

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
LUIZETE RODRIGUES
PERFEITO ALVES

Registada em 9/10/2009 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: Aurélio Serrano e Clárisse Rodrigues
- 05 Descendência: *"Um dia poderão dar continuidade à loja"*
- 06 Ofício: Há princípios que têm que se cumprir
"Dificuldade em vender devido à crise ou à mudança de gostos"
"Foi neste ramo que me realizei"
- 07 Rua: *"Das ruas mais importantes e mais bonitas da cidade do Porto"*
- 09 Loja: *"Parece a cabana do Ali Bábá"*
"Nasceu logo comigo o gosto pelas antiguidades"
Dar outro aspecto à loja, mas nunca mudar de ramo
- 12 Produtos: *"Nada faz sucesso exceptuando as curiosidades"*
Uma surpresa desagradável
Brinquedos neste momento têm muita procura
- 14 Clientes: *"A minha casa é bem frequentada"*
Cliente surpreendido, cliente satisfeito
Objectos, pedaços de vida, recordações
- 16 Avaliação: *"É publicidade"*

LUÍZETE RODRIGUES PERFEITO ALVES



Luízete Alves (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Mini Biografia

Luízete Rodrigues Perfeito Alves nasceu em S. Paio de Gouveia, a 12 de Julho de 1946. O pai chamava-se Aurélio dos Santos Serrano e a mãe Clarisse Amaral Rodrigues. *“O meu pai era tintureiro numa fábrica que chamavam Estêvão Ubach. E a minha mãe era doméstica.”*

É uma das proprietárias da Casa Faria, uma casa de velharias *“isto parece a cabana do Ali Bábá, há de tudo um bocadinho. É uma loja um bocado desarrumada, mas funciona bem assim porque os clientes gostam da descoberta.”*

Ascendência

Aurélio Serrano e Clarisse Rodrigues

O meu pai é Aurélio dos Santos Serrano e a minha mãe é Clarisse Amaral Rodrigues. Nasceram também em S. Paio, onde eu nasci. O meu pai era tintureiro numa fábrica que chamavam Estêvão Ubach. Na minha aldeia havia quatro fábricas de lanifícios numa das quais o meu pai era tintureiro. E a minha mãe era doméstica.

Descendência

“Um dia poderão dar continuidade à loja”

Tenho dois filhos. Quando eram pequenos, comiam-me os chocolates todos! Chegavam-me a comer caixas da Regina. A mercearia tinha muitos chocolates, depois, mais tarde, em situações de muito trabalho, porque isto - reportando-nos a 1975/1978 - foi altura de muito trabalho, em que os clientes faziam bicha e eu chegava a vender aos 400 quilos de bolo-rei, nessa altura a minha filha já ia dar uma ajuda. Embora novinha, tinha assim um espírito de trabalho e quando via a aflição, via tanta gente, ajudava aqui na loja.

Não sei se um dia os meus filhos gostarão de ficar na loja. Não sei, porque a vida dá tantas voltas. São os dois formados. Um dia certamente poderão estar cansados do trabalho deles e até ficarem com o estabelecimento, mas isso a Deus pertence. Gostava imenso e até é das razões que me dá força para continuar. Porque houve uma situação em que eu estive bastante doente e tenho lutado sempre na perspectiva de que, ficando cá, um dia eles podem tomar conta da loja. O meu marido já tem 73 anos. Diz que já está cansado de trabalhar desde novo, etc. Eu também e até por vários factores, nesta altura da minha vida, já poderia estar descansada, já estar longe daqui. Mas, primeiro, eu gosto e segundo, também me lembro que os meus filhos um dia poderão dar

continuidade à loja. Como nós pensamos sempre nos filhos, estamos sempre a lutar por eles...

