

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
ARTUR ANTÓNIO RIBEIRO LIMA
PEREIRA PIANO

Registada em 20/10/2009 por
CLÁUDIA SIMÕES E JOANA RIBEIRO

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 Educação: A trabalhar desde cedo
- 05 Percurso profissional: *"A influência foi sempre do meu próprio trabalho"*
- 06 Sonhos: *"Não vou acelerar o relógio"*
- 06 Lugar: *"Conheço o Porto há muitos anos"*
"Há outra geração que olha para a cidade e gosta"
"Comprar um prédio antigo e recuperá-lo"
- 08 Rua: *"A rua Mouzinho da Silveira está um pouco envelhecida"*
"Em décadas passadas a rua mais movimentada"
"Tem muitas coisas boas aqui à volta"
"O durante vai ser doloroso"
- 09 Animação: *"A gente alinha"*
"Havendo muita informação as pessoas aderem"
- 11 Loja: Icon Jeans Experience
Inconvenientes de um prédio antigo
"Vemo-nos como activistas da transformação"
- 13 Produtos: *"O objectivo é ser um pouco diferente"*
- 14 Clientes: *"Um público que gosta de fugir do massificado"*
"As grandes superfícies não têm atendimento"
- 18 Avaliação: *"Perceber um bocado do passado"*

ARTUR ANTÓNIO RIBEIRO LIMA PEREIRA PIANO



Artur Piano

Mini Biografia

Artur António Ribeiro Lima Pereira Piano nasceu em Cascais, a 24 de Agosto de 1962. É um dos responsáveis pela Icon Jeans *“o nosso objectivo era uma loja de rua. E o que nós encontrámos ao vir para aqui foi um espaço muito bonito.”*

Sempre em busca da diferença e qualidade dos produtos, a Icon *“vende roupa e ténis para um público entre os 15 aos 47”.*

Educação

A trabalhar desde cedo

Infelizmente não estudei grande coisa, comecei foi logo cedo a trabalhar nesta área da distribuição e a contactar com lojas. Isso aguçou-me um pouco a vontade de fazer também um projecto destes.

Percurso profissional

"A influência foi sempre do meu próprio trabalho"

Toda a minha vida profissional foi muito independente. É certo que o meu avô teve, uma ourivesaria, mas são coisas bastante diferentes. Nunca pensei nisso como uma influência. Foi um pouco um acaso. Comecei a trabalhar com essas coisas, fui ficando, gostei e tenho tido uma vida à volta disto. Tenho viajado bastante e conhecido um pouco as coisas à volta deste meu trabalho. E foi por aí sempre independente.

Há muito tempo que estou envolvido com este tipo de roupas. Sempre representei e vendi para outras lojas, estas tendências. Em todas as cidades da Europa e do mundo em geral há este tipo de fenómenos de tendências da maneiras de vestir. A dada altura percebi que no Porto havia uma falha, digamos. Havia um espaço em aberto por preencher e resolvi avançar. Eu tinha alguma experiência da área, alguns conhecimentos, resolvi avançar. Foi por aí que me meti nisto.

Estava noutras áreas às quais gostaria até de voltar. Começar a distribuir roupa e algo mais à volta disso.

Não tinha grande prática de comércio. Trabalhava na distribuição de roupa. Eu no fundo trabalhava com algumas marcas que estão na loja. Tinha contacto de perto com elas. Representava-as e vendia-as para lojas deste género que há pelo país. No fundo foi pegar nisso e abrir uma loja aqui no Porto.

Foi de tanto contacto com outras lojas deste género de norte a sul do país que achei que fazia sentido abrir uma parecida. Que pudesse satisfazer não só as necessidades, mas colmatar aqui uma falha que havia no Porto.

Sonhos

"Não vou acelerar o relógio"

Eu gostava que isto melhorasse tudo, mas não quero adiantar o relógio do tempo. Quero viver a minha vida no tempo certo. Hora a hora, normal. Como há muita coisa para fazer, vai levar muito tempo, mas elas vão acontecendo. Está por fazer, vai-se fazendo. Tenho acompanhado as coisas a acontecerem e não quero muito mais do que aquilo que tem vindo a acontecer.

