

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
VÍTOR GUILHERME BARROSA
PEREIRA DIAS

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 Ascendência: Alípio Soares Pereira Dias e Virgínia Augusto dos Santos Barrosa Pereira Dias
- 06 Percurso profissional: *"Começo já a trabalhar"*
Diário de um estagiário
"Era sagrado como o sol todos terem que bater com os ossinhos lá dentro"
- 08 Ofício: Quando as coisas começaram a vir, não de barco, mas de camião TIR
"Hoje a coisa é muito mais simples"
"O trabalho ainda é a melhor fonte de distração da vida"
- 10 Lugar: Soluções para a cidade
População e estacionamento
Policimento
- 12 Rua: *"Estávamos aqui num pólo comercial muito forte"*
- 14 Animação: *"Uma coisa feita com uma certa continuidade, uma certa frequência"*
- 15 Loja: Alípio Dias e Irmão Lda., A Sementeira
Num terreno onde andavam galinhas é hoje a Sementeira Alípio Dias
Um negócio com perninhas para andar
- 17 Produtos: *"Uma coisa arrasta a outra"*
- 18 Clientes: *"Era tudo quase família"*
Ensinamentos do Pai
"Cliente que não paga é bom para a concorrência"
"Há dois tipos de clientes: o retalho e o junto"
"Para aprenderem que têm que vir ao sítio certo"
Marcas
- 24 Avaliação: *"Quero ver para crer"*

VÍTOR GUILHERME BARROSA PEREIRA DIAS



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

Mini Biografia

Vítor Guilherme Barrosa Pereira Dias nasceu no Porto, mais propriamente Bonfim, a 23 de Agosto de 1944.

Os seus pais chamavam-se Alípio Soares Pereira Dias e Virgínia Augusto dos Santos Barrosa Pereira Dias.

Começou a trabalhar com 18, mas depois foi para a tropa “Era sagrado como o sol todos terem que bater com os ossinhos lá dentro”.

Trabalha na Sementeira Alípio Dias há 46 anos *“empresa que foi fundada pelo meu pai, em 1933”*. Dinâmico e com vontade de seguir na vida activa acredita *“que a empresa tem perninhas para andar”*. Diz que no futuro, a empresa continuará nas mãos da família *“já cá está a terceira geração”*. Recorda com saudade o tempo em que as ruas estavam cheias de lojas abertas e em que o movimento das ruas eram uma constante *“estávamos aqui num pólo comercial muito forte”*.

Ascendência

Alípio Soares Pereira Dias e Virgínia Augusto dos Santos Barrosa Pereira Dias

O nome dos meus pais era Alípio Soares Pereira Dias e Virgínia Augusto dos Santos Barrosa Pereira Dias. Eu posso dizer também que tenho muito orgulho no pai que tive, porque com 14 anos ficou sem pai nem mãe e com seis irmãos. Entregou os cinco irmãos ao irmão mais velho e arrancou para o Porto para vir trabalhar, para sustentar os outros irmãos. Trabalhou numa loja de mercearia, mas viu que aquilo não era o ramo que lhe interessava. Tinha um tio que era o tutor que tentava ir ajudando conforme podia. Aos 21 anos, tem uma proposta para constituir uma sociedade de sementes com um conterrâneo de Resende, donde eles eram naturais. Essa sociedade fundou-se e acabou há coisa de dois anos atrás ou qualquer coisa. Pinto & Dias, Lda., que era na Rua Alexandre Braga. Simplesmente o meu pai, em determinada altura, apercebeu-se do que ele tinha que ir fazer, colher as encomendas dos clientes lá fora, executar as encomendas, atender o retalho, fazer cartas para o estrangeiro e não sei quê mais. Para além de trabalhar, matriculou-se numa coisa que se chamava Universidade Livre do Porto, que era nem mais nem menos uma universidade privada, um colégio privado que lhe davam pomposamente o nome de universidade. Foi onde ele aprendeu, depois da quarta classe, o Português com a parte de Francês também, que era a língua que na altura se falava mais e simultaneamente Contabilidade. Portanto, foi buscar aquelas três peças fundamentais que ele achava que eram necessárias para o desenvolvimento da sua empresa.

Passado dois anos ou três anos aproximadamente, chegou à conclusão que o sócio era sócio em

tudo. Na sua ausência, até lhe fazia ali uma limpeza nas contas e ele desfez a sociedade. Foi quando em 1933, em 13 de Janeiro de 1933, associou-se ao meu tio Guilherme que na altura era empregado da Firma Pinto & Dias Lda. O meu pai era agora empregado do irmão. Como esse Pinto & Dias Lda. tinha uma loja na Rua Alexandre Braga e uma filial em Mouzinho da Silveira, dividiram. A Rua Mouzinho da Silveira ficou para o Alípio e a Rua Alexandre Braga ficou para o Pinto. Em determinada altura, passado pouco tempo do meu pai estar aqui em baixo, alguém veio ter com ele e disse assim:

- "Olha que ele quer montar uma loja cá em baixo."

É uma loja que está aqui fechada que é a Jardineira. Também fechou há meia dúzia de anos.

- "Tu se quiseres a loja é tua. Tu ficas com ela e ele não vem."

O meu pai disse-lhe:

- "Olha, se ele tem na cabeça montar cá uma loja, não vai para essa, vai para outra qualquer. Portanto, deixa-o ir. Cada um vende depois a sua sorte e quem tiver perninhas para andar anda, quem não tiver não anda."

E foi assim que o pai, não dizendo mal da concorrência, não baixando preços, não vendendo gato por lebre, nem nada, se impôs sempre pela qualidade, criou a empresa. Foi assim que ela andou e foi assim que eu comecei a trabalhar quando cheguei aos meus 18 anos.