Ofício

Há princípios que têm que se cumprir

O meu trabalho é adquirir peças. Eu saio para o exterior quando me chamam para ir ver recheios, porque normalmente eu compro recheios de pessoas que quando morrem as famílias têm que entregar as suas casas, ou quando vão para os lares, ou quando têm coisas a mais na sua casa e querem vender. Normalmente chamam-me e eu vou ver se realmente me interessa ou não. Isso compra-se em lotes. Então, comprando por lote, eu vejo aquela peça, atribuo "x" àquela peça, "y" àquela, distribuo, vá lá, o preço da margem pelas peças todas que comprei. Também compro alguma coisa em leilão. Não muito, mas compro algumas coisas como por exemplo, umas peças pequenas que aqui tenho que comprei no leilão da minha vizinha, da Ana. Depois há princípios que têm que se cumprir que são: todas as segundas-feiras mandar um mapa para a Judiciária das peças que se compra. Quer dizer, imaginemos que compramos um quadro ou um relógio ou outra peça qualquer. Mencionamos no mapa que no dia tal, na casa tal, a pessoa com o número do bilhete de identidade tal, com aquele nome e naquela rua se comprou aquela peça. Portanto, a Judiciária tem conhecimento da peça que se comprou e a quem se comprou. Em peças realmente de certo vulto há que mencionar depois a quem vendeu. Mas aqui na minha casa não tenho peças assim de vulto, não tenho pinturas caras, não trabalho com prata... Embora possa comprar uma pecinha ou outra pequena, são coisas tão simbólicas que não requerem esses cuidados na venda. Exige cuidados neste sentido: além de se cumprir o regulamento, é preciso a pessoa estar sempre alerta na compra para saber a origem de onde vêm as peças. Estar sempre atenta para saber como é que as peças podem ter sido adquiridas. É uma das coisas que eu estou sempre com certos receios. Como eu digo, não ser gulosa e rejeitar muita coisa que nos vêm oferecer. Felizmente, até ao dia de hoje, talvez pelos meus cuidados, não tenho tido problemas quase nenhuns ou mesmo nenhuns nesse aspecto. Daqui em diante não sei o que me poderá acontecer porque não sou mais que ninguém e numa situação que a pessoa não imaginaria tal coisa pode-nos surgir um problema. Também posso dizer que já rejeitei peças pensando que poderiam ser de origem duvidosa e, mais tarde, por outras conversas, vim depois a saber que a peça até nem era duvidosa e eu perdi esse negócio. Também já me tem acontecido isso. Mas quando se põe umas reticências é melhor muitas vezes não arriscar.

"Dificuldade em vender devido à crise ou a mudança de gostos"

Durante o dia, estou aqui para atender os clientes que me aparecem. De manhã chego aqui às 10 horas, não vale a pena abrir antes porque clientes deste ramo não andam cedo na rua. Depois almoço às 12h30 normalmente numa casinha também típica e muito caseira que se chama o Caseirinho. Almoço e, como eu gosto do meu trabalho, por vezes até nem vou descansar. Fico por aqui no estabelecimento. Estou cá até às 18h30. Umhas vezes aparecem clientes, outras vezes também se está o dia inteiro sem aparecer ninguém. Houve um período de auge, um período muito bom, há dez anos atrás. Foi um período em que se vendia tudo! Agora, mesmo coisas melhores, tem-se dificuldade em vender talvez devido à crise ou a mudança de gostos. As pessoas mudam, não gostam de ter muitos bibelôs em casa, ter muitas coisas miúdas para limpar o pó. Daí que a juventude não adere a este negócio, a este género de peças e, portanto, está em crise. Há muita casa de instituições de caridade, de toxicodependentes, tudo isso, que são instituições em que lhes é dado este artigo que eu tenho, onde as coisas são canalizadas de graça. Logo eles podem vender a preços simbólicos e estão a ganhar dinheiro, enquanto que eu não. Eu compro as peças e tenho despesas que eles não têm. Portanto, eu aqui não posso muitas vezes vender coisas a preços tão baixos como eles vendem. É uma das razões por que houve uma quebra muito grande.

"Foi neste ramo que me realizei"

Estudei até ao quinto ano só que fui sempre uma péssima aluna. Para desgosto dos meus pais, nunca tirei um curso como era o desejo deles. Houve um período da minha vida que eu pensava que não me tinha realizado, que nunca fiz nada que eu tivesse gostado. Depois cheguei à conclusão que foi neste ramo que eu me realizei. É com prazer que faço este trabalho. A razão porque ele tem sido proveitoso é porque faço com muito gosto e isso tem muitas vantagens. Saber receber, saber dar de nós um bocadinho ao cliente... Sinto-me realizada com este ramo.

