

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
AIDA CARRIÇO CUNHA CHAVES

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

# 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: À procura de uma vida melhor
- 05 Educação: Da escola para a costura
- 06 Casamento: O apoio da família
- 07 Lugar: Memórias do 25 de Abril
- 07 Rua: Rua com movimento de carros e pessoas
- 08 Animação: A esperança ainda não morreu
- 09 Loja: O patrão era o irmão
- 09 Produtos: BoaEstrela, só nacional
- 10 Clientes: Simpatia e assistência  
Quando a esmola é muita desconfia-se
- 12 Avaliação: Boa iniciativa

**AIDA CARRIÇO CUNHA CHAVES**



Aida Chaves (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Mini Biografia

Aida Carriço Cunha Chaves nasceu em Vila Nova de Foz Côa, no dia 16 de Maio de 1952.

Fez a primária em Vila Nova de Foz Côa e mais tarde *“acabei por fazer o quinto ano liceal, agora é o nono ano unificado”* já na cidade do Porto.

A convite de um irmão veio trabalhar na BoaEstrela e já há dois anos que é proprietária do estabelecimento comercial.

Vende *“mobiliário exclusivamente nacional”* mas reconhece que nos últimos tempos o negócio *“baixou mais de 50%”*.

Tem na simpatia do atendimento e na qualidade dos produtos a mais-valia da sua loja.

## Ascendência

### ***À procura de uma vida melhor***

O meu pai tem um nome interessante, é Carlos Querido da Silva Cunha e a minha mãe Maria Aurora Amorim Carriço. Houve um período da vida do meu pai que por Querido ser o sobrenome e uma palavra amorosa, às vezes, as moças gozavam, ele deixou-o de assinar e é por isso que eu não tenho no bilhete de identidade Querido.

O meu pai era filho de agricultores mas, entretanto, como era muito inventivo, era muito inteligente, começou a enveredar para outro caminho. Saiu da terra, ele era de Barcelos e a minha mãe também, uma aldeiazinha lá perto e foram indo, indo, indo até chegar a Vila Nova de Foz Côa. Em Vila Nova de Foz Côa, quando eu nasci, o meu pai tinha, nessa altura já uma oficina de reparação de automóveis e motorizadas. Era, portanto, industrial. A minha mãe nunca trabalhou, estava em casa. Teve 12 filhos. A vida dela era doméstica e por ter muitos filhos começou a ficar doente. Também não era tratada como devia ser por não ter apoio da Segurança Social. Aquele tempo era um custo para a saúde. Tinha muitos problemas, estava muitas vezes doente, de maneira que não trabalhava fora porque poucas mulheres entravam no mercado de trabalho.

## Educação

### ***Da escola para a costura***

A primária foi em Vila Nova de Foz Côa, até à quarta classe. Não continuei a escola. Depois tinha para aí 18 anos e a minha irmã andava a estudar para tirar o curso de Enfermagem e eu comecei a achar muita graça ao Francês. Os livros de Francês, a palavra, a língua francesa fascinavam-me. Comecei a estudar com ela o Francês, achava graça. Ela como viu que eu gostava tanto

entusiasmou-se e quis que eu fosse estudar com ela. O meu pai concordou e foi aí que eu acabei por fazer o quinto ano liceal, agora é o nono ano unificado. Portanto, tenho o quinto ano, para mim é o quinto ano do Liceu.

Tive uma infância normal, como todas as crianças. Não tem nada de especial. Andei na escola, na primária, depois quando já tinha completado a primária e o meu pai achou que aquilo não estava a dar... Ele era assim: quando começava a vida a andar um bocadinho para trás tentava mudar de lugar. Não sei se isso foi bom, se não foi. O meu irmão mais velho estava no Porto na tropa e resolveu vir para cá. E veio estabelecer-se também com uma oficina de reparação de automóveis no lugar da Ponte da Pedra, em Leça do Balio. Eu tinha para aí 12 anos quando vim para ali. Depois resolvi aprender costura, fui para Aveiro para a casa de uma tia aprender. Tirei o curso de Corte e Confecção.

## Casamento

### O apoio da família

Sou casada. Tenho um filho. Eles nunca me cortaram as asas em relação à loja. Tanto o meu filho, como o meu marido nunca me disseram:

- "Não vás!"

- "Tu queres, tu achas bem..."

Nunca foram contra. Se calhar podiam ser um bocadinho mais exigentes comigo mas eu também lhes fazia ver porque assim, porque assado, punha-lhes as questões da forma como eu as via e eles acharam sempre bem, embora agora esteja a passar uma dificuldade muito grande no comércio, que isto está muito difícil.

