

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
MARIA HELENA GIRÃO  
DA SILVA RIBEIRO

Registada em 29/09/2009 por  
ANA CRUZ E JENNY CAMPOS

# FICHA TÉCNICA

**Editor:**

TRENMO Engenharia S.A.  
Sítios e Memórias

**Fotografia:**

Armando Afonso

**Coordenação:**

Jenny Campos  
Liliana Monteiro

**Revisão:**

Jenny Campos  
Liliana Monteiro

**Editores:**

Ana Cruz  
Cláudia Simões  
Jenny Campos  
Joana Ribeiro  
Liliana Monteiro  
Marlene Andrade  
Susana Pires

- 05 Mini Biografia
- 05 Ascendência: Francisco Teixeira Ribeiro e Ana Maria Girão da Silva Ribeiro
- 05 Educação: *"Tínhamos que saber tudo de fio a pavio"*  
*"Acabei por fazer o segundo ano de Inglês"*
- 06 Percurso profissional: *"Só tinha horas de entrar"*  
*"Vivi aquilo como se fosse meu"*
- 07 Casamento: *"Casei-me há 34 anos"*
- 07 Descendência: *"Atende muito bem e até tem jeito"*  
*"Tomei conta de um menino abandonado"*
- 08 Rua: *"Isto está totalmente deserto"*  
*"Esta rua era muito boa"*  
*"O que traz mais gente aqui é a Ribeira"*
- 10 Loja: *"Sabia bem do que estava a fazer"*  
*"Deu-me a oportunidade que eu não teria"*  
Xafariz Artesanato
- 12 Produtos: *"Vendo um bocadinho de cada coisa"*
- 13 Clientes: Os meus clientes de ontem e de hoje  
*"Ainda vou buscar o cliente à porta"*  
Oscilações
- 15 Avaliação: *"Que vá para a frente "*

## MARIA HELENA GIRÃO SILVA RIBEIRO



Maria Helena Ribeiro (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Mini Biografia

Maria Helena Girão da Silva Ribeiro nasceu a 17 de Setembro de 1945 em Vilar de Maçada, concelho de Alijó.

Os seus pais chamavam-se Francisco Teixeira Ribeiro e Ana Maria Girão da Silva Ribeiro tiveram cinco filhos.

Teve um filho, mas o coração falou mais alto e anos mais tarde acabou por criar um menino abandonado com apenas 13 meses.

Começou a trabalhar cedo na costura mas foi através do contacto com os clientes, nas lojas de artesanato, que aprendeu a falar inglês, francês e espanhol.

Divide os seus dias entre a Xafariz Artesanato e a família tentando sempre encontrar o equilíbrio entre ambas.

## Ascendência

### ***Francisco Teixeira Ribeiro e Ana Maria Girão da Silva Ribeiro***

O meu pai era Francisco Teixeira Ribeiro. Toda a vida trabalhou nos hotéis como rececionista.

A minha mãe chamava-se Ana Maria Girão da Silva Ribeiro e esteve sempre em casa a cuidar dos cinco filhos.

## Educação

### **"Tínhamos que saber tudo de fio a pavio"**

Andei na escola até ao segundo ano, que é o sexto de agora. Nessa altura, tínhamos a admissão ao liceu na quarta classe. Não podíamos entrar para o primeiro ano sem a fazermos e tínhamos que ficar bem. Eu tive exame de prova oral na terceira classe e exame de prova escrita e prova oral na quarta. Se não passássemos, já não íamos à oral. Tínhamos que saber tudo de fio a pavio, tudo!

Naquela altura, não éramos obrigados a estudar. Até tinha possibilidades de poder continuar, mas não continuei. Naquela altura, há 50 anos, não era fácil. Eu, felizmente, não era por dificuldade, porque os meus pais punham-me a estudar.

Eu até gostava de ser advogada, que era uma intuição, um gosto, que eu tinha. Mas entretanto a gente começa a trabalhar e começa a ganhar gosto pelo trabalho. Acabei por desistir, porque os meus pais também não me obrigaram e eu comecei a ganhar dinheiro.

## **"Acabei por fazer o segundo ano de Inglês "**

Antigamente, tínhamos o curso comercial e no nosso sindicato do comércio tínhamos aulas à noite. Acabei por fazer o segundo ano de Inglês também.

Nessa altura, eu estava numa loja de artesanato na Rua dos Clérigos. Por isso fui aprendendo. A gente vai aprendendo o Inglês, o Francês... Alemão é muito difícil. O Espanhol falo muito bem. É a língua que melhor falo. É assim que a gente vai conseguindo.

