

PORTO

PROJECTO VALORIZAÇÃO  
DO ESPAÇO E DO COMÉRCIO TRADICIONAL  
ATRAVÉS DA MEMÓRIA

HISTÓRIA DE VIDA DE  
MARIA ISABEL DA SILVA  
COIMBRA LUZ

Registada em 22/10/2009 por  
MARLENE ANDRADE E LILIANA MONTEIRO

# 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: De Viseu para o Porto para estudar
- 05 Percurso profissional: O vício que entra pelo coração dentro
- 06 Descendência: A herança do avô
- 07 Sonhos: Um pólo de atracção
- 07 Lugar: Segurança  
Estacionamento  
Falta de modernidade e diversidade  
Descaracterização
- 09 Rua: Larga e fluída
- 10 Animação: Diferenciação pelas artes
- 10 Loja: Galerias da Vandoma, entre antiguidades e leilões
- 13 Produtos: Peças leiloadas e à consignação  
Caixas de música
- 14 Clientes: Clientes e amigos
- 16 Avaliação: Mexer com a situação actual

**MARIA ISABEL COIMBRA LUZ**



Maria Isabel Luz

## Mini Biografia

Maria Isabel Coimbra Luz nasceu numa freguesia de Viseu, em 1950.

Aos 8 anos vem estudar para o Porto *“uma tia, minha madrinha que mora no Porto, trouxe-me e eu nunca mais de cá saí.”* Tornou-se engenheira, mas *“ia acompanhando o meu marido e o meu sogro nas deslocações que eles faziam no âmbito das avaliações e dos leilões”* que as Galerias da Vandoma promoviam. Actualmente é o braço direito da filha Ana, gestora das Galerias.

Tem muito orgulho em pertencer a uma família ligada às antiguidades *“creio que o avô do meu sogro já tinha sido avaliador do Reino, no tempo da monarquia.”*

Espera que a Rua Mouzinho da Silveira se torne *“um pólo de atracção, tendo uma oferta consolidada em objectos de arte.”*

## Ascendência

### De Viseu para o Porto para estudar

Os meus pais eram de Viseu. Eram agricultores e eu vim estudar para o Porto com 8 anos fruto de uma ausência da professora primária. Uma tia, minha madrinha que mora no Porto, trouxe-me e eu nunca mais de cá saí.

## Percurso profissional

### O vício que entra pelo coração dentro

Estudei Engenharia e a minha primeira experiência profissional foi nessa área, logo no ano em que casei. Entrei numa família cuja actividade era antiguidades. Tive o privilégio de conhecer o meu marido e pertencer a esta família que muita alegria me deu. Ao mesmo tempo que exercia a minha actividade ia acompanhando o meu marido e o meu sogro nas deslocações que eles faziam no âmbito das avaliações e dos leilões.

Nos leilões era eu que fazia a parte de facturação. Isto acaba por ser um pouco o bichinho que nos vai cada vez mais ligando a este sector de actividade.

É um sector cheio de reconhecimento que não se esgota numa sessão, num dia. Permanentemente aparecem coisas que nós desconhecíamos, que temos de pesquisar e que temos de aprofundar e isso dá-nos uma sede de saber. Quando o meu marido partiu em 1999 e o meu sogro também, ficámos num impasse. O que é que íamos fazer? Mas era impossível não abraçar também este "vício" porque realmente é uma paixão. É outra forma de cultura, são coisas que nos entram pela

casa dentro, pelos olhos dentro, pelo coração dentro. Passei a estar ligada de uma forma mais activa quando tivemos de tomar a decisão e, nas partilhas, ficámos com a casa. Era a grande paixão do meu marido e não me sentia muito bem se na altura não tivesse lutado por ficar com a casa.

Acabei por exercer engenharia até 2000. E continuo de alguma forma ligada, porque, entretanto, já tinha vindo a estar ligada ao ensino em acumulação.

Na loja estou mais para dar o meu apoio à Ana. Ela é que é verdadeiramente a alma desta casa. Dou-lhe o apoio necessário, mas efectivamente ela é que é o grande motor, ela é que toma as iniciativas, é que faz os contactos. Eu estou um pouco à retaguarda, mais a ajudá-la naquilo que ela necessita. Eu sou, digamos, a *outsider*<sup>1</sup>. Eu faço as avaliações, colaboro com ela mas efectivamente ela é que é a líder nesta actividade.