O meu marido é serralheiro. Não trabalha aqui comigo. O meu filho tem 25 anos, está na Força Aérea. Andou a estudar até acabar o curso dele que é Informática de Gestão e, no fim, quando acabou o curso resolveu inscrever-se na Força Aérea, foi apurado e ficou lá. Está em Lisboa, portanto, só tenho o filho de vez em quando em casa. Eu agora estou na Rua Dr. Milheiro, em Arcozelo, Gaia. É uma casa do meu filho, foi o meu filho que comprou, embora ele esteja em Lisboa, eu estou lá a viver com ele e, portanto, quando ele vem, vai para lá.

## Lugar

### Memórias do 25 de Abril

Quando era mais nova, de vez em quando, vinha ao Porto porque andei a estudar, quando tirei o nono ano, tirei no Colégio Universal, na Rua da Boavista. Tirei aí o quinto ano e também no Pedro Nunes, em Gaia. Portanto, passei aqui muito tempo. Quando foi o 25 de Abril, ficámos por aqui que nem podíamos passar a ponte daqui para Gaia, eu e a minha irmã enfermeira. Foi interessante, aqueles soldados todos aqui, eu presenciei isso. Foi interessante. A gente na altura não percebia nada. O que é que a gente sabia dessas coisas? Só sabia quem se metia na política. Nós mocinhas novas, nós queríamos era a nossa vidinha, não pensávamos nisso. De maneira que foi interessante, um movimento engraçado, muita gente na rua. Foi a primeira vez que vi tanta gente. E lembro-me também muito do São João, que a gente vinha para aqui dar marteladas, que já não é como dantes. Agora já não tem a mesma graça, já não é tanta gente. Já não é aquela alegria.

Curiosamente, para esta rua eu não costumava vir, o que é engraçado. Eu não me lembro quase nada desta rua. Lembro-me de ir até mais acima, à Avenida dos Aliados e assim mais para outra zona. Para aqui por acaso não costumava vir. Não tenho ideia nenhuma desta rua antes de eu ter vindo para cá. Mas acho que havia mais gente em todo o lado. Isto agora está um bocado mais deserto porque as pessoas fugiram um bocadinho do Porto por causa das casas ficarem assim degradadas e desabitadas. Daí o comércio também ter caído muito. Acho eu que foi dos maiores motivos que levou ao decréscimo do comércio. E também as grandes superfícies que abriram com tudo e que deram cabo do comércio tradicional.

## Rua

### Rua com movimento de carros e pessoas

Na óptica do meu irmão ele procurava sempre arranjar lojas nas ruas que tivessem muito trânsito, muito movimento de saída e de entrada do Porto, porque passando muita gente conhece a loja e fica com a ideia.

- "Olha naquela rua assim assim está lá uma loja que tem isto ou aquilo que eu procuro."

Portanto a estratégia era, realmente, uma rua que tivesse as saídas e as entradas para o Porto, como é o caso desta e que fosse bastante movimentada.

Foi assim que ele procurou tanto esta como a outra loja. E o movimento ainda é bastante de trânsito, mas as pessoas é que andam pouco a pé. Aqui há poucas paragens de autocarro. Tem uma lá em baixo, tem outra para cima e eu acho que passam mais de autocarro do que a pé. Se

houvesse uma forma de fazer com que as pessoas andassem mais a pé acho que melhorava. Como, por exemplo, houve uma altura que se ouviu falar que ia passar o eléctrico aqui e pela Rua das Flores, não sei se seria melhor ou se não mas pelo menos mudava.

## Animação

### A esperança ainda não morreu

Seria bom fazer actividades na rua, na medida que puxava precisamente esse público que fugiu daqui, puxá-lo-ia para cá e isso seria sempre o ideal.

Considero que sim, que seria óptimo. Não sei o que é que as pessoas gostariam de fazer aqui na medida em que também só estou aqui na loja, não frequento, não sei muito os gostos das pessoas que residem mesmo aqui nesta zona. Não sei o que seria melhor. Aqui as pessoas são simpáticas. Havia de haver aqui uma dinamização. Qualquer coisa que os motivasse.

Como rua de comércio acho que é pouco variada. Aqui dantes, pelos vistos, era mais uma rua de comércio de bombas para agricultura e coisas assim do género. Portanto é pouco variada. Mas agora já está mais variada. Mas no princípio quando viemos para aqui era quase tudo mais específico para essas coisas. De maneira que se calhar era por isso que também só vinham um determinado tipo de pessoas para cá, penso eu. Vamos lá ver se começamos a melhorar isto cada vez mais. Entretanto, já notei que começaram a abrir umas outras lojinhas aí, diferentes.

Foi de há quatro anos para cá que cada vez veio piorar mais. Depois, eu penso para mim, que o ter piorado foi as pessoas terem dificuldade, começaram a sentir dificuldades também e começaram a comprar aqueles artigos mais baratos e depois é difícil porque, entretanto, nós para cumprir com os nossos compromissos assumimos encargos e fazemos financiamentos e depois têm de ser pagos e uma coisa leva à outra e origina, realmente, esta aflição. Mas para mim é a crise, como se costuma dizer. Peças mais baratas continua-se a vender, só que naquele tempo, vendia-se, sei lá, o dobro ou o triplo do que se vende agora. Os encargos continuam e depois as rendas também são bastante altas, também não ajuda nada.

