja e deixa de vir durante um mês ou dois nós ligamos para a pessoa para saber se está tudo bem, se aconteceu alguma coisa. Fazemos mais acompanhamento do que, propriamente, campanhas de marketing para o público em geral.

Temos desde pessoas que compram peças por 10 euros a pessoas que compram peças de 200 mil euros. Isto é uma área que não se pode segmentar. Se fosse uma loja que vendesse só peças com menos de 100 anos, talvez aí eu pudesse dizer que eu tinha mais pessoas que queriam peças para guardar ou coleccionar, aí é um bocado diferente. Aqui não. Aqui eu tenho peças que podem custar 5 euros e tenho peças que podem custar 500 mil euros. Eu sei que são peças para clientes específicos. É muito difícil dizer quem é o nosso cliente hoje em dia. O internacional leva uma lembrança. Leva alguma peça que veja em faiança porque quer levar uma lembrança do Porto que seja antiga. O nacional não. O nacional, normalmente, já é um cliente que compra para investir. Temos clientes com quem já estamos na terceira geração.

Avaliação

"Vai marcar muito esta rua"

Acho este projecto super interessante. Acho que isto faz com que as pessoas sintam que fazem parte de alguma coisa e isso é fundamental. Este projecto vai marcar muito esta rua e os lojistas que nela estão.

