

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
ANTÓNIO TEIXEIRA MOREIRA

Registada em 20/10/2009 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 meu pai chama-se Abílio Moreira e a minha mãe Maria Augusta da Assunção Teixeira"*
- 05 Educação: *"Tirei a quarta classe e tive de começar a trabalhar"*
- 06 Percurso profissional: Sem estudar e sem formação, o campo de escolha não era muito
- 06 Quotidiano: *"90% do meu trabalho nesta empresa é lá fora"*
- 07 Lugar: *"Era uma cidade mais agitada em termos de pessoas"*
"Foram inúmeros factores que contribuíram para a mudança"
- 08 Rua: É uma rua com bastantes espaço
"Nós fazemos parte da vida desta rua, nós somos parte activa"
- 09 Animação: *"A cidade em si e esta rua estão a precisar dum certo dinamismo"*
"A cidade não pode continuar mais assim, está a bater no fundo"
"Esta rua não é a Ribeira"
- 11 Loja: Guimarães e Torcato
"Antigamente a vocação desta casa era virada para a província"
"Há sempre espaço para a mudança"
"Se tivéssemos hipótese para mudar, há sempre espaço para fazer obras"
Limitações
"Nunca fizemos publicidade"
- 13 Clientes: *"Cerca de 90 % dos nossos clientes são pequenos estabelecimentos comerciais"*
"A relação com o cliente é positiva, é uma relação de amizade e nalguns casos de cumplicidade"
"Isto é quase como um namoro"

ANTÓNIO TEIXEIRA MOREIRA



António Moreira (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

António Teixeira Moreira nasceu a 5 de Novembro de 1955 em Constance, Marco de Canaveses. Chega com 15 anos à Guimarães e Torcato *"nessa altura, era rapaz e o que fazia era separar encomendas, e levar uma encomenda a uma corrida de camioneta."* Foi evoluindo na carreira, até que em 1983 se tornou um dos sócios. Por ser o mais novo da sociedade *"comecei a ver as colecções, os negócios, a despachar, a dar uma dinâmica à empresa."* Hoje abraça um novo desafio: o contacto directo com os clientes.

Ascendência

"O meu pai chama-se Abílio Moreira e a minha mãe Maria Augusta da Assunção Teixeira"

O meu pai chama-se Abílio Moreira e a minha mãe Maria Augusta da Assunção Teixeira, são naturais de Constance, Marco de Canaveses. A minha mãe era doméstica e o meu pai era espelhador de vidros. Para nós vermos a nossa imagem num espelho, o vidro leva um tratamento, e o meu pai fazia esse tratamento.

Tenho mais quatro irmãos, o mais velho está na gestão de uma empresa de camionagem, em Braga, e a mais velha, neste momento, não trabalha, é doméstica. Eu sou do meio, a seguir a mim o meu irmão é talhante e a minha irmã mais nova trabalha na Câmara de Gondomar. Só eu e o meu irmão que é talhante é que estamos ligados ao comércio.

Educação

"Tirei a quarta classe e tive de começar a trabalhar"

Eu nasci no Marco de Canaveses e vim com os meus pais para Rio Tinto, onde habito ainda, com dois anos de idade. Fiz a minha escola primária em Rio Tinto, recordo-me de estar a brincar em catraio, lá. A partir daí fiz a minha formação escolar, na altura, a quarta classe, que era obrigatório e senti sempre uma vocação por este ramo de pronto-a-vestir, malhas. Tirei a quarta classe e tive de começar a trabalhar. Depois fiz o quinto ano no Liceu Alexandre Herculano.

Percurso profissional

Sem estudar e sem formação, o campo de escolha não era muito

Eu estive quatro anos noutra empresa importadora de tabacos, era outro tipo de comércio. Nessa altura eu não fazia descontos para a Segurança Social e comecei a atingir uma idade, os 15 anos, por isso mudei e não estou arrependido.

O meu pai disse-me:

- "Olha não podes continuar aí. Tens de te mexer."

E vim cá parar, por intermédio de uma pessoa que estava cá a trabalhar e que o meu pai contactou a dizer que precisava de empregar o filho, e pronto vim para esta loja.

Naquele tempo, sem estudar e sem formação para escolher o nosso caminho, o nosso campo de escolha não era muito. As famílias viviam com pouco dinheiro e nós tínhamos de trabalhar, era evidente.

