

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE
ANTÓNIO ALMEIDA ALVES

Registada em 9/10/2009 por
SUSANA PIRES E MARLENE ANDRADE

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: *"Sou da aldeia"*
- 05 Educação: Chegando à quarta classe ia-se trabalhar
- 06 Percurso profissional: Da terra para o Zaire e depois o Porto
- 06 Casamento: Ela compra e vende, eu auxilio
- 07 Descendência: *"Nunca deram assistência na loja"*
- 07 Lugar: Primeira vez no Porto para ver o Benfica a jogar
- 09 Rua: *"É uma mortandade"*
Estacionamento proibido
- 01 Loja: Casa Faria
"Ao fim-de-semana isto parecia o São João"
A culpa dos monopólios
"400 quilos de bolo-rei"
Mudança de Ramo
"Já não tenho ambições"
- 14 Clientes: Educação e honestidade
- 15 Avaliação: *"Eu acho este projecto bom"*

ANTÓNIO ALMEIDA ALVES



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

Mini Biografia

António Almeida Alves nasceu a 4 de Julho de 1936, em São Paio, distrito da Guarda. Estudou até à quarta classe *"chegava-se a essa altura e íamos trabalhar."* Foi trabalhar para o campo e *"depois fui para a tropa aos 20 anos."* Quando a tropa terminou foi para o Zaire onde vendia um pouco de tudo.

Já em Portugal comprou a Casa Faria, inicialmente uma mercearia, que vendia 400 quilos de bolo-rei mas, com o passar dos tempos, foi evoluindo, acabando por se tornar uma loja de velharias.

Ascendência

"Sou da aldeia"

O meu pai chamava-se João de Almeida Alves e a minha mãe Adelina da Graça. Trabalhavam no campo. Sempre na aldeia e eu também sou da aldeia, tal e qual como eles. Tenho dois irmãos. Tenho um irmão em Gaia e uma irmã na América. A minha irmã que está na América já é viúva, está reformada e o meu irmão é vendedor de produtos alimentares para os hipermercados.

Educação

Chegando à quarta classe ia-se trabalhar

Andei na escola até à quarta classe. Na minha idade havia poucos que estudavam, muito poucos. Eu só tenho a quarta classe. A maior parte das pessoas da minha idade não passavam daí. Chegava-se a essa altura e íamos trabalhar.

Agora vai tudo estudar. Naquela altura, só uma minoria é que ia. Era só quem tivesse já muitas possibilidades, que eram poucas as pessoas. Agora quase todas as pessoas têm possibilidades para ir estudar mas naquela altura não. Na minha aldeia por acaso havia lá já uns estudantes porque era uma aldeia rica.

Era uma aldeia com quatro fábricas de lanifícios. Fica mesmo no sopé da serra e apanha as águas da serra, tem muito bons terrenos. Ainda hoje é considerada uma terra rica porque vem para lá muita gente ali dos arrabaldes, que nas terras deles não têm água para regar as propriedades e uma terra que não tenha água já não dá a produção que deve dar.

Folgozinho do Viriato

Uma altura deu na Sic um caso de um javali que atacou uma senhora da minha terra, chamada São Paio, Gouveia, essa senhora era de uma terra chamada Folgozinho. Foi onde Viriato disse:

- "Deixem-me tomar aqui um folgozinho."

Aquilo é mesmo no cimo da serra, portanto, ele já ia cansado, porque antigamente não havia automóveis, não havia nada, não havia transportes e tinha que andar a pé. Tinham de caminhar quilómetros e quilómetros tudo a pé.

Então essa terra ficou a chamar-se Folgozinho.

Percurso profissional

Da terra para o Zaire e depois o Porto

Quando terminei os estudos fui trabalhar na terra. Trabalhava no campo como todas as pessoas. Depois fui para a tropa aos 20 anos. Ao fim da tropa fui para o Zaire. E depois no Zaire é que lá ganhei uns tostões, com esses tostões e com a ajuda dos meus sogros e dos meus pais, que também viviam razoavelmente é que eu comprei a mercearia.

No Zaire trabalhava no comércio, só que não era um comércio destes. No comércio a gente podia vender tudo menos ouro e diamantes. Era a única coisa que estava fora do alcance do comerciante. Mas lá podia-se fazer tudo. Podia-se vender roupa, camisas, calças, arroz, feijão, quer dizer tudo. Aqui cada loja dedica-se à sua especialidade.

