

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

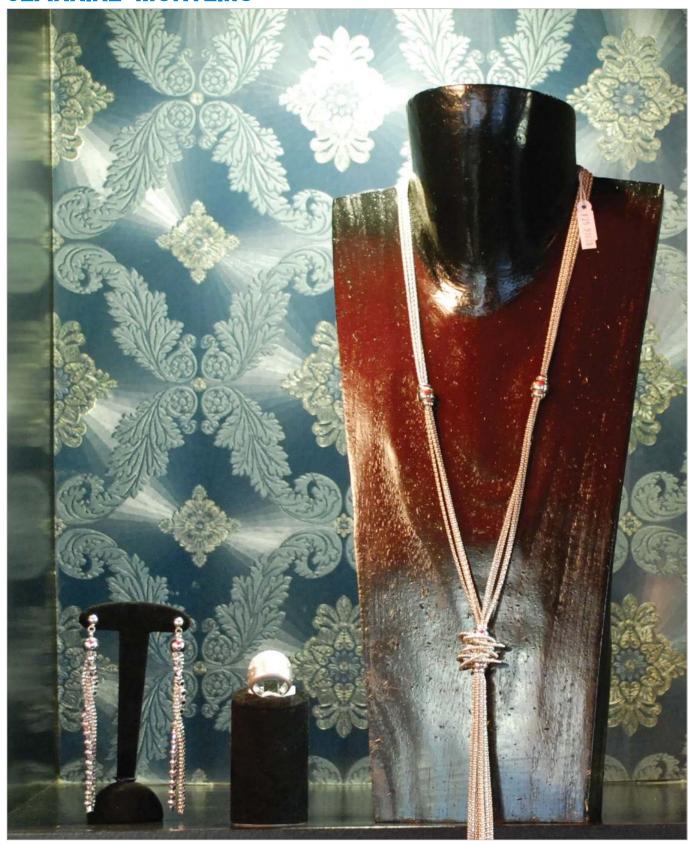
Liliana Monteiro

Marlene Andrade

Susana Pires

ÍNDICE

- **15** Mini Biografia
- Ascendência: "O meu pai é o meu grande ponto de referência"
- Ofício: "Terceira geração de joalheiros"
 Joalheiros vs Ourives
 "É muito importante nós sabermos explicar"
 "Quando vem a inspiração"
- Rua: "Esta rua é das mais bonitas do Porto"
 Manter a tradição
 "Começar pelas infra-estruturas"
 Uniformizar os horários de trabalho
 "Criar um museu sobre a joalharia"
 "Uma pena não haver flores em lado nenhum"
- Loja: "Partículas de Luz"
 "A melhor publicidade é a sariedade"
- Produtos: "Somos joalheiros"
 "Um joalheiro é como um médico"
 "Não posso considerar a prata um material nobre"
- 14 Clientes: "Entre um joalheiro e um cliente há uma relação íntima"
- 16 Avaliação: "Que crie algum impacto"



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

Mini Biografia

Jeannine Dominique Monteiro, nasceu a 22 de Outubro de 1964, em Paris.

Filha de Agostinho Monteiro e Adriana Ramos Monteiro fala do pai como "grande ponto de referência, a pessoa que eu mais admiro neste mundo, como homem, pai e artesão."

Desde cedo começou a entrar em contacto com processo de criação e produção das jóias mas aos 28 anos larga tudo para se dedicar de corpo e alma à joalharia.

Abriu na Rua das Flores a JGR Joalheiros "é uma zona histórica em que o turista ou mesmo nós podemos voltar um pouco à nossa história, à nossa raiz. Isso e a tradição da joalharia e ourivesaria portuguesa faz com que este sítio tenha alguma magia" e propõem a abertura de "um museu sobre a joalharia, sobre a nossa história, sobre filigranas, ourivesaria" também nesta Rua.

Ascendência

"O meu pai é o meu grande ponto de referência"

Os meus pais chamam-se Agostinho Monteiro e Adriana Ramos Monteiro e são ambos do Porto. A minha mãe nunca trabalhou, mas o meu pai é joalheiro, tal como o meu avô. Aos 12 anos, estava a trabalhar com o meu avô na banca.