O meu primeiro salário acho que foram 500 escudos, não posso precisar bem, porque antes do 25 de Abril eram muito baixos os salários, depois é que as coisas evoluíram.

Vim para cá com 15 anos, podia ter seguido outros caminhos mas foi este. Gostei e aqui estou. Nessa altura, era rapaz e o que fazia era separar encomendas, levar uma encomenda a uma corrida de camioneta. Isto nos primeiros três anos.

Depois veio a tropa e eu estive na Marinha, fiz a tropa normal e regressiei em 1978. Os patrões antigos já tinham uma certa idade, eram três sócios e já começavam a atingir uma idade e eram pessoas um bocadinho agarradas ao passado. As condições sociais mexeram um bocadinho com eles e com a empresa, notei que havia já um certo cansaço, não que eles não tivessem espaço de manobra, tinham meios para andar mas os dinamizadores da empresa tinham atingido, naquela altura, uma idade e notava-se que não tinham aquela vontade de continuar por várias razões. Ao ponto que em 1983, fez-se uma nova sociedade, na qual eu também entrei e cá estou.

Quotidiano

"90% do meu trabalho nesta empresa é lá fora"

Presentemente, chego aqui às oito e meia, vou tomar um cafézinho, venho para dentro e preparo a minha saída. 90% do meu trabalho nesta empresa é lá fora, desde 2005. Deixámos a província em 2004/2005 e o vendedor que fazia aqui esta zona do Porto e arredores foi embora e como as coisas já estavam em período de contenção eu disponibilizei-me. Não íamos meter aqui mais ninguém porque não dava para isso e lá está a nossa viragem, a capacidade de nos adaptarmos a novas realidades. Não foi fácil para mim, para quem estava dentro da empresa e a dinamizava.

Eu perdi aqui um bocadinho o meu espaço.

O meu sócio tomou parte do capital da empresa e começou a querer dinamizar a empresa, mas faltava-lhe um bocadinho de conhecimento e depois acabou por ir embora, só que travou quem seguia o seu percurso normal.

Naturalmente, qualquer empresa tem altos e baixos, esta também os teve, mesmo em termos de dinamização, de quem a comanda, de quem a dirige, houve aqui uma fase de dois, três anitos menos bons em termos de decisões e eu recuei. Encontrei lá fora o meu espaço e as coisas aconteceram para mim nesse aspecto, porque juntei o útil ao agradável, ou seja, encontrei um novo espaço para desenvolver as minhas capacidades, e poupei dinheiro à empresa. E hoje chego à casa às oito e meia e preparo a minha saída aos clientes. E há dias que regresso cá para almoçar, há outros que não venho e, geralmente, regresso à noite. A necessidade de procurar espaços e procurar clientes obriga-nos a isto a ver se conseguimos aguentar a casa.

Lugar

"Era uma cidade mais agitada em termos de pessoas"

Eu vinha à cidade do Porto passear com os meus pais, ou vinha a uma consulta médica. Na altura era uma cidade mais agitada em termos de pessoas. Eu acho que a cidade nos últimos anos perdeu muito. A começar pelos trabalhadores que deixaram os espaços e isto também se reflecte nos nossos negócios. Era uma cidade mais agitada, notava-se movimento na cidade, menos carros, mais transportes públicos.

Desde que era criança recordo-me de vir ao Porto algumas vezes e havia mais movimento, havia outra maneira de estar, outra maneira de pensar, de ser e havia mais gente. Só foi evoluindo um período, na época em que eu já estava aqui a trabalhar, notava-se nos transportes públicos mais afluência à cidade. Existiam mais empresas e fábricas que trabalhavam e mais comércio. Agora nos últimos anos a cidade cresceu, mas foi crescendo para outros lados. Mas a imagem que eu tenho é que havia mais gente na cidade.

"Foram inúmeros factores que contribuíram para a mudança"

Foram inúmeros factores que contribuíram para a mudança. A cidade cresceu para outros lados, as câmaras e os serviços públicos, começaram a limitar algumas cargas e descargas em algumas zonas, alguns armazéns precisavam de mais espaço. Porque, entretanto, desde o 25 de Abril houve uma explosão de mercado e socialmente o país cresceu, não podemos negar isso. As pessoas, até aqui estavam limitadas, o medo limitava as pessoas, e a partir daí as pessoas

dispararam, naturalmente, cresceram mais empresas e algumas saíram daqui para abrir novos espaços. Em termos de empresas acho que foi um pouco isso.