Percurso profissional

"Começo já a trabalhar"

Depois do sétimo ano da altura eu queria ir para Direito e o meu pai queria que eu fosse para Agronomia. Mas naquela altura, nos anos 60, tínhamos uma coisa que se chamava tropa, que ninguém faltava. Era raro aquele que escapava de bater com os ossos lá. E aquilo eram três anos. No melhor dos casos, dois anos e meio, três anos. Ora, eu pus-me a pensar:

- Ora, aos 18 com mais três são 21 ou 22. Aos 24 é que eu vou começar a minha vida de trabalho? Então, começo já a trabalhar.

Diário de um estagiário

Comecei a trabalhar aos 18 anos. Fui estagiar para uma casa inglesa nossa fornecedora. E depois percorri todos os sectores da empresa, desde as vendas...

Tive um livro com o nome dos clientes e um carro. Diz assim o patrão:

- "E agora vais. Vais daqui, vais por ali, vais até ao Algarve. Vais pelo interior do Alentejo, sobes por a parte marítima do Alentejo e, quando acabares esta rota, é que tens direito a chegar ao

Porto."

Tinha eu 18 anos a caminho dos 19. Está-se a ver a dureza da educação de hoje para a dureza da educação daquele tempo. Hoje, se fosse o meu filho, mandava alguém com ele para ir acompanhado e não sei quê. Eu fui sozinho.

Devo dizer que em determinada altura disse assim:

- Eu vou pegar no carro e vou virar para o Porto e acabou.

Mas, quando cheguei a Santarém, recebi a primeira encomenda dum cliente muito antigo, Alberto Romão. Quando o homem me deu a encomenda, fui para o hotel e comecei a fazer contas. E eu disse assim:

- Se a viagem custar tanto, esta encomenda paga a viagem toda. Portanto, tudo o que vier daí para cima é lucro.

Deu-me um alento de ir por aí abaixo e visitar todos os clientes. Naquelas terras pequenas, primeiro era difícil, porque a maior parte não havia ruas, não havia GPS's, não havia nada dessa história. Portanto, uma pessoa andava ali às vezes para trás e para a frente. Passava à porta dum cliente e não sabia que era ali o cliente. Perdia-se um bocado mais tempo. Mas depois também havia outra coisa. Como na altura a televisão estava nos princípios e muita gente não tinha televisão, os jornais e a informação não chegavam com tempo. Quando chegava alguém, que era filho dum sócio duma empresa, o que é que eles queriam? Queriam que a gente lhes transmitisse notícias da cidade daqui e de acolá. Uma encomenda e uma visita a um cliente que poderia demorar meia hora esticava-se para uma hora. O homem queria saber coisas. E a maior parte das vezes até me convidava para almoçar ou para jantar, porque queria qualquer coisa, queria novidades. Portanto, posso dizer que foi-me gratificante depois quando cheguei e recebi um abraço do meu pai a dizer:

- "A coisa correu bem. Sim senhor, estás de parabéns."

Isso foi melhor do que uma nota de quinhentos escudos, alguma prenda ou qualquer coisa desse género. Foi um elogio e foi público. Porque eu defendo que os elogios devem ser dados em público. As repreensões, pelo menos a primeira, devem ser dadas em particular. Se merecerem a segunda, já a coisa pode ser pública, que é para castigar, para a coisa ser um bocadinho mais chocante.

"Era sagrado como o sol todos terem que bater com os ossinhos lá dentro"

Quando começou a Guerra Colonial eu disse a um cliente:

- Olhe, eu estou à espera que me venha a chamada para ir para lá.

Depois fui para a tropa. Somos três irmãos e chegámos a estar os três ao mesmo tempo lá dentro.

O mais velho na Marinha e eu no Exército e depois na Força Aérea. Estive em Santarém, Vendas Novas, Lisboa, Póvoa de Varzim, para dar uma recruta. Quando pensava que na Póvoa de Varzim a coisa seria agradável, porque era em Junho:

- Vem aí o Verão e vamos passar aqui umas ricas férias...

Recebi no rádio a informação para me apresentar em Évora para fazer a preparação duma ida até ao Ultramar. Portanto, não era fácil aquela vida. Mas as coisas simplificaram-se, porque entretanto veio um outro curso a seguir ao meu. Tapou-me já aquele lugar e, portanto, eu pude acabar a tropa no continente sem ter ido ao Ultramar. Mas cheguei a estar mobilizado. Era sagrado como o sol todos terem que bater com os ossinhos lá dentro. Depois aquilo não era fácil.

Levantar às 6h30, às 7h fazer a ginástica, depois ir para o pequeno-almoço e tal... Eram aqueles movimentos das armas e não sei que mais. Um gajo tinha que fazer aqueles movimentos todos certinhos e não sei quê. Ao fim de uma hora de fazer os movimentos, estava absolutamente derrotado com a coluna. Mas, pronto, lá regressei.

Ofício

Quando as coisas começaram a vir, não de barco, mas de camião TIR

No tempo do meu pai, a loja era muito mais pequena. Tinha a parte de trás de armazém para a execução de encomendas. Mas o espaço que hoje temos, que vai até ao fundo, era metade. O chão era em cimento. Não havia nada em alumínio enolizado. Era tudo em madeira. As portas eram em madeira. As vitrinas, as montras era tudo em madeira e isso tudo foi feito depois para o alumínio enolizado.

Eu posso dizer que a firma foi crescendo. A firma começou com dois sócios e um empregado e chegámos a ser três sócios e 33 empregados. Entretanto, tínhamos aqui um armazém, era curto. Depois alugámos aqui, logo a seguir à Ferreirinha. Em determinada altura, também chegou a ser um armazém que não nos chegava. Porquê? Começaram as coisas a vir, não em barco, mas em camião TIR. Um camião TIR não podia entrar lá. Portanto, havia o transbordo. O camião TIR chegava e para descarregar a mercadoria era uma tarde. Ele punha-se ali daquele lado em frente à Ferreirinha, descarregava as coisas para um camião mais pequeno, o camião mais pequeno ia lá, descarregava e voltava.

Andava aqui a fazer este *rolman* que efectivamente ficava-nos muito mais caro.