Lugar

"Conheço o Porto há muitos anos"

Conheço o Porto há muitos anos. O meu avô era do centro do Porto, morava na rua Passos Manuel. Era comerciante, tinha uma loja na Rua 31 de Janeiro e passei muito com ele pelas ruas do Porto. Portanto, há aqui duas épocas logo distintas. Uma quando era criança em que passeava com o meu avô e andávamos pela cidade toda. Depois, lembro-me de toda a zona da Ribeira ter, nos anos 80, um grande movimento de bares à noite. Havia bares de todos os géneros e para todos os géneros de pessoas. A partir de dada altura começaram a abrir outros bares grandes noutras zonas do Porto e isto mudou completamente. Terminou esse movimento e mudaram muitas coisas. Mas lembro-me muito bem de ter frequentado muito a zona da Ribeira à noite. Hoje em dia estamos noutra fase. Os bares da Ribeira funcionam muito durante o dia. Há explanadas com muita gente e há outras coisas a acontecer.

"Há outra geração que olha para a cidade e gosta"

Se calhar temos de recuar talvez 50 anos nisto para começar a perceber o que é que aconteceu ao Porto. E não só ao Porto. Aconteceu a muitas cidades.

Aconteceu a Portugal inteiro. As pessoas de uma certa geração não queriam morar aqui, queriam uma casa nova, porque viveram sempre em casas com poucas condições. E isso tem a ver com a realidade portuguesa. O que era Portugal há 40 anos? Era uma coisa muito má. A generalidade das pessoas vivia em más condições com pouco de tudo.

- "Não quero esta casa velha, quero uma nova. Eu não vou gastar o meu dinheiro a recuperar esta casa velha onde eu sempre vivi, porque eu quero mudar a minha vida toda."

E isso é em Portugal inteiro. O Porto desertificou-se por isso, porque as pessoas foram morar para os arredores do Porto, para urbanizações que foram crescendo. Nos anos 80 e 90, houve uma construção desenfreada e especulação imobiliária louca. Agora cada um tem a sua casa e vivem lá muito felizes. Porque essa geração que olhava e não gostava e queria fugir deu lugar a outra que olha e gosta. Não é difícil gostar de uma cidade como o Porto se a gente comparar com as urbanizações que há por todos os arredores do Porto. Há Gaia, Gondomar, Ermesinde, Maia. Pronto a gente mete-se em casa e depois sai de casa e não tem nada. Tem uma rua, uma estrada. Que nem é uma rua. É uma estrada onde não passa nada, onde não tem nada para fazer. E se calhar pensa:

- "Eh pá, no centro do Porto um tipo sempre sai de casa e tem algum movimento ou tem mais alguma coisa do que tem aqui. Alguma coisa está a acontecer ali onde eu posso ir e aqui não tenho."

A padaria fecha às 20h, o supermercado fecha às 20h, o cafezito fecha à meia-noite. Mas o café não é o futuro de ninguém. Ficar no café a beber cerveja a ver televisão. Ali é o vazio.

"Comprar um prédio antigo e recuperá-lo"

A reabilitação do Porto está a acontecer há muito tempo. Devagarinho, depois acelerando por um motivo ou outro, mas está a acontecer. Na cabeça das pessoas há essa vontade. São situações muito complexas.

Haver alguma facilidade para porem pessoas independentes a conseguirem comprar um prédio antigo e recuperá-lo era para mim, não a chave da solução, mas uma grande alavanca para que as coisas avancem. Uma grande empresa construtora não tem dimensão para pegar num pequeno prédio, reconstruí-lo e vendê-lo. Essa grande empresa quer ficar com um quarteirão inteiro e está dimensionada para uma coisa desse género. É muito difícil em termos burocráticos. Sei e conheço alguns casos de pessoas que fizeram e que estão muito contentes e se houvesse mais individuais a poderem fazer isso com algumas ajudas... Coisas que lhes facilitassem as burocracias, até algum suporte financeiro de investimento. São investimentos, para uma pessoa só, grandes. Seria uma grande ajuda para tudo isto começar a ser habitado. Mas lá chegaremos também.

Rua

"A Rua Mouzinho da Silveira está um pouco envelhecida"

Essas coisas dos nomes das ruas, a atribuição a esses ilustres, não sei. A rua de São João, não é o santo padroeiro da cidade ao contrário do que muitas pessoas pensam. No fundo o Porto vive o São João muito intensamente. E uma das coisas que eu penso é que a rua de São João é das ruas mais mal tratadas.

