PORTO
PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA
HISTÓRIA DE VIDA DE
JORGE MANUEL BARROSA
PEREIRA DIAS
Registada em 14/10/2009 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

ÍNDICE

05 Mini Biografia

05 Ascendência: Mãe Virgínia e o pai Alipio

05 Educação: Memórias da escola e dos professores
O professor que ensinava como se fosse uma brincadeira
Dia e hora marcados
"Desde pequenino que eu sonho ir para os radares"

08 Percurso profissional: *"Hoje bato-lhe palmas"*

09 Descendência: A filha como continuadora

11 Lugar: De casa para os cafés
As tardes de cinema e passeios
O cuidado com as montras
O comercio era uma escola

15 Rua: Dizia-se pombalina
Concorrência corporativa

17 Animação: Mais união, sem comodismos

18 Loja: Alípio Dias & Irmãos
Promessa cumprida
Sociedade de irmãos

23 Produtos: Das sementes aos relvados, da pazinha ao corta-relva
Esforço de modernização

25 Clientes: Aperto de mão ao lavrador e ao industrial
"O Porto era uma capital"

27 Avaliação: *"Este contributo é fundamental"*

JORGE MANUEL BARROSA PEREIRA DIAS

Jorge Dias (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

Jorge Manuel Barrosa Pereira Dias nasceu a 10 de Março de 1947, na cidade do Porto um tripeiro de gema que gosta muito da cidade.

Da escola passou para o liceu, do liceu para universidade e depois para a tropa "*foi quando fiquei a saber que ia morrer, não sabia com quê, mas com 22 sabia que estava no Ultramar, que estava na guerra, isso tinha a certeza absoluta".*

Após ter terminado a tropa e porque a namorada já esperava há algum tempo foi trabalhar para a empresa do pai, a Sementeira Alípio Dias *"comecei por ir para o armazém trabalhar. Carregar sacos, ver o tempo das sementes, carregar camiões, descarregar, etc. O que na altura fez com que eu ficasse assim um bocado triste com o meu pai. Hoje bato-lhe palmas."*

Do Porto da sua juventude recorda as ruas cheias de gente, as tarde de cinema, os passeios e as reuniões em cafés como *"a Brasileira, um café onde apareciam as pessoas que queriam conviver umas com as outras".*

Ascendência

Mãe Virgínia e o pai Alípio

A minha mãe chamava-se Virgínia da Rosa Pereira Dias. Nasceu em 1915 no Porto, na baixa histórica. O meu pai tinha nascido mais cedo, em 1906, em S. João de Fontura, em Resende, que pertencia na altura ao distrito de Viseu. Chamava-se Alípio Soares Pereira Dias.

Educação

Memórias da escola e dos professores

Andei na escola primária nº 37, na Costa Cabral. É uma escola que só mudou de sítio, continua na Costa Cabral mas mudou de prédio, agora é um prédio diferente, melhor, onde anda o meu neto e tenho muita honra nisso. Lembro-me perfeitamente, ainda hoje, da professora que me ensinou as primeiras letras e posso garantir em absoluto que ainda vem a esta firma, visitar-nos, com 96 anos e a quem eu abraço e raramente não fico com lágrimas. Uma senhora espantosa, extraordinária, uma grande professora. Depois, passou-se a escola primária, o liceu, do liceu fui para a Universidade, seguiu-se o chumbo na Universidade e a tropa. Foi quando fiquei a saber que ia morrer, não sabia com quê, mas com 22 sabia que estava no Ultramar, que estava na guerra, isso tinha a certeza absoluta, mesmo que fosse uma pessoa manca, põe-se a bota um

bocadinho mais alta e ele já fica sem mancar. Isso parecendo que não, cortava muito. Cortava a vida e é responsável também por muita gente ter casado em idade muito jovem porque as pessoas tinham noção que ir ao Ultramar poderia pressupor a morte, de as pessoas ficarem numa situação sob o ponto de vista físico deficientes. Portanto, na loucura de formarem a sua própria família, tantos e tantos até casaram por procuração. É todo um período que demonstra que, nessa altura, ainda a família tinha um papel importante e mesmo à distância as pessoas eram capazes de a constituir. Hoje, mesmo próximos são capazes de a desprezar. É a diferença do tempo.

O professor que ensinava como se fosse uma brincadeira

Eu fui muito bom aluno até ao antigo 7º ano do liceu. Tive muitíssimo bons professores, excelentes. Tive um professor de Matemática que seria para mim horroroso não citar o seu nome, Dr. António Augusto Lopes, que ensinava a Matemática como se fosse música. Ainda hoje adoro Matemática, fui um aluno muito bom a essa disciplina e o mérito não é nenhum meu. Era todo o mérito do professor. Curiosamente, ainda é vivo também. Era um homem com uma metodologia espantosa e ensinava como se estivéssemos a brincar e acima de tudo era um formador de homens também. Ainda me lembro de o Dr. António Augusto Lopes dar um ponto e se ausentar da sala, dizendo ele:

- "Vocês já têm idade para não copiar. Ao copiar, não estão a enganar a mim, estão-se a enganar a vocês."

Não sei se hoje temos professores deste quilate. O Dr. António Augusto Lopes, não tenho dúvidas nenhumas que sob o ponto de vista humano me marcou profundamente. A minha professora Elisa que me ensinou as primeiras letras e o Dr. António Augusto Lopes são duas pessoas que estão e hão-de estar sempre na minha mente.

Dia e hora marcados

Depois fui para a universidade, para o curso de Engenharia Química Industrial. Para a Faculdade de Ciências, que era onde se exercia os três primeiros anos de Engenharia Química, porque tinha as cadeiras comuns aos diferentes cursos de Engenharia. Portanto, estava tudo reunido na Faculdade de Ciências.

Eu tive colegas que não eram engenheiros mas que eram licenciados em Química e foram dar aulas para os liceus. Havia Química Inorgânica, Química Orgânica, etc., com cadeiras comuns, cujo professor era o mesmo. A transição foi difícil, do liceu, em que tinha os professores em quem nós confiávamos, tínhamos professores que nos acompanhavam diariamente e que estavam

disponíveis tantas e tantas vezes, no próprio corredor, para nos tirar alguma dúvida que tivéssemos. Vou para uma universidade em que a distância entre o aluno e o professor catedrático de uma cadeira era muito maior do que a que hoje existe entre um cidadão e o Presidente da República. Era terrível. Eu recordo que jogava andebol no Futebol Clube do Porto onde fui Campeão Nacional durante alguns anos e fazia a parte da selecção da Universidade e fomos campeões universitários também.
Nós tínhamos de pedir um adiamento para ir para o serviço militar e bastava um deslize numa cadeira, chumbar como se dizia, e não era difícil que isso acontecesse, porque quem dava as aulas eram os assistentes. Praticamente, só víamos os professores catedráticos no exame. Eu tenho uma filha que é licenciada em Engenharia Agrícola, que trabalha nesta casa, que fez o seu curso na Universidade de Vila Real. A primeira vez que fui a Vila Real vê-la já aluna, a forma como ela abordava os professores, a facilidade que ela abordava os professores de grande envergadura era tão diferente da burocracia do meu tempo. Eu para falar com um professor catedrático tinha de assinar um papel na secretaria e dizer o que é que eu queria, o que queria falar, etc.. Era preciso dizer o que é que se pretendia e o professor lia aquilo e dava autorização ou não dava.
E marcava hora, dia e tempo.
- "Tem cinco minutos".
Completamente diferente.

