

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
VIRIATO NUNO VIDAL LOURENÇO

Registada em 12/10/2009 por  
ANA CRUZ 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: O pai Viriato a mãe Rosalina
- 05 Casamento: *"Há 20 anos"*
- 05 Descendência: *"Tenho um filho com 16 anos"*
- 06 Percurso profissional: Vida do comércio  
*"Ganhava 30 contos"*
- 08 Quotidiano: *"As manhãs são muito calmas"*
- 08 Lugar: *"Pouco mudou a cidade do Porto"*
- 09 Rua: *"Tem sol de manhã à noite"*
- 10 Animação: *"Chamar primeiro as lojas"*
- 11 Loja: *"Uma loja de prendas diferentes"*  
*"Sempre gostei desta zona"*  
*"Nunca teria uma loja num centro comercial"*  
*"Vamos fazer publicidade"*
- 14 Clientes: Os clientes são maioritariamente turistas  
*"Veio de Itália de Vespa"*
- 15 Avaliação: *"Que surta efeitos"*



## VIRIATO NUNO VIDAL LOURENÇO



Nuno Lourenço (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Mini Biografia

Viriato Nuno Vidal Lourenço nasceu em Rio Tinto, a 30 de Janeiro de 1967.

O pai chamava-se Viriato Augusto Lourenço, era técnico de contas. A mãe Rosalina Rosa de Jesus Vidal, é doméstica.

Experimentou várias profissões até que decidiu abrir com o irmão João a 112, *“uma loja de prendas diferentes”*. Vende vários produtos da marca Vespa e Fiat e acredita que isso será um factor de atracção para clientes nacionais e estrangeiros.

## Ascendência

### O pai Viriato a mãe Rosalina

O meu pai chama-se Viriato Augusto Lourenço. É natural de Pinelo, Vimioso e é técnico de contas. A minha mãe Rosalina Rosa de Jesus Vidal é de Lisboa e é doméstica.

Tivemos uma loja familiar, já há muitos anos, em que o meu pai era sócio-gerente da loja. Era uma loja de malhas e miudezas aqui no Porto, na Rua do Bonjardim.

Ao todo, somos quatro irmãos, todos homens. O mais velho é economista, técnico de contas. O outro faz biscates em termos de construção civil, pequenas intervenções. Outro meu irmão é meu sócio aqui na empresa, é director comercial e eu sou sócio-gerente.

## Casamento

### *"Há 20 anos"*

Vivo em união de facto há 20 anos, sensivelmente. A minha esposa é gerente comercial de uma loja têxtil de pronto-a-vestir em Santa Catarina.

## Descendência

### *"Tenho um filho com 16 anos"*

Tenho um filho com 16 anos que está no décimo ano. De vez em quando vem cá, mas não as vezes que eu quero. Às vezes, peço até para me vir ajudar, para ter alguma envolvência, porque está numa idade que já tem alguma expressão. As opiniões dele contam. Mas não vem as vezes que eu gostava que viesse. Com 16 anos, não é muito aliciante vir para aqui e ter que estar a aturar o pai. Mas ele acha divertido, gosta da zona também, apesar de não ter grande envolvência,

mas joga basquetebol no Vasco da Gama e pertence à Junta. Tem alguns amigos aqui nas redondezas que criou com o basquete.

## Percurso profissional

### Vida do comércio

O primeiro emprego que tive foi a ajudar os meus pais numa loja na Rua do Bonjardim. Depois disso fiz uma volta a Portugal em termos de exposições e venda de edições de livros. Fazíamos exposições em Câmaras, escolas, tudo isso. Entretanto, estive algum tempo na loja até os meus pais a fecharem. Estive um ano à espera da tropa e quando saí, no mesmo dia ofereceram-me emprego e comecei a trabalhar numa loja, uma sapataria e roupa em Sá da Bandeira.

