

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
PAULO MANUEL DAS NEVES
DUARTE

Registada em 12/10/2009 por
MARLENE ANDRADE E SUSANA PIRES

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: Álvaro Duarte e Emília Duarte
- 05 Educação: *"Quis trabalhar"*
- 05 Percurso profissional: *"Desde pequenito trabalhava com o meu pai "*
- 06 Quotidiano: O dia-a-dia é complicado
- 06 Rua: *"O futuro vai ser o turismo"*
- 07 Animação: *"Tem que se mudar a mentalidade das pessoas"*
- 07 Loja: *"A loja é Casa das Rolhas"*
- 09 Clientes: *"Dizem para isto nunca acabar"*
- 09 Produtos: *"Tudo relacionado com vinho"*

PAULO MANUEL DAS NEVES DUARTE



Paulo Duarte (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

Paulo Manuel das Neves Duarte nasceu em 1967, em Espinho.

Inicialmente trabalhou num restaurante, passando depois por um café e discoteca mas, desde há 20 anos, está na Casa das Rolhas, uma loja fundada em 1850. *"É uma loja simpática, acolhedora, pequenina, que tem tudo relacionado com vinho."*

Acredita que após a classificação do Porto como Património da Humanidade a cidade tem recebido mais turistas e que estes possam ser uma solução para minimizar o decréscimo dos clientes da cidade do Porto e zonas limítrofes.

Ascendência

Álvaro Duarte e Emília Duarte

Os meus pais também são de Espinho. Chamam-se Álvaro Duarte e Emília Duarte. A minha mãe, actualmente, é doméstica e o meu pai é comerciante, tomou conta da loja há 25 anos. Eu trabalho com ele.

Educação

"Quis trabalhar"

Andei na escola até ao nono ano, em Espinho. Não continuei porque não quis, na altura, já chegava. Quis trabalhar.

Percurso profissional

"Desde pequenito trabalhava lá com o meu pai "

O meu primeiro emprego foi num restaurante que o meu pai tinha em Espinho. Nos tempos livres, desde pequenito, trabalhava lá com o meu pai e com a minha mãe. Era um trabalho duro, tinha que me levantar cedo e, às vezes, era até à meia-noite. Era duro mesmo, trabalhava muito, principalmente à segunda-feira.

Aquilo era um movimento que nunca mais acabava. Estive lá até aos 20.

Depois, tive um emprego num café e um *part-time* numa discoteca. Foi assim.

Há 20 anos vim para aqui, quando o meu pai passou o restaurante. Surgiu isto como negócio e ele tomou conta. Como já era comerciante de madeiras, estava relacionado, mais ou menos, ao

ramo, adquiriu. É um trabalho mais calmo, a nível de clientes, de atendimento de público. É totalmente diferente do restaurante.

Quotidiano

O dia-a-dia é complicado

O dia-a-dia aqui na loja é complicado. É o mesmo ritual, abrir a porta, pendurar as coisas e estar à espera dos clientes. Se vêm clientes, o tempo passa mais depressa, se não vêm é um bocado mais complicado, é saturante. Quando trago o portátil, ainda o tempo vai passando.

O movimento é por alturas, também. A altura de vender forte é Janeiro, Fevereiro e Março. O resto é estar aberto e vender.

A minha relação com os outros comerciantes é boa, excelente. Mandamos clientes uns para os outros e informamos as pessoas onde se vendem os vários tipos de artigos. Conheço-os quase todos. Meti-me logo com eles quando para cá vim. Agora, eles é que vêm quase todos ter comigo. É quase uma família. Temos todos consideração uns pelos outros.

Os meus amigos e familiares acham graça ao meu trabalho. De vez em quando, alguns vêm aí fazer uma visita.

Rua

"O futuro vai ser o turismo"

Antigamente, a rua tinha mais comércio. Quando cá cheguei, existia a Casa das Balanças, existia a Sementeira e existia uma casa de ferragens ao cimo da rua. Tinha mais comércio, tinha mais movimento. Agora fecharam muitas casas. O movimento é fraco, muito fraco, mas isso é geral. É a recessão, o poder de compra é menor. Mas desde que o Porto passou a Património Mundial também há mais turistas. Tem menos de um lado e tem mais do outro. A nível de turismo aumentou muito. Noto que as grandes superfícies têm a vantagem sobre o comércio. Os clientes lá têm estacionamento, é mais fácil. E mudam-se os costumes das pessoas. Mudam-se os tempos, mudam-se as vontades. É a evolução dos tempos.

Não sei porque motivo esta rua se chama Mouzinho da Silveira. Sei que ele vinha na nota de 500, talvez por ser a pessoa que era. Não sei quem é que lhe pôs este nome, nem desde quando. A Rua das Flores também não. Não sei se era por lá se venderem muitas flores.

