



Pastelaria: a arte doce que anima a quadra

Este suplemento é parte integrante da edição nº4676 e não pode ser vendido separadamente

Reportagem

As lojas onde é mais Natal

Osul e Hércules – a história do brinquedo de Espinho

Entrevista

“A minha melhor obra é a que vou fazer a seguir”

Ana Santos
- Artista plástica

Crónica e Conto

Augusto Canetas
Maria La-Salete Sá
Fernanda Cabral

Poesia

Tributo a Sancebas





Índice

03
Era uma vez...no Natal
Conto de Maria La-Salette Sá.

04 a 07
A profissão de pasteleiro na primeira pessoa
Miguel Ângelo Silva (Aipal), Élio Ferreira (Pepim) e Sofia Couto (Sofia Cakes & Bakes) falam do seu percurso na atividade pasteleira e revelam os doces com mais saída na quadra natalícia.

09
És muito fixe, Pai Natal!
Conto de Fernanda Cabral.

10 a 15
Casas de Espinho que ainda sabem a Natal
Casa Alves Ribeiro, Mar de Prendas, Perles de Chocolate, Ourivesaria Confiança e boutique Tucha são exemplos de lojas tradicionais de Espinho que preservam o encanto natalício.

16 a 19
A indústria do brinquedo em Espinho
Memórias de quem trabalhou na Luso-Celuloide e Hércules, as duas fábricas do concelho que produziram artigos para criança.

20 a 21
1955: um Natal à lupa
Conto de Augusto Canetas

22 a 25
Entrevista
Ana Santos, artista plástica
A espinhense vencedora do Prémio Novos Artistas da Fundação EDP dedica-se sobretudo à escultura. "Sempre me senti atraída pelo mundo das formas no espaço".

26
Postas de Sardinha: especial de Natal
Alex Pereira

28
Menu do Chef
Sugestão natalícia do Chef José Pedro Silva.

29
Diálogo com os Vinhos
Francisco Azevedo

30
Poesia de Natal
Tributo a Manuel Sancebas

Ficha técnica

Diretor
Lúcio Alberto

Editor
José Pedro Ribeiro

Redação
Carolina Figueiredo
Lisandra Valqueresma
Manuel Proença

Fotografia
Francisco Azevedo
Sara Ferreira

Fotografia da capa
Daniela Rodrigues

Design e Paginação
Ricardo Gomes

Contos
Augusto Canetas
Maria La-Salette Sá
Fernanda Cabral

Publicidade e Secretária de Administração e de Redação
Cristina Fonseca
Fernanda Oliveira

Impressão Gráfica
Diário do Minho

Proprietário e Editor
EMPES – Empresa de Publicidade de Espinho, LDA

Administrador
Nelson Soares

© 2021 Defesa de Espinho – Todos os direitos reservados



RADIO POPULAR

Neste Natal Oferece magia



Desejamos a todos um feliz Natal e um 2022 cheio de magia.

radiopopular.pt



Era uma vez...no Natal

De dezembro aproximava-se...e com ele, o Natal... Violeta Maria parou um bocado suspensa nesse pensamento... Com o Natal a bailar na mente aproximou-se da janela, lançou o olhar em redor e...perdida na imensidão do horizonte, viajou no tempo... ao tempo em que a sua terra natal ainda não conhecia luz elétrica, ao tempo em que as ruas eram estradas de terra batida, caminhos estreitos e pedregosos ou carreiros pelos campos ou serranias...

Nessas alturas não havia tristeza, as crianças espalhavam risadas de alegria, as mulheres, atarefadas com a lida da casa e com os animais de capoeira, cantavam enquanto trabalhavam. Os homens, aqueles a quem cabia o trabalho mais pesado, assobiavam, por vezes também cantavam, como forma de esquecer o esforço ou enganar a pobreza. Sim, porque ali também vivia a pobreza...

E Violeta pensou nos seus amigos de infância. Na pureza, na simplicidade e no amor genuíno que sempre os unia, mesmo no meio das pequenas zangas. Então, na altura de Natal, iam pelos montes recolhendo musgo, pinhas e ramos de azevinho para fazerem o presépio na escola e enfeitarem a sala. Sala enfeitada, era linda de se ver! E, no último dia de aulas antes das férias natalícias, junto ao presépio, rezavam a Jesus, pedindo paz, saúde e ajuda para os mais necessitados, ao mesmo tempo que faziam promessa de bom comportamento.

