

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
JOSÉ EDUARDO OLIVEIRA BASTO  
BARBEDO FERREIRA

Registada em 20/10/2009 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: Eduardo Valentim Basto Barbedo Ferreira e Maria Regina Jorge Oliveira Barbedo Ferreira
- 05 Educação: Especialização em línguas
- 06 Ofício: Difícil descrever
- 06 Descendência: "*Sinto pena se eles não seguirem*"
- 07 Rua: "*Tínhamos aqui tudo!*"
- 08 Animação: "*Chamar as pessoas*"
- 08 Loja: Uma segunda casa  
As fotos do avô
- 10 Clientes: "*Uma boa relação é um cartão-de-visita para entrar*"



# JOSÉ EDUARDO OLIVEIRA BASTO BARBEDO FERREIRA



Interior da Papeleria Peninsular (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Mini Biografia

José Eduardo Oliveira Basto Barbedo Ferreira nasceu a 24 de Fevereiro de 1964, em Cedofeita no Porto.

Os pais chamam-se Eduardo Valentim Basto Barbedo Ferreira e Maria Regina Jorge Oliveira Barbedo Ferreira. O pai é também gerente da Papelaria Peninsular e a mãe sempre foi doméstica. Aos 19 anos começou a trabalhar na Peninsular *“fiz de tudo aqui. Tive aquilo que se pode chamar uma instrução sobre todos os aspectos desta casa: sobre papelaria, sobre encadernação, sobre o escritório, sobre artes gráficas.”*

Faz de cada cliente um amigo e acredita que o tratamento personalizado está na base de uma boa relação.

## Ascendência

### **Eduardo Valentim Basto Barbedo Ferreira e Maria Regina Jorge Oliveira Barbedo Ferreira**

Os meus pais chamam-se Eduardo Valentim Basto Barbedo Ferreira e Maria Regina Jorge Oliveira Barbedo Ferreira. Também são do Porto. O meu pai é gerente comercial da Peninsular e a minha mãe é doméstica. Tenho um irmão mais velho, que também trabalha aqui na loja desde criança.

## Educação

### **Especialização em línguas**

Andei quase sempre a estudar no Porto. Andei nos Maristas, depois passei para a Pêro Vaz de Caminha, andei no Oliveira Martins e depois no Universal.

Fiz o 12º ano. Entrei no curso que gostaria de ter tirado, que era Electrotecnicia, mas não o tirei. O meu professor tinha tirado o curso com 18 valores e estava a dar aulas, o que me desmotivou completamente do curso. Daí que tenha preferido tirar Espanhol, Inglês e Francês.

Especializei-me mais nas três línguas para poder desenvolver alguns trabalhos aqui e vim trabalhar.

## Ofício

### Difícil descrever

Antes, tive um negócio de carros. Montava e vendia carros, “pintava a manta” com eles, porque foi sempre o meu *hobby*<sup>1</sup> número um. Depois é que vim para aqui, com 19 anos. Fiz de tudo aqui. Tive aquilo que se pode chamar uma instrução sobre todos os aspectos desta casa: sobre papelaria, sobre encadernação, sobre o escritório, sobre artes gráficas. Tirando o meu pai, naturalmente, não há aqui ninguém que saiba mais do que eu. Vim para aqui sem formação nenhuma, mas fui-me habituando às coisas, fui trabalhando com as pessoas, fui sabendo das coisas novas, fui investindo.

É muito difícil estar a descrever um dia aqui na loja. Pode ser um dia muito interessante, com negócios à brava, como pode ser um dia muito aborrecido sem ter nada para fazer e só estar a controlar as pessoas, para ver o que é que estão e não estão a fazer, se estão a fazer bem, se estão a fazer certo, se não.

Agora, temos a trabalhar 17 pessoas, mas já chegámos a ter 26 funcionários.