Rua

"Das ruas mais importantes e mais bonitas da cidade do Porto"

Quando vim para esta casa, a rua não era tão barulhenta. Era uma rua bem frequentada, tinha gente de outra classe social. Lojas até eram muito variadas, eram lojas de ferragens, lojas de sementes, havia uma loja de santos lá ao fundo que também acabou, lanifícios e via-se bastante gente a pé. Agora vê-se é muitos carros, muita gente de carro.

Agora dá-me impressão que há pessoas que têm receio de vir para aqui, há um estigma qualquer talvez porque houve um período de droga muito forte e as pessoas ficaram com receio de vir



Luízete Alves à porta da Casa Faria (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

frequentar a Rua Mouzinho. Eu ia para casa doente, sempre pensando o pior. Como tinha os meus filhos naquela fase da adolescência, aquilo então mexia comigo. Eu acho que foi esse factor que afastou certa camada social de vir para a rua.

E também uma das razões porque a minha rua está em crise são os carros que param e os clientes dizem:

- "Dona Luízete, não posso ir aí à sua loja, porque compro uma peça e levo uma multa. Portanto, a peça fica-me cara."

Desistem e não vêm. Tenho perdido muitos clientes, porque param o carro e, como eles dizem, é caça à multa. Está lá o polícia para multá-los. A minha casa tem sofrido por esse factor. Só a Câmara poderia dar um jeitinho, porque o comércio aqui na Rua Mouzinho todo ele é muito afectado. Por exemplo, parar o carro e dar-se dez minutos à pessoa para fazer as suas compras e naquele período de tempo não serem multados. Há pessoas que abusam e que merecem ter uma multa mas, neste caso, seria sim para eles fazerem a sua compra e depois irem à vida. Não seria para estar todo o dia o carro estacionado. Podiam facilitar.

Eu acho que é uma rua bonita, larga, em que os carros têm uma saída enorme, airosa e antiga pela sua história. Já me contaram a história do Mouzinho da Silveira mas, neste momento, não

sei relatar. Mouzinho da Silveira, para mim, é uma das ruas mais importantes e mais bonitas da cidade do Porto, é uma rua de comércio tradicional, que normalmente as pessoas frequentavam, onde gostavam de ser recebidas pelas pessoas, onde eram mais bem recebidos, com mais atenções, com mais reconhecimento.

Eu penso que as obras vão melhorar o aspecto das lojas. Neste caso, isto vai melhorar, segundo a SRU me tem dito, também vão promover aqui muita habitação, portanto, isso vai trazer mais gente à cidade, à rua. Logo, trazendo mais gente à rua... Eu acho que é importantíssimo. É uma das coisas que o Rui Rio está a fazer muito bem.

Mas primeiro é tirar a imagem da droga, para mim, é o número um. Portanto, esse foi um estigma que ainda ficou, que ainda está, porque foi muito forte, foi muito forte.

Depois de arranjam as casas como eles estão a arranjar, que isso acho que é ótimo, é preciso criar um aspecto de rua bonita, limpa, fresca, airosa e com alegria. Trazer mais gente de outra camada social para dar outro ímpeto à rua.

Porque há pessoas que ainda me dizem:

- "Vamos lá para quê? Ouvir uns disparates, ouvir uns palavrões?"

É preciso até fazer eventos alegres que as pessoas gostassem de ver. Eu já tenho visto noutras terras. Por exemplo, estive na Figueira ainda no tempo de férias, via aqueles eventos de brincadeiras na rua e as pessoas gostavam de ver aquelas graças todas. Trazer para aqui alegria, fantasia para a rua.

Loja

"Parece a cabana do Ali Bábá"

A minha loja chama-se Casa Faria, que era o nome com que ela começou. Nasceu com o nome Casa Faria depois, mais tarde, de mercearia passou a antiguidades mas com o mesmo nome. A morada é Mouzinho da Silveira, 237, Porto. Vende de tudo um pouco. É como eu digo, isto parece a cabana do Ali Bábá, há de tudo um bocadinho. Tanto se pode encontrar uma curiosidade, como se pode encontrar uma peça de mais valor, como, uma peça mais barata a uma peça mais cara, uma peça mais feia ou peça bonita, tem de tudo um bocadinho.

Portanto, é uma loja de bricabraque e velharias ou antiguidades.