"Desde pequenino que eu sonho ir para os radares"

Acontece que em 1967 por reprovação a uma cadeira fui para oficial miliciano, para a recruta. Tive a sorte, a pura sorte, de conseguir entrar na Força Aérea, onde fui oficial miliciano, fui o primeiro da recruta e isso permitiu-me escolher a especialidade. Eu sabia que havia uma especialidade que não dava para ir ao Ultramar, como chamavam na altura as antigas colónias, que era controlador de radar. E, portanto, como era o primeiro, tinha direito a escolher e disse:
- Quero ir para controlador de radar.
E os superiores hierárquicos disseram:
- "Você com tão boas provas físicas, tão boas provas de tiro, de comportamento, de montar e desmontar as armas, saltos de torre, exercícios mais radicais, exercícios de noite, localização, você tem de ir para pára-quedista ou tem de ir para piloto-aviador."
- Desde pequenino que eu sonho ir para os radares.
Então fui para os radares que não eram portugueses, pertenciam à NATO e a NATO não se podia envolver em conflitos do Atlântico-Sul. Estive lá três anos e meio.

Percurso profissional

"Hoje bato-lhe palmas"

Depois da tropa, vim para o Porto e a minha intenção era voltar a estudar mas já namorava há seis anos e havia uma tradição, naquela altura, que fazer esperar as namoradas era uma chatice. O meu pai perguntou-me:

- "Queres ir estudar ou queres ir trabalhar connosco?"

Eu sempre gostei muito do trabalho de comércio, sou um apaixonado por esse trabalho, muito embora, fosse para um curso de Química. Eu gostava de ter ido era para Medicina ou para Advocacia. Mas os meus 15 anos eram demasiadamente leves para seguir a minha namorada. Uma estupidez. Depois, acabei por perder a namorada, mas arranjei outra, mais tarde, ou outras. Eu fui para Engenharia Química, nitidamente, porque a minha namorada também ia, o que é uma estupidez. Não se pode comparar os 15 anos da minha altura com os de hoje. São abismais as diferenças, eram muito mais infantis. As pessoas não tinham uma grande noção de futuro. O que pensavam para o seu futuro com 15 anos, hoje já têm. Eu quase que direi que o meu neto que tem 8 anos era capaz de ter hoje mais consciência do que eu tinha aos meus 15. Mas isso não me custa nada dizê-lo porque era uma coisa tradicional na época, era aquilo que se usava. E, portanto, acabei por ir trabalhar.

Começar a trabalhar foi simples. Foi o meu pai dizer que com o filho tem de ser mais exigente do que com os empregados. Os empregados já cá estavam há mais tempo, já sabiam mais disto e quem não conhece toda a orgânica não pode um dia ser patrão. Portanto, comecei por ir para o armazém trabalhar. Carregar sacos, ver o tempo das sementes, carregar camiões, descarregar, etc.. O que na altura fez com que eu ficasse assim um bocado triste com o meu pai porque um indivíduo vinha oficial da NATO e vinha trabalhar para um armazém escurinho, onde havia ratos de vez em quando, era desagradável. Hoje bato-lhe palmas. E hoje, que faz 24 anos que ele partiu deste mundo, agradeço-lhe profundamente aquilo que ele fez por mim porque só assim se aprende os cantos todos e pode humanizar-se no comando. Um dos grandes problemas de toda a nossa sociedade é que estamos numa sociedade profundamente desumanizada. Hoje o empregado não é olhado como um amigo, custa "x" tem de produzir "y". Se não produzir "y", rua. Eu aprendi que um empregado que ganha "x" e produza "y" e que nós sabemos que ele podia produzir "c" ou "z", temos de falar com ele e dizer assim:

- Ouve lá! O que é que se passa contigo? O que é que te impede de chegar a "z"?

E isto fazia com que as pessoas se humanizassem. Ainda hoje o faço. Foi assim que o meu pai me ensinou. Acho que todas as pessoas que nos dão o contributo e a alegria de trabalhar connosco são pessoas que confiam em nós.

São nossos amigos. É daqui que também sai o seu salário, é daqui que também sai a sua própria vida e, portanto, não os podemos respeitar só aqui, mas temos de respeitar aqui e fora, porque a sua família conta connosco, com a nossa capacidade de gerência, para podermos continuar a tocar o negócio para a frente, de forma a não criarmos na sua própria família qualquer défice que possa impedir que um filho, ou coisa do género, possa estudar, possa comer ou possa ser alguém um dia mais tarde. É esta desumanização em que vivemos hoje que nos vai obrigar a conhecer, mais tarde ou mais cedo, uma nova ordem internacional.

Descendência

A filha como continuadora

Sou casado, tenho uma filha com 36 anos e tenho dois netos. A minha mulher nunca trabalhou. Era um costume, quando eu casei, as mulheres não trabalharem, apesar de ela ser educadora de infância. O trabalho era em casa à beira dos filhos e a cozinhar.

A minha filha trabalha comigo. Fiquei muito contente quando ela escolheu o curso. Gostava que ela fosse uma continuadora como eu e como o meu irmão fomos para o meu pai e como o meu primo foi para o meu tio. É que eu não sei se um dia, quando um indivíduo parte deste mundo, tem possibilidades de olhar cá para baixo ou lá para cima. Eu preferia, e digo isso com a maior emoção, não conhecer quem estivesse à frente da firma Alípio Dias & Irmão, mas que a firma estivesse muito bem, a conhecer e dizer:

- Ui! Com aquele gajo não vamos a parte nenhuma.

Porque eu julgo que só existem duas formas de eternizar uma sociedade que tem a base a família. Uma delas é transformá-la numa sociedade anónima em que há uma parte do capital que é cedido graciosamente aos funcionários de forma a que eles tenham responsabilidades também na determinação dos objectivos da própria empresa. Aqui existe a separação entre a família e a empresa, muito embora a família com a maioria do capital possa ter um representante que seja importante. Mas esse representante já tem de saber dar respostas às questões que são colocadas às pessoas que aqui trabalham. A outra forma é constituir um conselho de família, nomear-se para gerir a firma uma pessoa que não tenha rigorosamente nada a ver com a família que responde perante esse conselho e nessa prestação de contas ou uma pessoa é capaz ou não é capaz. Se é capaz, muito bem, se não é capaz, venha outro. Eu chamo a isto separar a sala de jantar do local de trabalho. As sociedades familiares, muitas vezes, parecem um pouco com a continuidade das salas de jantar. A minha mãe precisava de uma coisa qualquer, telefonava para aqui, o meu pai pedia a um funcionário para ir comprar.