Quando, em 1985, o meu pai faltou, nós vendemos o armazém ao vizinho do lado que era uma fábrica de painéis e não sei que mais e fomos para Arcozelo. É onde temos o nosso armazém com 2200 metros quadrados de área coberta. Portanto, quadruplicámos a área. Porquê? Porque

este tinha à volta de 900 metros quadrados e tinha 3 metros de altura. O outro ficou com 2200 metros quadrados, mas com 6 metros de altura. E conseguimos, com um empilhador, meter mercadoria naqueles alvéolos dos *speedlocks* até 6 metros de altura. É a vantagem dum camião TIR, entra e passado meia hora, três quartos de hora está a sair pela porta fora, porque está tudo descarregado. E, portanto, fomos para 12 quilómetros de distância, mas arranámos a possibilidade de termos um serviço muito mais eficiente.

"Hoje a coisa é muito mais simples"

Ali em Vila Nova de Gaia é um armazém só de retém. Portanto, antigamente os recibos, as coisas, tinham que se ir buscar ao armazém a Vila Nova de Gaia, transportá-las para cá em bruto, aqui transformá-las em pacotes de 10 gramas ou 25 gramas e depois daqui reexpedir para o cliente. O tempo que se perdia nestas situações de ir buscar, trazer, descarregar, carregar e tal, despachar. Hoje a coisa é muito mais simples. A encomenda entra aqui. Pelo correio electrónico sai para o armazém de Arcozelo e do armazém de Arcozelo duas empresas, uma dos correios e uma empresa privada, vai todos os dias ao fim da tarde, às 17h, buscar as encomendas para entregar aos clientes. Portanto, ganhamos em rapidez e comodidade e diminuámos até pessoal, porque não é preciso tantos para descarregar e carregar. Foi uma maneira de fugir também à mão-de-obra, que hoje em dia toda a gente anda a despejar pessoas para o fundo de desemprego, precisamente porquê? Porque a máquina e os serviços, computadorização, leva a que o trabalho que era feito por dois ou três passe a ser feito só por um.

Foi como no tempo do meu pai. A facturação era à mão, a contabilidade era feita à mão. Tudo feito à mão. Depois, isso já foi há 25 anos ou qualquer coisa desse género, veio uma máquina que já tinha umas fichas. Era uma máquina da National que tinha as fichas dos clientes. Aquilo que era feito à mão, da factura passava para ali e ficava em conta-corrente naquela ficha do cliente. O cliente perguntava quanto é que devia, ia-se levantar essa fichazinha:

- Deve tanto! São tantas facturas.

Mas, durante muitos anos, toda a contabilidade foi feita à mão. Havia o guarda-livros, havia o técnico de contas, tudo isso era feito à mão.

"O trabalho ainda é a melhor fonte de distracção da vida"

Já se viu que hoje em dia as pessoas que se reformam, ficam em casa, metem-se na cama, levantam-se às 10h, depois dali vão para o café e ficam no café sentados a falar com os amigos e não sei que mais, têm tendência a rapidamente estarem no cemitério. Há aqueles que continuam a levantar-se à hora normal, que andam a pé, e que até arranjam uma listinha para fazerem isto

ou aquilo. Não precisavam da lista, que têm memória para, mas fazem a lista para demonstrar ao fim do dia que a actividade deles foi grande. Há homens que têm 82 e ainda vêm por aqui. Eu acho que o trabalho ainda é a melhor fonte de distração da vida. Às vezes há domingos que se tornam chatos, porque uma pessoa não tem mais nada que fazer. Ou lê um livro, ou almoça e depois senta-se no sofá e tira uma soneca ou qualquer coisa desse género. Aqui não. Há obrigatoriedade, almoçar, sair, trabalhar e tal. Isso é muito importante. E se a gente fizer isso com prazer, o que se faz com prazer nada custa. Aquilo que se fizer contrafeitos, aborrecidos é sempre uma coisa muito complicada para ser executada. Fala a experiência de 46 anos de trabalho. Quando uma pessoa faz as coisas com alegria é um prazer, é uma satisfação. Encontramos depois um cliente que já não víamos há muito tempo e eles ficam todos satisfeitos e tal. Isso é melhor do que uns euros no bolso a seguir. Não têm significado perante essa satisfação de ver o cliente.

Lugar

Soluções para a cidade

Esta rua precisava de ter gente. A cidade do Porto todos os dias perde população. Matosinhos não era nada, Valongo não era nada, Ermesinde não era nada, Vila Nova de Gaia não era nada. Hoje não se precisa de vir ao Porto para fazer compras. Tem em Vila Nova de Gaia, tem em Matosinhos, tem em Valongo, tem em todo o lado. Passaram a ser não só dormitórios mas a ter comércio.

As pessoas foram para lá porque as casas não tinham comodidade, por causa da lei não permitir que se aumentasse às rendas. Portanto, o proprietário da casa não tinha dinheiro para fazer obras na casa e as casas iam-se degradando até que as pessoas começaram a subir um bocadinho o nível de vida e preferem sair do Porto.

Este movimento pendular, de manhã de entrada na cidade do Porto e à noite da saída do Porto, não existia há 30 anos atrás. Eu posso dizer que temos uma casa aqui em Miramar. Há 30 anos 95% da população ia fazer férias a Miramar e 5% é que vivia lá todo o ano. Hoje é precisamente ao contrário. 5% é que vão fazer férias e 95% vivem lá todo o ano. Porquê? Porque hoje os transportes melhoraram substancialmente. Ao fim de 20 minutos, 25 minutos de Miramar está-se no centro da cidade do Porto. Tem-se o seu carro estacionado, tem-se tudo e pode-se fazer as compras e passado 20 minutos está-se em casa.

População e estacionamento

O que é que era preciso fazer? É atrair gente ao centro da cidade do Porto. Jovens casais que não se importavam de pagar uma renda.