Em termos de movimento, temos aqui o caso da Alfândega, naquela altura eram precisos os despachantes para importar e exportar e havia uma fixação de escritórios, havia mais gente a laborar. Isso também acabou, e as pessoas também saíram daqui com a saída da Alfândega. Outro factor grave é o abandono da cidade, ou seja, a cidade é uma zona velha, uma zona histórica e naturalmente as pessoas que cá vivem são pessoas de certa idade. A habitação não foi restaurada e as pessoas saíram. Os novos foram casando e não ficaram aqui, foram todos para os seus espaços e como tal a cidade está nisto. Para além de nos últimos 10/15 anos haver uma recessão económica, há também o factor envelhecimento da cidade, ou seja, falta gente para aqui viver. Isso é uma preocupação que a Câmara teria que ter atenção para o desenvolvimento da cidade, porque foi um bocadinho esquecida nesse aspecto.

Acho que são factores positivos após o 25 de Abril, as coisas expandiram-se, mas em termos de cidade há uma retracção. Eu sei que não é só aqui, é um pouco geral mas nós temos de defender o Porto. Porque não pode ser só o comerciante que é quem dá vida à cidade hoje, também são as pequenas lojas. A partir do fim da tarde fecham-se os estabelecimentos, os bancos, os escritórios e fica tudo às escuras.

Rua

É uma rua com bastante espaço

Quando era criança lembro-me de ver o rio, de vir de vez em quando à Ribeira, mas não estou a fixar a imagem. Posso falar dos últimos anos, quando vim para aqui trabalhar. Por exemplo, havia muitas mais casas comerciais, mais gente a trabalhar, havia aqui muitos escritórios de despachantes, o que dava outra imagem à cidade. A Rua das Flores era uma rua com tradições no nosso ramo e no da ourivesaria. Havia muitas cargas e descargas e tudo a trabalhar, empresas altamente activas.

O que de melhor há na Mouzinho da Silveira é que é uma rua com bastante espaço e as suas gentes. Em termos de circulação a cidade não tem muitas ruas como esta, com este espaço de circulação automóvel. Os passeios podiam estar melhores, mas em termos de fluxo de trânsito é uma rua com movimento, já em termos de pessoas a circular nem tanto.

O lado menos bom é que é uma rua muito velha, com casas muito antigas, algumas a cair. A recuperação está a ser muito lenta e as casas são recuperadas e ficam vazias, porque as rendas são pesadas, sei que a recuperação está a ser feita mas em alguns casos não está ser ocupada

como devia ser. Os moradores são poucos, há falta de pessoas a circular, falta de moradores.

"Nós fazemos parte da vida desta rua, nós somos parte activa"

Para melhorar a rua é sempre complicado mas devia ter mais gente a habitar, recuperar as partes mais antigas que estão abandonadas e dar mais vida. Especialmente, para o negócio e para a rua. Mas não é só o negócio, nós fazemos parte da vida desta rua, nós somos parte activa e fazemos parte da história. É evidente que nos preocupa a situação conforme está. É evidente que se tivéssemos mais moradores, tivéssemos mais gente íamos ganhar com isso, nós somos um todo e carecemos de muitas situações: falta de gente, falta de mais espaço de comércio, tudo isso. De facto há estabelecimentos onde ao fim de uma hora ou duas não entra ninguém e sentimos que o nosso trabalho não está a ser bem rentabilizado, falta aquilo que é importante, que é a pessoa envolver-se e trabalhar, comunicar e tudo isso.

Esta loja tem a sua própria história, tem a sua própria casa, não interessa dizer o que foi feito no passado. O que interessa é que estamos cá, fazemos parte deste espaço e desta rua. É evidente que já tivemos uma casa de retalho em Cedofeita e gostávamos de ter uma casa na Rua Santa Catarina mas uma coisa não impede a outra, quer dizer a história desta é esta e gostamos de cá estar e queríamos estar cá muitos anos, era bom para nós trabalharmos para ganhar a nossa vida e era bom para a vida da cidade, para fazer parte da vida activa da rua.