## **Percurso profissional**

### **"Só tinha horas de entrar"**

O meu primeiro emprego foi na costura. Ganhava 60 escudos por semana, mas só tinha horas de entrar, não tinha horas de sair. Às vezes, eram 23h e eu ainda estava lá a trabalhar, porque era eu que caseava as blusas. Caseava e ainda caseio muito bem à mão. Cheguei a dormir lá para trabalharmos a noite inteira.

Depois, como na altura era muito fraquita, a minha mãe tirou-me. Mesmo não sendo de cá, arranjei emprego na Camisaria Boémia, na Rua de Santa Catarina. Mas não fui para o balcão, fui para a camisaria logo para as máquinas. Havia as aprendizas, mas eu fui logo para as máquinas, porque como já trabalhava na costura, sabia. Nessa altura, aquelas faziam os colarinhos, outras faziam as mangas, outras fechavam, outras caseavam, outros pregavam botões e outras engomavam. Era engraçado, porque uma peça passava por muitas mãos.

Daí, fui trabalhar para uma alfaiataria, a Capitólio, que na altura era a fina flor da cidade, jogadores do Porto e toda a fina flor eram clientes lá. Estive lá dois anos e meio.

Depois, vim para a camisaria High-Life, que era um pronto-a-vestir de senhora e de criança e também camisaria. Lá, as camisas eram muito compridas e a maior parte das pessoas tinha os braços curtos. A gente tinha que cortar a manga da camisa para entregar ao cliente. O cliente comprava a camisa, mas nós tínhamos que cortar 4/5 centímetros. Estive lá quatro anos, aproximadamente. Ganhava pouco e apareceu-me outra oportunidade.

Ofereceram-me melhores condições numa casa de artesanato na Rua dos Clérigos, no Fernando Dias dos Santos, na Casa dos Xailes e aí me mantive 20 anos. Trabalhávamos com ranchos folclóricos e ao mesmo tempo com turismo. Aí era muito movimento, vendia-se e as pessoas compravam. Tinham poder de compra. Entretanto, apareceu-me aqui esta lojinha e vim para aqui.

### ***"Vivi aquilo como se fosse meu"***

Eu vivi sempre muito o problema do meu patrão, porque ele era jogador de casino. O dinheiro que recebia durante o dia, à noite ia para o casino, ou para o de Espinho ou para o da Póvoa ou para La Toja, em Espanha. Portanto, eu vivi sempre aquilo como se fosse meu. Nunca deixei de ser uma empregada como deveria ser e recebia aos vales.

## **Casamento**

### ***"Casei-me há 34 anos"***

Eu casei-me há 34 anos em Outubro de 1977 . Ainda tive que dar dinheiro! Só tirei o dinheiro dos sapatos e tive que dar o resto à minha mãe. Nós não éramos senhoras de ter o dinheiro, porque chegávamos ao fim do mês e tínhamos que dar o dinheiro aos pais. Era o meu caso e o caso da maioria das pessoas.

O meu marido trabalha com automóveis. Já desde muito novo. Tem uma oficina onde arranja os carros e comercializa, porque também tem stand. Disto não percebe nada nem quer perceber. Eu não percebo nada da área dele e ele não percebe nada da minha área.

## **Descendência**

### ***"Atende muito bem e até tem jeito"***

Tenho um filho. Também não quis continuar a estudar. Queria Educação Física, mas ficou-se pelo primeiro ano da faculdade e não continuou. Estava ligado à televisão, mas há coisa de três anos quis ir para a América. Uma prima minha mandou-o ir e ele foi. Esteve lá dois anos e meio. Quando voltou, perdeu o lugar na televisão e agora anda a motorista. Trabalha com uma camioneta a fazer entregas de leites e derivados. É o único filho que tenho. Tem 32 anos.

Ele gosta disto, acha bem. Gosta e não gosta, ao mesmo tempo. Não gosta de estar preso. O meu filho não é de estar fechado numa casa à espera que o cliente venha, como é o meu caso agora. Não tem paciência para isso. Gosta imenso do trabalho que a mãe tem e até é muito simpático para o cliente. Atende muito bem e até tem jeito, só que não é a área dele.