Dava-lhe o dinheiro, vinha e tal. Havia aqui quase que diria uma promiscuidade entre a família e o trabalho. Não era por falta de respeito, era por usucapião que isso se fazia. Hoje é impossível fazer-se isso. É inadmissível. Eu fiz um curso em França sobre as sociedades familiares, estive na Escola de Comércio de Paris e tive um professor que tem um livro editado, não me recordo o nome dele. Ele contava a história que se passou com um grande magnata, penso que era o Rockefeller, nos Estados Unidos da América, que tinha diversos filhos. O Rockefeller foi das poucas pessoas ou das primeiras pessoas dos Estados Unidos da América a criar sociedades de gestão de fortunas e o filho tinha feito o curso de gestão na Universidade de Harvard. E disse ao pai:
- "Eu gostava de ir trabalhar para aquela empresa que tu tens."
E ele disse:
- "Porque não? Como tu sabes, o Presidente do Conselho de Administração é um indivíduo pelo qual eu tenho a máxima confiança, gere aquilo melhor do que se eu estivesse lá e gere aquilo ao tostão de uma forma mais honesta do que eu próprio, é um tipo muito rigoroso. Mas eu tenho muito gosto em to apresentar."
Apresentou-o ao senhor que era o Presidente do Conselho de Administração, disse que era o filho dele e disse:
- "Agora, esqueces que ele é meu filho e vê se consegues ajudar-me a fazer dele um homem capaz de dar resposta para o futuro."
Passados seis meses, o filho apareceu no escritório do pai e disse:
- "Pai, sabes que o teu amigo em quem tu tens tanta confiança despediu-me?"
Ele disse:
- "Espera aí um bocadinho!"
Pegou no telefone, telefonou ao amigo e disse:
- "Olhe, nunca me enganei. Tu de facto és um homem incrível, fantástico. Eu cada vez te admiro mais."
Pousou o telefone e disse:
- "Agora, meu filho, como pai, o que é que eu posso fazer por ti?"
Isto é uma grande lição. É a lição que as sociedades familiares têm de se modificar porque as famílias têm todo o hábito de se acomodar. Há uma pessoa da família que por maior ligação que teve ao passado, aos fundadores e aos funcionários que trabalharam com esses fundadores que foram muito importantes, luta muito e tenta fazer com que a empresa esteja sempre *au point*[1], para poder responder àquilo que lhe é exigido pelo mercado. Mas há uma grande parte que se refugia atrás desse indivíduo porque o que lhe interessa são os fins de meses e que a empresa continue, de maneira a que os fins de meses continuem.

1 - No ponto

É exactamente aí o ponto ao qual eu não estou de acordo. Chega uma altura em que a empresa tem de se separar, não da família obrigatoriamente, mas em que as pessoas da família têm de ser avaliadas como se fossem estranhos. Ou servem ou não servem. Não servem vão à vida, procurem outras coisas.
A minha filha é licenciada em Engenharia Agrícola. Não tem muito contacto com o comércio de retalho. É muito mais projectos de vegetalização, coberturas de solo, relvados, hidro-sementeiras, etc. do que propriamente aquele contacto directo com o cliente que vem aqui buscar um pacotinho disto ou daquilo. Mas relativamente à minha filha estou ligeiramente menos preocupado do que outras pessoas, porque eu acho que hoje, apesar de haver muito desemprego nos jovens licenciados, aqueles que demonstrarem qualidade acabam sempre por encontrar o seu futuro. Eu tenho pena é daqueles que nem têm licenciatura e nem sabem trabalhar e que se refugiaram sempre ou na cozinha ou na sala-de-jantar para comer aquilo que os outros faziam. Desses é que eu tenho pena e Portugal está cheio deles, infelizmente. Estou a falar nitidamente como pai. Julgo que há poucos pais tão amigos dos filhos como eu sou da minha filha, mas enfim, isto pode ser uma visão que pode ser um bocado patriarca mas exactamente porque sempre lhe quis mostrar a realidade. Sempre quis que ela se apercebesse que tudo aquilo para onde ela ia ou por onde caminhava tinha de passar pela exclusiva vontade dela. Ninguém consegue atingir um grande plano se não gostar daquilo que faz. Eu se fosse para Engenheiro Químico teria sido um péssimo profissional, péssimo! Tenho a dizer que é sempre com muita alegria que venho para esta casa. É sempre com muita alegria que alguma coisa se consegue fazer de novo e de diferente. É sempre com muita alegria que recebo alguns e-mails, como recebi, de África a dizer:
- "Afinal, vocês trabalham muito bem".
Isto dá-nos alguma alegria porque foram muitas horas, mesmo fora daqui, a pensar nisto. A pensar como é que nós haviamos de continuar.

Lugar

De casa para os cafés

Eu tenho muitas recordações do Porto da minha infância. Ainda me lembro de esta cidade ter mais gente, ter como meio de locomoção normal os eléctricos, as campainhas dos eléctricos que eram muito curiosas. Batia com o pé, era o que fazia o condutor do eléctrico para as pessoas se arredarem e, portanto, o eléctrico poder passar. Lembro-me muito bem dos carros antigos, dos táxis antigos, dos prédios, das habitações, da quantidade de pessoas que viviam na Baixa da cidade. Acabava-se de jantar e as pessoas encontravam-se no café entre amigos e ninguém

ia para a televisão, salvo aqueles períodos durante a guerra em que as pessoas ouviam a BBC. Fora isso as pessoas encontravam-se nos cafés, nos diferentes e bons cafés que a cidade do Porto tinha, que eram por vezes a continuação das suas próprias casas. Era uma sala de estar onde tomavam café, falavam com os amigos, trocavam impressões, falavam sobre negócios, falavam de futebol com certeza, falavam de desporto, falavam de associações recreativas, de passeios tornando a cidade de facto uma cidade mais iluminada, acima de tudo pela presença humana. Por exemplo, um deles logo à partida era um dos cafés mais famosos até pela distribuição com que as pessoas se colocavam dentro. Era A Brasileira. A Brasileira era um café onde apareciam as pessoas que queriam conviver umas com as outras, apareciam as pessoas que gostavam muito de teatro de revista, que ficava ali próximo. Apareciam os próprios artistas também, que conviviam com o público e havia duas facções que eram fundamentais, que estavam sempre permanentes, era a facção política num canto, já marcadamente uma facção anti-regime, na altura, anti-Salazar ou anti-ditadura. A outra facção era uma facção profundamente desportiva, que era constituída por diferentes clubes desta cidade, que não só futebol. O Fluvial que não tinha futebol, era remo e basquetebol, o Sport que também não tinha futebol, o Progresso que já tinha futebol, o Futebol Clube do Porto, o Académico, o Boavista, enfim, todas essas pessoas que encontravam ali um meio para dar um pouco de conversa e fazer uma cavaqueirazinha, com os diferentes temas que tinham. Independentemente disso, lembro-me perfeitamente de assistir na Baixa da cidade do Porto a algo que na altura era considerado um pouco promíscuo que era o Bar Borges. O Bar Borges ficava no início da Rua do Bonjardim onde hoje existe, salvo erro, uma dependência do BPI, mas que era um bar onde normalmente, banqueiros, pessoas de um estrato superior se encontravam ao fim da tarde para tomar um calicezinho de vinho do Porto, para trocar algumas opiniões e para ver algumas pequenas que por lá passavam.

As tardes de cinema e passeios

Eu recordo, por exemplo, da minha infância que toda a cidade do Porto, todo o comércio e a Baixa do Porto trabalhava até sábado ao fim do dia. Eu e os meus irmãos, íamos a um cinema ou encontrar uns amigos ou para fazer o passeio dos tristes, que era um passeio interessante, que se fazia no fim do cinema, da tarde, para ver umas pequenas.