Depois vim para o Porto, fomos expulsos do Zaire, em 1974, e surgiu a ideia de vir para aqui. Havia aqui um indivíduo que era lá de perto da minha aldeia, que conhecia o indivíduo que aqui estava e perguntou-lhe se ele queria vender a casa, trespassar a casa e como o indivíduo tinha uma certa idade, disse-lhe que sim. Eu depois vim cá, fiz negócio com ele e tomei conta da casa. Isto no fim de 1974. Foi quando abri, faz agora 35 anos, em Novembro.

Casamento

Ela compra e vende, eu auxilio

Eu sou casado e a minha esposa sempre trabalhou comigo aqui e posso acrescentar que ela é que dinamiza mais isto. Tem mais jeito do que eu para a clientela e ela é que compra, ela é que vende, eu apenas lhe dou um auxílio.

Confio nela nas compras e ela é que tem gerido isto mais ou menos. Quando é preciso ir buscar

mercadoria, quando é preciso qualquer coisa mais, a escrita para o guarda-livros, pagar impostos, pagar a luz, a água, o telefone, essas coisas todas, é comigo. Já não é ela que faz, sou eu que faço tudo. Tenho de pagar a Segurança Social, todos os trabalhos extra aqui à loja sou eu que os tenho de fazer. Nós de vez em quando temos problemas porque a minha mulher tem uma maneira de ser e eu tenho outra.

Descendência

"Nunca deram assistência na loja"

Temos dois filhos. O meu filho é empregado numa empresa daqueles produtos de beleza francesa, a *Vichy*, a minha nora também, são os dois vendedores da mesma empresa. A minha filha é advogada. Nenhum deles está aqui ligado a isto.

Eles nunca deram assistência aqui na loja. O meu filho quando, às vezes, o chamava para me ajudar era um suplício para ele. Porque a gente para fazer alguma coisa na vida tem de se sacrificar muito e quem não se sacrificar nunca leva a vida para a frente. Porque há muita gente a ganhar muito dinheiro mas chegam ao fim do mês e estão sem nada porque conforme o ganham assim o gastam. Se mais ganhassem, mais gastavam. Por isso não é só o ganhar dinheiro, é preciso saber ganhar e saber conduzir o dinheiro, tal e qual como se conduz um carro.

Referindo-me ao meu filho, nunca foi apologista de vir para aqui. Tinha uma mercearia, de maneira que, às vezes, eu ia carregar isto, carregar aquilo e pedia aos meus filhos para me ajudarem e eles não queriam ir. A minha filha sendo mais velha e mais adiantada nos estudos, prontificava-se sempre mas o meu filho não queria, tinha vergonha. Mas contrariado lá ia.

Lugar

Primeira vez no Porto para ver o Benfica a jogar

Eu não conhecia o Porto antes de abrir a loja. Antes de vir cá trabalhar, tinha cá vindo uma vez só. Quando cheguei a Lisboa vindo do Zaire e antes de ir para a minha terra, estive lá 15 dias em Lisboa à procura de uma mala que se tinha extraviado no aeroporto. Eu depois para a encontrar no aeroporto vi-me aflito. Então houve uma semana, que o Benfica veio jogar aqui ao Porto, eu como era benfiquista meti-me numa camioneta do Benfica e vim ao Porto ver jogar o Benfica. Depois vim a segunda vez quando foi para tomar conta desta casa. Porque o indivíduo que me arranjou esta casa era lá da minha aldeia. Ele disse-me:



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

- "Ó Alves, está lá uma casa assim, assim que a passam. Queres tomar conta dela?"

Depois eu vim cá, falei com o indivíduo e fiz negócio. Foi assim. Foi um dia só. Foi vir cá e tornar logo a ir. Quase nem conhecia nada.