## ***"Tomei conta de um menino abandonado"***

Eu tomei conta de um menino que foi abandonado com 13 meses. Veio para a minha mão com 4 aninhos. Criei-o, pu-lo na Santa Casa da Misericórdia, andou lá e continua a andar. Agora está no sexto ano. Começou pelo infantário e hoje está no ATL. Levanto-me às 6h15 da manhã, porque ele está na Teixeira Lopes e tem que entrar às 8h15. Eu moro nos Carvalhos, a Teixeira Lopes é em Soares dos Reis, por isso venho com ele, deixo-o ficar e depois venho para a loja. O infantário fecha às 19h e eu vou buscá-lo e levo-o para casa. É o meu dia-a-dia.

## **Rua**

### ***"Isto está totalmente deserto"***

Actualmente, de bom não vejo nada aqui na rua. Sinceramente. Durante o Verão, o turismo é a única coisa de bom que isto tem. De resto, durante o ano, não havendo turismo não se vê ninguém. A um sábado ou a um domingo isto está totalmente deserto. Desde o cimo até lá em baixo, é uma escuridão... De facto, não há nenhum atractivo que traga aqui alguém à Rua das Flores ou à Rua Mouzinho ou até propriamente à Baixa. É muito difícil mantermos as casas abertas. Quem tem uma loja com uma renda barata, como é o meu caso, ainda se mantêm. Agora quem não tem, é difícil, porque uns pedem 700, 800, 1000, 1500, 2000 euros para uma renda de casa e assim é difícil a gente manter-se.

### ***"Esta rua era muito boa"***

Antigamente, enquanto não apareceram os chineses, nem os indianos, havia muito negócio. Esta rua era muito boa quando eu abri há 20 anos, muito boa mesmo. Eu não vivia só de turismo, porque os moradores daqui também compravam. Começaram a aparecer os primeiros chineses, começou a cair o negócio. Eles vêm-nos tirar os nossos lugares, os nossos postos de trabalho. Eles vendem o que nós vendemos e no caso dos chineses, estão cinco anos sem pagar impostos. Mas quando chegam aos cinco anos, passam para outro e acabam por nunca pagar impostos. Não passam facturas, ninguém lhes exige nada. Nós somos sobrecarregados e eles estão aí, vendem e não pagam impostos e nós estamos a trabalhar para eles. Por isso isto nunca pode estar bom.

Mas não foi só por isso. Dantes havia aqui os transitários. A partir do momento que os transitários acabaram, a Rua Mouzinho da Silveira acabou também. Depois, quando veio o euro, quanto a mim, também piorou. Nos primeiros tempos, era aquela satisfação, porque até se deixou o escudo para o euro. Mas com o euro, antigamente ia-se a qualquer lado e tomava-se um café por 50



escudos. Hoje é 50 cêntimos, que são 100 escudos. 60 cêntimos são 120.

Portanto, tudo mudou para o dobro. Os jovens não podem avaliar isso, mas nós, que já cá andamos há muitos anos, sentimos isso. Eu acho e a maior parte das pessoas tem a mesma opinião que eu. A gente, por exemplo, com 10 contos, que são hoje 50 euros, comprávamos muita coisa. Ao entrarmos no euro, deixamos de ter a clientela que tínhamos. As pessoas deixaram de ter poder de compra.

Também baixou muito quando começaram as obras da ponte. Deixaram de circular os carros para aí durante cinco anos e sentiu-se muito, não só eu como as outras pessoas que tinham aqui negócios. Agora, estão a arranjar este prédio aqui em cima e tiraram-me a passagem. As pessoas atravessam para o passeio de lá e descem por ali. As obras precisam de ser feitas, mas tudo isso nos prejudica, porque as pessoas não podem passar directo por aqui.

Depois, o que é que acontece? Os prédios foram-se degradando, começaram a fazer os bairros sociais, tiravam as pessoas do centro da cidade para levar para os bairros e acontece o que se vê. Isto está desertificado, não está aqui ninguém, não mora aqui ninguém. As lojas é o que se vê. Parte delas estão fechadas.

Mantêm-se aqui meia dúzia delas. As pessoas vêm aqui e até dizem por vezes:

- "Ah, que engraçado... Tem aqui umas coisas tão bonitas e até há uma casa ou outra que tem umas coisas engraçadas, mas não puxa a vir aqui..."

As pessoas nem vêm aqui, porque isto não lhes diz nada e porque não tem atractivo nenhum que as chame aqui. Se tivesse casas comerciais, lojas várias, que chamassem a atenção, as pessoas vinham, assim não. O que é que tem isto aqui de bom? Não tem nada. Nós na Baixa tínhamos aquele jardim lindíssimo. Acabaram com o jardim, fizeram ali uma pedreira. Aquilo não tem graça nenhuma, não chama a atenção de nada. As pessoas vinham pelo jardim, porque era lindo. Tudo nos tiraram da Baixa, isto cada vez está pior. A Baixa portuense está muito degradada e é uma pena, porque é muito bonita.