A Rua de São João sendo a rua que vai dar ao Cubo e à Praça da Ribeira que é um marco da cidade é a rua que está provavelmente mais decrépita. Um pouco escura demais à noite. A Rua Mouzinho da Silveira está um pouco envelhecida, mas está num processo já avançado com algumas recuperações.

Percebo ao passar pela rua que as várias épocas estão ali marcadas. Há uma série de lojas antigas que ainda resistem até hoje. As lojas de sementes, as lojas de produtos agrícolas. Estou a falar mais da Rua Mouzinho da Silveira, mas na Rua das Flores, percebem-se também várias épocas de rua.

"Em décadas passadas a rua mais movimentada"

As ruas movimentadas são sempre mais caras. Quanto mais movimento tiver à porta mais caro é o metro quadrado. O Porto tem poucas zonas movimentadas. É uma cidade nesse aspecto pequena. Tem zonas de grande movimento que são extraordinariamente caras e que estão ocupadas por cadeias de distribuição gigantes. É incomportável alguém independente ir para lá. As zonas da periferia do Porto não têm a mesma capacidade de captação do público.

Aqui, estamos no centro. Não estamos na rua mais movimentada. Estamos no que foi em décadas passadas a rua mais movimentada que está a caminho do rio Douro a caminho de uns dos pontos mais visitados. Aliás estamos entre os três pontos talvez mais visitados no Porto que é o Palácio da Bolsa, a Ribeira e as caves. Portanto, passa muita coisa por aqui. Também vivemos um pouco nesse espírito, isto já chegou ao fundo, vamos para lá que vai melhorar. Agora vai melhorar.

Houve também duas ou três lojas na altura que abriram aqui nesse mesmo timing. Entretanto já houve algumas alterações. Um fecharam outras reabriram, mas isso é natural como a vida. Um abrem outras fecham, umas nascem outras morrem. Isso vai sempre acontecer. Isso traz vida e depois vamos ver o que é que o futuro nos traz.

"Tem muitas coisas boas aqui à volta"

Vivo da rua, tem padaria, tem mercearia ou minimercado. Temos cafezinhos, temos uma confeitaria muito boa. Dá sempre para ir beber uma cerveja na beira do rio. Tem muitas coisas

boas aqui à volta.

Tenho alguns contactos directos com alguns comerciantes de várias gerações. Lojas mais recentes que eu já conhecia anteriormente antes de virem para cá. Que vieram até por alguma influência nossa. Conheço algumas pessoas com actividades do género. Pronto, tenho contacto com as pessoas com quem lido mais directamente. Como há uma escola de arquitectura e de artes, há muita actividade à volta disso. Há aqui a papelaria Araújo e Sobrinho que movimenta muita gente à volta da escola também. Acabamos por conhecer fotógrafos, arquitectos e artista de várias áreas que fazem a sua vida aqui pelo menos durante o tempo de escola e que depois continuam com muitas raízes porque há sempre gabinetes e coisas assim a funcionar dessas áreas.

"O durante vai ser doloroso"

As obras para mim são outro problema, porque cada obra que vier para aqui vai ser um problema enorme. Eu sei que eles querem recuperar a rua. Fala-se em fechar a Rua das Flores ao trânsito. Fala-se em meter o eléctrico na Rua Mouzinho da Silveira e isso tudo para uma loja são tempos difíceis. Esse tipo de melhoramentos são muito pesados, implicam obras muito grandes, num prazo de tempo grande e que vão trazer dificuldades. Eu sei que vai ser um terror. É futuro, são as obras, é uma infra-estrutura muito importante e depois vai ser bom. Mas o durante vai ser doloroso. Esse tipo de coisas trazem muita dor até trazerem alguma satisfação.

Animação

"A gente alinha"

Desde sempre tentámos comunicar emparceirando com situações pontuais que nos pareçam que façam sentido. Festas, concertos, eventos de várias ordens.

Tentamos fazer parcerias para comunicar com esse tipo de públicos. Logo no princípio, fizemos um outro evento de criatividade à volta de uma bicicleta, para personalizar uma bicicleta que foi muito interessante. Teve algum impacto, teve um retorno engraçado. Estamos a pensar voltar a uma coisa desse género. Estou em conversações para voltar a fazer algo que apele à criatividade das pessoas, dos ilustradores e de quem tenha jeito para desenho. Agora gostava de pegar nesse tipo de comunicação e apelar à criatividade para desenvolver t-shirts. Não é bem criar uma linha, mas criar um canal em que as pessoas apresentem trabalhos para t-shirts que possam ser vendidos aqui e também noutras lojas. Provavelmente em Portugal e também em Espanha que tenho alguns contactos. Tenho pessoas amigas em Espanha que têm lojas destes ambientes e que

estão sempre receptivos a trabalhos com novidade com qualidade, inovadores.