Os conhecimentos neste sector e nas avaliações foram adquiridos por experiência, foi no terreno e depois naturalmente, aparecem coisas novas, os autores podem ser desconhecidos, então eu vou pesquisá-los. É esta parte que eu gosto nesta actividade, é a pesquisa. Quando eu saio da casa onde estou a fazer o serviço estou completamente esgotada. Mas é a parte que me dá mais interesse. Venho sempre a “cantar o hino”. Não é uma actividade nada monótona, se fosse eu não gostaria. É exactamente ao contrário. Todos os dias há coisas novas. É desafiante. Não é lucrativo mas é desafiante.

## Descendência

### A herança do avô

Hoje as Galerias da Vandoma são uma sociedade da minha filha com o irmão. Tenho mais um rapaz, que é médico. Não tem relação nenhuma com este negócio. Tanto ele como a irmã gostam de tudo aquilo que herdaram do avô, que eles foram os herdeiros do avô, pois não vendem nem abdicam, faz parte da vida deles. Eles foram criados no meio daquelas peças e é no meio delas que se sentem bem.

Quanto à minha filha, por um lado agrada-me que tenha ficado com a loja porque ela gosta muito mas é uma actividade com maior esforço, com maior contenção do que se ela tivesse optado por uma actividade por conta de outrem.

Os empregos para a vida que havia no meu tempo deixaram de existir, hoje é tudo para o momento. Pelo menos é dona da actividade dela e não está subordinada a outro tipo de constrangimentos.

## Sonhos

### Um pólo de atracção

O meu sonho em relação a esta actividade era mesmo que esta rua fosse um pólo de atracção, tendo uma oferta consolidada em objectos de arte. Que isso também pudesse ser uma razão para as pessoas se deslocarem ao Porto, quer nacionais, quer estrangeiras. Eu, se vou a Londres, sei onde eu quero ir. Sei quais são os sítios onde eu pretendo ir. Não quer dizer que vá comprar mas vou ver.

## Lugar

### Segurança

O que mais mudou no Porto em relação ao passado é acima de tudo a segurança. Em termos de edificado, acho que esta zona está praticamente na mesma. Eu recordo-me que era capaz de estar a estudar com colegas até tarde no café, que na altura fazíamos muito isso, e ia para casa à meia-noite a pé e hoje acho que seria impensável, pelo menos não me sentiria com a segurança que eu tinha na época.

Outro aspecto que também é importante era que toda esta zona do centro do Porto tinha uma actividade comercial grande. Todo e qualquer estabelecimento sobrevivia muito bem. Os comerciantes não eram propriamente pessoas que estivessem numa situação menos bem. Hoje não. Os centros comerciais arrumaram completamente com o centro das cidades. Faz pena, por exemplo, descer a 31 de Janeiro ou a Rua de Santo António, como também é designada, e ver tudo aquilo entaipado a dizer "Passa-se". Esta rua é a mesma coisa. Havia um movimento próprio que encantava. Hoje é preciso ser-se muito teimoso para nos mantermos no centro da cidade. Eu sou suspeita porque eu não sou nada adepta dos centros comerciais porque sempre que eu vou lá para comprar alguma coisa diferente nunca encontro nada. É tudo igual. Não há diferenciação. Mas as pessoas estão num sítio abrigado, não pagam parque, se está calor tem ar condicionado, se está frio, está quente. E, portanto, deslocam-se para esses locais. Muito embora, alguns não sei como é que conseguem pagar a água e a luz quanto mais a renda. Na nossa área, os centros comerciais não nos diminui a actividade mas quem se desloca quando falamos em comércio, há um efeito catalisador, uma pessoa pode ir procurar um artigo numa loja tradicional, de vestuário ou de alimentação, mas quando passa por outro tipo de negócio pode, enfim, ter a curiosidade de ver o que é que existe e entrar e acabar por se seduzir por alguma peça.

## **Estacionamento**

Penso que agora também estamos a entrar numa utopia, no meu ponto de vista, de querer só ruas sem trânsito. As pessoas não estão dispostas, a não ser que precisem de alguma coisa de muita necessidade de vir para o centro da cidade e ter que andar a pé. Porque efectivamente o metro, que na minha opinião é dos melhores meios de transporte que existe, pelo menos urbano, não cobre a cidade. O metro vai até à Rotunda da Boavista. Não vai até à Foz, por exemplo. Serve uma faixa estreita de população. E ir para um sítio onde não há estacionamento, ou ele é caro, é muito desmotivador. Hoje eu acho que o grande negócio é o dos parques de estacionamento porque ao fim de duas horas a pessoa já teve de desembolsar à volta de 2 euros. Na minha opinião, os parques ainda são nalguns sítios exíguos. Por exemplo, aqui nesta rua tem o da Bolsa. Uma pessoa que vem fazer compras, ter de subir a rua e ter que descer para ir para o parque da Bolsa é cansativo. Se calhar era necessário mais um mas, os preços são muito elevados. E quando pensam em afunilar mais as ruas e torná-las ainda mais sem trânsito, na minha opinião só estão a desviar mais as pessoas.