### ***"O que traz mais gente aqui é a Ribeira"***

A animação que eles trouxeram aqui a mim não me afecta nada. É que nem é na Rua Mouzinho. Eles vão para a Rua das Flores, porque a animação que eles puseram foi logo ali à entrada. Aqui, não trouxeram nada. Foi o que nós dissemos à Associação dos Comerciantes. Eu era sócia e deixei de ser, porque a Associação dos Comerciantes não nos ajuda em nada. Não sei se era quem estava lá, quem saiu, quem vai voltar, sei que deixei de ser sócia porque nós somos totalmente abandonados. Simplesmente, não fazem nada e dizem mesmo que não podem fazer

nada. Quem é que nos protege? Ninguém, não somos protegidos.

Em questão de trazer animação, acho que enquanto esta rua estiver da forma que está, podem trazer o que trouxeram que é só naquele momento, mas depois passa. O que traz mais gente aqui é a Ribeira. Se não fosse a Ribeira, esta rua era só para carros e mais nada, porque ficava totalmente esquecida. É essa a realidade.



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

## Loja

### **"Sabia bem do que estava a fazer"**

Decidi arriscar e abrir esta loja, porque eu era muito competente e sabia bem do que estava a fazer. Se eu olhava pela casa dos outros, também conseguiria arriscar para uma coisa minha. Mas fiquei muito assustada quando vim para aqui, porque isto estava tudo a cair. Era água por todos os lados. Era muito velha! Quando entrei aqui, fiquei decepcionada. Ia desistir, mas depois pensei:

- Não. Já que dei este passo agora não desisto. Agora vou continuar.

Falei com o meu marido e ele disse:

- "Olha, vamos arriscar."

Ele tinha um amigo empreiteiro. Fez-me orçamento e na altura gastei 900 contos para pôr esta casa bonita. Fiz a casa muito bonita, na altura, mas passado uma semana, apanhei uma desilusão, porque no dia da inauguração chovia aqui. A água vinha do prédio de cima. Chorei, fiquei tão triste... Mas a partir daí a vida foi rolando. Isto foi há 20 anos. A renda era muito convidativa e o senhorio não apodia aumentar. Portanto, fiquei por cá e fiquei muito bem e aqui me mantenho.

### ***"Deu-me a oportunidade que eu não teria"***

Antes, era uma casa de guarda-chuvas, bengalas e malas. Era de um senhor que estava cá, que tinha quase 90 anos. Apareceram-lhe várias pessoas mas acabou por me ceder a loja, porque achou que eu era nova e que tinha muito interesse na casa. Até achou piada. Ainda tenho um banco antigo que ele me deixou ficar. Ele vinha todos os dias de Campanhã para aqui de autocarro. Sentava-se aqui no banquito com uma cara de felicidade por me ver a vender e por ver o meu entusiasmo. Gostava do entusiasmo com que eu atendia o cliente, gostava de me ver fazer negócio. Estava aqui uma horita, talvez. Depois, acabou por falecer. Veio dar a voltinha dele, chegou a casa, disse à nora que se ia deitar um bocadinho. Quando a nora foi chamá-lo para comer, ele tinha falecido.

Foi uma morte santa e Deus o tenha lá em eterno descanso, porque deu-me a oportunidade que se calhar eu não teria.

### ***Xafariz Artesanato***

O nome da loja é Xafariz Artesanato. Fica na Rua Mouzinho da Silveira, 274. Escolhi este nome, precisamente por causa do chafariz daqui. Tinha um tanque, não sabia que nome é que havia de dar à loja, achei interessante pôr o nome "Xafariz".

Eu tinha muito bom nome. Não tinha dinheiro, vim para aqui sem dinheiro, mas os fornecedores como me conheciam lá de cima há muitos anos, de garota, sabiam que eu era uma pessoa de contas e deram-me crédito. Comecei com o crédito que os fornecedores me deram. Um deles foi o António M. Rua. Fui falar com o senhor Rua e ele deu-me logo crédito. Das malhas feitas à mão de Vila do Conde também me deram. Havia uma firma de lenços regionais que também me deu crédito. Na altura, a casa era enorme, era muito grande. Embora sendo pequena, era grande. Entretanto as vendas foram crescendo e eu fui comprando.