Já era casado. A minha mulher veio mais cedo. Porque nós fomos expulsos do Zaire. Então todos os homens mandaram as mulheres embora. Não sabiam em que é que aquilo ia dar. Podia haver barulho. Eu vim mais tarde, vim passado dois meses. Eu vim quando se deu o 16 de Março de 1974. Foi o princípio da Revolução de Abril, foi o 16 de Março, foi quando o Salgueiro Maia, não sei se foi ele se foram outros, que fizeram uma investida sobre Lisboa. Quando foi o 16 de Março estava em Lisboa, à procura da mala, que depois consegui encontrar.

Rua

"É uma mortandade"

Da Rua Mouzinho da Silveira lembro-me que estavam duas casas de balanças, fecharam as duas. Estava uma casa de miudezas, de linhas, de botões, chegou a ter quatro empregados, hoje está lá outro ramo. Aqui onde era a Aliança das Malhas chegou a ter 11 empregados. Eu contei-os uma vez antes de entrarem para a loja. Desses 11 fugiu tudo, só lá está o patrão e a patroa. Portanto, isto quer dizer que a rua foi diminuindo devido às grandes superfícies, o negócio foi diminuindo, diminuindo, estão ali dias inteiros, eu passo para baixo e para cima e não há lá ninguém. E quem diz eu, diz toda a gente. Se alguém estiver aqui um dia e começar a contar lá de cima do pé da estação e até à Ribeira, vê quantas pessoas entram, entra um ou entra outro mas chegam à porta e vão embora outra vez. Está um bocado periclitante, isto a respeito de negócio.

Quando eu aqui cheguei, há quase 35 anos tinha uma vida como tem hoje a Rua Santa Catarina. Havia aqui a coisa dos vinhos, era sempre gente a passar para baixo e para cima. Isto era um corredor de gente todos os dias. Agora tem dias que a gente chega à porta e não vê ninguém na rua. Às vezes, quando é à tarde digo para a minha mulher:

- Vamos embora que não há aqui ninguém.

- "Ainda é cedo deixa-te estar."

- Chega aqui. Vê lá se vê alguém na rua.

Não se vê ninguém. É uma mortandade. O que fez isso foram as grandes superfícies que tiraram o negócio todo aqui e nós aqui ainda temos um ramo que as grandes superfícies ainda não deitaram mão. Quando eles deitarem a mão neste ramo então é melhor "darmos um tiro na cabeça e fugirmos para o Egipto."

Estacionamento proibido

Uma das coisas que tem contribuído para este estado é a polícia e as multas porque muita gente quer vir à minha loja, e quem diz à minha diz a muitas mais e, muitas vezes, a polícia anda escondida atrás dos carros e quando o carro estaciona estão logo a multar. O polícia devia dar cinco ou dez minutos. Determinar prazos, dez, no máximo 15 minutos. Porque o indivíduo entra numa loja compra umas calças e vai-se embora. E o polícia está aí escondido atrás de qualquer coisa e mal o cliente encosta o carro, vai além, volta para cá, quando chega já tem a multa. As calças em vez de ficarem por 30 euros, ficam por 60 ou 120. Agora mal encosta, às vezes, ainda está a encostar já está o polícia a multar. Isto não está certo. As autoridades têm de rever isso porque é uma coisa que dá muito prejuízo aqui à Baixa. Dando a mim, dá também aos outros. Eu tenho um cliente que é do Hospital de São João, ele diz-me assim:

- "Ó senhor Alves, eu não posso ir à sua loja. De cada vez que lá vou sou sempre multado. Eu já lá fui umas poucas de vezes não há vez nenhuma que não seja multado. A gente põe-se na conversa, chego lá e já fui multado. Deixei de ir à sua loja porque já apanhei uma quantidade de multas de cada vez que lá vou".



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

Loja

Casa Faria

A minha loja é a Casa Faria, número 237 da Rua Mouzinho da Silveira. Chama-se Casa Faria porque foi feita uma constituição em acta entre várias pessoas. Isto é uma sociedade por quotas. A minha mulher tem uma quota, eu tenho outra. Isto é uma sociedade porque já era uma sociedade antes. Não sei quantas eram. Quando eu tomei conta da casa pelo menos eram umas quatro ou cinco. Depois fiquei só eu e a minha mulher. Comprámos as quotas aos outros indivíduos que estavam

cá. Portanto, chama-se Casa Faria Lda. Portanto, isto é uma sociedade por quotas e tem de ter sempre a mesma denominação.