Uma pessoa ia fazer um jantar a casa duns amigos ou não sei quê. Chegava às 2h ou à 1h da manhã. O marido deixava-a aqui em casa e ia deixar o carro lá em baixo, em frente ao Palácio da Bolsa. Vinha para cima era incomodado ou apanhava chuva ou qualquer coisa desse género. O que é que a pessoa quer? Quer uma casa onde tenha por baixo a garagem. Ou entrar logo para casa e estar na garagem ou nestas quatro ou cinco casas haver uma que seria escravizada para servir de parque de estacionamento para os automóveis da população daquelas quatro casas. Portanto, iam jantar, entravam na garagem, andavam 20 metros e estavam em casa. Enquanto não tiver estacionamento, podem construir, fazer andares muito jeitosos, mas a população não quer vir para o centro da cidade.

Mas eu conheço três ou quatro casos de pessoas que compararam T1 na cidade. Uns vivem em Santo Tirso, outros vivem em Espinho... E têm um T1 no Porto. O que é que dá? Dá-lhes apoio. Se tiverem qualquer dor de barriga, têm um T1 no centro da cidade do Porto. Têm uma escritura para fazer, estão no centro da cidade do Porto, não precisam de sair uma hora mais cedo por causa do trânsito.

E têm um carro que fica no parque. É um dia mas, pronto, vai-se o dinheiro desse dia de parque. E o que é que acontece? Vivem lá fora. Não vivem no centro da cidade, mas a cidade do Porto é uma segunda casa para eles se aproveitarem de determinadas circunstâncias, para fazer determinadas coisas, ou festas, ou se querem ir a um cinema, a um teatro ou qualquer coisa desse género e não querem perder a manhã, ter que se levantar muito cedo para chegar cá. E eles fazem isso. Até no aspecto de saúde, eles podiam cozinhar em casa deles. Hoje a maior parte das pessoas de que é que eles se alimentam? É de fritos. Ninguém come um grelhado. Porquê? Porque para já fica caro, demora tempo. Portanto, a parte de alimentação, até a parte de saúde melhoraria se efectivamente nós tivéssemos a possibilidade de ter a nossa casa à beira do emprego. Era importantíssimo. É umas das coisas que têm que pensar em dinamizar. Eu acho que seria bom que eles pensassem nisso. Eu disse ao doutor Branco, o director da SRU, quando ele anda aqui:

- Vocês têm que escravizar casas para fazer estacionamento de automóveis, porque enquanto não houver estacionamento de automóveis não tem capacidade.

Podem construir os melhores andares e pô-los a preços convidativos. Mas hoje o português está de tal maneira habituado... Eu tenho clientes que a porta lá em baixo é que é estreita, senão eles metiam o carro dentro da loja para fazer as compras. Estão de tal maneira escravizados ao

automóvel que não sabem andar a pé e andar a pé faz bem à saúde.

Policimento

Um melhor policiamento é fundamental. A rua Mouzinho deve ser a rua mais policiada da cidade do Porto. Porquê? Porque os polícias vêm para a esquadra, para a 9ª. Sobem e descem. Portanto, têm que ir entregar o serviço.

Há aí três ou quatro casas com montras partidas. Porquê? Estão à espera que o polícia passe para depois roubarem. Aquilo que antigamente se fazia, dar a volta ao centro da cidade para ver as montras e tal, hoje já ninguém faz. Já há uma certa dificuldade em uma pessoa sair para ir ver as montras para comprar. E, se vissem as montras, no dia seguinte eram capazes de vir comprar. Nem saem à noite.

O centro da cidade do Porto à noite, a partir das 19h30 é uma aldeia. Não tem ninguém. Agora, segundo me disseram, parece-me que ali em Cândido dos Reis e Conde de Vizela e não sei que mais, há uma certa agitação e movimentação. Ainda bem. Mas não é só aquele pólo. Têm que fazer mais pólos destes para precisamente atrair a população ao centro da cidade.

Rua

"Estávamos aqui num pólo comercial muito forte"

Eu diria que antigamente esta rua seria um grande armazém comercial. Hoje temos Maxmat's, os Recheios e essas coisas, antes isso estava tudo mas derivado. Havia a Rua das Flores que era a parte de ourivesaria e a parte de lanifícios. Estava absolutamente definido. Não havia chineses lá, não havia nada. Mouzinho da Silveira o que é que tinha? Tinha motores e casas de sementes. E por que é que as casas das sementes vieram localizar-se na Rua Mouzinho da Silveira? A história diz-nos porquê. Porque todos os comboios vinham até à estação de São Bento. Portanto, os homens chegavam à estação de São Bento, desciam 50 ou 100 metros e estavam nas casas das sementes a comprar as sementes que queriam para as suas produções. A localização da casa das sementes está motivada por causa disso. Temos também a Rua de São João que era a rua dos homens das mercearias por grosso. Não é no meu tempo a trabalhar, mas ainda é do meu tempo ver, quando vinha cá visitar os meus pais e o meu tio, os carros de bois carregados de mercearia para levar para a Areosa, para Ermesinde. Até Santo Tirso iam de carros de bois, que saíam daqui às 7h e deviam de chegar lá às 24h ou qualquer coisa nesse género. Tínhamos também o Mercado



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

Ferreira Borges a trabalhar com as frutas. Portanto, esta zona era um entreposto comercial. Estávamos aqui num pólo comercial muito forte onde podiam ir buscar quase tudo aquilo de necessidade que havia para alimentação. De géneros alimentícios tinham aqui tudo. Hoje já não existe.

Hoje, em Mouzinho da Silveira a maior parte das lojas estão fechadas. Tem duas ou três casas de roupa, mas roupa fraca, tem a nossa, de sementes, havia mais três casas de sementes que já fecharam. Tem ainda o Moisés Cardoso e Companhia, que é uma casa também muito forte em sulfatos, em batatas, em ferro. E é uma casa também muito importante hoje, porque é uma casa antiga. Tem a nossa idade. Aproxima-se ou pode ter até mais alguns anos. Simplesmente o senhor Moisés Cardoso, que era muito nosso amigo, foi um sujeito que morreu sem deixar descendentes. Hoje quem é que está lá? Estão os filhos dos sócios, que entretanto deram sociedade a uns empregados e hoje quem faz a gestão da firma Moisés Cardoso são os filhos dos antigos sócios do senhor Moisés.