Animação

"A cidade em si e esta rua estão a precisar dum certo dinamismo"

Animação para chamar maior atenção para a rua e para o negócio é sempre importante. Mas é importante desde que seja um trabalho contínuo. A cidade em si e esta rua estão a precisar dum certo dinamismo. A cidade está a chegar a um ponto que precisa que se anime com alguma coisa. Nesta rua não basta chegarmos aqui com uma actividade muito bonita hoje se não dermos o andamento que ela precisa. E o andamento requer muitas situações: requer mais estabelecimentos, mais gente a habitar, mais gente a dar vida à cidade e que quando vamos embora não fique aqui tudo abandonado. Era preciso que houvesse um complemento, um trabalho de base feito com uma certa profundidade. Não basta chegarmos aqui e dizer assim: - "Eu vou fazer isto porque quero ganhar dinheiro este ano."

Isso não chega. Se queremos desenvolver um trabalho, temos de fazer um trabalho de desenvolvimento para hoje e para amanhã.

"A cidade não pode continuar mais assim, está a bater no fundo"

Dizer algo em específico não vou dizer, que não sei, mas preocupa-me, porque é um trabalho que a cidade tem de fazer, seja Câmara, sejam outras entidades, seja o governo, a cidade não pode continuar mais assim, está a bater no fundo. Nós notamos que há algumas recuperações na cidade, já é positivo. Mas é preciso realmente dar-lhe vida.

A rua tem momentos com muita animação: nos dias de futebol quando o Porto joga em casa, passa muita gente para a Ribeira; nos dias de Verão passam aí muitos turistas. Isso é positivo. Sempre que venham pessoas de fora para o nosso país, nós ficamos satisfeitos, é evidente. Mas não posso estar a dizer para no Natal virem aqui os Pais Natal, porque a cidade já tem isso e não é por isso que a cidade tem melhorado. Portanto é algo com mais sustentabilidade que é preciso fazer.

"Esta Rua não é a Ribeira"

A Ribeira atrai aí muita gente, para um certo tipo de vida, para os bares. Mas temos de questionar a rua noutra dimensão. Esta rua não é a Ribeira, não vejo grandes bares, só um ou outro restaurante, mas vive muito ainda do comércio, que é no fundo a história da rua. Dizer que vamos fazer desta rua, um outro tipo de rua, isso já é outra questão que se coloca.

Naturalmente há espaços que pela sua natureza acabam por finir. O país atravessa uma crise económica porque está a deixar de ser um país industrial para ser um país de serviços e um bocadinho de turismo e isso deixa pessoas pelo caminho, é evidente. É o que está acontecer aqui na Rua Mouzinho da Silveira, é evidente que nós que cá estamos ainda nos tentamos agarrar às coisas, não deixamos que as coisas aconteçam. Enquanto cá estivermos faz parte da vida do homem lutar pelas coisas, por aquilo que gostamos.

Em termos de rua não sei o que é que vai ser feito para que melhore um bocadinho. Pode vir a mudar o género de actividade, o tempo é que vai fazer as coisas. Se continuar este tipo de situação, se nada for feito, é evidente que nós e outros que cá estão, começamos a questionar a nossa própria sobrevivência porque é difícil aguentar. Agora os que cá estão com a ajuda de outras acções que venham a desenvolver podemos todos complementarmo-nos, a noção de cidade é essa.

Por exemplo, em Cândido Reis e nas Galerias de Paris, é evidente que se notou ali uma mudança, nos bares, mas essa já é outra actividade. Na Ribeira é tudo muito lindo, a paisagem é bonita e há quem goste de ver, e quem goste de vir para os bares. Mas a Ribeira por natureza já faz parte da história da cidade, não só pelo seu enquadramento, não só pela vivência dos seus estabelecimentos mas também pela beleza natural que tem. Aqui a rua não, precisa realmente

de alguma coisa. Vejo edifícios recuperados que não estão habitados, que continuam vazios e isso é o que nos preocupa.

Loja

Guimarães e Torcato

A loja chama-se Guimarães e Torcato, fica na Rua Mouzinho da Silveira, número 119.

A loja sempre teve este nome e sei que a firma foi fundada em 1940, pelo senhor Guimarães e pelo senhor Torcato que não cheguei a conhecer. O senhor Guimarães teve o seu percurso de vida, faleceu e ficaram outros sócios, os meus patrões, que já faleceram também os três e agora estão cá os novos.