Uns morreram, outros reformaram-se. No sector de papelaria, basta-nos uma pessoa a sair, a fazer de vendedor. Nós temos sempre uma pessoa que sai com a distribuição, que vai passando ali, vai passando acolá, deixa ficar um cartão aqui, pergunta se é preciso alguma coisa. Se é um cliente novo, tenta-lhe mostrar o que é a nossa casa. Basicamente, trabalhamos com esse sistema. Não temos necessidade de mais ninguém.

Fazemos muito pouca publicidade. Nós temos uma estratégia de publicidade interna. Produzimos todos os anos um calendário, umas agendas, uns blocos que oferecemos a toda a gente e assim divulgamos a loja. Não acho que seja suficiente, mas por agora acho que serve. Já alguns amigos que tiraram o curso de *Marketing* vêm sondar se eu quereria entrar numa propaganda de *marketing*, mas para já não. Para já, deixo-me ficar assim. Para futuro, a ver vamos. É claro que gostaria de máquinas maiores, gostaria da papelaria com uma apresentação diferente. Teria muito mais artigo para expor e a papelaria acima de tudo vive da exposição. Quanto melhor se souber expor melhor se sabe vender.

## Descendência

### "Sinto pena se eles não seguirem "

Sou casado. A minha esposa esteve durante três ou quatro anos aqui a ajudar-me, quando eu estive doente. Tenho também aqui um filho com 21 anos.

Está a tirar o curso de Gestão Hoteleira, à noite. De dia, está-me aqui a dar uma mão para começar



a ver se anima mais isto. E tenho um filho com 20 anos que também está a estudar. Não sei se vão continuar o negócio. Se eles o quiserem, porque não? Acho muito bem. Se eles não quiserem, não obrigo a nada. Isto é uma profissão que nos deixa algum ressentimento. Tem momentos bons, tem momentos muito bons, mas tem momentos muito desagradáveis e, às vezes, a pessoa tem que pensar bem naquilo que quer fazer. Eu por mim sinto pena se eles não seguirem mas se eles não quiserem não os obrigo a nada.

## Rua

### **"Tínhamos aqui tudo!"**

A Rua Mouzinho da Silveira é uma rua que tem movimento, é um local central mas que não tem compra. É uma rua larga de passagem e sempre foi.

Antigamente, há 20 anos, havia mais gente, havia mais movimento, muito mais.

A Rua Mouzinho da Silveira tinha despachantes, tinha lojas de venda a retalho, de mercearias, calçado, vestuário, nós tínhamos aqui tudo! Era uma zona em que o Porto estava mais junto. A Rua das Flores, a Rua do Belmonte, a Rua Mouzinho da Silveira, a Rua de São João, a Rua do Infante, todas estas ruas. Tínhamos o Porto inteiro, por assim dizer. Também havia Sá da Bandeira, mas comércio mesmo era aqui em baixo. Acho que foi desta zona aqui e de Sá da Bandeira que se formou o Porto como comércio. Santa Catarina apareceu depois, mas não havia tanta implementação de negócios como havia aqui.

Lembro-me perfeitamente do eléctrico em Santa Catarina e a fazer Costa Cabral toda. Naquela altura, as pessoas andavam mais de transporte público, era essencial para as necessidades das pessoas. Quando tinham de comprar alguma coisa iam a pé, não tinham necessidade de andar de carro. Agora é tudo muito longe e é impossível fazer qualquer coisa que não seja de automóvel. Agora, está bastante diferente. O comércio foi começando a cair, a cair e caiu completamente. Fecharam uma série de casas, umas 20 a 30 por Mouzinho da Silveira. Isso é que é preocupante. Em 20 anos, as mentalidades mudam.

Não havia supermercados, não havia hiper, não havia nada que justificasse a ida para nenhum lado, porque não havia e agora há. Agora, o motivo maior é a crise em que estamos há quatro anos, numa crise de cima a baixo em que tem que haver muitas cautelas. Por isso, gostava de ver mais movimento e mais comércio, como ela tinha há alguns anos atrás. Não haver lojas fechadas, nem prédios absolutamente tapados.