Fiz a tropa em 1988 e isto passou-se possivelmente em finais de 1989. Depois, fiquei a gerir a parte de sapataria com as compras e com toda a envolvimento que era necessária. As pessoas confiavam em mim. Depois disso, passei para a parte comercial mais de rua e comecei a envolver-me um bocado com artes gráficas, com algumas noções que eu tinha de ter estudado em Soares dos Reis. Comecei a desenvolver algum gosto pela parte comercial de rua e de partes gráficas. Trabalhei como comissionista para uma empresa de etiquetas e de embalagens e daí fui passando por várias etapas e por várias experiências.

Trabalhei também com televisão, vídeo e *hi-fi*. Fiz um bocadinho de tudo, experimentei várias coisas até chegar a este momento e envolver-me na criação duma própria empresa.

### "Ganhava 30 contos"

Quando trabalhava com os meus pais, na loja, acho que me davam 15 contos, mas isso ia directo para a conta, que era para não poder gastar. Na altura dos livros, recebia uma comissão. Não faço ideia de qual era o valor, mas não era mau para andar sozinho a dar uma volta a Portugal. Não era nada mau. Chegava para as despesas e para outros gastos.

No meu primeiro emprego quando saí da tropa, ganhava 30 contos, sensivelmente. Não era um bom salário. Era razoável. Os 30 contos foi só para não dizer assim:

- "Vens trabalhar sem ganhar nada."

Na altura, o que eu queria era trabalhar para ganhar alguma estabilidade e retomar outra vez a vida normal. Ao fim de três meses, perguntaram-me quanto é que eu estava a ganhar, porque o patrão não tinha grande contacto com as contas e como aquilo foi uma coisa verbal, perguntou-me porque é que eu não tinha falado para ajustarmos o valor. Na altura, fez-me logo um aumento para os 45 contos. Era bastante razoável, porque todas a pessoas que trabalhavam lá já há algum

tempo ganhavam na ordem disso. Além disso, ainda fez um contrato verbal de 1% das vendas da loja por assumir o cargo de "gerência". A partir daí, começou a ser um bom ordenado, porque o comércio funcionava bem e 1% de comissão numa loja, naquela altura, era muito importante. Neste momento não há fascínio nenhum na parte do comércio. É engraçado uma pessoa arriscar e investir em certas coisas. Comprar e vender é sempre aliciante quando as coisas correm bem, quando correm mal, tem o reverso da medalha, mas é uma coisa que está um bocado no sangue. Neste momento, temos de estar sempre a pensar o que é que poderemos fazer mais. Mas acho que a área comercial é uma área que não requer grandes estudos, requer mais um bocado de jeito e tudo isso.



Nuno Lourenço e João Lourenço (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso



## Quotidiano

### ***"As manhãs são muito calmas"***

O abrir da porta é por voltas das 11h. As manhãs são muito calmas, não se passa quase nada. Durante a hora de almoço, começa a aparecer mais gente, basicamente turistas. Dos nossos clientes, 75% deles são turistas. Os outros 25% são pessoas que não são daqui desta zona da cidade. Há dias muito calmos, há dias muito agitados. Não se consegue fazer uma previsão, não se consegue fazer uma média de valores ou uma média de visitas da loja. Há dias com bastante gente, o que é também muito complicado para gerir em termos de horários e mesmo dos meios das pessoas aqui. Neste momento, estamos aqui três e vamo-nos revezando. Também fazemos trabalho de vendas na rua. Agora, está uma menina, que vai passar a estar permanente, para nos tentar soltar um bocadinho para outros trabalhos.