A não ser que a pessoa queira suspender esse nome mas para isso tem que ir às finanças, tem de pedir ao senhorio para deixar mudar essas coisas todas. De maneira que eu já estou com esta idade já não vou estar com esses trabalhos porque não sei quantos anos tenho de vida. Já tinha pensado nisso há tempos mas não estou para me preocupar com isso.

Faria era um dos sócios. Esta casa tem tantos anos quanto eu. Eu tenho 73 anos, portanto, esta casa foi fundada há 73 anos, precisamente. Eu já li nos livros que foi fundada quase na mesma altura em que eu nasci. Tem uma diferença pequena, eu nasci em Julho e isto parece que foi em Agosto.

"Ao fim-de-semana isto parecia o São João"

Quando eu tomei conta desta casa era uma mercearia depois nós é que mudámos de ramo. Quer dizer, a necessidade obrigou-nos. Apareceram as grandes superfícies e o povo habituou-se a andar com o carrinho na mão a deitar para dentro do cesto e depois as mercearias fecharam todas. Só uma mercearizita ou outra muito longe é que vive ainda do "leva hoje e pagas amanhã", como se diz, do fiado. Está aqui uma na Rua Escura que ainda está aberta. Mas isso porque vive muito do fiado. Aquela gente ali é muito pobre, nem tem dinheiro, nem tem carro para ir ao supermercado e é gente que leva hoje e pagam no fim do mês e andam assim. E é isso que a mantém. Mas também é quase a única que eu vejo aí. De resto tudo o que era aí de mercearia fechou tudo. Não há aí nada a funcionar. Nem aqui nem em lado nenhum. Eu passo pela cidade toda e vejo poucas mercearias abertas. Até os supermercados pequenos foi tudo ao ar. Criaram tantas grandes superfícies à volta do Porto que obrigou os pequenos comerciantes a fechar as portas. Quer dizer, isto foi bom por um lado, porque veio desenvolver um bocado mais os terrenos que estavam baldios aí à volta. Ganhou muita gente muito dinheiro com esses terrenos que estavam baldios. Mas em contrapartida, vem no jornal que vão inaugurar um centro comercial com mais 1500 postos de trabalho. Mas só que estes 1500 postos de trabalho vêm derrubar 15000 ou 150000, isso eles não dizem. Porque veio destruir o comércio todo da cidade.

Quando eu cheguei, aqui na Rua Escura ao sábado, ao fim-de-semana, isto parecia o São João, era tanta gente, tanta gente que vinha para a Rua Escura fazer compras. Se eu tivesse tirado fotografias ou filmado a gente que ia para ali fazer compras, comprar sapatos e roupas. Agora à rua não vai lá ninguém. O comércio ali fechou todo. Aqui as ruas tinham uma vida espectacular. Vinha gente de fora comprar coisas. Agora não vem cá ninguém. Vinham os de Gaia, vinham da Vila da Feira, vinham de Rio Tinto, vinham de todo lado, vinham aqui fazer compras à cidade.

Agora eles próprios já não vêm porque têm lá tudo na terra deles. Têm lá não sei quantos supermercados, não sei quantos centros comerciais. Até na minha terra, em Gouveia, que é lá na serra, já lá estão não sei quantos centros comerciais. Os centros comerciais e os novos hipers destruíram o comércio quase no país todo.

A culpa dos monopólios

O Salazar, não deixava criar monopólios, que era para o dinheiro estar dividido e todos viverem dentro de uma certa norma. Mas veio agora estas novas leis para o mundo, da globalização, disto e daquilo e salve-se quem puder.

Portanto, o Belmiro de Azevedo, só ele tem um império. Quem diz o Belmiro de Azevedo, há muitos no mundo. Criaram-se estes monopólios. Quer dizer só pode ter isto ou ter aquilo tudo um grande e os pequenos morrem todos de fome. Só pode criar batatas quem tiver uns terrenos muito grandes. Quem quiser fazer num terreno pequeno não tem autorização. Isto vai ficar complicado para os mais novos porque está-se a tornar de tal maneira, é o que diz o meu irmão: - "Isto vai, vai até que rebenta!"