Eu temo um bocado quando ouço dizer que a Rua Mouzinho da Silveira vai ficar só com uma faixa de circulação automóvel. Então, nessa altura acabou. Do ponto de vista ambiental se calhar até estou plenamente de acordo mas também não podemos ser tão extremistas que excluamos a parte económica. E realmente as pessoas não se deslocam para zonas, estamos a falar do comércio, onde não haja o mínimo de satisfação e de condições de mobilidade.

## **Falta de modernidade e diversidade**

Também a falta de modernidade do próprio comércio é um factor de menos movimento do comércio tradicional. Modernidade em todos os aspectos, quer em instalações, quer a nível do atendimento. Penso que aí também devia haver uma grande formação, no atendimento às pessoas. E depois também não há muita diversidade, em que cada galeria teria o seu âmbito de trabalho, ao nível do comércio tradicional. Eu não quero parecer que sou racista ou sectária mas quando aqui foi inundado por lojas de chineses, perverteu muito do negócio.

Posso dizer que tudo o que era jarrões, china azul um produto chinês, as pessoas associam logo à loja dos chineses e não tem nada a ver uma coisa com a outra.

E não estou a dizer que eles não têm bons produtos, não estou a entrar aqui em qualquer tipo de divisão entre as pessoas. Agora também já têm vindo a fechar porque a crise também os atingiu, mas aqui na rua e na Rua das Flores era quase casa sim, casa sim. E era a tal repetição do produto. Quem quisesse ir comprar a uma casa tinha igual nas outras e isso até tem um efeito perverso.

## Descaracterização

Também há a descaracterização da zona, é pena que ninguém pense como eu, porque esta rua devia ser transformada numa rua muito ligada à arte. Porque nesta rua faz-se o fluxo para a ribeira e passam aqui imensos turistas todos os dias. Se há turistas no Porto eles passam aqui seguramente. Passam e entram. E então ficam sempre um bocado admirados que aqui não haja outras galerias, que não haja outros antiquários que eles possam, enfim, viver um pouco a arte nesta zona. Naturalmente, que já há alguns pólos no Porto, há o pólo na Rua Miguel Bombarda, que actualmente tem a sua clientela própria, mas é diferente, aqui seria uma divulgação não só interna como externa do que nós temos. E tenho muita pena que, efectivamente, não haja outra atracção, a atracção passaria por haver aqui mais pessoas, mais comerciantes desta actividade ou outras ligadas à arte. É uma pergunta que me fazem permanentemente:

- "Porque é que não há aqui mais galerias?

- "E então onde é que eu vou agora?

Eu dou algumas dicas mas elas estão dispersas na cidade e não é fácil as pessoas que vêm aqui e não conhecem o Porto, estão de passagem, se deslocarem só porque querem conhecer mais.

## Rua

### Larga e fluída

Há 35 anos, quando abriu a loja, foi escolhida esta rua porque tinha um encanto próprio. Fluída, uma rua larga, se não a vierem estragar, é de circulação automóvel fácil, onde as pessoas estacionavam com facilidade. Eu diria que tinha um clima especial. E ele encontrou a rua e a casa também. Hoje já não é assim.

É muito complicado. Por exemplo, nós temos aqui um lugar para estacionarmos, fundamentalmente porque temos cargas e descargas e temos um local de estacionamento público, público que é como quem diz, é pago e não é brincadeira nenhuma o preço do lugar. Custa 2000 euros, não é propriamente barato. Eu se alugasse um espaço de estacionamento no Palácio da Bolsa, ficar-me-ia mais barato. Mas tenho a noção cívica que se eu precisasse, como preciso de fazer cargas e descargas com camionetas, elas iam ficar a atravancar a rua e este meu sentimento cívico tem um custo que são os 2000 euros por ano. Se pudesse, mudava a loja para outra rua mas por um lado gosto de estar aqui e as pessoas associam as Galerias da Vandoma a esta rua e a este local. Até fora do Porto, em vários locais do país, falo nas Galerias da Vandoma e as pessoas situam imediatamente onde ela está. Isso é uma mais valia naturalmente, mas atendendo às dificuldades de mobilidade daqui da zona, possivelmente eu era capaz de a

transferir para outro local, para a Boavista, por exemplo. Deixava de estar no fluxo turístico mas estava mais no fluxo dos portuenses.