Animação

"Uma coisa feita com uma certa continuidade, uma certa frequência"

Já a Associação dos Comerciantes tentou fazer animação com balões e com palhaços e não sei que mais. Mas depois nada se passa. Isto tinha que ser uma coisa feita com uma certa continuidade, uma certa frequência. Se fizerem isso, até um dia da Primavera dar uma flor a uma senhora ou qualquer coisa nesse género, o turista que vem era bem recebido.

Eu tentei fazer uma coisa que era o cartão de fidelização do cliente. Como a BP tem. Quer dizer, o cliente ao comprar ganha pontos. E os pontos depois são o quê? Uma viagem à Madeira, uma viagem aos Açores ou qualquer coisa desse género. Os meus sócios não quiseram:

- "Ah, isso dá para as petrolíferas. Para nós não nos dá e não sei quê..."

Mas eu acho que o cliente entre comprar ali ou comprar acolá:

- "Não, vou ali porque dão-me pontos. Eu vou buscar qualquer coisa."

Tanto pode ser o sorteio de uma viagem como qualquer coisa desse género. Não quiseram. Vamos andando e vamos vendo.

Loja

Alípio Dias e Irmão Lda., A Sementeira

O nome da loja é Alípio Dias e Irmão Lda., A Sementeira. Trabalho nesta empresa, há 46 anos, empresa essa que foi fundada pelo meu pai, em 1933, em colaboração com o seu irmão Guilherme Soares Pereira Dias. Começou aqui pela rua só com o 178. E em 1 de Abril de 1974, comprámos a casa que estava pegada, que era uma mercearia, a Mercearia União, era para fazermos a junção dos dois para ganharmos maior espaço e maior exposição.

Num terreno onde andavam galinhas é hoje a Sementeira Alípio Dias

Em determinada altura, o edifício pertencia à Companhia de Seguros Douro. Era fins de século XIX, princípios de século XX e isto era um terreno onde andavam galinhas. Por ano tinham que pagar ao bispo por tantas galinhas, tantos ovos e não sei que mais. Depois a Companhia construiu e fez o edifício. Depois, em vida do meu pai, apareceu cá um homem que tratava de tudo o que se passava com o que eram edifícios da Companhia de Seguros. E eu conheci-o, era o Dr. Napoleão, perguntei-lhe:

- Como é? O que é que o senhor está cá a fazer? O que é que o senhor anda a fazer por aqui? Quando os lobos descem ao povoado é mau sinal.

E ele disse:

- "Não. É porque o terceiro e o quarto andar daquela parte ficaram livres e nós agora vamos fazer grandes obras, de meter placa."

E eu só lhe perguntei uma coisa:

- Para fazer essa obras, nós não podemos estar cá. Porque isso, meter placas e não sei que mais, isso, bem...

- "Ah, pois não. Vocês vão ter que deslocar-se para outro lado. As obras vão ser feitas e, como a lei prevê, vocês têm direito depois de vir reocupar o espaço."

Eu disse-lhe:

- O senhor não quer pensar na hipótese da venda do edifício?

Ainda o meu pai era vivo, fez uma proposta ao senhor presidente, que era o Dr. Arnaldo Pinheiro Torres. Tinha sido chefe de gabinete do Salazar. Tinha o escritório de advocacia aqui na Rua Mouzinho da Silveira quase junto a uma casa de electrodomésticos, que é a Elka ou qualquer coisa desse género. Ele tinha o escritório por cima. E diz-me o Dr. Napoleão:

- "Mas vocês compram?"

- A proposta está lá. Vocês aceitam ou não aceitam.

Claro que falei com o meu primo, pai de um jovem que trabalha hoje aqui. Ele e o meu irmão,

sócio na altura, chamaram-me maluco:

- “És maluco!”

A compra foi feita. Com a loucura da compra ser feita, pagámos isto em três anos. Eles facilitaram-nos. Fez-se a escritura e nós começámos a receber logo as rendas. Quer dizer, deixámos de pagar renda, recebemos rendas e os juros foram diminuindo. Foi na altura em que estava o professor Cavaco como Primeiro Ministro e os juros começaram a baixar.

Portanto, nós tomámos conta do prédio. Recuperámos a frontaria toda do prédio e interiormente tentámos com um arquitecto, José Manuel Vieira Coelho, fazer um arranjo para isto ficar para T1, T2 para estudantes. Simplesmente o custo era de tal maneira elevado e as vendas começaram a baixar que o estudo ficou na

gaveta e está na gaveta. Não era só o prédio daqui, de Mouzinho da Silveira, mas também os três prédios aqui da Rua da Banharia que, quando a Companhia de Seguros nos vendeu, vendeu mas com obrigatoriedade de nós comprarmos a frente e as traseiras. Eles venderam, ficaram livres de tudo.

Portanto, temos aí agora aqueles três prédios que estarão encaminhados para a sua venda e nós pretendíamos ficar aqui com o edifício sede. Para quê? Tive a coisa mais ou menos engatilhada, nós ficávamos com o rés-do-chão e primeiro andar, que é aquilo que nos interessa. A sede social da firma aqui. O resto vendia-se e fazia-se tudo no nosso armazém em Arcozelo. Temos espaço para isso e para muito mais. Até mesmo aqui só ficaria a tesouraria. O resto, tudo de que era escritórios e tal, passaria para lá. A facilidade de estacionamento de automóveis para os clientes e até para os funcionários, tudo isso só tinha vantagens. Mas uma coisa é a gente arquitectar o esquema, outra coisa é depois pôr preto no branco para ficar tudo direitinho com os advogados. A empresa que estava a estudar o problema tinha tudo muito bem encaminhado. Quando chegou depois aos advogados, não houve entendimento. Portanto, estamos com o edifício mais ou menos desocupado. A partir daqui para cima está tudo desocupado. Serve de arrecadação de coisas e pouco mais. E é uma pena, que é um edifício bonito.