Aqueles que eram um bocado mais marotos, eu pertencia a esse grupo também, gostávamos de dar ali uma passeata. Era agradável, às 19h30, normalmente era a hora em que fechavam as lojas, tinha de ir para casa. Portanto, de onde nós estávamos confluíamos directamente aqui para depois apanhar a boleiazita do pai para ir jantar e depois à noite fazer qualquer coisa. Portanto, isto era uma vida interessante, muito diferente do que é hoje. Uma vida por um lado

mais ao ar livre e conhecendo melhor a cidade. Posso dizer que tenho pessoas que, às vezes, vêm de fora e que ficam espantadas como é que eu com o carro consigo fugir do trânsito por algumas travessas. Porque, efectivamente, andei muito a pé na cidade e conheço a cidade relativamente bem e, portanto, essas travessas que hoje não são utilizadas fazem com que as pessoas consigam mais rapidamente circular na cidade. Algumas delas ficaram famosíssimas, umas por umas razões, outras por outras, mas o que é um facto é que a cidade tinha muito mais animação.

O cuidado com as montras

Na cidade do Porto, a um sábado à tarde, nos anos 60, era com dificuldade que se andava na Rua Santo António, Santa Catarina, em Passos Manuel, na Rua Formosa, na Rua Sá da Bandeira, era com muita dificuldade. Eram milhares de pessoas, milhares de jovens, crianças com as mães, a ver montras e via-se uma actividade muito grande do comércio. As pessoas paravam para ver as montras, se havia alguma coisa que chamava a atenção entravam. Posso até recordar uma vez um episódio curioso que eu vi, era muito criança, tinha uns 14 ou 15 anos e que se passou na Rua Santo António numa sapataria antiga que existia ali, que era a Sapataria Lajes, que também fazia o favor de ser de um amigo do meu pai.

Uma senhora abordou-se da montra, viu, depois ensaiou entrar mas não entrou, recuou. O senhor Lajes era o primeiro balconista dessa loja. Na altura todos os comerciantes eram indivíduos que estavam à frente dos balcões. Então, veio à porta interrogar a senhora:

- "Porque é que a senhora quer entrar? Quer entrar entre. Não paga nada."
- "Não, eu já vi que o senhor não tem."
- "Não tenho o quê, minha senhora?"
- "Aquilo que eu quero o senhor não tem na janela."

A janela era a montra. Daí a razão de muitas vezes existir um grande cuidado vitrinista a fazer as montras. As pessoas tinham a tendência de pôr tudo, porque havia de facto pessoas que enfim, já nessa altura menos cultas, que conhecessem menos bem como é que o comércio funcionava, que pensavam que tudo o que as casas tinham, tinha de estar na montra. É interessante ver como é que uma cidade em tão pouco tempo, 30 anos ou 40 anos, consegue de facto levar uma volta tão grande.

O comércio era uma escola

Eu tenho dois irmãos. Não pareço, mas sou o irmão mais novo. Depois, tenho um irmão mais velho que tem o nome do meu pai, Alípio, o meu segundo irmão que é o Vítor, que teve sempre

uma actividade aqui na firma mais ligada ao balcão, ao retalho, à venda ao retalho. Nós vínhamos para a firma, que era um *meeting point*[2] de família e onde não se concentravam só os filhos. O meu primo Fernando e mesmo tios meus, tias e amigos, que não trabalhavam no comércio, como vinham à Baixa da cidade, aproveitavam muitas vezes para aparcar os seus automóveis, porque era uma rua que tinha aparcamento relativamente fácil na altura e apareciam aqui e era um convívio. Eu lembro-me de entrar aqui na firma e ver por exemplo, 20 ou 30 pessoas, já com a loja fechada para o público a falar do Fluvial, a falar do jogo do Porto, a falar de uma notícia política ou de outra coisa qualquer. Portanto, o comércio tradicional exercia, no meu entendimento, uma função agregadora sob o ponto de vista de ponto de encontro entre amigos e entre famílias e era também muitas vezes uma continuação da própria escola.

A senhora Dona Francisca Sá Carneiro, ilustríssima senhora desta cidade e mãe do Dr. Francisco Sá Carneiro, que foi Primeiro-Ministro deste país, era uma senhora que duas, três vezes por semana honrava esta casa e o meu pai, sentava-se num banquinho que ainda existe aí - porque guardámos estas coisas antigas que têm para nós algum valor e um valor educacional também e de respeito por todos aqueles que estiveram por trás de nós - e falava com o meu pai de todas as coisas.

Não era só de jardins, não era só de bolbos das flores, de sementes, desabafava com o meu pai de uma forma, exactamente como se estivesse a desabafar com um irmão. A dona Maria Amélia Ferreira, de Riba d'Ave, fazia a mesma coisa. Portanto, eram dois bancos que existiam ali e cada uma tinha o seu lugar cativo.

E, portanto, isto faz-me hoje muitas vezes emocionar, porque verifico que a maior parte das pessoas não conhece bem a história da cidade do Porto. E isso dá-me alguma tristeza. Porque a cidade do Porto é uma cidade espantosa com uma história riquíssima, no comércio e nas suas atitudes de solidariedade e de humanismo e tem-se vindo a perder um pouco isso para tristeza nossa pela forma como a maior parte das pessoas hoje em dia faz as suas compras e pela forma de estar na vida e de adquirir os bens que tem necessidade. Trancam-se num supermercado, num hipermercado, não convivem com ninguém, nem pagam com dinheiro, pagam com plástico, nem há livro para a pessoa ter a humildade de dizer assim:

- "Ó fulano, não posso pagar agora, mas na quarta-feira venho cá pagar."

E vinham na quarta-feira. Eram pessoas de palavra. Hoje nem com o plástico há palavra. Acho que há uma deterioração da sociedade que advém da deterioração, nomeadamente, aqui na cidade do Porto da deterioração do comércio. O comércio era uma escola, onde muita gente que mesmo que não lhe pertencesse, aprendia.

Produtos de A Sementeira (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Rua

Dizia-se pombalina

A Rua Mouzinho da Silveira era a grande rua da Baixa Histórica da cidade do Porto. Era a rua mais larga. Dizia-se inclusivamente que teria sido possivelmente o Marquês de Pombal que a tinha mandado fazer, dada a reconstrução que ele fez em Lisboa. Era uma rua que tinha preferencialmente comerciantes de ferro, tinha comércio de produtos para a agricultura, casas de sementes como era o nosso caso, armazéns de mercearia, alguns cafés, mas não muitos. Um, dois cafés, não existia mais.

A Rua das Flores era pela sua antiguidade das ruas mais estreitas, mas que tinha uma vida muito, muito curiosa dado o comércio que aí se praticava, que era acima de tudo onde se localizavam as grandes ourivesarias e joalharias desta cidade. Falar da Rua das Flores e não falar de um Ferreira Joalheiros ou não falar de um Pedro Baptista que era de facto um homem com uma sensibilidade e de uma qualidade ímpar, que ainda hoje seria um homem actual, não falar dos livreiros, os alfarrabistas era esquecer de facto a Rua das Flores e também da Misericórdia. Essa era de facto

uma rua com um significado muito especial.
Ninguém ligava a ser estreita, porque a rua alargava-se pela qualidade do seu comércio e pela qualidade das pessoas que a utilizavam. Era uma rua de malhas e miudezas onde todas as senhoras, nem que fosse para comprar um botão, uma toalha, não deixavam de aqui vir. Era também uma das ruas muito procuradas num sábado à tarde e todos os dias. Eu lembro-me também desde tenra idade que vínhamos para aqui muitas vezes, mesmo miúdos, até porque gostávamos de utilizar o transporte que o meu pai nos podia proporcionar.