Temos um site e à volta do site há sempre muitas coisas... Vamos apoiando coisas dentro das solicitações que temos. Muitos estudantes vêm aqui pedir apoios para festas de finalistas ou para festas disto e daquilo porque eles estão sempre com ideias de festas e dentro daquilo que é viável alinhamos.

"Havendo informação as pessoas aderem"

Outra iniciativa foi uma série de lojas, deviam ser umas 20 ou 30, que uma vez por mês abriam até mais tarde, 23h. Agora não estou recordado dos pormenores. Isso teve muito impacto. Essa iniciativa foi engraçada enquanto houve o apoio da comunicação social. Nós comunicámos isso através dos nossos e-mails e sms, mas também houve no Jornal de Noticias e no Público, bastante informação. Isso contribuiu para que houvesse um grande impacto nas primeiras duas, três vezes, depois essas coisas se não forem alimentadas tendem a cair um pouco no esquecimento ou tendem a fraquejar. Foi um pouco o que aconteceu. Havendo informação as pessoas aderem, depois não havendo perde-se um bocadinho esse espírito. Mas foi uma iniciativa que deu para perceber que seria interessante desenvolver algo por aí. Mas também eu na minha óptica acho que as pessoas se quiserem muito vir aqui à loja ou se quiserem muito ir a um sítio qualquer vão e pronto. Não são preciso horários extraordinários. Muito pontualmente pode haver, mas não é por aí, antes pelo contrário. Acho que as lojas não podem correr atrás das pessoas, nem o contrário. Estamos abertos das 11h às 20h de segunda a sábado, podemos eventualmente estar abertos a uma coisa pontual. Sei lá fazer um fim-de-semana extravagante em que há actividades extra comércio digamos, uma certa animação, mas não fazer disso um hábito. Não acho que esse seja o caminho, fazer disso um hábito.

O tempo vai fazer as pessoas voltarem à baixa. Devagar ou devagarinho tem-se feito com que as pessoas voltem à baixa. O Porto está em mudança.

Há muita coisa a mudar no Porto. Muitas das pessoas que não vêm por algum preconceito ou alguma preguiça. Porque ouviram dizer que aquilo estava tudo muito feio e nem foram lá para confirmar ou não. Deixaram-se ficar.

Têm a sua vida. Se não vêm cá é porque não lhes faz falta. Um dia que lhes faça falta virão. Umas e outras vêm no São João porque o Porto está em festa e se calhar essa festa faz com que ultrapassem a sua preguiça e aguce a sua curiosidade para virem cá noutro dia em que esteja isto a funcionar em horários normais sem ser de festa.

Loja

Icon Jeans Experience

Icon Jeans Experience, Rua Mouzinho da Silveira, 88, no Porto. Abrimos de segunda a sábado às 11h e fechamos às 20h sem intervalos.



Logotipo da Icon

De maneira que passo aqui os meus dias. Tomo café aqui, almoço aqui, quase sempre no mesmo sítio que é como ir almoçar a casa. Tem uma mercearia aqui ao lado onde faço algumas compras. Vivo basicamente os meus dias por aqui.

A loja tem duas entradas, uma pela Rua de São João e outra pela Rua Mouzinho da Silveira. Curiosamente muito distintas uma da outra entre várias questões. Públicos diferentes, luz diferente. Uma tem mais movimento de turistas, outra tem menos. Enfim tem duas entradas muito próximas e que trazem públicos muito diferentes à loja. Tem quatro pisos independentes, Homem e Mulher. Fisicamente é isso. É um espaço antigo. Tentámos pôr à mostra alguma da traça, os travejamentos e as pedras para mostrar um pouco a essência do prédio, de como as coisas eram construídas aqui.

Segundo conversas com alguns vizinhos, pessoas que residem na zona e que têm contacto com o espaço há mais tempo, anteriormente era um armazém de papel, uma fábrica de papel que

tinha produtos diferentes em termos de papel em si. E para trás houve um armazém de loiças e um armazém de bacalhau.