Acima de tudo o que é preciso é o desenvolvimento das lojas em si, porque esta parte aqui da cidade está muito velha. Tentar cativar a zona para o novo comércio é que faria as pessoas, talvez,

virem mais para cá. Estão a recuperar alguns prédios, mas pontualmente. Todos os edifícios que abrem são bem-vindos. Dar jovialidade à cidade e dar-lhe um clima diferente do que há uns anos atrás.

Há uns dois ou três anos atrás, eu vinha aqui até à meia-noite, fechava a loja e era o único, não havia mais ninguém. Isto aqui é o Porto e a cidade ficou toda descaracterizada. Agora estão a abrir uns novos negócios, mas a coisa vai ainda muito devagarinho. A ver vamos!

## Animação

### **"Chamar as pessoas"**

Eu estive ligado à Associação do Comércio e sei de muitas coisas que nos faziam falta e nos faziam bem. Mas não se tem a certeza e por isso é que nunca se fez. Actividades desportivas, outras actividades, porque não? Desporto, corridas, bicicletas, todo um conjunto de desportos que chamassem algum interesse das pessoas. Que não fosse só o comércio aberto a chamar as pessoas àquele sítio, que houvesse algo que as chamasse também. Depois, obviamente, as pessoas iam-se lembrar das casas.

## Loja

### **Uma segunda casa**

Esta loja chama-se Peninsular. Fica na Rua Mouzinho da Silveira, número 67/71, no Porto. É uma papelaria à moda antiga, que tem todos os produtos de papelaria, mas dentro dos parâmetros novos que surgem agora. Tivemos de fazer algumas adaptações claro, mas acima de tudo com disposições à moda antiga, menos actual. É essa a diferença e quase todos os clientes gostam. Isto já remonta ao tempo do meu bisavô, que foi o fundador da casa em 1800 e qualquer coisa. Chamou-a Peninsular. O meu bisavô arranjou esse nome para procurar encaixar a Península Ibérica. Tenho um quadro na loja da Associação de Classe, em que está o meu avô em 1897, se não estou em erro. A casa cresceu com ele. Talvez ele tivesse uma tabacaria. Antigamente, havia aquela sintonia que a tabacaria tinha que ser papelaria. Depois, passou para tipografia. Começou nos anos 50, foi talvez uma necessidade da altura ter a tipografia. Se nós tínhamos papelaria, os clientes pediam-nos artigos de tipografia.

Automaticamente, uma coisa juntou a outra, como aliás juntou em quase todas as papelarias do Porto, que tiveram também uma tipografia. As pessoas quando iam buscar uns livros, queriam





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

fazer alguma coisa, queriam fazer cartões. Havia muita necessidade de abrir uma tipografia para completar a papelaria. Só por isso, depreendo eu.

Na altura era com máquinas Minerva, com máquinas antigas de tipografia - nós ainda as temos - e depois foi evoluindo para *offset*, na sequência normal do trabalho. Foi necessário ir evoluindo e fizeram-se investimentos noutras máquinas. Tenho sentido muito isso mais na parte gráfica. Claro que agora deu um salto muito grande. Temos computadores, temos CTP's, temos tudo o que há de mais moderno na indústria gráfica para poder executar qualquer tipo de trabalho que seja necessário. A nível de papelaria, também evoluiu. Houve novos artigos que entraram, houve um sem número de coisas que foram modificando.

Há uns anos andei a estudar uma hipótese para passar a tipografia para a outro local, mas passar a papelaria nunca. A papelaria ganhou raízes aqui e como tal nunca mais seria a mesma casa se mudasse. A tipografia tudo bem, mas a papelaria em si nunca mudaria daqui. Tem uma ligação à rua.