## Lugar

### ***"Pouco mudou a cidade do Porto"***

Pouco mudou a cidade do Porto. O conhecimento que nós tínhamos, na altura, não era assim muito grande. Vínhamos dar uns passeios, às compras, mas tínhamos muito com que nos entreter nas redondezas, muitos espaços verdes que acabaram por deixar de existir. Uns foram crescendo, felizmente, outros foram desaparecendo. Ali na Avenida dos Aliados perdemos um espaço verde. Nós não vínhamos propriamente passear. Para nós é que era um passeio, porque saíamos da rotina, de estarmos sempre a brincar nos espaços verdes que existiam, as chamadas bouças, onde andávamos a jogar à bola e a andar de bicicleta. Rio Tinto era relativamente distante, quando éramos miúdos. Seria mais o vir às compras aos armazéns da Rua das Flores, que eram os principais abastecedores da roupa. Na altura, vínhamos todos em família. Foram hábitos que se foram perdendo. Vínhamos visitar o meu pai que estava a trabalhar em Sá da Bandeira e passávamos a hora de almoço em família. Fazíamos as compras para casa e íamos embora. Na altura, vínhamos de *trolley*. Era o meio de transporte dos STCP. Continuam a fazer a mesma linha, mas não no *trolley*, o famoso *trolley* de dois andares.

Na cidade, circulávamos a pé normalmente. O centro da cidade ainda era mais pequenino na altura. Estava tudo mais centralizado e fazia-se tudo a pé.

Também não existia a rede de transportes que existe neste momento. As pessoas deslocavam-se mais a pé, o que também era uma vantagem, porque acabava-se por conhecer mais lojas e tudo isso. Mas esse espaço todo desapareceu. O comércio todo nesta zona terá sofrido o impacto da Avenida dos Aliados ter tido as transformações que teve. Mas não acho que seja uma



consequência directa.

Acho que são mesmo os hábitos comerciais que se foram perdendo.

## Rua

### ***"Tem sol quase de manhã à noite"***

Na Rua das Flores, vínhamos fazer as compras para casa aos armazéns que existiam, alguns ainda existem. Da Rua Mouzinho da Silveira, não tenho assim muito conhecimento, mas era mais uma zona de transitários, de grandes empresas de transportes, tudo isso. É a ideia que eu tenho mais concreta da rua. De resto, compras para Mouzinho acho que nunca chegámos a vir fazer, era mais na Rua das Flores.

As principais mudanças nestas ruas são o abandono total dos comércios e a mudança dos hábitos das pessoas. A rua deixa de ter interesse, não há nada na rua que chame a atenção, não há inovação nenhuma, há muitas coisas abandonadas e as pessoas desistem completamente. Só uma loja que chame muito a atenção e que tenha clientes fiéis é que chama as pessoas de volta a esta rua. De resto, está um bocado ao abandono nas mãos dos poucos comerciantes que existem.

Na minha opinião, isto é cíclico. Há um crescimento, as coisas nascem a partir do rio e todas as cidades, segundo a história, vão crescendo e vão alargando. Mas a população não aumenta. Vai-se distribuindo toda a capacidade comercial da zona para outros espaços e acaba por existir o abandono nos centros das cidades.

Vão-se espalhando, as pessoas começam a ter certas coisas perto de casa como os centros comerciais e não têm atractivo nenhum para se deslocarem ao centro para fazer as compras. Há mudanças aqui para a rua que já estão planeadas há algum tempo, há tempo demais até, que seria o eléctrico passar por aqui. Seria uma coisa boa.

Claro que as obras vão afectar todos e vai ser muito complicado, mas seria uma das coisas que mudava muito a rua, em termos de parte turística, tudo isso. De resto, era necessário limpeza. Pelo menos, dar outro ar aos espaços que estão fechados, isolá-los, fechá-los, pintá-los, tornar a rua um bocadinho mais agradável. Depois, é muito lixo. Como está abandonado, as pessoas, em vez de pousarem o lixo na rua nos sítios próprios, pousam facilmente numa entrada de um prédio. Estando abandonado transforma-se numa lixeira. Limpar seria das principais coisas. Do policiamento não nos queixamos muito, apesar de eles não fazerem nada, porque isto é um sítio de passagem até para os próprios polícias da esquadra. É muito mais agradável estar a trabalhar em Santa Catarina do que aqui na rua a fazer o policiamento. Passa aqui muito polícia, mas ou

nem está em serviço ou vai entrar ou sair do serviço.