Não sei por que ordem. Sei que esta zona era uma zona de grande comércio durante todo o século XX, porque estava muito próximo do rio e muito próximo da estação de São Bento. Então nota-se ainda pela rua algumas lojas de comércio de produtos agrícolas, de máquinas agrícolas, de sementes e percebe-se bem que era um posto de abastecimento importante para toda a região norte. As pessoas vinham até São Bento de comboio e podiam-se abastecer aqui na rua. A estação de São Bento faz a ligação para todo o Norte.

Inconvenientes de um prédio antigo

Há um inconveniente que é um certo comodismo, as pessoas são um pouco preguiçosas para subir e descer escadas. Estão habituadas a escadas rolantes e coisas mecânicas. Há um inconveniente que é mais pesado que é em termos de pessoal. É preciso ter mais gente a trabalhar. Como nós também gostamos de ter um certo tipo de atendimento, precisamos de ter pessoas para atender os nossos clientes, quem nos visita. Nem todos estão habituados a isso, mas tentamos intervir com as pessoas que nos visitam.

Aqui dentro da loja mudava pouca coisa. Só gostava que as pessoas tivessem mais dinheiro no bolso, mas isso não depende de mim. As coisas aqui têm preços médios, não são baratos nem são caros. Há peças mais especiais que podem ter preços mais altos. Mas percebemos que as pessoas não têm capacidade financeira, mas isso tem a ver com o país que temos.

"Vemo-nos como activistas da transformação"

O nosso objectivo era uma loja de rua, sempre. O que nós encontramos ao vir para aqui foi um espaço muito bonito, com uma dimensão grande. Há uma cidade, há pessoas, há turismo. Nós estamos aqui há quase seis anos e temos percebido o movimento que esta zona está a ter. Acompanhando outras cidades europeias com outra dimensão talvez, mas onde estas coisas acontecem porque estão sempre a acontecer. Há sempre zonas que estão em transformação. Toda a cidade está sempre em transformação. E nós aqui viemos só para contribuir um pouco. Vemo-nos como activistas da transformação. Chegámos aqui, arranjámos uma loja grande, gira, fisicamente muito interessante. Depois está a componente preço. Quando estamos nesta zona, numa zona que se está a renovar, se entrarmos no tempo certo conseguimos bons espaços a bons preços.

Numa zona já incrementada, os preços já entram em valores incomportáveis. Mas isso são ciclos normais que acontecem em todas as cidades, nas pequenas, nas grandes, nas enormes,

nas metrópoles. A diferença é que nas grandes cidades a força da mudança é muito grande e as coisas aceleram mais e são muito rápidas ou são muito mais rápidas do que no caso do Porto. São coisas naturais. Houve uma série de factores grandes, pesados, que é por exemplo a Porto 2001 que apesar de ter sido um pouco trapalhão fizeram-se muitas coisas. O metro do Porto é também mais ou menos da mesma época. Também é muito grande e traz muitas mudanças com ele. A partir daí as coisas estão a andar, porque as coisas nunca param. Levam uma aceleração maior ou menor conforme a dimensão daquilo que se está a fazer. E aqui o centro histórico também. O centro histórico é património mundial talvez há 12 anos ou 14. Agora já não estou assim muito preciso. E como aconteceu noutras cidades, as coisas sofrem impactos muito grandes. No espaço de tempo as coisas podem variar, mas as mudanças estão aí.

Com a continuidade não estou preocupado porque as lojas têm tempos de vida. Nós estamos aqui há cinco anos e eu admito estar aqui mais dez. Ao fim de dez anos já não sei se estarei disponível para acompanhar as coisas. Isto pressupõe um acompanhamento com muita atenção em relação à tendência das coisas, o que é que as pessoas querem. Depois há diferenças geracionais que a gente tem que saber acompanhar. Essa parte não é uma parte em que eu pense muito. Se aparecer alguém que queira ficar com a loja, a qualquer altura eu não estou preso à loja. Isto é uma coisa que se alguém quiser ficar com a loja eu ou arranjo qualquer coisa para fazer que me entusiasme. Não estou nem vou ficar mais preso do que estou à loja, ao tipo de negócio em si.

Produtos

"O objectivo é ser um pouco diferente"

A loja vende roupa e ténis para um público entre os 15 aos 47 que é a minha idade, também me visto aqui. A baliza é mais ou menos essa. Às vezes estica um bocado mais para um lado ou mais para o outro. O nosso objectivo é ser um pouco diferente. Fazer uma escolha mesmo nas marcas mais divulgadas.