As guerras começam assim. Porque, o indivíduo quer fazer isto, quer fazer aquilo, até se tiver um quintal e se quiser ir lá colher umas couves não pode. Tem que as ir comprar ao supermercado. Isto não pode ser. Eu tenho umas videiras no quintal, não posso colher os cachos, porque têm não sei quê. Tenho de os ir comprar ao supermercado e as minhas deito-as fora. Isto não está bem. As pessoas estão de tal maneira a apertar isto que um dia vai dar barulho. Na minha perspectiva e do meu irmão, que às vezes falo com ele, ele diz que as guerras começam por estas coisas todas. Eles tanto apertam, tanto apertam que um dia estoura. É como soprar para um balão, se soprar sempre, o balão rebenta e isto é a mesma coisa.

"400 quilos de bolo-rei"

Quando tomei conta da casa estava cá uma menina a trabalhar mas foi-se embora. Dei sempre conta do recado. Naquela altura, quando tomámos conta da casa, ainda fiz muito negócio, cheguei a vender aqui 400 quilos de bolo-rei.

Havia um indivíduo na padaria de Santo Ildefonso que me fornecia um bolo-rei e os primeiros anos cheguei a vender aqui 400 quilos de bolo-rei. Vendia pão de ló, depois vendia frutas de todas as qualidades. Frutas secas, pinhão, ameixa, figos, nozes, nos primeiros anos isso foi bom. Até virem os hipermercados.

Quando vieram os hipermercados isto foi abaixo completamente. Vendíamos queijo, chouriças, presunto, tudo. Tudo que era alimentação, a gente deitava a mão a tudo e vendia-se tudo. Vinham

muitos indivíduos da França, chegavam aqui e compravam presuntos inteiros, ou metades, vendia-se presunto que eu sei lá.

Mudança de ramo

Para tudo também é preciso um bocado de sorte e, às vezes, de olho aberto.

Calhou que quando estávamos já em aflição, já não vendíamos, veio para aqui um indivíduo de Barcelos, para ali em frente ao fontanário, vender coisas lá de Barcelos, coisas que ele tinha comprado em *stock*. Era um homem forte, muito mais forte do que eu e com uma certa idade, mas trazia uma giga grande, com louças. Ele vendia aquilo pelo barato, comprámos coisas lá e começámos a vender. Vimos que aquilo se vendia bem e depois é que começámos a meter neste negócio. Eu ainda fui ter com um indivíduo meu conhecido e disse-lhe:

- Olhe ó senhor Lopes eu queria mudar de ramo, a mercearia não está a dar nada.

E ele disse-me assim:

- "Então e o senhor Alves queria mudar?"

- Talvez para malhas.

- "E você conhece alguma coisa de malhas?"

Eu assim:

- Não, eu não conheço nada.

E ele disse-me assim:

- "Então olhe, vá-se dando com a mercearia porque a mercearia já conhece e logo que vá dando para viver, vá estando com ela porque se o senhor não conhece nada de malhas vai-se meter num negócio que amanhã tem de fechar a porta e depois vê-se numa aflição maior do que está agora. Porque eu também comprei uma fábrica e depois não lhe soube dar andamento, tive a sorte depois de ter alguém que a comprasse, senão eu hoje estava capaz de estar sem nada. Indo à falência uma pessoa pode ficar sem uma coisa e sem outra."

Então eu continuei isto até surgir esta coisa da minha mulher ir para este ramo de velharias, foi assim.

"Já não tenho ambições"

Hoje as minhas ambições já foram todas por água abaixo. Já não espero nada, com esta idade, já não posso alterar nada nem fazer nada. Se fosse mais novo ainda podia fazer alguma coisa e alterar alguma coisa mas quando se chega a esta idade já deixa correr e mais nada. Já não tenho ambições para mais coisa nenhuma. A mim já disseram:

- "Ah faça assim, faça assado, faça isto."

E eu digo:

- Se estivessem com a minha idade não falavam assim.

Clientes

Educação e honestidade

Antigamente, a clientela era toda pobres e ricos. Mais até pobres porque os ricos não vinham assim muito à minha casa mas hoje já é uma classe diferente de clientela. Já é mais média/alta. Enquanto na mercearia era média/baixa, agora passou para o contrário. São poucos os que compram estas coisas. Quem compra estas coisas é tudo gente com um certo nível, com dinheiro. A minha relação com os clientes foi sempre boa, eu apesar de só ter a quarta classe posso dizer que fui sempre uma pessoa educada, respeitadora e sempre amigo de fazer bem. Eu falo francês por ter estado no Zaire, eu uma vez fiz propaganda aqui ao Porto a um francês e ele disse-me:

- "Estás a receber alguma coisa do Estado?"