O edifício é alugado. Aqui não vive ninguém. Mas também quando viemos para cá a única coisa habitável era a loja, era aqui em baixo porque depois de fazermos obras é que começamos a poder expor mobília lá para cima. Porque não era possível. Enfim, nesta rua era preciso é que houvesse um pólo que motivasse isto, que viesse dar, não sei como, uma melhorada nisto. Eu ainda tenho esperança, se não tivesse esperança nisso, eu teria fechado mesmo, mas a esperança diz que é a última que morre e eu continuo com ela. Ainda não morreu.

## Loja

### ***O patrão era o irmão***

A rua é a Rua Mouzinho da Silveira, o número 170/172, porque tem duas portas e o nome da loja é BoaEstrela, Comércio de Mobiliário Unipessoal, Limitada.

O meu irmão estabeleceu-se num espaço em Antero de Quental, arranjou uma funcionária e depois resolveu abrir mais esta loja. Precisava de alguém para aqui, a filha dele veio para cá mas esteve um mês e saiu. E depois ele foi ter comigo, eu estava empregada mas achei que era bom vir. Se calhar fiz uma grande asneira. Hoje digo que fiz mas, na altura, resolvi vir para cá e comecei a partir daí, como empregada de escritório. Eu adapto-me com facilidade a qualquer coisa, é uma das coisas que não tenho dificuldade, é adaptar-me. Vim trabalhar para aqui, para tomar conta, atender os clientes, também era irmã do patrão, digamos assim. Entretanto, as coisas começaram a entrar, eu comecei a fazer cada vez mais as coisas. Depois ele propôs-me sociedade e eu aceitei.

Comprei a minha parte e agora, há dois anos, ele decidiu que como isto estava a correr muito mal, queria sair, e eu é que não aceitei fechar a porta. Ele saiu da firma, fizemos um acordo, ele saiu e eu fiquei. E é assim que está. Assim pelo menos, embora esteja a passar muita dificuldade, as despesas continuam, mas sempre se vai vendendo, não se vende tanto, nem sequer metade, isto baixou mais de 50% das vendas mas estamos a tentar levantar isto.

Esta casa é toda em pedra e quando vim para a loja, estava muito velha e para além disso vinha água do telhado, caía água, foi preciso reparar o telhado, pusemos o pladur que está aqui, o tecto falso. Lá para cima também estava tudo degradado, as escadas estavam completamente desfeitas, foi preciso fazer tudo de novo, o soalho e tudo neste andar de cima, portanto fizemos bastantes obras aqui.

Ouvi dizer que nesta casa primeiro faziam vassouras. Concretamente, não sei como eram as vassouras, não faço ideia. Sei que o dono fazia vassouras.

Entretanto, faleceu e alugaram para uma casa de candeeiros. Depois ficou para alugar e o meu irmão alugou. Foi ele que fez essa fase toda que eu não vi, não estava cá, só depois é que vim. Ele veio em Setembro de 1998.

## Produtos

### **BoaEstrela, só nacional**

Nós vendemos todo o tipo de mobiliário das qualidades de pinho, de cerejeira, agora o que está mais na moda é o pinho e a cerejeira. Maciço agora já nem tanto, agora é mais o semi-maciço

ou o folheado, porque é mais económico. As pessoas preferem porque não há tanto poder de compra. O mobiliário é exclusivamente nacional. Não temos mobiliário espanhol, estrangeiro, não temos. É tudo fabricado em Portugal, os nossos fornecedores são de quase todo o país. Temos fornecedores lá para baixo, para o sul e aqui do norte também.

Os dias na loja passo-os bem porque sempre entram as clientes e as minhas amigas, para além disso, tenho todo o trabalho de facturação, de escritório, de organizar para mandar para a contabilista, quando tenho um bocadinho mais de tempo estou a organizar isso. Ouvir rádio também e dar uma decoraçõzinha aqui e ali. E passo bem, o dia é pequeno para mim. Nós na firma agora somos três. Já foram mais mas agora está reduzido o pessoal a três pessoas. O máximo, eu creio, chegaram a ser seis pessoas. Mas, entretanto, começou isto a decrescer e agora estamos a procurar manter o mínimo de pessoas, precisamente para evitar as despesas.