Concorrência corporativa

Eu já fui director da Associação dos Comerciantes do Porto e uma das teorias que eu defendia é que nós devíamos ter ruas temáticas. Antigamente, sem haver essa preocupação, elas existiam. Se se verificar a quantidade de ourivesarias que ainda hoje se conseguem manter na Rua das Flores, vem-se a demonstrar o quanto é que aquela rua não era procurada pelas ourivesarias.
A Rua Mouzinho da Silveira chegou a ter cinco ou seis casas de sementes.
Não havia a facilidade de chegar à província como se chamava, na altura, com a mesma facilidade com que hoje se chega: um quarto de hora a Penafiel ou 20 minutos não sei onde. Havia os recoveiros, eram os caminhos-de-ferro, as camionetas que se pagavam e faziam as distribuições. Como não era na Avenida dos Aliados que se consumia sementes e como tudo o que nós vendíamos era consumido, produzido e semeado na província, o local ideal para uma firma desta natureza era a proximidade com a Estação de São Bento. Em São Bento, faziam-se os despachos nos caminhos-de-ferro e ao lado de São Bento havia os escritórios dos recoveiros. Era ali que se entregava. Do outro lado, paravam muitas camionetas. Era ali que se faziam os despachos das camionetas e, portanto, era quase como uma zona estratégica, sob o ponto de vista, do que hoje nós chamaríamos logística.
Não havia o problema da concorrência. Eu julgo que a proximidade de lojas que têm como produtos importantes os mesmos que nós não me parece que seja qualquer coisa que venha trazer problemas, pelo contrário. Não era uma concorrência desleal, quase que diria que era uma concorrência corporativa, no bom sentido da palavra.
Um exemplo de quanto era salutar foi o meu pai ver uma peça que gostou muito numa ourivesaria, mas não era a ourivesaria com quem ele tinha maior permeabilidade, nem onde estavam os maiores amigos. Recordo ir pequenino com o meu pai ter com o senhor Pedro Batista e dizer:
- "Ouve lá, eu vi ali na ourivesaria esta peça, mas aquilo está por um preço um bocado alto. Tu não consegues aquilo por um preço mais baixo?"
- "Eu trato disso!".

E ele próprio saía com o meu pai, ia lá e dizia:
- "Fulano gostou desta peça. Vê lá qual é o preço que podes fazer. Faz para ele o preço que farias para mim."
Eu recordo-me muitas vezes do meu pai. Era um homem que para mim estará sempre presente. De vez em quando, estou comigo a falar com ele:
- O que é que tu farias se estivesses aqui?
Hoje em dia a concorrência está desvirtuada. A concorrência hoje pensa que são inimigos. Naquela altura, fazia com que as pessoas se deslocassem àquela rua muito mais facilmente, porque sabiam que ali num lado ou noutro iriam encontrar com certeza aquilo que pretendiam. Agora, quando as coisas estão muito dispersas, as pessoas não sabem para onde ir. Qual é o grande segredo dos hipermercados ou das grandes superfícies, se não é efectivamente terem a sua constituição feita por temas. Vai-se a um centro comercial ou pode-se ir ao hipermercado comprar feijão mas também pode vir de lá com uma jóia que custou milhares de contos. Isto aqui fazia-se pelas ruas, era a Rua São João, a Rua Mouzinho da Silveira, a Rua das Flores, a Praça do Infante, a Rua Nova da Alfândega, etc. onde as pessoas, em pouco tempo circulavam e conseguiam encontrar tudo aquilo que pretendiam. Isso, hoje, infelizmente, não existe.

Animação

Mais união, sem comodismos

Já pensei várias vezes em formas de dinamizar o comércio destas ruas.
Ainda quando estava na Associação dos Comerciantes, há uns anos atrás, eu disse que a única hipótese que os pequenos e médios comerciantes, das diferentes ruas, tinham era transformar as suas próprias ruas em grandes hipermercados.
Eles, também na rua, oferecerem talões, por exemplo, aos compradores daquela rua que poderiam ganhar um automóvel, poderem sortear isto ou aquilo ter descontos, ter os cartões de cliente, fazer comissões de rua, que acho fundamental para que as pessoas possam sem pejo, sem inveja sentarem-se numa mesa e dizer assim:
- "Vamos lá ver, a joalharia deve ter vendido este ano tanto, no ano passado vendeu mais porque terá ido isto abaixo? Que promoções havemos de fazer?"
E todos contribuírem para isso, porque são os grandes fornecedores que pagam as promoções nos hipermercados e não são baratas. Pagam desde a prateleira, o desconto financeiro, o desconto comercial e para isso eles não se negam. Porque é que não hão-de fazer o mesmo em relação à rua em que eles estão instalados? Porque é que as ruas não hão-de ser também grandes

Pormenor de A Sementeira (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

hipermercados onde as pessoas se sintam bem? Porque é que as ruas não hão-de ter, como a Holanda tem, que é um país muito mais frio do que este, montras de rua aquecidas por cima? E têm toldos fixos para que não haja chuva. Agora, pedir em Portugal que isto seja tudo feito pelo Estado acho mal. O Estado nunca faz nada por ninguém a não ser aumentar os impostos. Nós é que conhecemos a necessidade. Se conhecemos as necessidades vamos dividir inclusivé pelas diferentes firmas e de acordo com as suas rendas anuais, os custos de todas essas movimentações de forma a podermos transformar a rua em verdadeiras alternativas. Agora, até temos uma grande vantagem, é que se pode fumar. E ainda continua a haver fumadores. Nos hipers não se pode. Portanto, há muita coisa que é preciso pensar. Porque não fazer publicidade também nas televisões ao comércio de rua da Mouzinho da Silveira? Os joalheiros da Rua das Flores, porque não? Nós todos temos muito comodismo, o que também não tem ajudado de facto a vencer estas situações a que nós chamámos a crise do pequeno e médio comércio. Precisaríamos aí de facto de alguma ajuda que nos compensasse aquela benevolência que houve dos Presidentes das Câmaras em conceder terrenos para fazerem grandes superfícies. E posso dizer que naquele ano conseguiram taxas de emprego, conseguiram aumentar o comércio das suas actividades e, por isso, é que estão em volta da cidade do Porto. Precisávamos de alguma benevolência, precisaríamos que a União Europeia, que penso que tem projectos dessa natureza, pudesse auxiliar não digo a fundo perdido mas com taxas bonificadas de empréstimos para que diferentes investimentos pudessem ser feitos. Investimentos de modernização de lojas, investimentos de formação de balconista, que é muito importante, formar os antigos caixeiros de hoje em dia de forma a que eles possam ser também a montra de antigamente, daquela senhora que não entrava, que já tinha visto que não tinha nada na janela. De forma a que eles, quando uma pessoa vem pedir um produto, possam servir de catálogo e mostrarem tudo e falarem de tudo o que está na loja, mas para isso precisávamos de formação. A escola do Comércio do Porto, a escola de formação que dependeu muito tempo da Associação dos Comerciantes penso que está praticamente morta, infelizmente. Acho que é preciso que as pessoas que sejam menos isoladas, que olhem menos para o seu próprio umbigo, que sejam menos invejosas e que sejam mais criativas. Que possam, de facto, juntarem-se numa luta, que é uma luta titânica de principio de sobrevivência e depois de desenvolvimento.