Dizia o arquitecto Gomes Fernandes, que foi vice-presidente da Câmara do Porto, que o nosso edifício e do Totta eram os mais bonitos daqui da rua.

Um negócio com perninhas para andar

O futuro desta empresa. Eu julgo que, se efectivamente o mercado de Angola abrir, poderá ser bom. Nós neste momento não temos uma loja ainda em Angola por uma razão muito simples. Para abrir uma loja lá, 51% de capital tem que ser de um angolano. Ou se tem um amigo lá de peito e da total confiança ou não se vai abrir uma loja em que a maioria do capital é do outro.

E depois está lá a explorar e a ensiná-lo e ele, ao fim de dois ou três anos, diz:

- "Ó pá, eu, como tenho a maioria do capital, muito obrigado. Vai-te embora, que eu agora fico sozinho."

Não é. Portanto, as coisas têm que mudar. Mas parado é que não pode estar. Uma pessoa tem que mexer.

Há muita coisa que se pode fazer e eu acredito que a empresa tem perninhas para andar. Eu, mais quatro, cinco anos, se Deus me der vida e saúde, se puder continuar, contínuo. Mas já cá tenho os meus filhos. Já cá está a terceira geração. Portanto, se eles se entenderem, isto continua. Porque já se vê uma coisa que é importante. Pessoas que não ligavam nada hoje já vêm cá:

- "Olhe, como é que se faz as alfaces?"

- "Eu queria umas pencas."

- "Eu queria umas tronchudas."

- "Eu queria umas cenouras."

Pode faltar tudo, mas depois temos aqui no nosso quintal para fazer uma sopinha. E a gente fazendo uma sopinha já não passa fome. Já há gente com essa mentalidade. Portanto, eu acredito que, como isto é de comida, o fundamental, isto tem pernas para continuar. Se fosse ourivesaria, pode-se passar sem. Se fosse fato, uma senhora pode andar com o casaco mais um ano ou mais dois se não há dinheiro para comprar um casaco novo ou qualquer coisa do género.

Agora alimentar, uma pessoa tem que se alimentar todos os dias, precisa. Eu acredito que isto tenha perninhas para andar. Não é o ritmo que a gente tinha. Temos aí cinco clientes por dia ou qualquer coisa desse género. Não são 30, mas deixam ficar qualquer coisa. Também já fomos 33 a trabalhar na loja.

Hoje estamos em 27. Cinco já foram e não foram substituídos. É fundamental a gente dançar conforme a música. Isto não é tão fácil, mas o que é preciso é fundamentalmente uma pessoa trabalhar. Se trabalhar Deus ajuda.

Produtos

"Uma coisa arrasta a outra"

Alípio Dias & Irmão começou por ser uma casa exclusivamente de sementes. Depois das sementes derivou um bocado, porque o mercado pedia, para os utensílios de jardinagem, as pessoas vinham comprar e depois precisavam de trabalhar a terra, precisavam de alguma coisa. Depois começaram relvados. Começou o culto de ter um relvado à volta de casa, começaram as pessoas a querer relvados. Implicitamente, com a relva vieram as máquinas de cortar relva. Primeiro as

manuais, com as rodas e ferro e tal que era um peso estrondoso. Depois vieram as máquinas já com as rodas em borracha. Depois vieram as máquinas a motor, as máquinas eléctricas, as máquinas para cortar o campo de futebol, os campos de relva. Tudo isso nós temos ainda. Temos as relvas para os campos de futebol e para os campos de golfe. Também foi uma das coisas que aumentámos. Depois havia a necessidade das pessoas que vinham mesmo comprar sementes, queriam também comprar as suas árvores de fruto.

Portanto, fizemos uma ligação, um acordo com parceria com um horticultor, que morreu há coisa que dois anos, que era o fornecedor mais antigo da firma. Há mais de 60 anos que ele fornecia a firma. E simultaneamente, depois de terem as árvores, houve necessidade de entrar nos insecticidas e fungicidas, pesticidas para tratamento das árvores de fruto. Portanto, repare-se nesta sequência de que uma coisa arrasta a outra e por inércia vamos completando a gama dos produtos da empresa. Por necessidade do cliente querer ser atendido e querer fazer num estabelecimento todas as compras. Portanto, ele comprava as hortícolas, as árvores, os tratamentos, as relvas e comprava as máquinas. Praticamente saía daqui quase tudo. Era numa altura, anos 60, anos 70, em que a pujança da Rua Mouzinho da Silveira e a Rua das Flores era a de um centro comercial.

Clientes

"Era tudo quase família"

Antigamente havia muitos mais clientes que há agora. Posso dizer que normalmente a atender ao balcão eram três, quatro pessoas. Depois de almoço, quando uma loja fechava às 12h30 e abria às 14h30, estavam sempre ali uma fila de quatro, cinco clientes à espera para entrar para serem atendidos, o que infelizmente hoje em dia não acontece.

Hoje uma pessoa encontra sementes no Continente, encontra sementes no Maxmat, encontra sementes no Aki, encontra máquinas em todos esses lados. E, portanto, aqueles a quem eles venderem não vêm ter connosco. Mas temos uma coisa que para nós é extremamente agradável. É que os avós eram clientes, os pais são clientes e os netos são clientes. Portanto, há três gerações de pessoas de famílias que ainda hoje são clientes da nossa firma, que é uma coisa extremamente agradável. Aquela sequência da família, a passagens de pais para filhos, de filhos para netos. Isso é-nos muito agradável e satisfaz-me bastante, porque qual é a minha função? Hoje em dia, que estou a chegar ao limite simplesmente, abro o correio, despacho o correio, o que é para junto, o que é para retalho, o que é para a contabilidade. Depois às 11h, vou até lá em baixo. E aparece um cliente daqueles antigos:

- "Ah! Até que enfim que encontro aqui alguém das gerações já passadas."