"Nasceu logo comigo o gosto pelas antiguidades"

Isto era uma loja de mercearia tradicional, portanto, tinha queijo da serra, tinha presunto, muito vinho do Porto e era, na altura, uma mercearia já classificada. Antes de nós, esta mercearia teve



Interior da Casa Faria (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

muita projecção. Tinha sete empregados e, portanto, era uma loja com muita projecção a nível de mercearia. Claro que, quando eu cheguei, já era uma coisa mais reduzida, mais pequena e com artigos mais propriamente regionais.

Chegámos cá em 1974 e estive durante 15 anos com a mercearia. Nesse tempo de mercearia já trabalhava, vá lá, com antiguidades. Entretanto, com as grandes superfícies, a mercearia começou a entrar em decadência. Como eu já estava inserida em antiguidades, resolvi partir para antiguidades na medida em que na mercearia já estaria a ganhar para as despesas ou quase nem isso. Foi quando eu resolvi mudar de ramo e ficar só com antiguidades, bricabraque mais propriamente. Era aqui que eu tinha a mercearia e, portanto, foi só uma questão de mudança de ramo. Foi fácil porque o senhorio concordou na medida em que me aumentou a renda para o dobro.

Escolhi este ramo porque gostava. É sempre a descoberta, conhecer coisas novas, a história das coisas, tudo o que está por trás de uma peça, a história da peça, a época e a beleza dela... Na altura de criança, eu tinha brinquedos e preferia, por vezes, brincar com coisinhas velhas, caquinhos de louças antigas do que propriamente com os brinquedos modernos, actuais. Portanto, eu acho que isso foi nato. Sempre tive gosto, nasceu logo comigo o gosto pelas antiguidades.

Dar outro aspecto à loja, mas nunca mudar de ramo

Há pessoas que chegam aqui e dizem:

- "Ai, esta loja é *beautiful!*"

- "Ah, esta *magazin est merveilleu!*"

Outros chegam aqui e dizem com repulsa:

- "Ui, isto é tudo velho! Cheira tudo a velho!"

- "Não gosto nada disto! Isto é tudo velho."

Depende do gosto da pessoa por este género de peças. Depende da sensibilidade para este artigo.

É uma loja um bocado desarrumada, mas há clientes que dizem que funciona bem assim porque gostam da descoberta. Gostam de andar a ver dentro dos armários, por baixo dos armários, ver no chão, vêem em todo o lado. Se descobrem qualquer coisa que gostam, ficam todos satisfeitos. Se me disserem a mim se gosto de como está a minha loja disposta, eu sinceramente não gosto. Mas vou dizer que tenho defeitos e um deles é não ser uma pessoa organizada. Nunca fui infelizmente e não sou organizada é um defeito que eu tenho muito grande. Mas agora com a idade que tenho, com 63 anos, julgo que já não me vou emendar. E, portanto, um pouco ou

1 - Bonita

2 - Esta loja é maravilhosa

algum tempo que eu estarei cá será assim.

O que penso que irá acontecer é que esta loja vai ter obras, vai ser requalificada. Durante algum tempo eu terei que sair e retirar o artigo que tenho na loja. Nessa altura, tenho que fazer uma reciclagem e será o momento certo para eu pôr fora coisas que não prestam, coisas que estão a mais, coisas que não interessam, coisas que são quase lixo. Então sim, nessa altura, se eu estiver ainda com vontade de continuar e de retomar a actividade, irei dar, talvez, um outro aspecto à loja. Mas nunca mudar de ramo, jamais.

Produtos

"Nada faz sucesso exceptuando as curiosidades"

Neste momento é muito complicado vender, porque a gente não sabe o que sai. Houve uma época que gostavam muito de faiança. Portanto, louças de barro, de fábricas antigas, normalmente que são assinadas. Eram louças que as pessoas gostavam de adquirir. Mas agora não está assim a grande projecção. Também gostavam muito de vidros, também está parado. Houve um período em que as pessoas procuravam muitos objectos para levar para a segunda casa. Seria a casa de campo. Levavam camas de ferro, levavam objectos assim mais rústicos para o campo. Agora não está a acontecer isso, talvez porque não estejam a fazer essas casas. É como eu digo, neste momento, na minha loja, julgo que nada faz grande sucesso exceptuando os brinquedos, que é das coisas que, se eu tiver e comprar em bom preço, vendo bem. As curiosidades também é uma das coisas que procuram aqui e que se vendem bem. São coisas curiosas como afia-lápis antigos, máquinas de escrever, máquinas de fotografia, coisas curiosas que já não apareçam assim no mercado há muito tempo.