Loja

Alípio Dias & Irmãos

A loja, a parte de retalho, é mais conhecida por A Sementeira, mas Alípio Dias & Irmãos é a designação social. A Sementeira é uma marca, é a marca de uma loja e a marca de produtos

também. Fica na Rua Mouzinho da Silveira, nº 178, onde começou, embora hoje tenha o 174, o 176 e o 180.

Promessa cumprida

Esta sociedade nasceu em 13 Janeiro de 1933. Foi fundada pelo meu pai Alípio Dias e pelo seu irmão Guilherme Dias. Esta fundação tem qualquer coisa que transcende a formação de uma sociedade e que é quase que a finalização de uma promessa que o meu pai tinha feito aos seus pais que tinham falecido, ambos nos espaço de seis meses. Mas o meu pai que era muito chegado à mãe, e não era o mais velho, era o segundo, mas em quem a minha avó, que eu não conheci, a minha avó Vitória, muito confiava. Ela fez com que o meu pai prometesse uma coisa:
- "Não te cases, não arrumes a tua vida sem primeiro cuidares dos teus irmãos."
O meu pai tinha cinco irmãos. Eram quatro rapazes e eram duas raparigas.
Curiosamente, o meu pai namorou com a minha mãe 11 anos e só se casou oito dias depois da única irmã que estava solteira se ter casado. Cumpriu integralmente aquilo que tinha sido a sua promessa à sua mãe. Quando foi feita esta sociedade, o meu tio Guilherme, que foi também seu sócio, era empregado de balcão de uma pastelaria na Rua Carlos Alberto e logicamente que um comerciante na altura já era visto de uma forma diferente de um balconista. Na altura, nem chamavam balconista, chamavam-se caixeiros, portanto, seria para o meu pai um incumprimento desta promessa se montasse a sua sociedade e deixasse numa estaleca um pouco mais abaixo algum irmão que, tal como todos os outros, era muito querido do meu pai. Então não deixou de o convidar e disse:
- "Vens para meu sócio. Vamos trabalhar os dois. Eu faço a tua quota, não pagas a tua quota e vamos embora para a frente."
Portanto, nós conhecemos todos estes episódios porque de facto assisti a uma grande franqueza e vivíamos numa família que falava nisto muitas vezes. Não para que alguém pudesse ser enaltecido mas para que, efectivamente, pudesse ser um exemplo para os vindouros. Por aqui também se pode ver como é que a sociedade e o mundo se tem vindo a deteriorar. As pessoas hoje olham muito mais no espelho e olham-se muito menos nos olhos e é pena porque se assim acontecesse, a cidade do Porto com certeza não seria uma ilha rodeada de grandes superfícies onde todas as pessoas são anónimas, onde não existe um atendimento personalizado e onde não se contribui grandemente para o emprego, porque o emprego também é de certo modo precário. Uma pessoa que está a trabalhar num hipermercado, de hoje para amanhã pode estar no desemprego com a maior facilidade. Vieram colocar-se ao redor da cidade, criando a asfixia do Porto e a asfixia daquilo que era mais importante, que era mais educacional e que era mais

a sua actividade económica e a razão da sua vida, que era o comércio. Não é que eu esteja contra as grandes superfícies, não estou. Estou contra a localização das grandes superfícies.

Sociedade de irmãos

Esta casa tinha dois sócios e tinha o que na altura se chamava o mangas-de-alpaca, que era o homem que fazia o que hoje seria a contabilidade. Tinha dois empregados de armazém, que ficava mesmo contíguo à própria loja. O meu pai era um homem que tinha a responsabilidade da viagem pelo país todo. Recordo-me, a minha memória de facto é um filme de recordações em movimento, que éramos três irmãos. Vivíamos na Rua Costa Cabral, mesmo pegado onde a candidata Elisa Ferreira nasceu. Nós conhecemo-la na barriga da mãe. Então, o meu pai quando ia fazer a viagem do Alentejo e do Algarve, o mínimo do tempo que estava ausente de casa era um mês. Hoje, chegamos ao Algarve em quatro horas. Podemos ir ao Algarve e voltar no mesmo dia. E porquê? Porque de facto os meios de transporte eram todos possíveis de ser utilizados. A bicicleta, andar a pé, de comboio, tudo isso. Era preciso esperar pelos horários, era preciso alugar a bicicleta, enfim... E o meu irmão Alípio, mais velho, que era um rapaz dizia:
- "O pai não vem, vou ali à praça de táxis falar com um indivíduo e ele leva-me ao meu pai, onde ele estiver."
Isso significava o tempo que era necessário, o esforço humano, a tenacidade e a vontade que essas pessoas tinham para que, efectivamente, pudessem chegar onde pretendiam. O meu tio Guilherme foi sempre um homem mais ligado à parte de retalho. Eram horinhas certas de abertura e horinhas certas de reabrir no almoço. Mas durante muito tempo esta loja não fechava para almoçar. Quer o meu pai, quer o meu tio só tinham um carro para os dois. Esse carro também era da firma porque de tarde ia fazer distribuições aqui pela cidade ou ia entregar mercadoria às camionetas, aos correios, aos comboios, etc. O meu tio pegava no carro e ia almoçar, por exemplo, ao meio-dia e pouco e passado uma hora estava aqui. Depois, ia o meu pai e passado uma hora estava aqui. Portanto, era uma vida de grande sacrifício, de grande esforço pela qual temos muito respeito e muita admiração. Logicamente, que as coisas não poderiam continuar assim. Houve toda uma evolução no mundo, em Portugal talvez mais rápida, exactamente pelo regime político que nós tivemos que só nos abriu os olhos para as nossas fronteiras que ficaram completamente escancaradas muito mais tarde do que os outros todos, como a França e a Alemanha que começaram no fim da Segunda Guerra Mundial. Portugal só na década de 70, com a Revolução é que desperta para uma coisa curiosa. A concorrência não é só o nosso vizinho do lado mas a concorrência é na Alemanha, na Dinamarca, etc.
Daí Portugal ser hoje um país menos competitivo que os outros. Começou mais tarde e quem