Agora, o pior da rua são as casas degradadas, estão muito velhas. Muitas lojas fecharam, porque

não suportam as obras e os senhorios também não as podem fazer, as rendas também não permitem. Precisam mesmo de apoios. Uma loja nova tem que trabalhar muito e os primeiros anos são a “trabalhar para o tecto”.

Primeiro que se sobreviva é complicado. Se abrissem lojas novas aqui na rua tinha que ser quase tudo produtos de primeira necessidade, porque é complicado as pessoas virem para aqui estacionar. Tinham que vir artigos mais para turistas, porque isto está mesmo a ficar uma zona praticamente só para turismo. Aqui na Baixa o futuro vai ser o turismo, mas não é só de Verão.

Animação

"Tem que se mudar a mentalidade das pessoas"

Gostava que o comércio tradicional viesse a ter mais movimento, mas é complicado. É muito difícil. Primeiro tem que se mudar a mentalidade das pessoas, mas como a evolução é tanta, eles nem sei se vão para a frente ou se vêm para trás. Mas tudo o que seja para chamar, para atrair gente, tudo é positivo, mas isso só por si não basta. Uma coisa muito importante são os estacionamento, que os hipermercados têm vantagem sobre nós, mais nada. Incentivar as pessoas a irem ao comércio tradicional, com boletins, *flyers*, não sei... Incentivar as pessoas, fazer comparações de preços, porque alguns artigos nos hipermercados ainda são mais caros. É o *marketing*. Se as pessoas comparassem os preços em alguns artigos com os preços das grandes superfícies, iam notar diferença. Falo por experiência própria. Em questões de ferramentas, compro mais barato no comércio tradicional que nas grandes superfícies. Evito muito os hipermercados. É muito raro ir lá. Não me dou muito com ares condicionados e gosto mais da rua.

Loja

"A loja é Casa das Rolhas"

A loja é Casa das Rolhas. Fica na Rua Mouzinho da Silveira número 13/15.

É uma loja simpática, acolhedora, pequenina, que tem tudo relacionado com vinho. Já fomos à Praça da Alegria. Vieram cá fazer a reportagem e o meu pai foi lá.

Não sei de onde vem o nome. Nasceu com ela. Foi fundada em 1850, está há 152 ou 153 anos no mesmo ramo. Já tentei vasculhar, mas nunca consegui descobrir quem fundou esta loja. Mesmo a antiga empregada não sabia as histórias antigas. Trabalhou aqui quarenta anos



Pormenor da Casa das Rolhas (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

e fez a transição dos antigos donos, que já eram de uma idade muito avançada. Ainda trabalhou aqui um ano, mas depois como também já tinha a idade foi para a reforma. Agora já faleceu. Se fosse fazer publicidade à loja, acho que só punha praticamente a placa, da própria Casa das Rolhas e um sloganito simples. Mais nada. A loja fala por ela. É um ponto de referência, é um ícone da cidade do Porto. É única, deste género não há mais nenhuma em Portugal, porque também não é suportável, ter de pagar uma renda. Não é fácil.

Cientes

"Dizem para isto nunca acabar"

A relação com os clientes é espectacular! A minha política é atendimento personalizado. Elucidar os clientes, sugerir-lhe rolhas que não dêem problemas para o engarrafamento de vinho. Às vezes, quando alguns têm dúvidas, tiram-se as dúvidas, têm um bom trato.

Tenho clientes certinhos, todos os anos. Alguns passam de gerações em gerações. São filhos e netos de pessoas que já gastavam aqui há muitos anos. Tenho muitos clientes com idades já avançadas. Já é tradição. Estão habituadinhos a vir aqui, apanhar o comboio e descer a rua. Quase tudo da periferia e de Trás-os-Montes, muitos são do Douro e até dos Açores e da Madeira. Não vêm cá de propósito. Tenho que despachar por correio, mando para lá. Tenho muitos clientes e muitos dizem para isto nunca acabar.

Aqui na loja entram é muitos turistas e identificam logo a loja. Tem muita afluência, é muito procurada para tirar fotografias. Acham engraçado por ser uma loja típica. Mas os turistas é mais para ver porque andam com pouco dinheiro também.

Produtos

"Tudo relacionado com vinho"

Nós aqui temos quase tudo relacionado com vinho. Antes tinha menos coisas, só tinha mesmo rolhas. A rolha de cortiça é insubstituível. Muitos clientes que gastaram plástico mudaram outra vez para rolhas. O vinho não é a mesma coisa. É um produto que não tem muita concorrência, porque é muito sazonal.

Outros artigos são os pipos, alambiques e cubas. Foi um *upgrade* que se fez. Ainda precisa de mais alguma coisa. Gostava de ter postais aqui da loja. Em vez de andarem a tirar fotografias, eu vendo-lhes os postais. Se eu pudesse, ainda acrescentava vinhos do Porto, punha aqui à venda,

para os turistas mesmo. Mas não ponho porque é muito complicado lidar com o oficial de dia.



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