- Não, não recebo nada. Estou apenas a explicar aquilo que tu não sabes e que não conheces. Estou-te a dizer para ires aqui, ires além, ires à Bolsa, para ir à Igreja de S. Francisco, para ires ali acima a Sé, a dar a conhecer.

Felizmente posso dizer que fui sempre uma pessoa tão séria, assim houvesse pessoas tão sérias no mundo como eu. Eu quando tinha a mercearia punha o produto na balança e era eu a chamar os clientes à atenção para ver na balança o peso que levavam para depois não virem com conversa para cima de mim. Agora com este ramo, vendo as coisas às pessoas e digo-lhes assim:

- Se levas a peça por 50 euros, ela só vale 40, 30 ou 10 devolves-me a peça e eu devolvo-te o dinheiro.

Melhor do que isto ninguém faz. Foi há dois anos que estive aí uma menina que me comprou uma coisa de pôr no olho, que é de vidro, uma coisinha pequenina. E eu vendi-lhe por 20 euros.

E a menina:

- "Ai isso é muito caro, isso não é para mim, é para a minha tia."

E eu disse-lhe:

- Olhe menina, se achas que a peça é cara, levas a peça, para o ano que vem, ou daqui a dois anos ou daqui a três, se a pessoa não a quiser, que achou cara, devolves-me a peça, chegas aqui e devolvo o dinheiro.

Já tenho feito isso com espanhóis e com outros mais e com portugueses.

Vendi uma peça a um doutor, era uma travessa do Cavaco, e ele disse-me:

- "Ó senhor Alves, está a vender-me isto muito caro."

Eu disse:

- Ó senhor doutor, o senhor doutor leva a peça, se alguém lhe disser que a peça não vale o dinheiro que o senhor me está a dar, o senhor doutor traz-me a peça e eu devolvo-lhe o dinheiro. Portanto, não fique preocupado com o valor da peça.

Ele voltou cá muitas vezes e eu como já tinha confiança com ele brincava:

- Ó senhor doutor então quando é que me traz a peça?

Eu a brincar com ele.

- "Ai você é um malandro. Qualquer dia vou-lhe trazer."

Eu sabia que ele não me trazia porque a peça valia o dinheiro e ninguém lhe disse que não valia. Eu faço essa coisa aos clientes, é uma prova de que não estamos a roubar. Se eu lhe vender esta peça por 20 euros e a peça só valer 10, o indivíduo chega ali:

- "Tu deste 20 euros por isto? Isto vale 10 ou 5..."

O indivíduo chega aqui, devolve-me a peça e eu devolvo-lhe o dinheiro. É uma prova que estamos a ser sérios em todos os nossos actos. Tanto para A, como para B, como para C. Só quero aquilo que Deus me quer dar. Aquilo que Deus entende que me deve dar eu fico satisfeito. Agora roubar as outras pessoas, nem eu, nem a minha mulher, não temos essa norma, desde o princípio. Às vezes, vêm aí estrangeiros dizem-me assim:

- "Ah já me estás a levar mais por ser estrangeiro."

E eu digo assim:

- Não, não. Estás enganado. Aqui tanto pagas tu como paga o francês, como paga o inglês, como paga o canadiano, como paga o português. O preço é igual para todos.

É é. Eu isso tenho feito para tudo. É um preço, é para todos. Tanto me importa que ele seja espanhol, como seja inglês, como seja português. E há muita gente que não, conforme vê a cara do cliente assim fazem o preço. Eu não.

Avaliação

"Eu acho este projecto bom"

Eu acho este projecto bom. Agora toda a gente usa a *internet*, mundialmente. E dando a conhecer é sempre bom. Até há muita gente a fazer negócio pela *internet* e em qualquer parte do mundo podem saber que há aqui uma loja e dedicarem-se a vir aqui. Não digo só os portugueses mas até os estrangeiros. Acho que é uma boa opção.



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