## Animação

### Diferenciação pelas artes

Eu comparo esta zona ao que ocorre em Lisboa ou aqui na Miguel Bombarda em que os primeiros fins-de-semana de cada mês, todas as galerias fazem alguns eventos, e isso atrai as pessoas. Para que as pessoas pensem:

- "Olha, hoje não vou ficar em casa vou mesmo para aquela zona".

Neste momento, é pena a Rua Mouzinho da Silveira e a Rua das Flores não aproveitarem o fluxo que está a haver aí à noite, que já invadiu a Cândido dos Reis, a Rua de Ceuta, é um movimento diferente, é um movimento mais de bares mas que está a deslocar as pessoas para aqui e se calhar aproveitar isso, não para continuar senão isto era só um bar da cidade mas criar outra animação mas dentro deste género. Tem de ser algo diferenciador. Talvez, porque não, ter um espectáculo de jazz ou de piano. Porque nós já pensamos fazer, até temos instrumentos e tudo, fazer aqui uma sessão, oferecer um vinho do Porto, convidarmos alguém que viesse aqui tocar, fazer isso durante duas horas e acabou mas depois também temos alguma inércia porque pensamos que depois só nós o que é que isso vai resultar? Teria de haver pelo menos mais três ou quatro casas a fazer isso. Para mim, esta rua pode funcionar assim, digam o que me disserem. E não estou a espantar aqui ninguém da rua mas tinha de ser predominantemente nessa área. É uma zona histórica, é património mundial, deveriam a par do movimento que há para se restaurar as casas, devia também haver um movimento para localizar algum tipo de actividade. E não digam que isso não ia ser bem bonito.

## Loja

### Galerias da Vandoma, entre antiguidades e leilões

A empresa chama-se Galerias da Vandoma, Comércio de Antiguidades e Leilões. Está situada na rua Mouzinho da Silveira, 175 a 182. E aqui temos a nossa actividade mais de comercialização de produtos. Fazemos também alguns leilões. A sociedade foi formada desde 1974, ainda que o meu sogro já estivesse ligado à actividade antes disso.

Esta casa é anterior a 1974 mas a sociedade foi constituída em 1974 e neste local. O meu sogro



Produto das Galerias da Vandoma (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

fez uma sociedade com os filhos, portanto, o meu marido e a irmã, o meu marido faleceu em 1999, em Março, e o meu sogro, nesse mesmo ano, em Outubro. Foi um cataclismo que aconteceu nesta casa. Na altura, ficámos um bocado sem saber o que fazer, porque eu tinha a minha actividade própria, mas no fundo, nós somos muito sentimentais. Toda esta actividade para nós é muito emocional, pela ligação que havia dentro da família. A Ana, que é a minha filha e que é a sócia-gerente desde essa data, tinha acabado o curso de Gestão do Património, da ESE e então porque não? Com o conhecimento dela porque não nós retomarmos isto? Até porque não íamos partir do zero. Eu acompanhava um pouco a actividade, já havia muitos anos, não de uma forma permanente mas um bocado descontinuada, então pegámos nisto e continuámos a tentar que sobreviva. Ainda bem que há alguém que está a pensar num projecto de chamar a atenção das pessoas para o que existe aqui na zona porque tem sido com alguma teimosia que temos mantido aqui a actividade.

Os leilões, se calhar estamos um bocado antiquadas mas gostamos de os fazer no local onde as peças existem, nas casas. As pessoas sentem mais, vivem mais o leilão porque há peças que eu posso colocar na loja e elas ficam deslocalizadas, pode acontecer de alguém até achar a peça interessante mas não ver bem como a vai pôr em casa. Quando estão no seu ambiente natural, a percepção da transferência da peça para a habitação de outras pessoas é mais notória, sentem mais como podem usar aquela peça no seu próprio ambiente.