Eu propriamente peças de antiguidades, de preços elevados nunca tive grandes peças. Tive aí uma mesa antiga, Renascença, que era uma mesa que toda a gente gostava e que foi uma peça que era bastante interessante devido a ter muita talha antiga. Portanto, era uma peça muito bonita, já de certo vulto e de certo preço. Julgo que a vendi por 2000 euros.

Mas tudo isso é muito relativo. Há coisas que, pronto, se podem comprar baratas e vender mais caro e outras compram-se caras e não se ganha praticamente nada ou ganha-se uma margem muito reduzida. Por exemplo, nós às vezes estamos a comprar uma coisa e pensamos que essa peça não tem interesse, que as pessoas não vão gostar e o cliente até põe uma margem boa, porque viu o interesse da peça. Outras vezes estamos a valorizar uma peça e pagamos uma peça cara e depois chegamos à conclusão que a peça não merecia. Há surpresas.

Uma surpresa desagradável

Nesse tempo do meu começo de antiguidades chamaram-me para ir ver um lote de *biscuits*², numa tarde de Inverno. Entrei naquela casa e a casa estava um bocado escura talvez, porque eu disse:

- Então, há pouca luz?

E a pessoa disse:

- "Ah, houve aqui um curto-circuito."

Não sei se a coisa seria já preparada. E então tinha-me uma mesa cheia de *biscuits*². Mas muitas peças e tão bonitas... Naquela situação, numa casa escura, tudo cheio de pó, confiei na senhora. A senhora disse que as peças estavam boas. Comprei esse lote de peças e pensei que estava a fazer um bom negócio.

Aquela quantidade de peças foram umas peças que me ficaram muito caras. Foram umas centenas de contos.

Quando cheguei, à noite, para limpar as peças, verifiquei que tinha sido um péssimo negócio porque, ao metê-las na água, ou caía um pescoço, caía um dedo... No contacto com a água, vi que as peças estavam todas com defeito.

Estava tudo restaurado, um péssimo negócio, porque estava tudo praticamente com defeito. Depois de se lavar a peça, de se limpar, de se estudar mais profundamente, tive uma surpresa desagradável. Neste caso foi muito negativa.

Outras vezes tem-se uma surpresa agradável. Tem havido outros negócios que, pronto, a pessoa pensa que nem são tão bons e depois vai verificar e são bons negócios.

Brinquedos neste momento têm muita procura

O que eu gosto e que tem procura são brinquedos, neste momento, é o artigo que procuram mais, até estrangeiros chegam e perguntam:

- "*Vous avez des jouets*³?"

Serão os brinquedos antigos, de lata, as bonecas da nossa infância, de pasta de papel, os carrinhos do nosso tempo, os soldadinhos de chumbo, esses brinquedos que faziam a nossa maravilha, o nosso gozo na altura. Só que também não aparecem muito e é por isso que também os procuram mais. São as peças que eu mais gosto. Embora não tivesse sido uma criança que nascesse num berço muito rico, nasci num berço remediado, tive a sorte de ter uns padrinhos muito ricos, que eram os donos da fábrica onde o meu pai trabalhava. Como era afilhada, todos os anos pelo Natal, pela Páscoa, pelas festas eles vinham de Lisboa e enchiam-nos de brinquedos. Depois também tive o privilégio de ter um pai muito querido, que me dava muitos brinquedos.

² - Porcelana fria utilizada para fazer objectos de decoração

³ - "Tem brinquedos?"

E, então, eu tinha uma imensidão de brinquedos.

O preço depende do preço da aquisição do brinquedo. Mas, sei lá, há brinquedos para todos os preços a 15 euros, brinquedos para 10 euros, brinquedos para 50 euros. Depende do brinquedo, se é original, se é uma réplica, que isso é muito importante. Uma réplica pode custar entre 8 a 10 euros e se for um brinquedo de origem, o brinquedo verdadeiro, esse custará muito mais. Eu, por exemplo, tenho aí um rapa e estou a pedir 25 euros por ele, que é antigo, de época, é autêntico. É um Pai Natal e tem letras que indicam: "rapa, põe, tira e dá". A pessoa mexe num aramezinho e depois depende da letra onde ficar. Se for uma réplica, pode custar 4 ou 5 euros, depende. Quem diz um rapa diz outro brinquedo qualquer. Por exemplo, tenho ali um brinquedo muito engraçado que é um submarino, é um brinquedo bastante antigo, com corda e, portanto, é um brinquedo importante já.