Há tanta coisa para fazer, mas o principal seria reabilitar os espaços, ou pelo menos torná-los mais limpinhos. Às oito da noite, ou mais cedo no Inverno, a rua fica deserta. Tem muito pouca luz e com casas abandonadas de um lado e de outro, torna-se uma zona que ninguém gosta de passar. Passa porque é obrigado.

Por isso, precisaria de mais luz e limpeza dos edifícios, pelo menos.

O que esta rua tem de melhor é ser uma das principais de acesso ao centro.

Em termos de visibilidade, poderá ser muito boa. Em termos de posição solar, é ótima, é uma das ruas do Porto que apanha mais sol: tem sol quase de manhã à noite. É uma rua bonita, se as coisas estiverem limpinhas. Acho que é de apostar.

## Animação

### ***"Chamar primeiro as lojas"***

Qualquer coisa ajuda sempre. Agora os efeitos nunca são aqueles esperados, por muito que se faça. As pessoas querem é ofertas, querem é coisas grátis. Se for grátis, aparece toda a gente. Em termos de chamar as pessoas para a rua, eu acho que era facilitar nos acessos das próprias rendas. Falar com os proprietários dos espaços e abrir mais lojas. Seria facilitar a parte do investimento das pessoas.

Se se chamar primeiro as lojas, acho que os clientes começam a vir. Os meus clientes começam a ir a outras lojas e começa-se a criar os hábitos de as pessoas virem aqui. Agora chamar a atenção na rua onde só estão três ou quatro lojas recentes? É um bocado complicado.

Temos o caso, por exemplo, dos aviões. Trazem muita gente, mas as pessoas vêm aos eventos e não vêm às compras. Pelo menos, ficam a conhecer e é um meio de publicidade. Acabam, mais tarde, por regressar se virem alguma coisa que lhes chama a atenção. Mas não adianta chamar as pessoas para uma rua onde não exista nada, não exista comércio. Mas acho que é de louvar todas as intervenções que se façam nesse aspecto.

A situação da Avenida dos Aliados, a exposição das estátuas, do Homem T, chamou muita gente. Não sei se as lojas lucraram alguma coisa com isso, mas pelo menos foram vistas. Eu acho que qualquer intervenção, tem o seu interesse, mas não de imediato. Um concerto ao vivo, vamos supor, aqui na rua, não tem efeitos imediatos, mas chama a atenção se se tornar um hábito.

Temos o caso das Galerias, lá em cima. Aquelas pequenas lojas também já estavam a desaparecer e tiveram também de se adaptar ao novo espaço, às novas pessoas que começaram a visitar aquela zona. Qualquer coisa chama sempre a atenção. Deveriam era ser eventos ao longo do

ano. Eu tive conhecimento de uma ideia que surgiu, da parte de alguns comerciantes daqui, que era abrir à noite na primeira sexta-feira do mês. É uma maneira também de chamar a atenção. Há muita gente aqui que vem à noite, mas se só forem duas lojas a abrir, não tem expressão. A zona é muito complicada, porque a nossa mentalidade, o nosso estilo de loja também é muito diferente. Não podemos ser só nós a dar uma opinião, porque o que me agrada a mim, pode não agradar ao comércio tradicional aqui da zona. Mas qualquer coisa acho que é de louvar e de fazer.

## Loja

### **"Uma loja de prendas diferentes"**

A loja fica na Rua Mouzinho da Silveira. O nome sempre foi um bocado complicado, porque já vimos com antecedentes de uma empresa. Chama-se 3 Pro, mas o nome neste momento vai passar a 112, que é o número da porta. Acho que vai diferenciar um bocadinho as coisas, porque nós temos a vertente de loja e a vertente de distribuição, já que também fazemos distribuição dos nossos produtos. Por isso, vamos diferenciar para o público em geral conhecer a loja como a loja 112, e não como 3 Pro Serviços e Mercadorias, que é um nome muito grande para loja. E vamos criar uma imagem diferente, também.