E começa a conversar:

- "E você lembra-se disto?"

- "Você lembra-se daquilo?"

E, portanto, há ali, digamos assim, não é só o cliente mas é também o amigo que vem falar de coisas que se passaram.

Havia aqui a Casa Capucho, havia a H. Vaultier, havia a Casa Kassel, tudo com motores e elevadores e essa coisa toda que fornecia a maior parte das obras aqui do Porto. Havia Ferragens Bento, Peixoto e Lopes, havia Augusto Dias e Companhia, havia o Centro Comercial de São Domingos, havia a Drogaria Moura. E, quer dizer, isto tudo parece que não mas tinha uma certa importância, porque o cliente que vinha da província, vinha comprar drogas, vinha comprar sementes, vinha comprar pregos e parafusos e não sei que mais. E ele aqui, num raio de 50 a 100 metros, conseguia fazer tudo e mais alguma coisa. E havia aqueles que depois pediam:

- "Olhe, junte-me na Drogaria Moura."

Ou outros que:

- "Juntem-me no Alípio Dias, que eu junto tudo..."

Carregava aqui e seguia. Isto era, digamos assim, o comércio era a coisa mais fácil de fazer, porque era tudo quase família.

Ensinamentos do pai

Antigamente a encomenda ia e a factura ia e chegava lá dois ou três dias depois. Hoje, como estamos com um sistema electrónico, automaticamente a encomenda sai logo com os preços.

Lá depois é só carregar num botãozinho. Sai a factura e a factura acompanha a encomenda.

Antigamente não era assim. O meu pai muitas vezes, às 18h, dizia:

- "Como é que tens o teu serviço?"

- Olhe, estou a acabar isto aqui, não sei quê... Tem mais isto, mais aquilo...

- "Então, daqui a dez minutos estou à tua espera."

Ele sentava-se na secretária que hoje é minha, mandava-me sentar em frente e começava a contar a história da vida dele. Como começou e onde começou, a dificuldade que ele teve em impor a casa, porque já havia aqui duas casas em Lisboa muito importantes e ele teve que fazer, corria o país todo, na altura de bicicleta. Outras vezes de comboio, que não havia carros. E ele dizia assim para os clientes:

- "Olhe, fica um cartão meu. Como isto são coisas de importação às vezes há artigos que você pode pedir para casa e estar esgotado. Se depois nos quiser dar a honra de pedir para nós..."



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

E começou a ter muitos clientes... Não começou por dizer mal da concorrência, não começou por nada.

- "Se você quiser..."

E os clientes começaram, aos bocadinhos, a dividir o que ia para Lisboa... Metade foi para Lisboa, a outra metade ia para o Porto até que, às tantas, 75% era para o Porto e 25% era para Lisboa. Até que as casas de Lisboa fecharam.

Jerónimo Pereira Mendes, Zé Afonso Duarte. A Soares e Rebelo está muito em baixo. Portanto, as casas de Lisboa praticamente desapareceram. Não se modernizaram, não se actualizaram.

"Cliente que não paga é bom para a concorrência"

Cheques devolvidos, nessa altura, não havia. Era uma desonra. Eu posso contar uma história que é simpática com um administrador de um banco que comprou aqui umas coisas. Eu estava à vontade com ele e disse:

- Ó fulano, isto já está um bocadito atrasado. Se você puder, deposite na nossa conta.

- "Então, mas diga-me quanto é que eu lhe devo e tal?"

Lá lhe disse o montante. E passado oito dias o cheque nunca mais cá apareceu. Não seguiu a teoria de fazer a transferência para a conta, mas também o cheque não apareceu. E eu disse:

- Ouça lá, já mandou o cheque?

- "Eu já! Já mandei o cheque."

- Mas o cheque não foi por correio azul, de certeza absoluta.

- "Não! Por correio normal, porque não há nenhum mais lento!"

Mas o melhor ainda é o comércio de retalho. Aquele cliente que compra e paga logo. Isso é o melhor. É aquele que não nos deixa ficar nada de rabos de palha. Porque há depois aqueles que dizem:

- "O quê? Ouça lá, o cheque ainda não foi? Eu já mandei o cheque."

- Mas não chegou.

- "Ah..."

- Olhe, o cheque chegou, mas você esqueceu-se de assinar.

E com esta manobra, hoje com os correios, parecendo que não atrasa 15 dias. O cheque vem. Não está assinado. Portanto, não se pode descontar no banco. Vai outra vez para lá e vem para cá e tal. E passou 15 dias com esta brincadeira. Há aí artistas desse género que são catedráticos. Portanto, está-se a ver que hoje trabalhamos a uma dificuldade muito grande. Antigamente os clientes tinham uma só palavra. Eu vi fazer negócios a milhares de contos que o contrato era o aperto de mão. Um aperto de mão e aquilo era escrupulosamente cumprido. Hoje há contratos

que a pessoa está a assinar o contrato e está a ver:

- "Por aqui tem uma fuga que posso fugir e posso adiar e posso atrasar."

Portanto, isto torna-se mais difícil. Eu costumo dizer que nós agora estamos no trapézio, mas não temos rede por baixo. É a grande diferença que há. É que, antigamente, os nossos antepassados não teriam talvez o trapézio, mas havia rede. Havia uma certa protecção. Havia uma letra protestada ou um cheque devolvido ou qualquer coisa desse género! A pessoa sentia-se ofendida se isso acontecesse! Hoje é das coisas mais banais e ficam com a mesma cara. Nada se passou. Problema é dele que não tem o dinheiro. O nosso está cá. A mercadoria está cá. Eu costumo-lhe dizer que o cliente que não paga é bom para a concorrência. Isto há uma diferença substancial na maneira de trabalhar e nós vivemos sempre em sobressalto.