Esta loja dedica-se essencialmente a têxteis lar, interiores, pijamas e vendíamos muita miudeza para a província e aqui para os costureiros. Vendíamos elásticos, agulhas, botões, uma série de artigos que, naturalmente foram acabando. Mas a vocação desta casa, desde que cá entrei foi sempre os interiores, os atoalhados e as malhas.

"Antigamente a vocação desta casa era virada para província"

Antigamente a vocação desta casa era virada para a província, trabalhava aqui muito mais gente, éramos cerca de 15 pessoas quando aqui cheguei.

Tínhamos vendedores que faziam a província, desde Trás-os-Montes ao Alentejo. Eram outros tempos, naquela altura, o país tinha saído do 25 de Abril e o comércio não proliferava, os armazéns de distribuição do ramo alimentar e têxtil estavam nas grandes cidades. Os nossos vendedores eram os representantes junto dos nossos clientes. Eles vendiam e depois nós aqui executávamos as encomendas e despachávamos os artigos para os nossos clientes. Foi assim que construímos a casa. A vocação desta casa foi sempre essa, os nossos vendedores são os nossos relações públicas, e eram a nossa imagem e a nossa casa foi aguentando e foi sobrevivendo até os dias de hoje.

"Há sempre espaço para a mudança"

Naturalmente, há sempre espaço para a mudança. Esta casa também foi evoluindo dentro daquilo que o mercado nos vai pedindo e nós vamos tentando responder. Anteriormente era eu que geria as compras, que geria os negócios da empresa, que ia ver as colecções, que ia às fábricas, que fazia os negócios na empresa e agora ando lá fora junto dos meus clientes. Voltando um bocadinho atrás, eu quando entrei na sociedade em 1983 era o benjamim da empresa, dos sócios

eu era o mais novo da empresa, tinha 27/28 anos. Mas sempre me apercebi que as pessoas começaram a empurrar para mim o trabalho e eu, naturalmente, a desabrochar em mim próprio, senti-me um peixe na água, ou seja, comecei a ver as colecções, os negócios, a despachar, a dar uma dinâmica à empresa. Senti que de 1985 a 2000 eu fui o dinamizador desta empresa em vários aspectos, em compras, nos produtos, a dinamizar o pessoal, a incentivá-los. Nunca deixámos que a empresa caísse porque nós éramos mais novos, tínhamos gosto e sentíamos aptidões para isso. Aliás, nessa altura, apercebi-me que a empresa precisava de outro tipo de produtos. Por isso estamos sempre à procura de novos produtos, novas marcas e naturalmente, estou sempre aberto a mudanças e gostaríamos de ter cá hoje coisas que não temos. Também temos de ir encontro aos clientes e das nossas dificuldades.

"Se tivéssemos hipótese para mudar, há sempre espaço para fazer obras"

Se tivéssemos hipótese para mudar, há sempre espaço para fazer obras e muita coisa se mudava, baixar um bocadinho o tecto para não ser tão alto, pôr ao nível do escritório, era uma hipótese que se coloca. Mas isso depende de muitos factores porque a firma tem muitos sócios, eu estou a falar por mim mas isso é muito discutível, teríamos que reunir ideias. Mas há sempre espaço para artigos novos e havia também espaço para fazer obras.

Limitações

Sou eu que vou aos clientes aqui do Grande Porto, desde Matosinhos, Gaia, Paredes, Penafiel, Rio Tinto, etc. mas nem sempre pagam quando nós desejamos que nos paguem. São limitações que continuam a existir.

Depois também há outra questão importante, questiona-se o armazém em algumas ocasiões. Porque hoje há uma crise no país que já se arrasta para aí há dez anos, é uma crise grave, mas não é de agora, já vem de trás. Conclusão, o próprio fabricante sentiu necessidade de sair da fábrica. Nós hoje somos confrontados com o próprio fabricante a vender a retalho e a aparecer no nosso espaço. E daí as nossas limitações, ou seja, nós temos mais dificuldades porque eles aparecem com outros preços, com outras marcas e o cliente muitas vezes, mesmo que esteja a comprar melhor, como está à procura de uma margem maior é tentado a comprar e compra quantidades que depois se vê aflito para vender.