Piso 1 da Icon com artigos de homem

Uma escolha pessoal, da minha parte ou da parte do staff que ajuda a escolher.

Filtrar o melhor do que a gente encontra, fazer uma busca de coisas novas para um público que gosta de coisas novas e que procura ser um pouco independente em relação às grandes cadeias de distribuição, formatos muito massificados. Não é muito diferente porque não se consegue ser muito diferente num par de calças, não é, mas pequenas coisas que marcam a diferenças por si.

Gosto muito daquilo que tenho dentro da loja. Para mim umas calças de ganga são a identidade. À volta disso tentamos ter algumas coisas mais fortes outras digamos mais especiais. Umas mais abrangentes outras mais especiais para tentar dar a esse público coisas que eles sabem que vão encontrar aqui porque já conhecem, têm ideia que aqui vão encontrar e de repente gostamos de lhes pôr assim uma coisa japonesa ou uma coisa brasileira. Um pouco fora dos circuitos normais destas coisas. Hoje em dia há muita coisa boa em todo lado. É preciso é andar à procura, trazê-las e tentar encaixar no nosso público.



Piso 1 da Icon com artigos de mulher

Cientes

"Um público que gosta de fugir do massificado"

O nosso público alvo é um público jovem, informado, conhece certos ambientes de marcas internacionais e é curioso. Anda à procura de coisas, sabe o que quer. Nesse aspecto lemos a mesma cartilha, digamos. Há uma série de códigos tentamos saber o que se está a passar e acompanhar essas tendências.

É um público que gosta de fugir do massificado. As coisas começaram-se a massificar com lojas

muito grandes. Neste momento, perante tanta massificação, há uma certa procura do mais individual e esse é o nosso público principal.

A rua de São João é a entrada dois, se bem que não gosto de chamar por entrada dois porque no fundo até é uma entrada maior, mas é uma rua diferente, é uma rua mais escura, com menos movimento. Não passam autocarros, que é importante, e as pessoas vêm. É uma rua onde passam os turistas porque é a primeira rua quando eles descem do centro da cidade, onde vêm a água do rio e isso é como que o indicador do caminho. Temos um público estrangeiro que fala esta linguagem, entende perfeitamente, vai encontrar marcas que porventura no país dele há, mas não há com certeza neste ambiente nesta mistura. E depois estão de férias, estão descontraídos. Há sempre algum dinheiro. Há sempre o dinheiro para uma t-shirt para uma recordação de uma marca ou outra coisa gira que eles possam encontrar aqui. Esses são basicamente os nossos públicos.

É sempre divertido ver pais e filhos ou mães e filhos, às compras. Acontecem algumas discussões, acontecem algumas surpresas no tratamento, algumas aberrações até. Alguns turistas que bebem o vinho do Porto e vêm assim mais contentes. Alguns italianos muito divertidos passam aqui bons momentos.

Muitos turistas nacionais também gostam do ambiente da loja e passam aqui momentos divertidos.

É sempre engraçado vender um 44 a alguém que calça 40, mas são vontades que a gente não quer desfazê-las. Ele quer aquele ténis e só há o 44 mas ele leva na mesma e mete as calças lá para dentro. Ele sai daqui com eles calçados e feliz e o nosso objectivo é esse. Nós obrigar, não obrigamos ninguém a comprar, mas se as pessoas quiserem muito comprar e se gostam delas assim, pois levem.

Comprarem tamanhos sobredimensionados é normal. É normal no estado em que estamos, nessas tendências, mas às vezes acontece de comprarem coisas mesmo grandes. Mas é peça única e eles tanto querem e têm o dinheiro ali e até está em desconto e vai. Pronto e para nós é um momento sempre engraçado.

Somos pela independência e pela liberdade. Há certas coisas que eu aceito.

- Ó pá, se é assim que tu gostas eu...

Posso dar é sugestões. Opiniões já são diferente. Posso sugerir que se gosta daquela calça que ele experimente. Se ele quer vestir a outra totalmente ao lado e é aquilo o que ele quer, a minha opinião fica logo por ali.

Acontece aparecerem pessoas que às vezes se acha que entraram na loja errada e depois compram. Isso até é engraçado que faz ver que as aparências iludem. Às vezes entram aí pessoas

que parece que não têm nada a ver com a loja e acabam por se vestir e gostar imenso e ficarem nossos clientes. Numa porta aberta acontece de tudo.