Hoje, estou um bocadinho cansada, porque são muitos anos de balcão. Comecei a trabalhar com 15 anos e agora tenho 62. Estou um bocadinho cansada, também porque as pessoas já não são o que eram. Hoje, entra-se numa casa comercial, sai-se e ninguém pergunta o que queremos. Querem despachar o cliente e não querem saber. Estão à espera que venha depressa o fim do

mês. Se o patrão tem para pagar ou não, isso também não as preocupa nada. Há muito disso, infelizmente. Hoje, funciona muito assim e eu acho que isso é mau.

Portanto, estou um bocadinho cansada, mas gosto. Eu acho que toda a gente devia fazer aquilo que gosta, porque não há nada que chegue a uma pessoa estar a vender uma peça qualquer e gostar do que está a fazer. Quando vêm cá pedir para fazer um traje, eu escolho os tecidos e já estou a ver o traje feito. Mas para isso a gente tem que ter gosto. Temos que gostar do que fazemos e hoje não acontece isso. É uma área que dá dinheiro, vai-se para ali, aquela não dá, vai-se para outro lado. Procura-se muito o que dá dinheiro, quer tenham vocação, quer não. Não é o meu caso. Mesmo hoje continuo a ter gosto por aquilo que faço.

Agora, abro às 9h. Não fecho à hora de almoço, só às 19h. Está aberto inclusive ao sábado e ao domingo. Estou muito cansada, porque não tive um dia de férias. Com 62 anos, já me chega bem.

## Produtos

### ***"Vendo um bocadinho de cada coisa"***

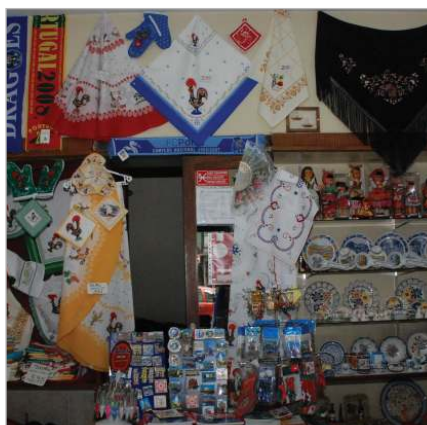
No início da loja, vendia os produtos que me davam os fornecedores que me deram crédito. Vendi muitos lenços de cabeça, para o pescoço e uns de metro e vinte. Houve aqui um ano que se usava muito. Costumo dizer que foi assim que comecei e comecei muito bem, até aparecerem os chineses. Quando apareceram, deixou de se vender esses lenços. Eram os xales de merino feitos à mão, também, que eram muito quentinhos. Chamavam-se os xales dos Pirinéus, um género de coisas que hoje já nem existe.

Hoje em dia, não vendo nada de mais. Vendo um bocadinho de cada coisa. Procuro ter o mais diferente possível: são meias, são chinelas, são chapéus.

Outras coisas que não estão ao alcance das costureiras. Vendo coisas de Portugal ou do Porto também, como bonés, T-shirts, cachecóis, coisas com galos... Na altura do Carnaval, também vendo bem fatos para as crianças. Coisas em conta e muito bonitas. Fevereiro é uma altura boa para mim. Também tenho algum artigo fabricado na China, para vender a 2 euros. Tenho que ter, porque se não tiver então não vende nada, porque os nossos artigos são muito caros.

De Inverno, dedico-me um bocado a coisas feitas à mão: camisolas, meias daquele tipo da Póvoa do Varzim, Vila do Conde, uns xales tradicionais, aquelas coisas manuais. Dedico-me um bocado a isso, mas é muito difícil sobreviver aqui o Inverno. Muito difícil. Eu até estou a pensar meter outro tipo de coisas este ano: uns edredões, uns atoalhados, para sustentar a empregada que tenho, para a manter, porque eu também vivo disto. Os bens que tenho não são nenhuns. Como

daqui e não está a ser fácil. De Inverno não é fácil.



Produtos da Xafariz Artesanato (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Cientes

### ***Os meus clientes de ontem e de hoje***

Há 20 anos atrás, a clientela era de todo o tipo. Eu trabalhava muito aqui com gente das aldeias, porque eu tinha o lenço preto bordado como ainda tenho este ano. Então, as pessoas das aldeias, de Trás-os-Montes, vinham uma vez por semana ou de 15 em 15 dias fazer as compras para depois vender nas feiras.