Assim começámos a sentir uma certa queda no negócio ao ponto de termos de questionar os custos. Um vendedor lá fora, a comer, a dormir, o carro, claro que tem de vender, e as margens do armazém são margens pequenas, ou se vende um certo patamar de mercadoria para fazer face às despesas ou então questionam-se as despesas. A nossa queda em termos de província

e a cidade ter perdido gente também, levou a empresa a ter que fazer reestruturações, gente que foi embora e tivemos que acabar com as viagens.

"Nunca fizemos publicidade"

Nunca fizemos publicidade porque a vocação da casa era a província e não tinha uma zona propícia, era a província toda de Trás-os-Montes, ao Minho e às Beiras e na cidade. Era uma casa que não vendia ao retalho, sempre viveu um bocadinho do junto, os antigos sócios da firma não queriam vender a retalho. Daí nunca nos deparámos com a necessidade de fazer publicidade. É evidente que estamos sempre abertos à mudança, e somos capazes de nos adaptarmos.

Cientes

"Cerca de 90% dos nossos clientes são pequenos estabelecimentos comerciais"

Cerca de 90% dos nossos clientes são pequenos estabelecimentos comerciais. Nós temos clientes aqui na cidade do Porto que têm as suas próprias lojas e vendem ao retalho e nós estamos lá para os apoiar e para vender o nosso produto. A maior parte é na província, o cliente da cidade e arredores é mais exigente porque tem mais espaço de manobra, há mais concorrência e nós temos de ter a capacidade de criar amizade com os clientes e de ter preços. O cliente da província não diria que é mais fiel porque hoje no negócio é o preço que está em causa, mas havia uma certa fidelidade que hoje não existe, ou seja, mesmo que chegue a um cliente que o produto não agrada porque é mais caro, nós não perdemos a amizade. A fidelidade, a ligação com o cliente existe.

O da cidade é capaz de ser mais especialista, ou seja, mais vocacionado neste tipo de artigo. Enquanto na província havia negócios mistos no passado, que vendia calçado, que vendia mercearia, um pouco de tudo, aqui a maior parte do nosso cliente, à volta da cidade, é mais ligado ao sector. Gasta mais do nosso produto.

"A relação com o cliente é positiva, é uma relação de amizade e nalguns casos de cumplicidade"

A relação com o cliente é positiva, é uma relação de amizade e nalguns casos de cumplicidade. Eu não me considero um vendedor, ou seja, eu sou um representante da firma lá fora, sou um espelho da casa lá fora, um relações públicas. É evidente já tinha uma coisa a meu favor, alguns clientes eu já os conhecia de nome, outros já os conhecia de eles cá virem, foi fácil arranjar uma ligação forte com eles porque em termos de comunicação, em termos de amizade somos leais



António Moreira e Norberto Soares (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

e honestos, não temos de estar a aldrabar. Criam-se raízes e acho que do pouco espaço de vendas que tenho lá fora, já criei umas raízes que estão bem alicerçadas. Em termos de afecto, há uma maior ligação com o cliente.

"Isto é quase como um namoro"

Em termos negativos há sempre uma história, quando sentimos que dominámos um determinado espaço e temos uma boa relação com o cliente em termos pessoais e dum momento para o outro sentimos que somos trocados. Isto é quase como um namoro, numa relação com alguém com quem nós estamos ligados afectivamente e há alguém no meio, quando sentimos que estamos a perder algum terreno, ou sentimos que há outros a aparecer por trás, isso é algo que mexe connosco. Mas isso é da concorrência.

Ficamos felizes quando arranjamos clientes novos, quando procuramos espaços e somos bem recebidos e vendemos. Primeiro porque ficamos felizes connosco próprios e com o trabalho que realizámos e também porque é bom para a empresa ganhar espaços novos. Isto é assim, perdem uns e ganham outros e quando uma empresa consegue ainda fazer alternância, ou seja, consegue fazer que alguns clientes vão, mas vêm outros, isso é positivo, porque o ciclo está vivo. Nós estamos nessa fase, se calhar ainda arranjo mais clientes novos do que aqueles que perco. Conseguimos arranjar novos clientes uns por amizade, uns por influência de outros e outros pelo nosso atrevimento porque temos de procurar mercado. Entro em muitos sítios e não somos bem sucedidos em tudo, mas temos de continuar à procura de novos espaços, não vamos desistir. Pelo contrário, temos de continuar a trabalhar. Hoje é um dia menos bom, amanhã vai ser melhor.



Produtos da Guimarães e Torcato (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