Hoje tem 72. Foram 60 anos nesta arte. Antigamente era assim. Era tradição as pessoas começarem cedo a trabalhar, principalmente quando havia um negócio de família.

Por razões familiares o meu pai foi trabalhar para Paris. Devido ao seu talento, trabalhou com os maiores joalheiros, conhecidos em todo o mundo, desde Cartier, Vacheron, Constantin, Fabergé, etc... Sou afilhada de Jeanine Lahovary Espezel, dona da Fabergé - Paris. Daí o meu nome ser Jeannine... Os ovos da Fabergé, os famosos ovos da Fabergé da corte russa, eram e continuam a ser feitos por nós. Apesar de estarmos cá em Portugal, continuamos a ser nós a fazer. Isso também deu uma aprendizagem e um enriquecimento sobre outras técnicas de joalharia que não existiam cá.

Mais tarde, em 1983, o meu avô faleceu. Quando nós soubemos que ele estava bastante mal, o meu pai veio cá. Antes de falecer, o meu avô pediu-lhe para não deixar morrer a João Monteiro & Filho. Pronto, e foi assim que nós viemos.

O meu pai é o meu grande ponto de referência, é a pessoa que eu mais admiro neste mundo, como homem, pai e artesão.

Ofício

"Terceira geração de joalheiros"

Eu sou a terceira geração de joalheiros. Gostaria de ter uma outra geração, a quarta, que continuasse, mas duvido. Os meus filhos vêem isto com muita naturalidade, porque quando eu comecei a trabalhar com o meu pai eles eram muito pequeninos. No fundo, sempre me viram neste meio, mas não estão ligados à loja. Apreciam os desenhos e as criações que eu possa fazer em casa, mas mais nada.

Joalheiros vs. Ourives

A diferença - que muita gente não conhece e se calhar seria bom esclarecer - entre um joalheiro e um ourives é a forma de trabalhar a matéria nobre. Um joalheiro só trabalha ouro e trabalha sempre com pedras preciosas, enquanto que um ourives poderá trabalhar ouro e prata. Existe um acabamento muito diferente.

Não foi sempre a minha profissão, mas a partir dos 28 anos, mais ou menos, abracei esta arte e desde aí tem sido o meu percurso. Eu recordo-me de quando comecei a trabalhar com o meu pai na oficina que nós ainda temos. Tive que passar por toda a aprendizagem tenho vários livros de que muito me orgulho com peças feitas pelo meu pai.

O nosso tipo de acabamento é totalmente diferente, é por trás que se vê se uma jóia está bem acabada e não pela frente.

"É muito importante nós sabermos explicar "

Eu recordo-me de estar a trabalhar com o meu pai. Tinha começado há dois ou três anos na parte da oficina. Um dia, veio o dono de uma joalharia ter connosco por causa de um sistema de uns brincos. A cliente queria fazer uma alteração e ele veio-nos questionar como poderia ser feito. Eu recordo-me que ainda estava numa fase de aprendizagem, mas já tinha a ideia do que poderia ser feito em relação aos brincos. A explicação do meu pai foi exactamente aquilo que eu pensava. Fiquei muito espantada, na altura, por ver um senhor com a idade do meu pai, dono de uma ourivesaria, a perguntar aquilo. Entretanto ele foi-se embora e eu perguntei ao meu pai:

- Como é possível este senhor, que já está nisto há tantos anos, não saber como é que isto se pode transformar?

Foi aí que o meu pai me explicou que, de facto, muitos dos joalheiros (logista só) não tem a noção do que se passa no fabrico. Para mim é impossível que ao fim de 50 ou 40 anos de carreira uma pessoa faça uma pergunta destas. E porquê? Porque não estão nunca no fabrico. E isso é uma coisa muito importante. Eu acho que é muito importante nós sabermos explicar todos os

detalhes a um cliente.