Havia um homem na Rua das Flores que tinha uma casa de fazendas brancas. Quando a mercadoria saía, ele começava a chorar e perguntavam:

- "Ó homem, você porque é que chora?"

- "Eu sei que a mercadoria sai, mas não sei se o dinheiro entra."

Por isso é que ele chorava. Portanto, eu sou desse tempo.

"Há dois tipos de clientes: o retalho e o junto"

Os clientes vêm porque efectivamente são bem servidos, primeiro ponto.

Segundo ponto: os preços, procuramos que não fujam muito do que eles poderão encontrar numa grande superfície. E depois a firma compõe-se de duas espécies de clientes. Há os clientes de retalho, aqueles que compram e pagam imediatamente e há o cliente de junto que é aquele que encomenda para depois revender na sua terra e que normalmente lhe damos 30 dias ou 60 dias. Portanto, há uma diferença do cliente. Também há uma tabela para retalho e há uma tabela para junto. Repare-se, uma pessoa vem cá comprar 1 quilo de cenouras eu faço-lhe um preço. Outra vem cá, compra 10 gramas de cenoura e eu faço-lhe o mesmo preço. Não é justo. Porque a primeira paga os seus impostos, ela tem loja aberta, tem os seus empregados, tem não sei quê, tem que ter um preço diferente.

Portanto, aqui já há logo uma bifurcação: o preço do retalho e o preço do junto.

E procuramos fundamentalmente o preço do retalho não andar muito longe do preço das grandes superfícies. Simultaneamente, a diferença entre o preço do retalho para o preço do junto flutua entre 25 a 30%. Portanto, o homem sabe que comprando aqui 1 quilo de cenoura para vender que vai ganhar 30% sobre o preço do custo.

"Para aprenderem que têm que vir ao sítio certo"

O país não aumentou, é o mesmo. Mais deixou-se de produzir muita coisa.

Cada vez a parte agrícola é mais restrita, porque há o rendimento mínimo garantido, porque há reformas, porque os tipos da geração mais nova não querem andar no campo. Portanto, os potenciais clientes cada vez diminuíram mais. Os clientes são menores, a oferta é maior... Claro, isto tem que se ressentir. Enfim...

No tempo do pai, quando ao lado abriram uma casa concorrente, o meu pai disse que cada um vende na sua sorte. E temos clientes que são dedicados, porque não trocam a casa. Às vezes, alguns até dizem:

- "Ó pá, eu compro a vocês, mas vocês têm que me fazer este preço, porque"...

Se houver possibilidades a gente faz. Se não houver possibilidades, diz assim:

- "Ó pá, muito obrigada. Agradecemos imenso, mas para chegar aí e fornecer qualidade a esse preço não podemos."

E já aconteceu duas ou três vezes que eles vão atrás do preço e depois vêm.

- E o que é que aconteceu?

- "Ouve lá, um barrete! Uma coisa indecente e tal... Nem te passa pela cabeça o que é que me aconteceu."

E eu prefiro:

- Veja lá o melhor preço.

Conforme o grau de intimidade que há, a gente vê o que pode fazer para ele levar daqui.

Quem diz Maxmat, diz Continente, diz Aki... Qualquer um desses, o que não têm é uma coisa, que é diferente, quando avariaram chegam lá:

- "Olhe, isto avariou. Como é?"

Há aqui o Aki de Gaia que diz:

- "Há o Alípio Dias em Arcozelo que arranja."

Portanto, nós também temos uma coisa, o cliente que comprou na nossa casa tem um atendimento, o que comprou no Aki espera mais um bocadinho e em vez de pagar 10, paga 12 ou paga 13, que é para aprenderem que têm que vir ao sítio certo.

Eu não fico nada aborrecido se uma jovem chegar aqui à minha beira e disser:

- "Olhe, eu comprei acima um pacote por 50 cêntimos e vocês levam-me 1 euro."

Mas depois, pensando bem, chega à conclusão:

- "Eu poupei 50 cêntimos, mas estive seis meses à espera que me desse a flor, tive o trabalho de a semear, tive o trabalho de a regar e cheguei ao fim não tive nada. Vai-se o lucro e dá prejuízo."

Eu prefiro pagar 1 euro e saber aquilo que levo do que pagar mais barato...

Portanto, a empresa impôs-se sempre, não por vender barato, que quem se veste de ruim pano, como diz o nosso povo, veste-se duas vezes no ano. E é assim que perdura há 76 anos. Não é por andar aqui a fazer manobras menos límpidas e transparentes, que uma pessoa se impõe.

Marcas

Nós temos aqui muitos turistas a quem eu chamo os mirandas. Porque entram, olham para a nossa loja, gostam, vêem e vêem e vêem. E eu digo miram, miram, miram e andam. Vão embora. Eu chamo-lhes os mirandas. O que era bom, deixarem ficar dinheiro. Não fica.

Arranjar lojas de marca que queiram ficar no centro da cidade. Mas agora isso está tudo nos centros comerciais. Andam ali porque tem um Lacoste, tem um Fred Perry...

São lojas âncora que vão puxar outros. Se alguém tiver aqui e vier comprar uma camisa da Lacoste ou qualquer coisa desse género e depois passar e vir a nossa montra diz assim:

- "Ah, eu queria um pacote de cravos."

Ou:

- "Queria um pacote de zínias."

Ou:

- "Queria um pacote de sécias."

Já compra. Deixou pouco, mas deixou algum. Agora quem não venha cá comprar Lacoste, é que não nos compra os pacotes. Isso é com certeza absoluta.

Avaliação

"Quero ver para crer"

Um site só dedicado à Rua das Flores e à Rua Mouzinho era uma site muito pequenino. Porque hoje a maior parte das lojas, se se for ver, estão fechadas. Sou como o São Tomé. Quero ver para crer. Mas temos que fazer qualquer coisa. Não podemos estar parados. Parar é morrer. Temos que mexer, andar, tentar ir buscar qualquer coisa.