Eu vinha para aqui para a loja desde miúdo, de calções, no final da escola e quando calhava, quando não havia aulas ou quando tivesse uma vaga. Houve alturas em que não vinha, mas dos 14 anos em diante comecei a vir sempre. Era uma segunda casa por assim dizer. Isto era dos meus bisavós. Automaticamente, havia qualquer coisa que chamava por mim. Havia o meu pai, que me dizia sempre para vir para cá e havia o meu avô. Eu, na altura, não fazia nada mas ia aprendendo todo o ramo de papelaria, os sítios das coisas, os clientes, ia sabendo mais ou menos como é que a coisa jogava. Às vezes, ajudava a servir ao balcão, quando alguém ia lá ter comigo pedir qualquer coisa e assim quando vim para aqui, já não "vinha às escuras".

## **As fotos do avô**

Os calendários têm umas imagens que eu tenho aí, que são vidros. São para colecção. Eu escolho as imagens. É um truque. Olho para as imagens e, em cada ano, procuro-as por sectores. Tenho ali quase 400 fotografias, todas do Porto e todas nossas. Era o meu avô que as tirava. Só nos apareceu uma máquina da altura dele, que está guardada. Ele tinha quatro máquinas do que havia de melhor, mas finaram-se.

## **Clientes**

### ***"Uma boa relação é um cartão-de-visita para entrar"***

Em termos de clientes, houve uma alteração muito grande há uns 15 anos, mais ou menos, quando saíram quase todos daqui e foram-se estabelecer no Freixeiro, Perafita e Lavra. No início

foi um problema, porque a questão do transporte era bastante importante. Tivemos que comprar uma carrinha, tivemos que formar uma pessoa para saber levar as coisas ao cliente mas não foi nada de pior.

A nível da venda directa, há menos. Eu estou convencido que isto é uma coisa sazonal. Está-se a passar uma fase em que as pessoas têm todas apreensão, estão todas a constringir o dinheiro, porque é pouco e como é pouco tenta-se jogar com aquilo que se pode e se sabe. Antigamente, até há uns sete ou oito anos atrás, o Novembro, Dezembro e Janeiro eram alturas incrivelmente altas.

Na altura do Natal vendemos sempre mais lembranças ou qualquer coisa para oferecer. Agora não. Agora, temos alturas em que dispara em Fevereiro, dispara em Março, dispara em Abril, nunca se sabe. O que não deixa de ser bom.

Por causa da faculdade há também mais movimento, mas nada do "fim do mundo". Tem temporadas, finais de curso, épocas em que têm de apresentar trabalhos e tudo mais, que aumenta a produção, mas não é significativo. Se se forma um movimento qualquer, uma empresa qualquer, já me vai dar um acréscimo à produção. Nós estamos muito mais motivados em relação às empresas, sobretudo do grande Porto. As pessoas que vêm cá são de empresas que debitam "x" esferográficas e oferecem ao fulaninho tal. Quem diz esferográficas podia dizer mil e um artigos. Não foi sempre assim. Estou convencido que antigamente havia muito mais compra ao balcão. Até o próprio patrão vinha aqui, escolhia o artigo que queria e levava. Agora, as pessoas habituaram-se mal, é mesmo assim. Querem tudo nos escritórios deles.

Tenho também imensos clientes antigos, amigos do meu pai ou filhos de amigos do meu pai. Esses obviamente são meus amigos. A minha relação com os clientes é boa, é excelente. Claro que hoje em dia os preços contam muito mais que uma relação, mas a empresa que tem uma boa relação é um cartão-de-visita para entrar. Eu tenho uma boa relação com quase todos os meus clientes e realmente noto que há clientes que se preocupam comigo, que querem saber se eu vou tratar das coisas deles primeiro, se vou fazer o trabalho depois... Querem saber como é que as coisas se fazem aqui dentro.



# JOSÉ EDUARDO FERREIRA



Interior da Papeleria Peninsular (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