A nossa empresa tem cerca de cento e poucos anos. A loja já não. A loja é algo que só vai fazer três anos, mas sempre tivemos fabrico na parte de trás da joalharia. Sempre fomos fabricantes. Vendíamos para armazenistas que por sua vez vendiam às ourivesarias, até que achei que podíamos ter nós próprios a nossa própria loja e foi assim que a JGR foi criada e surgiu este negócio. Eu não gosto muito de lhe chamar negócio, porque eu vejo-me mais como um artista do que propriamente como um comerciante.

Eu sinto-me muito à vontade aqui porque quem como eu mudou da minha formação académica para isto é porque de facto tem paixão. O meu pai desde pequenina dizia-me assim:

- "Jeannine não interessa qual seja a profissão que tu escolhas, o que interessa é que faças aquilo que de facto gostas."

E quando se faz aquilo que se gosta é-se bom. E quando se é bom o dinheiro vem. Não há, de facto, nada melhor que se levantar de manhã e ser um prazer ir trabalhar. Eu tenho essa sorte...

"Quando vem a inspiração"

Eu não digo assim:

- Tenho que criar esta semana!

Não, é quando calha, é quando vem a inspiração e ponto final. Depende dos momentos que vivo, do estado de espírito. Por vezes escolho um tema e baseio-me nesse tema. Eu sou uma observadora nata. Enquanto estou parada no trânsito, estou sempre a observar o que me rodeia, principalmente a arquitectura, os pormenores, etc. Nem penso no cliente final. Se estivesse, estaria a pensar de forma comercial e não é essa a minha filosofia. Eu crio espontaneamente e penso que irá agradar. É aquela coisa que flui ...

Não vamos estar aqui com hipocrisias. Nós temos que trabalhar para subsistir, porque vivemos num mundo em que precisamos de ganhar dinheiro para as nossas coisas. Mas eu digo sempre que não preciso de ficar rica. É muito mais importante a minha realização pessoal e profissional como ser humano.

E todos os dias em que estou aqui, é isso que encontro. Posso ter problemas pessoais, mas eu entro aqui e esqueço-os, porque entro no meu mundo em que eu dou azo à imaginação e à criatividade. Para mim é muito importante lidar com pessoas, comunicar e através da jóia consigo fazer isso e é fantástico. Conheço pessoas de vários continentes e mantemos essas amizades. É uma coisa de que eu me orgulho muito. O intercâmbio de culturas e de histórias que se passam aqui nesta loja.

Rua

"Esta rua é das mais bonitas do Porto"

Eu acho que esta rua é das mais bonitas do Porto. Tem prédios lindíssimos.

É uma zona histórica em que o turista ou mesmo nós podemos voltar um pouco à nossa história, à nossa raiz. Isso e a tradição da joalharia e ourivesaria portuguesa faz com que este sítio tenha alguma magia. Eu apostei nesta zona, porque, de facto, acho que é o sítio indicado para mim. Foi uma boa escolha, historicamente muito interessante. Desde 1500 mais ou menos, que esta rua é dos joalheiros e de comerciantes.

Manter a tradição

Eu choco-me por ver aqui outros negócios que não têm nada a ver. Acho, sinceramente, um crime, uma falta de respeito pela nossa história e as tradições.

Apesar de me identificar muito como portuguesa e francesa, sou uma grande defensora da cultura portuguesa e, para mim, é chocante ver alugarem esta zona a indianos ou a chineses. Não estou a querer ofender ninguém, mas um turista que vem a uma zona histórica não pensa encontrar uma loja de chineses ou de indianos, porque isso há em todo o lado do mundo. Deveria haver um regulamento sobre isso, se, de facto, queremos dinamizar a baixa e esta zona histórica É a nossa história que se conta aqui...

"Começar pelas infra-estruturas"

Não acredito que actividades e animação de rua trouxesse mais clientes. Eu acho que uma casa tem de se construir pelas fundações. Tem de ser primeiro a base, depois a casa, o telhado e depois é que se enfeita. Essas atracções poderão vir a ser muito úteis e poderão ser muito bem-vindas, mas primeiro é preciso criar as condições para que elas existam. Para se tornar algo chamativo tem de ter toda uma envolvência, todo um glamour. Se queremos tornar esta rua novamente viva, devemos começar primeiro pelas suas infra-estruturas.