"As grandes superfícies não têm atendimento"

O atendimento é diferente só no sentido em que as pessoas estão habituadas a grandes cadeias de lojas em que não há atendimento. À primeira impressão ficam um pouco, não diria constrangidas, mas ficam desconfortáveis com a abordagem. Não estão muito habituadas a serem abordadas e nós quando é assim também nos calamos e retiramo-nos um pouco. Gostamos de perceber o que as pessoas querem e também fazê-las perceber um pouco daquilo que temos para oferecer. Isso é sempre uma questão de emissor - receptor. Se a coisa não funcionar muito bem a gente tem que aproveitar uma saída airosa e deixar a pessoa à vontade.

Não interferimos na escolha. A gente interfere, no sentido em que mostra, dentro daquilo que quem nos visita pretende. Se quer umas calças, mostramos-lhe o que é que podem ser as melhores hipóteses de calças. Se for uma malha mostra-lhe as coisas que possam ser mais do agrado da pessoa. Como sabemos aquilo que temos em casa, orientamos a pessoa. Se quer umas calças, temos aqui estas, se quer uma t-shirt ou um pólo mostramos os pólos que temos. No fundo o nosso trabalho dentro da loja é esse, é mostrar aquilo que temos em função da pessoa que se nos apresenta à frente. Se quer umas calças não lhe vou mostrar uma camisola. Então pronto poupo-lhe um pouco o trabalho, se calhar. Posso sugerir que fica melhor esta ou fica melhor aquela, mas isso é muito subjectivo.

As pessoas têm bem a noção daquilo que querem e uma voz exterior às vezes é um pouco incomodativa.

As grandes superfícies não têm atendimento. Limitam-se a dizer:

- "Quer calças? Estão ali ao fundo. Vá lá e procure."

As pessoas que estão dentro dessas grandes superfícies estão a arrumar a roupa que os clientes desarrumam porque andam à procura. Basicamente. A loja está em arrumação permanente. As pessoas que lá estão podem dar uma ajuda, mas não estão ali para atender. Estão ali para arrumar a loja e uma ou outra coisa que podem atender. Não tem nada a ver com o tipo de atendimento que lojas deste género possam ter. Eu também sou cliente desse tipo de serviços, sei como é que as coisas funcionam e é assim.

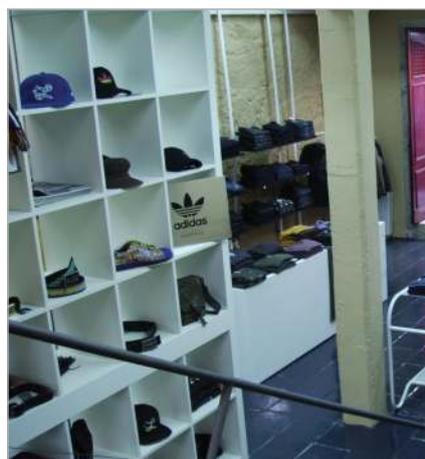


Fachada da Icon (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Avaliação

"Perceber um bocado do passado"

As pessoas são curiosas. Penso que a *internet* é um meio importante para as pessoas descobrirem coisas, conhecerem coisas, passarem a saber a história das coisas. Terem algumas ferramentas que lhes permitam pesquisar o que é que era ali, porque é que há comércio naquela rua, porque é que a outra rua tem muitas ourivesarias e isto e aquilo. Todas essas referências históricas são importantes para as pessoas perceberem um bocado no presente o porquê que estamos aqui agora. E havendo esse acesso a essa informação será que vai dar um apetite de ir conhecer essas lojas? Penso que sim. Não penso que directamente possa ser uma influência de trazer as pessoas à minha loja. Penso que é interessante as pessoas perceberem de onde é que isto vem, perceber um bocado do passado, os ciclos pelos quais estas coisas já passaram e o que é que depois elas no futuro irão ver acontecer. No fundo é olhar um pouco para trás e depois terão oportunidade de viver estas transformações. Aí poderão ter acesso a alguma informação daquilo que foi e poderão perceber cada um à sua maneira, fazer as suas análises e perceber como é que as coisas se foram processando e o que é que aconteceu e por que é que chegaram àquele ponto. Depois, daí para a frente, o futuro é para elas próprias viverem. Têm aí mais uma ferramenta para entenderem aqui uma série de coisas.



Pormenores do interior da loja