## Clientes

### **Simpatia e assistência**

O cliente que tem muito poder de compra não procura a minha loja. Vai directamente e compra noutro lado embora também apareça. No entanto, são mais os remediados, as pessoas de média/baixa. Porque faço muitos créditos também, através das financeiras portanto isso já traduz também o porquê. A pessoa não pode comprar mas temos as financeiras que nos apoiam. Eu quando vim para cá procurei logo implementar, fui eu que dei esse empurrão para as financeiras, precisamente para dar poder de escolha ao cliente para comprar mais facilmente. Também temos clientes fixos, os nossos clientes que ficam satisfeitos. Procuramos sempre fazer com que os clientes fiquem satisfeitos, qualquer problema que surja nós fazemos assistência, damos assistência ao artigo e ficam clientes. E voltam a precisar de mais disto, de uma mobília e voltam cá. Também há outros que compram uma vez e depois até mudam de casa ou sei lá. Há de tudo. Eu procuro ser simpática. Já é do meu feitio. Ando sempre a rir. O meu marido até costuma brincar comigo:

- "Tu andas sempre a rir!"

Agora se calhar já não rio tanto porque tenho levado muita pancada mas tenho um feitio de ser, de andar a rir e de tentar ser simpática com as pessoas, pelo menos dentro daquilo que eu posso trato o melhor possível. O que eu procuro é, realmente, servir bem o cliente, o melhor possível, tornar os preços agradáveis, às vezes, não são tanto como as pessoas procuram porque nós também temos qualidade. Não temos aquele produto muito económico, mesmo daquele baratinho, mas que também não tem qualidade nenhuma. Desse artigo não gostamos de ter,

gostamos mais de vender qualidade. Portanto, dentro disso o melhor possível. Ter um *design* bonito de maneira que as pessoas também gostem. Enfim, tudo isso. Neste momento a nossa publicidade são as lojas que estão abertas e que têm tudo aqui. Não vou muito para a publicidade porque também neste momento não é possível. Já fiz, uma vez ou outra. Uns folhetos, uma publicidade numa revista que saía no Porto, portanto, um roteiro, já cheguei a fazer. Este ano não quis.

### ***Quando a esmola é muita desconfia-se***

Tenho uma história de um cliente que, às vezes, me lembro. Ele entrou aqui e queria muita coisa e eu comecei a desconfiar porque quando é muita coisa a gente pensa que se calhar é para brincarem connosco. Mas era mesmo verdade.

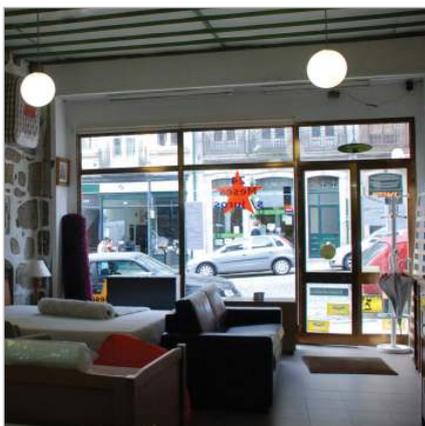
O cliente queria montar uma casa para uma pessoa. E ele queria de facto dois quartos, mais umas coisas e tal. Só que ele tinha possibilidade de comprar a pronto, tinha mesmo dinheiro para fazer a compra que ele queria. Mas queria do melhor mas mais barato. Então ele regateou, regateou o preço e eu fiz-lhe o melhor preço possível. Depois, ainda por cima, ele queria a entrega imediata e por aí tudo bem só que passou-nos um cheque e eu fiquei um bocadinho com medo porque era bastante o valor, já não me lembro bem mas sei que ainda era bastante. E depois como ele tanto regateava o preço e a aparência dele também não era assim muito aprimorada, comecei a desconfiar do cheque. Tinha medo que não tivesse cobertura e ia fazer a entrega, ia ficar sem a mercadoria e sem o dinheiro. Então o que é que eu decido? Fui directamente ao banco dele para pedir informação sobre aquele cheque. Venho a saber que, realmente, a pessoa tinha mesmo dinheiro, podia mesmo pagar.

Nós fizemos a entrega, correu tudo bem, o cheque foi pago, tudo bem. Só que depois disso ele ainda achou que tinham ficado uns candeeiros do tipo de mesinha-de-cabeceira que ele tinha gostado mas que não os quis pagar, apesar de lhe ter feito um bom preço, ele queria que lhos oferecesse. Porque tinha de oferecer... Já tinha comprado as outras coisas, mas as outras coisas já tinham tido o desconto possível, não dava para oferecer mais aqueles candeeiros. E ele insistiu mas realmente não conseguiu, não foi possível. Ele depois não ficou magoado porque ainda voltou cá para fazer mais umas compras. Essa foi umas das coisas engraçadas que aconteceram aqui.

## Avaliação

### ***Boa iniciativa***

Todas as ideias são boas, esta se calhar será muito boa desde que realmente se consiga dinamizar a ideia. Acho que sim, que é uma boa iniciativa.



BoaEstrela (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