.....

Ele ficou muito intrigado, pois nunca pedira nenhum presente a Jesus, nem sabia que isso se fazia. Além disso, nem sequer tinha sapatos. Só tinha umas botas para levar à missa e umas chancas velhas.

.....

As pessoas da terra ajudavam como podiam e a senhora Rosa, que tinha uma cabrinha e algumas galinhas, ia vendendo leite e ovos para poder alimentar-se e alimentar os filhos.

E nesse Natal aconteceu algo novo, algo diferente.

Uns dias antes da noite de consoada, a Violeta perguntou ao Nelo o que ia pedir ao Menino Jesus para deixar no sapatinho. Ele ficou muito intrigado, pois nunca pedira nenhum presente a Jesus, nem sabia que isso se fazia. Além disso, nem sequer tinha sapatos. Só tinha umas botas para levar à missa e umas chancas velhas.

Quando chegou a casa contou à mãe e à Rosita o que a Violeta lhe disse.

Então, na noite de Natal, lá pôs as botas na chaminé, as soquinhas da irmã e, já na cama, antes de dormir, pediu a Jesus que lhe desse uma prendinha qualquer. Só queria ter alguma coisinha dentro da bota e dentro da soquinha da Rosita.

Mal acordou foi ver se tinha algum presente e... na sua bota tinha um cartucho com alguns reбуçados e uma bola feita de meias. Na soquinha da Rosita tinha outro cartucho com reбуçados e uma boneca, também feita com uma meia velha e alguns trapos.

Eles ficaram tão felizes, mas tão felizes com os presentes que, depois do almoço, foram brincar com a Violeta e com ela repartiram os reбуçados. Brincaram com a bola e a boneca de trapos, juntamente com os brinquedos que esta também recebeu.

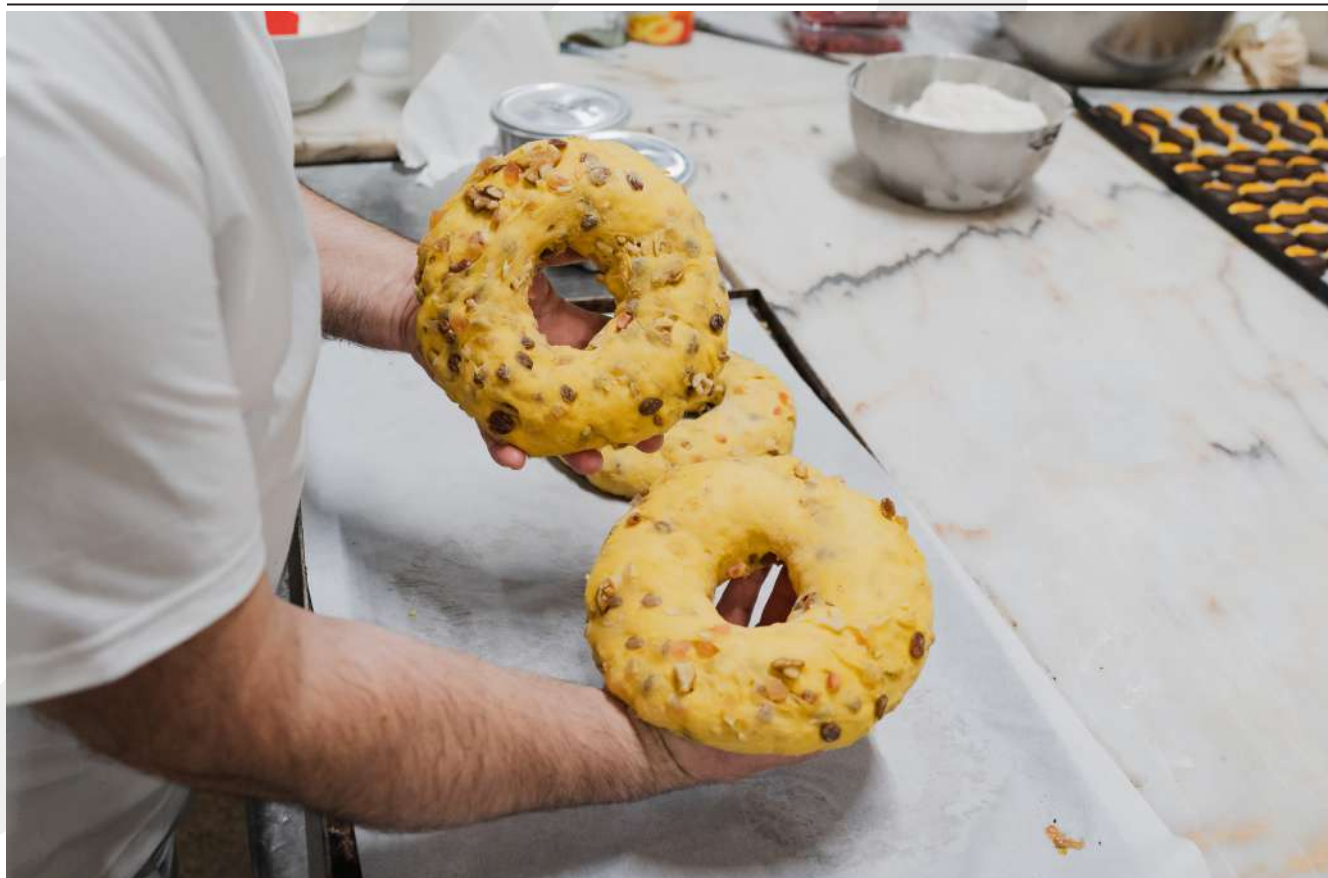
E, para que esse dia jamais ficasse esquecido, a Violeta ofereceu uma boneca de verdade à Rosita e pediu ao irmão que desse ao Nelo o arco e a ganqueta com o carrinho de linhas.