Além disso, tinha aquela clientela de passagem. Naquela altura, passava muita gente e a gente vendia. Faziam-se umas montras muito bonitas, eu punha uns daqueles lenços na montra e as pessoas entravam, porque os lenços eram lindos.

### ***"Ainda vou buscar o cliente à porta"***

Na minha casa, sempre se pôs o cliente à vontade. Ele vê e se quiser ajuda a gente dá. Foi assim que eu aprendi. Éramos obrigados a ir buscar o cliente à porta e hoje eu ainda vou às vezes buscar o cliente à porta, falo com eles e tudo mais. Eles entram e por vezes até compram e bem. Dizem:

- "Para quem não queria comprar nada, está a ver o que é que eu levo?"

Era interessante, de facto. Hoje, já não acontece muito, era mais antigamente.

Agora, trabalho mais com o turismo, a partir de Maio até fins de Setembro mais ou menos. No caso da minha casa específica, é precisamente o turismo que nos vale. Acabando o turismo a partir do dia 15, dia 20 de Agosto é uma perda de 80 por cento. Depois, são poucos e deixam de

vir. Acabando, até ao fim do mês de Setembro passam-se dias e dias que quase nem se abre a gaveta. O meu cliente normal é o turista estrangeiro. Eles gostam muito de coisas com galos, porque é o artigo mais em conta. No bordado à mão, já pegam menos, porque é mais caro. Vão para aquilo que é mais barato, porque eles também não têm poder de compra, não somos só nós. A zona euro também está como nós. O português raramente aqui vem. Costumo dizer que o brasileiro é o que mais chora, mas é o que mais compra. Mesmo havendo uma diferença muito grande da moeda deles para a nossa são os que mais compram. O outro turismo lá compra um postal, 30 cêntimos, compra um dedal, 1,80 euros, compra uma bola por 2 euros e pico, um pin, um íman... Coisas dentro de 2 euros, 1,50 euros e não passam muito daí. Primeiro que a gente faça uma verba capaz...

Trabalho com ranchos, também. Faço trajes, dou modelos e tenho costureiras a trabalhar para mim. Ainda agora tenho 18 trajes para fazer para a Academia da Foz, entre senhora e homem. Já mandei para ranchos de fora até.

Para Boston, na América, para França, para a Suíça... Eles pedem e eu mando à cobrança. Eles vêm cá, levam um cartão, já sabem o que querem e quando precisam, pedem-me. Então, procuro mandar tudo muito bem arranjado. Já vesti muitos, mas agora menos, pela concorrência. Há um armazém que tem tecidos e que mandou circulares para todos os ranchos. Antigamente, eles não sabiam onde é que haviam de comprar os tecidos próprios: os cutins, os riscados, essas coisas que já não se fabricam. Ainda existe um armazém na cidade do Porto que tem esses artigos. Ele espreitou e mandou a circular para todos os ranchos. Ora, qualquer pessoa faz um traje, que tem componentes que são da costura e tudo mais e aí nós deixamos.

Tenho muitas boas recordações, a nível de amizades, de clientes que vêm, que compram, tiram fotografias e mandam. Ficam muito contentes. Os brasileiros em especial voltam, procuram-me sempre. Eu acho que essas são as minha boas recordações em relação, ao nível de clientes, a nível comercial.

## **Oscilações**

A altura mais difícil para mim é Novembro e Dezembro. O Natal, em questão de vendas, não me diz nada. Até fins de Outubro eu forneço três barcos franceses: o Vasco da Gama, o Fernão Magalhães e o Infante D. Henrique. De Março a Outubro eles compram-me um bocadinho. Compram-me de tudo: tudo o que é de louças, tudo o que é de galos, tudo o que é de panos... Rolhas, louça pintada à mão, bonecas do Minho, louça e panos com galos, bolas, ímanes, toalhas, tudo assim uma variedade. Até tenho aí o que eles me pedem por numeração e tudo. Eles os três compram-me um bocado durante o ano. Mantêm-me a loja. Quando o Carnaval é em

Fevereiro, Janeiro já começa a mexer um bocadinho e depois só a partir de Abril.

## Avaliação

### ***"Que vá para a frente "***

Eu acho este projecto muito bom. Vamos a ver se conseguem fazer alguma coisa por nós, pelo comércio em geral, em especial nestas zonas, porque estas zonas estão muito pobres. Que o projecto vá para a frente e que façam alguma coisa por nós, por esta rua e pela Baixa, que é isso que nós precisamos.