Para já, acho que devia haver uma aceleração. Realmente no nosso país é tudo muito devagar, devagarinho, parado. É uma pena a demora com que estes prédios são restaurados. É nesse sentido que as coisas tem que andar muito mais rápido. Não podem ser tão morosas. É uma pena que tenhamos chegado a este ponto. Aliás, é uma das coisas que os turistas nos perguntam aqui na loja:

- "Porque é que estes prédios estão vazios?"
- "Como é que numa zona histórica, numa zona que aparece no roteiro como património histórico, isto está assim?"

- "Porque é que deixaram isto ficar assim?"
- Nesse aspecto, eu sinto-me muitas vezes envergonhada, como portuguesa:
- Olhe, porque não há apoio, porque não há isto, porque não há aquilo... porque nada funciona com principio, meio e fim.

Deixo uma pergunta no ar, eu não entendo para que é que serve o IMI, o Imposto Municipal sobre o Imóvel, porque Paris tem prédios antiquíssimos e não se vê nenhum com esta decadência e as pessoas também pagam um imposto semelhante. Pagam e de x em x anos a própria Câmara trata de não deixar os prédios degradarem-se. Por isso, eu estou e todos nós estamos a pagar um imposto, que eu digo assim:

- Para que é que serve?

Tem que haver uma ajuda, porque senhorios que têm um prédio de cinco, seis andares e que têm rendas completamente desactualizadas não o podem manter. Eu não estou nem a favor de uns nem de outros, mas tem que haver aqui um bom senso que eu acho que não há. Há muita burocracia, muita lentidão no sistema e é uma pena porque eu acho que quanto mais depressa esta zona recuperar, melhor. Por exemplo, uma coisa que eu negociaria e uma coisa curiosa que me agrada muito é aperceber-me que são sobretudo jovens que estão interessados em dinamizar esta zona e que estão a reencontrar outro glamour, outro encanto em relação a isto. Acho fantástico, porque realmente eu tenho muito mais fé nas gerações jovens, do que na minha ou até na mais antiga. Eu tive muita gente, pessoas amigas, jovens, que me pediram:

- "Jeannine, será que se consegue arranjar apartamentos, casas antigas para restaurar, etc."
Há apoios, mas de facto não acho que esses apoios funcionem muito bem.
Eu vejo isso por nós. Há uma isenção disto, há uma isenção daquilo. Na prática, eu acho que isso é tudo muito moroso, e se as pessoas estão à espera desses apoios, desistem se não tiverem

Uniformizar os horários de trabalho

capacidade financeira para o fazer.

Deveria haver uma uniformização dos horários de trabalho de todas as lojas.

As pessoas por iniciativa própria não farão isso. Quando vim para aqui, abria sempre à hora de almoço. Éramos os únicos. Tentei horários mais alargados.

Também fui a única. Assim, não se consegue andar para a frente. Penso que as pessoas têm que, cada um na sua área, tentar inovar, tentar andar com as coisas.

Não nos podemos estar sempre a lamentar que é tudo por causa da crise. Essa palavra tem que ser banida. Em 1983, eu recordo que a taxa de desemprego estava em 14%. Muito pior que hoje. Vamos tentar andar para a frente e o sistema também somos nós. Há que nos entregar de corpo

e alma... dar o nosso melhor.

"Criar um museu sobre a joalharia"

Uma coisa que eu acharia muito interessante, visto isto ser a Rua das Flores, seria criar um museu sobre a joalharia, sobre a nossa história, sobre filigranas, ourivesaria, etc. Seria muito adequado à rua e uma forma de chamar as pessoas a conhecerem a nossa tradição.

Mas podia fazer-se muita coisa com vários artistas de vários tipos, de vários quadrantes.