Quando a empresa nasceu, nós éramos três sócios de vertentes totalmente diferentes. Eu tinha a parte comercial, o meu irmão João tinha a parte de contabilidade e existia uma terceira pessoa, na altura, que trabalhava com seguros e que também tinha alguns conhecimentos de contabilidade. Daí, os 3 Pro. Na altura, existia também um programa informático, que se usava muito que era 3 ou 4, qualquer coisa. Estávamos os três a pensar em criar um nome e na altura não havia a facilidade de criação das empresas, era um bocadinho mais rigoroso, mas saíram aqueles nomes e o que foi aprovado foi o 3 Pro. Foi um bocado ao calhas e saiu.

A loja nasceu no ano passado e ainda não está completamente definida.

Ainda andamos à procura da nossa definição, porque a zona onde nós estamos é muito recente para nós e a nossa ideia inicial seria uma loja *show room*<sup>1</sup> de uma marca que representávamos, para ter um impacto em termos nacionais, só que o mercado abrandou tanto que nós tivemos de adaptar e criar alternativas.

Neste momento, está como uma loja de prendas diferentes, com algumas coisas de lançamento em termos nacionais. Acho que estamos no caminho certo e esta amostra que temos vamos seguir com ela.





### ***"Sempre gostei desta zona"***

Em termos do espaço em si, eu sempre gostei da zona e acho que se vai voltar ao comércio tradicional, ao comércio de rua. O espaço foi mesmo um achado, por ser engraçado, não necessitava de grandes obras e adaptava-se um bocado à nossa ideia de loja que já tínhamos há algum tempo, loja aberta ao público.

Já tenho algumas ligações com algumas pessoas que também arriscaram na zona, já há mais tempo do que eu. Sempre gostei desta zona. Acho que entrámos um bocadinho pela diferença, do comércio que existia, e isso pode ser uma vantagem de futuro.

Pelo meu conhecimento, isto sempre foi uma mercearia. Uma mercearia muito antiga, com cerca de 80 anos, sensivelmente. Era um grande vendedor de bacalhau. Toda a gente que passa aqui na zona diz que aqui era onde compravam o bacalhau e onde vinham às compras de café, também. Mais tarde, abriu aqui uma mercearia fina, que não se adaptou aos meios da cidade. Se calhar era um bocadinho avançada para a época. Quando encontrámos este espaço já estava fechado há cerca de 10 anos. Existiam ainda restos da mercearia, da decoração e alguns utensílios. Há coisas que alterava, mas que nestes espaços são complicadas de trabalhar, em termos de pedidos de licenças. Qualquer alteração aqui na loja é muito complicado de fazer, por causa da parte burocrática. Ainda estamos à espera de licenças em termos de imagem da loja. Não da fachada, que não vamos mexer. Queremos preservar a imagem da loja e do edifício. São coisas que demoram muito tempo e há o inconveniente de uma pessoa quando toma conta de um espaço começar logo a ter custos desde que diz que fica com ele.

Nós caímos na asneira de querer fazer as coisas direitas. Pedimos licenças para pequenas obras que queríamos fazer para alterar a visibilidade das montras, mas se as não tivéssemos pedido se calhar já as tínhamos feito e já estávamos com outros resultados em termos de vendas, que neste momento não temos, porque ainda estamos à espera das licenças. Felizmente, já saíram. Vamos a ver se ainda temos dinheiro para fazer as obras por que tanto esperámos, porque acabámos por gastar o dinheiro nas rendas e tudo isso. Seria só alterar a parte de vidro da montra. Como está ainda com a imagem da mercearia antiga é quase tudo portas, porque as mercearias normalmente não precisam de montras. A nossa ideia é transformar as portas que existem em montras, portanto vidro até baixo, para tornar a loja mais visível.

### ***"Nunca teria uma loja num centro comercial"***

A relação com os restantes comerciantes começa a ser um bocadinho mais aberta. Inicialmente é muito complicado, porque parece que nós vimos aqui roubar um bocado o espaço que já lhes pertence há muito tempo. Inicialmente, são desconfiados, mas depois não há problemas e tentam

ajudar.