As antiguidades já vêm de trás. A família, toda ela, esteve um pouco ligada a esta actividade, creio que o avô do meu sogro já tinha sido avaliador do Reino, no tempo da monarquia. Foram sempre fazendo algum percurso paralelo com a parte de antiguidades, o meu sogro tinha uma cunhada, mulher de um irmão que era médico, que tinha também uma loja de antiguidades, em Leiria. Portanto, foi sempre um *hobbie*<sup>2</sup> que a família apreciava. O meu sogro também teve outras actividades e a dada altura disse:

- "Não, eu não me quero dedicar a mais nada. Quero-me dedicar só às antiguidades."

Não sei com grande precisão o que era esta loja antes das Galerias. A única coisa que eu sei era que como era hábito na época tinha habitação nos dois pisos superiores e comércio no rés-do-chão. Terá sido inclusivamente um armazém, porque debaixo deste pavimento, do piso de madeira, há um trilhos que sugerem a existência de uns vagões, portanto, alguma coisa como carvão. Seriam artigos com algum peso.

## Produtos

### Peças leiloadas e à consignação

Para se fazer um leilão a primeira fase é a de inventariação, ou seja, a catalogação das peças e a atribuição de um valor a essa mesma peça. São estabelecidos preços base de licitação, preços esses que o cliente tem de aceitar, mas os preços de base são sempre sob a nossa responsabilidade. Se o cliente aceita esses preços, as peças são etiquetadas. Há uma listagem com o preço das peças, há um período de exposição e depois o leilão começa a partir desse valor que cada peça tem. E vai até ao preço final de arrematação.

A empresa de leilões pretende vender o mais possível daquele espólio, pretende satisfazer os interesses do cliente, do vendedor, mas também pretende defender os interesses do comprador. O comprador é naquele dia e será noutras ocasiões também. O pregoeiro, neste caso, é o fiel da balança. Põe um produto no mercado que sabemos que tem um preço que é competitivo e o preço final é feito por quem está na sala.

Um ou dois dias antes do leilão, os objectos que vão ser leiloados estão expostos e é divulgada essa acção para que as pessoas interessadas possam ir ver, mexer, tocar, apreciar essas peças, porque no momento do leilão já não têm essa oportunidade. Ele decorre com alguma velocidade, e portanto, a pessoa deverá ver antes se aquilo que vai licitar é do seu interesse ou não. Às vezes, há peças que nós pomos um preço que considerámos que é o valor do mercado mas de repente porque aparece mais do que um coleccionador na sala, disputam aquilo até ver quem fica com ela, e já tem acontecido o valor dela atingir dez vezes mais o valor de base. Se a peça vale aquilo, vale para quem pagou mas resultou de uma disputa entre coleccionadores.

A licitação fazemos com uma placa. Quando esta casa começou era sem placas porque era um menor número de pessoas a comprar. Compravam muito mas era em menor número. Era mais fácil conhecê-las e não é que se dissesse o nome, vai para o senhor Pereira ou o senhor Silva, mas há um anonimato assim e as pessoas sentem-se melhor.

Nós fundamentalmente trabalhamos à consignação. Somos uma empresa prestadora de serviços, a loja, as Galerias da Vandoma, praticamente não tem espólio próprio, diria que 90 % do que tem aqui são peças à consignação. Nós somos uma empresa de serviços. Nós temos as peças, fazemos um contrato com o proprietário, estabelecemos um preço de base de venda e quando as vendemos liquidamos. Também está aqui um trabalho de confiança. Naturalmente, as pessoas ficam com um documento que as salvaguarda mas mesmo assim sentem que é uma relação de confiança. Algumas nem queriam ter o documento. Há peças aqui com mais de dois anos. As pessoas não se importam nada com isso, até nos perguntam:

- "Eu tenho de pagar alguma coisa por estarem aí as peças?"

Ainda não chegamos a essa fase, porque também temos seguro, portanto, tudo isso acarreta custos e as que estão aqui tem de ter manutenção, seguro, têm de ter bom acondicionamento. E temos de tudo um pouco, desde peças mais ou menos banais e correntes até peças recuadas. As pessoas também têm de dizer o que querem. Se eu sei que têm interesse numa cómoda, eu posso dizer:

- Tenho lá várias cómodas uma das quais do século XVIII, mas também tenho lá cómodas do século XX.

Tudo depende do que o interlocutor quiser.

## Caixas de música

Na loja, às vezes, temos peças que dão vontade de levar para casa. Está aqui uma que até não é muito cara, que eu gosto muito que é uma caixa de música. É uma peça muito bonita. Ou melhor, uma peça com muito interesse, talvez porque já houve na família uma colecção de caixas de música e os meus filhos também têm e sempre foi alguma coisa que eles gostaram muito.