"Uma pena não haver flores em lado nenhum"

Adoro esta rua, mas acho uma pena ser a Rua das Flores e não haver flores em lado nenhum. Chama-se assim, penso eu, por ter todas as varandas com muitas flores. Se eu tivesse capacidade ou tempo, também me agradava ter uma florista. Era uma ideia fantástica. Na Rua das Flores teria muito sentido e alegrava também a rua. Seria uma sugestão que a Câmara ou alguém poderia aproveitar, porque dinamizar a Rua passa por lhe dar mais cor. O Porto já é um pouco cinzento, mas então desta forma...

Loja

"Partículas de Luz"

A loja chama-se Partículas de Luz Joalheiros e fica na Rua das Flores, número 282. A sigla é JGR, que são as minhas iniciais enquanto casada. As minhas iniciais no fundo até são as iniciais do meu avô, João Monteiro, JM.

Eu também sou JM. Mas as pessoas já conheciam a JGR e por uma questão de imagem acabei por deixar ficar. Nem é muito relevante.

Vir para aqui foi um acaso. Eu vinha frequentemente a esta rua, porque na altura tínhamos aqui um cliente. Um dia, ao estacionar o carro na Rua Trindade Coelho, vejo que esta loja está para trespasse. Como já há mais de uma década andava a sugerir abrirmos uma joalharia e como me apercebi ainda para mais que era a Rua das Flores - a rua que eu ouvia o meu pai falar, a rua dos joalheiros - foi daquelas coisas que pus logo pés ao caminho, para ver como é que era, para ver se era viável ou não abrirmos aqui o negócio. Foi o que aconteceu.

É uma loja em que há muito empenho, muita paixão, muito sentimento.

Tudo o que está aqui foi feito com muito carinho: desde a decoração, as peças que estão aqui dentro. É uma mistura de uma cultura francesa e de uma cultura portuguesa. Pois é o que eu sou, um misto de duas culturas. É uma loja glamorosa e tenta ser acolhedora.



Pormenor do interior da JGR Joalheiros (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Esta é a única e a primeira joalharia que abriu deste lado da rua, porque todas as outras, por tradição, abriam daquele. Foi por força das circunstâncias, mas eu gosto da sua localização.

"A melhor publicidade é a seriedade "

Não faço publicidade. Já pensei sinceramente em fazer, claro que sim, mas, com toda a honestidade, a melhor publicidade é a seriedade com que me empenho e a honestidade com que trabalho, porque neste ramo é algo de muito precioso, tal como aquilo que eu vendo. Por isso, a minha melhor publicidade é o cliente bem atendido. O meu pai sempre me disse:

- "Enquanto eu for vivo, toda a jóia que for vendida por mim terá sempre assistência." Porque uma jóia é para toda a vida. Não é como um par de calças ou um par de sapatos que usamos e que a seguir descartamos. Uma jóia não se descarta.

Podemos deixar de usá-la, mas não deixa de estar ali. Ninguém deita fora uma jóia. Por isso, eu dou sempre assistência pós-venda. Enquanto for viva, estarei aqui para dar assistência. Isso também é muito importante.

Além disso, tudo o que eu faço ou faço bem ou não faço. Gosto de fazer tudo com princípio, meio e fim. Não gosto de deixar nada a meio e como tal, como acho que não tenho ainda capacidade para solicitar esse tipo de serviço de publicidade bem feito, bem pensado e obviamente bem pago. Mas nunca pensei em nada de concreto, porque até acho tudo muito vulgar, muito banal. Eu não sou uma pessoa excêntrica, de todo, mas sou uma pessoa original, não gosto de coisas repetitivas. Eu posso sugerir na minha arte, que é aquilo que eu entendo. A publicidade é outra arte, outra criatividade que se tem que ter e que eu não tenho.

Antigamente, esta loja era uma retrosaria. Ainda hoje entram aqui a pedir botões. Eu fico muito chocada e muito triste por não se aperceberem que isto foi completamente transformado, mas pronto... Penso que é distracção das pessoas.

Quando decidimos montar a joalharia, alguns dos membros da Porto Vivo, da SRU vieram dar os parabéns não só pela joalharia em si, mas sobretudo por abrir uma área de negócio com um perfil nobre e tradicional. Era algo que já há muito tempo não acontecia nesta rua, muito pelo contrário. Reabrir um negócio tradicional e principalmente um negócio nobre como a joalharia já não acontecia há muito.