Nunca teria uma loja num centro comercial. Tenho um bocado de fobia, nunca gostei. Por isso, era contra a minha pessoa abrir uma loja aí. É claro que a vertente de negócio é muito importante e uma loja de centro comercial possivelmente facturará mais, mas o relacionamento é fraco. Eu acho que nos centros comerciais só se conhecem os funcionários das lojas e nada mais, nem há relacionamento com os clientes. Eu tenho essa sensibilidade. Numa loja de rua uma pessoa comunica muito mais e até a maneira de atender é diferente. Andar às compras na rua é completamente diferente. Nem se pode comparar uma coisa com outra.

## **"Vamos fazer publicidade"**

Neste momento, vamos começar a fazer publicidade, porque já temos o nome para a loja, já se conseguiu chegar a um consenso entre as pessoas que aqui trabalham. Só estamos à espera da licença para meter o reclame. Quando o pudermos meter, aí podemos dizer que a loja é esta. Em termos de imagem, ainda não temos nenhuma para o exterior. Há certas coisas que fazemos, como apoios, alguma publicidade, umas t-shirts, umas brincadeiras... Em termos de imagem publicitária, vamos fazer mais a partir de agora. Como temos a linha da Vespa, também fazemos alguns passeios das vespas. Estamos agora também a apostar um bocadinho nisso. Uma das publicidades que vamos fazer é um roteiro da cidade que vem com algumas lojas aqui da zona e que está com alguma expansão.

É um mapa da cidade com uns pontos e uma pequena mostra das lojas.

## **Cientes**

### ***Os clientes são maioritariamente turistas***

Como disse, a loja está em adaptação. Ainda não conseguimos descobrir o cliente tipo, mas principalmente são turistas que passam uma vez e voltam. É um bom sinal. Já mandámos coisas daqui da loja até para o estrangeiro. As pessoas passaram e deixaram contacto. Para já, ainda nos permite um contacto muito pessoal com o cliente, ainda dá para conversar um bocadinho. Temos clientes que voltam. Já vieram pessoas, principalmente de Espanha, mesmo italianos, que passaram aqui e depois falaram com outros amigos mais tarde. Isto no espaço nem de um ano. É muito bom haver esse *feedback*<sup>2</sup> de as pessoas voltarem e trazerem informação até de Itália e de outros países. Nós trabalhamos para isso. Conversamos com os clientes, tentamos cativá-los, mas é um cliente muito esporádico, muito rotativo. Como são turistas, dificilmente mantemos contacto com eles.



Devido à marca que temos, que une vários fãs, no caso da Vespa, temos clientes que vêm de Viana aqui de propósito, porque temos um artigo que mais ninguém tem e que tem bastantes seguidores. Isso resulta também daqueles apoios, voltando outra vez à publicidade, que fizemos com os clubes.

### **"Veio de Itália de Vespa"**

Houve um senhor que veio de Itália de Vespa, porque lhe disseram que existia aqui uma loja. Demorou cinco dias a chegar, mas ele fez questão de vir cá e acabou depois por comprar vinho na mercearia ao lado. Ficámos com uma relação de amizade diferente. Estávamos a começar com a Vespa na altura e ele achou muita piada por a Vespa ser originária de Itália e ele vir de Itália de Vespa. Isso fica marcado como o cliente do ano, que veio aqui e acabou por fazer compras aqui na zona.

## **Avaliação**

### **"Que surta efeitos"**

É um bom trabalho. Gostava era de saber quais são os fins, qual é o ponto final desta aventura, quais os benefícios que vai trazer. Como disse, acho que qualquer coisa que se faça é sempre de louvar. Mas há tantas promessas e tantas coisas que se tentam fazer e que depois acabam por não surtir efeito ou até nem sequer chegam ao final. Espero que esta faça alguma coisa e surta efeitos para todos.



Produtos da 112 (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