começa mais tarde, logicamente, tem sempre mais dificuldades, até porque os outros já têm todos uma prática, que faz com que as coisas sejam muito mais automáticas. Portanto, nós estamos num período de recuperação. E todo esse tempo das pessoas se juntarem numa loja já lá vai. Porque hoje já nem há tempo para se falar. Já só há tempo para se escrever um e-mail. Já não há tempo para conversar. Nós tivemos de crescer, tivemos que arranjar outras instalações para o armazém, tivemos de admitir mais pessoas, tivemos de crescer no sector administrativo, tivemos de crescer na organização e hoje passado 76, quase 77 anos após a fundação, continuamos a ter um respeito muito grande, quase que diria eclesiástico pela sede, pelo local escolhido para o desenvolvimento desta actividade. Não deixamos de facto de organizar a nossa actividade e aqueles pacotinhos pequeninos de sementes que se vendiam e se faziam ao balcão, hoje são feitos por máquinas automáticas. Temos a exportação, trabalhamos muito bem com África, estamos em vias de abrir uma agência em Angola, criámos diferentes fluxos comerciais para fora das fronteiras de Portugal, temos o nosso próprio laboratório de controlo de qualidade e já somos 24 pessoas. Não quer dizer que não sejam necessárias mais pessoas.
Necessário é dar cada vez mais formação a essas pessoas para que elas estejam cada vez mais actualizadas. Eu recordo-me que as facturas eram tiradas à mão, que, na altura, demorava para aí um quarto de hora a tirar. Hoje tira-se em 30 ou 20 segundos, rapidamente, através da informática e das leituras ópticas. Portanto, tudo isso evoluiu e evoluiu também o tipo de artigos que nós trabalhamos. Uns porque começaram a ficar *demodé*[3], outros porque as próprias legislações da União Europeia, mais recentemente, nos obrigaram a deixar de as ter, de as comercializar, devido à sua toxidade. Estou a falar por exemplo de fungicidas e pesticidas, que eram um complemento da nossa actividade, mas pouco significativo, muito pouco significativo na cifra anual de vendas. Obrigam a ter umas instalações completamente fechadas, automatizadas, com uma ventilação própria, com temperaturas controladas, etc., o que é muito difícil de ter numa zona de retalho. O armazém é fácil. Agora, uma zona de retalho é muito difícil ter um empregado só para isso, com a sua bata branca, com as suas luvas, custa muito dinheiro por dia. Mais a responsabilidade que é o cliente assinar um papel com um termo de responsabilidade desse tipo, que ele assume, que a destruição da embalagem é da sua inteira responsabilidade. Senão, tem de a cá trazer para nós destruirmos. Isto é perfeitamente contrário àquilo que hoje é a rapidez que é exigida pelos clientes e é exigida por todo o mercado.
Mas num armário pequenino, num supermercado, vejo lá medicamentos a serem vendidos, no meu entendimento, a sua manipulação é muito mais perigosa que os pesticidas e os fungicidas, mas, enfim não sou eu que faço as leis.

Produtos

Das sementes aos relvados, da pazinha ao corta-relva

Na minha loja, pode-se encontrar todo o tipo de sementes. Desde sementes biológicas, hortícolas, desde sementes para fazer pratos, para fazer a alimentação do gado, sementes para fazer prados para fazer fenos, para durante o Verão alimentar o gado na ausência dos prados que ficam mais secos. Toda uma gama grande de artigos de jardinagem, desde a pazinha de plantar até às grandes máquinas de cortar-relva. Trabalhamos bastante com os campos de jogar golfe, quer em máquinas, quer nas relvas. Fazemos também consultadoria, isto é, há clientes que chegam aqui e dizem assim:

- "Comprei uma quinta em tal parte e não sei o que fazer."

Nós podemos fazer ali uma espécie de um boneco onde sugerimos dentro da região onde está, situar nesta cultura ou noutra. Portanto, fazemos muita consultadoria nesse aspecto. Pode chegar alguém e dizer assim:

-"Eu preciso de amanhã de um relvado estabelecido porque a filha apareceu-me grávida e eu tenho de a casar."

Temos tapetes de relva e depois vamos estender. A relva acaba por se prender ao solo. Portanto, há todo um conjunto de produtos mais modernos que correspondem às solicitações, quer agrícolas, quer de jardinagem, quer de produtores de gado. Independentemente disso, na parte de jardinagem também trabalhamos com os bolbos de flores que as pessoas colocam para alindar os seus jardins, muito embora, hoje com a construção em altura, esse trabalho seja dominado mais pelas Câmaras Municipais, para os jardins públicos do que propriamente para os jardins particulares. Mas para isso tivemos de nos modernizar.

Esforço de modernização

É sempre muito mais difícil recuperar do que continuar. Eu penso que há alguma selecção natural, isto é, as pequenas e médias empresas não tiveram a garra suficiente e não tiveram os princípios que nós, graças a Deus, tivemos dos nossos anteriores, que convivemos com eles e soubemos o sacrifício que eles passaram e que o nosso comparado com o deles não é nada, é zero. Foi muito importante para nos dar a força de prosseguir. Se se verificarem as sociedades familiares quando chegam ali aos 70 e poucos anos, 75 anos, adeus viola, fecham a porta e toca a andar. É só passar nesta rua, na Mouzinho da Silveira e ver. E quem diz nesta rua diz noutras. Nós, de facto, tivemos em 1985 uma estratégia que penso que é correcta. Nós, o nosso retalho significa uma percentagem de vendas relativamente pequena. Porque se ela significasse o total das nossas vendas nós também já tínhamos fechado. Eu quase que diria que todos os sectores hoje estão

a ajudar a manter a loja e só por isso é que chegámos até aqui. Mas em 1985, quando Portugal aderiu à então Comunidade, agora União Europeia, uma das coisas de que falamos e trocámos ideias foi o seguinte, nós tínhamos até ali uma coisa que nos protegia, isto é, a falta da estrada para Penafiel, para Vila Real. Não dava muito a que as pessoas tivessem o mesmo direito daqueles que viviam na cidade, o que era injusto. A nossa adesão à Comunidade Europeia fez com que isso acontecesse na mesma maneira com as fronteiras. Quer dizer, se os nossos fornecedores habituais eram tipos holandeses, dinamarqueses, ingleses porque é que eles não viriam aqui vender eles directamente? Porque é que eles precisavam de nós? Até podiam mandar pelo correio. Então fizemos uma estratégia e dissemos assim, ou nós temos a nossa gama e prosseguimos ou então para trabalharmos com a gama dos outros mais tarde ou mais cedo vamos morrer ou então vamos emagrecer muito. E então, quer nos Estados Unidos da América, quer no Japão, quer em Israel, fundamentalmente nestes três países, nos diferentes congressos da FIS, que é a Federação Internacional de Sementes, fomos encontrando indivíduos que não vendem e fazem sementes. Como os híbridos. Até agora já se ouve falar nos geneticamente modificados. Nós não trabalhamos com geneticamente modificados, graças a Deus. Curiosamente, trabalhamos com biológicos, que não têm qualquer tratamento químico nem na sua produção, nem após a sua produção para a sua manutenção. Trabalhamos com híbridos que não têm qualquer perigo para a saúde das pessoas, porque não são manipulados. A sua produção é que é híbridizada, isto é, pelas Leis de Mendel, encontrado um pai que tem determinadas características e um "B" que é uma mãe, o cruzamento disto, pelas Leis de Mendel, 25 por cento saem a um lado, 75 por cento podem sair ao cruzamento. Das 75, 25 saem para um lado, 50 para outro e assim sucessivamente. Isto é, aqui nós podemos criar variedades com empresas de genética que efectivamente, têm, por exemplo, um tomate que tenha mais ou menos 220 gramas, que tenha um ciclo vegetativo desde a sua plantação até ao inicio das suas colheitas, 120 dias por exemplo, que seja redondo, por exemplo, ou que seja quadrado, ou rectangular, ou que seja piramidal, ou ovóide e que tenha resistências a determinadas doenças que existem hoje nos nossos solos. Ao criarmos esta panóplia de associativismo com esses produtores de genética estivemos a criar números, isto é, o tomate número PCZXP453 tem estas características, mas o 454 também pode ser um irmão deste. O individuo vai ao local, verifica se estão preenchidos os requisitos, vê pela postura das plantas as que foram mais resistentes ao calor, mais frio, etc.