Produtos

"Somos joalheiros"

Nós temos a nossa punção de joalheiros. Temos um simbolozinho que significa que somos

joalheiros. É assim que nós estamos registados. Tudo em que nós pomos a nossa marca é joalharia, é ouro e pedra preciosa: diamante, rubi, safira, esmeralda, pára aqui, porque não há mais pedras preciosas. Tudo o resto estará noutra base.

"Um joalheiro é como um médico"

Posso orgulhar-me de nunca ter tido uma peça que, quando cortada, viesse para trás na contrastaria do Porto (Casa da Moeda). Muitas vezes acontece a contrastaria pôr uma punção e não se cortam as peças para as verificar e as peças vão descravadas. Era também uma coisa que eu me interrogava. Dizia assim:

- Isto é absurdo!

Porque a pessoa depois, se quiser cravar outras coisas que não sejam pedras preciosas, poderá fazê-lo e isso poderá dar azo a muitas coisas. Nessa altura, apercebi-me que um joalheiro é como um médico. Nós temos que ter muita confiança nele. Não é por termos uma porta aberta que há forçosamente seriedade. Uma coisa com que eu me debato e com que me aborreço bastante é ver por vezes clientes que compraram determinado artigo e eu aperceber-me que não é aquilo que eles pensam. Isso é um muito grave.

Não trabalhamos com prata. Pelo menos, o meu pai até agora nunca se mentalizou em trabalharem prata, por isso temos que a comprar a outros fornecedores, o que me aborrece um pouco, porque perde-se a criatividade.

Estamos sujeitos aos outros. No ouro já não, já podemos dar azo àquilo que queremos criar.

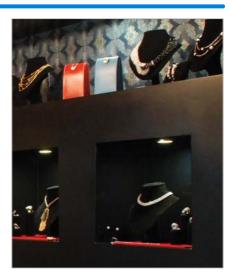
"Não posso considerar a prata um material nobre"

As pessoas não têm ideia do que é um toque de 800 ou 750. Isto significa o seguinte: o ouro é uma matéria numa escala de Mohs com uma dureza de dois ponto tal. É extremamente mole, de tal modo que não se poderia trabalhar. Então, temos que lhe fazer uma liga. Quando nós dizemos um toque de 800, quer dizer que num quilo vamos ter 800 gramas de ouro fino. Pode ir até aos 375 e por isso muitas vezes as pessoas não entendem a diferença de preços. Se eu trabalhar com ouro 375, vai haver muito mais um metal que não é nobre. É evidente que eu, como filha de um joalheiro, não posso considerar a prata um material nobre! É muito importante dar esta informação ao cliente para ele perceber, porque muitas vezes as pessoas dizem assim:

- "Ai, eu vi um anel igual! Porque é que este custa tanto e aquele custa tanto?" Infelizmente para mim, porque não posso expor tudo aquilo que nós fazemos, vendemos muito mais pratas do que joalharia. Isso tem a ver com as mudanças dos tempos em que vivemos. Há umas décadas atrás, a mulher preferia receber uma jóia. Hoje a mulher prefere viajar, ter um

carro... Há outras prioridades. Os tempos mudam-se e mudam-se, de facto, as vontades. E é o que está a acontecer. Mas o que se vende mais são, se calhar, os anéis e os colares. Não dá para quantificar, mas entre a joalharia e a ourivesaria sem dúvida nenhuma que a ourivesaria vende muito mais.





JGR Joalheiros (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Clientes

"Entre um joalheiro e um cliente há uma relação íntima"

Tenho clientes de várias faixas etárias, de várias nacionalidades, de todas as bolsas e sobretudo senhoras. Mas o cliente fidelizado é aquele que se apercebe da paixão que eu tenho por isto. Isso é o mais importante para mim quando estou a aconselhar ou a ajudar um cliente ou quando estou a mostrar as peças que tenho.

Por isso é uma relação muito intima. É evidente que tenho que facturar, tenho que pagar as contas, mas a minha preocupação quando estou a atender um cliente não é de todo essa. Não é:

- Eu tenho que facturar mais.