Produtos da Casa Faria (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

Cientes

"A minha casa é bem frequentada"

De uma maneira geral, a minha loja é bem frequentada, normalmente são pessoas que são formadas e que têm cultura. Os meus clientes quase todos são pessoas que são gente boa. De uma maneira geral, clientes muito antigos dos tempos ainda da mercearia. Tenho clientes desse tempo que tenho mantido.

Nesta altura, até são esses clientes que me estão a ajudar, porque são clientes antigos e não clientes que se estão a formar agora. Cria-se um elo de amizade, não só de lhes vender mercadoria, mas de simpatia para com eles e eles para comigo. Julgo que a minha casa é bem frequentada. Também passam aqui muitos estrangeiros, entram, gostam de ver, gostam de comentar. Pensam muitas vezes que eu não estou a perceber mas, como eu sei um bocadinho de francês, estou a

entender perfeitamente o que eles estão a comentar. E, pronto, eles levam coisinhas baratas, são coisas simbólicas, pequenos *souvenirs*⁴ como eles dizem, coisinhas muito baratas. Muitos levam peças até 5/10 euros, pouco mais. Mas, pronto, ainda levam.

Às vezes, perguntam coisas tão esquisitas que nem eu sei que elas existem. E procuram coisas que eu chamo estúpidas até. Eu digo:

- Meu Deus, para que é que será até este objecto?

Eu em minha casa não o queria, mas o cliente lá tem o lugar certo para ele.

Na altura do Natal é uma época que se vende melhor, depois é relativo, é conforme os anos e conforme os clientes que aparecem.

Cliente surpreendido, cliente satisfeito

Houve uma situação em que veio cá um rapaz, um jovem de 25 anos, por sinal muito simpático. Era escritor, até me ofereceu um livro. Na segunda vez que veio à loja, disse-me:

- "Olhe, eu encontrei aqui um verdadeiro tesouro!"

Eu disse:

- O quê, senhor doutor? Encontrou aqui um verdadeiro tesouro?

- "Sim, eu sou maçónico e encontrei aqui um livro da Maçonaria que a senhora nem sabia o que tinha."

Eu disse:

- Pois não, eu nem sabia que é da Maçonaria.

- "Pois foi um tesouro para mim."

Eu nem sabia que aquilo que era um livro maçónico.

Normalmente o cliente quando gosta também não se manifesta muito até para não valorizar a peça que está a comprar.

Objectos, pedaços de vida, recordações

Aconteceu uma situação há uns anos, fui chamada a uma rua, aqui perto de Mouzinho, para ir ver umas coisas. Então a senhora, na altura solteira, vendeu-me umas pecinhas e disse:

- "Olhe, nesta altura eu não vendo nada. Vendo-lhe estas para as quais eu a chamei. As outras não lhe vou vender, porque eu quero que isto fique para a minha família."

Eu disse-lhe:

- Pois, tem todo o direito.

Passado pouco tempo, a senhora morre. A família chamou-me logo para eu ir buscar as peças, que me vendiam tudo. E eu disse:

- Meu Deus, a senhora certamente podia ter comido coisinhas que ela gostasse, ter tido, vá lá, mais uns dinheirinhos para coisas que gostasse e não o fez a lembrar-se da família. E a família não quis saber de nada do que estava em casa.

Eu sou diferente da maior parte das pessoas. Não sou agarrada a coisas materiais. Estou numa fase da minha vida que não me agarro a nada, gosto de tudo, mas não sou agarrada a nada. Desfaço-me de tudo com a maior das facilidades, até porque já perdi muita coisa da minha vida e, neste momento, objectos para mim não me importam.

Avaliação

"É publicidade"

Tudo que seja publicidade e que seja dar a conhecer, eu acho que só terá vantagens. Eu sou pelo progresso e acho que isso realmente vai ajudar bastante. É publicidade, é melhor que nenhuma.