Produtos das Galerias da Vandoma (Porto, 2009) - Fotografia: Armando Afonso

## Clientes

### Clientes e amigos

Temos todo o tipo de clientes. Desde o cliente que procura uma coisa de 5 euros até ao que procura uma peça superior a 50 mil euros. Portanto, todo o tipo de clientes. E o turista também. As relações com os clientes são mais com a Ana, ela é que é a líder, ela é que é a gerente da loja, é que faz mais essa ponte e as pessoas gostam imenso dela. Aliás, também me dá imenso gozo quando dizem:

- "A sua filha é uma simpatia"

É o que eu quero.

Porque embora não tenha contacto com os clientes, conheço-os e eles conhecem-me também, até porque as avaliações, normalmente, sou eu que as vou fazer. A Ana é a residente e eu sou a *outsider*<sup>3</sup>, portanto, sou eu que me desloco para fazer as avaliações.

A relação com os clientes baseia-se na confiança. Só para dar um exemplo, fizemos há duas semanas um leilão e como é nosso hábito não foi aqui, foi na casa de uma cliente, nós fomos sugeridos a esse casal que fizéssemos nós o leilão, as pessoas são de Lisboa, não nos conheciam e o início foi assim um bocado a estudá-las e elas a estudarem-nos. Quando estiveram aqui para fazer contas do leilão, disseram:

- "Olhe, foi uma experiência interessantíssima e recomendá-las-ei sempre."

O que posso dizer é que não tenho memória de termos qualquer tipo de adversidade com um cliente. Sempre que estabelecemos uma relação comercial com um cliente ficamos com um amigo. Deixou de ser só um cliente e passa a ser um amigo. O nosso comportamento também é muito rectilíneo. Nós não somos sujeitos a grandes variabilidades nesse campo porque temos uma postura e não abdicamos dela e portanto, também só podemos estar bem com essa postura, depois as pessoas reconhecem e apreciam-nos.

O gosto dos clientes também mudou. Ao longo dos séculos terá havido sempre grandes mudanças. Até o próprio estilo, por exemplo, do mobiliário foi reflectindo influências várias. Desde a escolha de novos materiais, desde alguma influência estrangeira, enfim, tudo isso foi mudando o gosto das pessoas. E nós estamos numa época em que a mulher já não está em casa, ela tem a sua carreira profissional e também não há disponibilidade das pessoas para fazer as tarefas domésticas que havia aqui há 50 anos. Portanto, as pessoas estão a simplificar.

Já não querem casas muito cheias ao gosto inglês, cheias de mobiliário, de peças de decoração, os cortinados com flores, portanto, uma decoração quente, uma decoração muito cheia. Aqui também há casas que tem esse tipo de decoração mas as pessoas agora estão a simplificar, não querem nada, querem espaço. Os próprios apartamentos também são de dimensões mais reduzidas. Há móveis que decididamente não cabem nalguns apartamentos e portanto, as pessoas mudaram muito, não é só uma questão económica, é uma questão de mudança de estilo de vida. A mulher trabalha, não está em casa, não tem disponibilidade, nem física, nem mental de chegar a casa e de estar a tratar, a cuidar, por exemplo, as pratas como têm de ser cuidadas, querem o mais simples possível, o menor trabalho possível, porque trabalho já têm o resto do dia. Houve efectivamente uma grande mudança. E ainda há, de quem goste como eu, de ter a casa a abarrotar mas nem toda a gente já pensa assim.

A publicidade que fazemos é através da nossa página na Internet. O problema da publicidade são sempre os custos, porque volta e meia fazemos anúncios nos jornais e voltamos a tirar porque são bastante caros, por isso fazemos episodicamente. Quando achamos que é necessário fazemos uns anúncios nos jornais a divulgar a nossa existência. Eu própria hoje se quero alguma coisa nem pego na lista telefónica, imediatamente vou à Internet e pesquiso. E esta é a grande fonte de divulgação das empresas.

## Avaliação

### **Mexer com a situação actual**

Eu só posso achar bem, a estagnação é o pior que há. Ainda que eu pense que é um bocado "água mole em pedra dura" mas se calhar por ser uma cidade granítica... Mas acho que sim, acho importante que haja uma agitação, no sentido de mexer. O tempo vai levar a que as coisas desapareçam, ou se desloquem, aí já não sei.