É:

- Eu tenho que servir sempre melhor.

Abrimos em Março, no primeiro Verão, houve aqui na Alfândega do Porto um seminário de pediatras. Vinham um pouco de todo o lado e então foi um ano bastante fascinante, porque conhecemos pessoas de vários pontos do mundo, de vários continentes. Foi algo que me agradou logo.

No primeiro ano, tivemos mais turistas do que portugueses. No segundo, continuou a ser mais turistas do que portugueses, apesar de ter aumentado a percentagem de nacionais. Agora, estará um pouco mais equilibrado, mas continuo a achar que ainda são mais estrangeiros. É perfeitamente normal. Não é que me preocupe, porque "Roma não se fez em dois dias" e uma loja, seja de que for, muito menos uma ourivesaria ou joalharia, também não se faz em dois dias. Há um laço que se tem que criar com o cliente que é de confiança. As pessoas podem trocar de loja onde comprem uma roupa ou um par de sapatos, podem trocar de cabeleireiro, mas com um joalheiro, raramente as pessoas, depois de conquistada a confiança, depois de haver uma relação mais íntima, trocam. Entre um joalheiro e um cliente há uma relação mais íntima. Tem que haver muita confiança, muita seriedade, muita honestidade. Está completamente fora de questão uma relação que não seja assim. É como uma jóia, que demora muito tempo a fazer-se, tem várias fases, vários percursos. Com um cliente é exactamente a mesma coisa. É algo que tem que se ir fazendo, tem que se ir cativando, até ele ganhar confiança em nós. Se ganhar confiança, se nós mantivermos sempre essa postura, que é fundamental, o cliente fica sempre, não muda, nem troca.

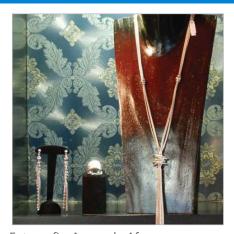
Já tive alguns episódios, em que o meu entusiasmo por aquilo que faço é tão grande que nunca deixo um cliente sair sem levar uma peça, nem porque ele não tenha dinheiro. Isso já me aconteceu. A pessoa não conseguir pagar porque o Multibanco não funciona e eu dizer:

- Não faz mal. Leve e depois vem cá pagar.

Eu agora tenho um pouco mais de cuidado, mas continuo assim. É o que digo, adoro aquilo que faço e acredito naquilo que faço. E quero continuar assim.

É eu não ver isto tanto como um meio financeiro de subsistência, mas ver mais como uma coisa que eu faço com muito prazer. Por isso não quero que um cliente deixe de levar uma peça, porque não tem dinheiro. Isto pode parecer um bocado surreal, mas é assim.







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

Avaliação

"Que crie algum impacto"

Francamente, acho fantástico e agrada-me imenso que sejam pessoas jovens a entrevistarem-me. Agrada-me imenso ver o passado e o actual entrelaçados. Eu gosto muito do clássico e do moderno. Acho que há coisas fantásticas no nosso passado, no clássico, que se devem manter. Mas poderemos actualizá-las, porque também há coisas modernas fantásticas. Essas duas coisas podem coabitar perfeitamente e acho que podemos fazer uma coisa muito, muito bela, muito bonita. Só espero que seja um projecto que esteja a iniciar e que vá a bom porto. Que esta acção que vocês estão a desenvolver, que eu acho interessantíssima, tenha causa efeito, crie algum impacto, faça mudar, acelerar ou melhorar alguma coisa. Espero que o meu testemunho, que vale o que vale, possa contribuir para que quem esteja a ler-me possa fazer algo por isto. Eu, pelo menos, estarei sempre disponível para contribuir em relação a qualquer sugestão que nos seja feita logo que haja seriedade no empenho e que não seja mais uma tentativa em que não haja nos diferentes intervenientes a vontade, de realizar algo de concreto e palpável desta acção, e que de facto saiam desta iniciativa, resultados palpáveis em que todos só temos a ganhar com isso. Tornar a baixa um coração palpitante e não moribundo...