Portugal é um país que se estende sob a longitude e não sob a latitude. É sob o comprido, temos diferentes regiões climáticas. É uma variedade para o Algarve, é uma variedade para o Alentejo, uma variedade para seco e uma para húmido.

Vemos um potencial para essa variedade e trazemos três ou quatro números.

Fazemos depois os ensaios cá e nas regiões com os nossos técnicos. Fazemos a apreciação e se lá seleccionámos dois ou três, aqui vamos seleccionar aquele que efectivamente em dois anos consecutivos foi melhor. O melhor escreve-se no catálogo comunitário. A inscrição custa dinheiro, é cara, passa por dois anos de ensaios oficiais mas cujos ensaios preliminares podem contar se forem feitos de acordo com as normas da comunidade europeia. E, portanto, já temos hoje o nosso catálogo, a nossa gama, um catálogo comunitário, uma gama grande de variedades, cujos direitos de propriedade sobre elas são nossos. Isso foi o principio da nossa modernização e foi não ficar na mão dos outros. Nós tínhamos de conhecer o nosso país e saber o que é que nós queríamos e o que é que os nossos agricultores pretendiam.

Clientes

Aperto de mão ao lavrador e ao industrial

Antigamente, havia muita mais ligação com os clientes. Primeiro, porque era a ligação do próprio cliente que vinha à loja, quer ele fosse lavrador, quer fossem pessoas ligadas a grande fortunas e indústrias que prestaram relevantes serviços a este país e que eram líderes. Que chegaram a ser inclusivamente líderes da Península Ibérica e alguns até europeus como foram as fábricas de Riba d'Ave, da família Ferreira. A Dona Maria Amélia Ferreira era uma das clientes da casa que se podia encontrar com um jardineiro, com um lavrador, que se podia encontrar com outra pessoa qualquer. Portanto, tinha logo à partida uma vantagem, não havia classes, era interclassista, todas as pessoas eram clientes e eram tratadas da mesma forma. Tanto se apertava a mão a uma pessoa como se apertava a outra. Era igual. As pessoas gostam de ser tratadas assim, em primeiro lugar. Em segundo lugar, as pessoas por causa das dificuldades que tinham em se deslocarem, deslocavam-se por camioneta ou por caminho-de-ferro. Desciam esta rua, traziam os seus apontamentos, o que é que queriam de sementes, o que é que queriam de mercearias, o que é que queriam de outros produtos que se vendiam aqui, e muitas vezes, deixavam aqui a encomenda e diziam:

- "Ó Alípio, ó Guilherme, ó Joaquim, ó Manuel Martins, tenho de dar aqui umas voltas. Daqui a uma hora, hora e meia estou aqui para levar a encomenda."

Isto era um trabalho que essas pessoas faziam duas, três vezes por mês.

Porque já na altura não se devia fazer grandes *stocks*. As pessoas queriam levar as encomendas e mais um bocadinho para ficar lá, para resolver um problema momentâneo. E tinham os seus dias para vir à cidade, como se dizia na altura, para ir ao Porto. Recordo-me, de trabalhar aqui, com o meu tio que era um balcão espectacular, do melhor que havia na cidade do Porto. Atendia

nesta loja mais de duzentas pessoas por dia. Porque as pessoas vinham à Rua de São João para buscar o bacalhau, vinham à Rua Mouzinho da Silveira buscar o arroz e o açúcar e depois juntavam aquilo. Se fosse qualquer coisa que eles pudessem transportar, muito bem. Eu fui muitas vezes guiar um carro para levar uma senhora, uma dona Joaquininha qualquer, ao comboio porque as coisas que ela tinha não as podia transportar e era só subir esta rua. Isso nunca me estragou o meu estatuto, muito pelo contrário, deu-me um conhecimento muito grande da vida.

"O Porto era uma capital"

O Porto, na altura, era uma capital. Hoje, o Porto não é nada. É uma cidade em que dormem, possivelmente, menos pessoas que em Matosinhos e que na Maia. Em segundo lugar, a razão da construção das auto-estradas, o acesso dos diferentes locais do país a outros faz com que tenha sido investido muito dinheiro em automóveis e em vendedores para se vender muito mais localmente. E quando as pessoas vinham aqui para fazer as suas encomendas, para revender, também traziam algumas pessoas de família que pensavam que comprar aqui era melhor que comprar na loja do irmão ou do primo, que também acabavam por ser clientes de retalho. Essas pessoas hoje ou se abastecem localmente ou então vão aos hipermercados que há por toda a parte. Em Arcozelo, que no meu tempo de miúdo era uma terrinha, era uma povoação, nem uma aldeia era, tem quatro hipermercados, no espaço de 200 metros. Eu espero que, efectivamente, quem deu autorização para isso saiba o que está a fazer, porque possivelmente vamos encontrar um dia em que não é o pequeno e médio comércio só que vai à vida.

Esse também vai, porque a concorrência começa a ser muito forte. E vê-se nas televisões, cartões, preços mais baixos, "agora vendemos o azeite a este preço ou vendemos a outro", "nós não precisamos de dar cartões, porque os nossos preços são os mais baixos"... Tudo isso é uma publicidade enganosa, porque o que eles publicitam não é o que eles querem que se compre. Eles querem é que se lá vá. E quando entram, entram na água e saem no vinho. Entram na letra "A" e saem na letra "B" e trazem muito mais do que aquilo que efectivamente precisavam. Criaram um endividamento porque se calhar pagaram com o cartão de plástico, de crédito. E depois, no fim do mês, nós havemos de ver como é que há-de ser. Isto a juntar às facilidades de concessão de crédito que os bancos davam a qualquer individuo que abrisse uma conta por mais pequena que seja.

A primeira coisa que tinha era direito ao cartão e ele com aquele cartão já pensava que de facto já era dono do mundo, porque consideravam que aquilo era como ir ao casino e jogar nas *slot machines*[4]. Efectivamente, fazia com que eles consumissem mais do que aquilo que podiam. Portanto, penso que foram essas razões que fizeram com que o pequeno e médio comércio das

cidades fosse decrescendo conjuntamente, com o abandono da habitação, onde existem grandes responsabilidades das entidades municipais. Isto fez com que as pessoas procurassem um local onde pudessem aparcar o seu automóvel sem pagar nada, onde pudessem trazer o seu cestinho sem ser às costas e onde rapidamente se pudessem abastecer a preços que eles dizem ser mais baratos mas que, às vezes, não são.

Avaliação

"Este contributo é fundamental"

Eu acho que este contributo é fundamental. Logicamente, este trabalho vai permitir chegar a uma conclusão, e essa conclusão vai ser julgo eu, importante, não só para os comerciantes, mas para as suas associações, para que elas possam ser verdadeiramente agentes dinamizadores destas modernizações.

Destas modernidades que é preciso introduzir. E logicamente que todos estes estudos, julgo eu, vão ser importantíssimos para saber até que ponto é que é viável ou não fazer-se esse trabalho e ganhar-se essa força porque sem ela não vamos a parte nenhuma.

JORGE DIAS

Interior de A Sementeira (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

MOUZINHO FLORES
ruas vivas, comércio vivo

SÍTIOS E MEMÓRIAS

TR EN MO

UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

QUADRO DE REFERÊNCIA ESTRATÉGICO NACIONAL
PORTUGAL 2007.2013

ON.2
O NOVO NORTE
PROGRAMA OPERACIONAL REGIONAL DO NORTE