E foi assim que estes amigos viveram um Natal na plenitude do Amor! ♦

Texto
Maria La-Salette Sá,
Professora
aposentada e
escritora



Postal Ilustrado por
Laura Costa (1913 - 1993)



Doçura e dedicação: a arte da pastelaria pela voz dos profissionais

O trabalho do pasteleiro não se restringe ao período natalício, mas esta é sempre uma altura de maior trabalho e algum stress acumulado. A Defesa de Espinho conversou com três operários do açúcar na cidade para perceber as dificuldades e os sonhos que todos os dias (e bem cedo) os acompanham.

Texto
Lisandra Valqueresma
Fotografia
Sara Ferreira

Foi ainda jovem que Miguel Ângelo Silva, de 50 anos, se começou a integrar na rotina a que uma padaria obriga. Aquilo que começou por fazer de forma inocente para ajudar a suprir as despesas da família acabou por indicar o seu caminho profissional, anos mais tarde. "Comecei com 14 anos a fazer a volta do pão com a motorizada. Começava todos os dias às seis da manhã para levar, porta a porta, o pão fresco aos clientes na zona de Silvalde. Depois do trabalho, perto das oito horas, ia para a escola", recorda Miguel Silva, um dos principais pasteleiros da Aipal.

Apesar de ser filho de um pasteleiro, foi a pastelaria que lhe roubou o coração. "Estou há 30 anos na profissão. Sempre que estava nas férias da escola vinha para aqui ajudar o meu pai, porque ele já era padeiro na Aipal. Ele fazia a regueifa, a fogaça e desde pequeno que aprendi a trabalhar neste ramo. Ainda fiz o curso de técnico profissional de instalações elétricas e in-

formática, mas acabei por escolher a pastelaria. Achei que era uma coisa mais engraçada e mais doce", diz de forma sorridente.

Foi ao lado do pai que começou na profissão. Os primeiros passos foram dados na pastelaria de Espinho, mas, algum tempo depois, o destino tirou-lhe a cidade. "Fui trabalhar para Elvas, no Alentejo. Estive por lá durante um ano como encarregado de uma padaria, mas um senhor que trabalhava na Aipal ligou-me a pedir que eu voltasse. Há cerca de 25 anos abri um novo balcão e queriam que eu viesse ajudar, pois havia o objetivo de fazer algumas coisas diferentes e ter uma pastelaria melhorada".

No regresso a casa, Miguel Silva reencontrou o espaço que o viu crescer e onde acabaria por ficar muitos anos. Hoje, com uma experiência bem consolidada, diz que não considera a profissão difícil e ainda a vê como uma arte em que se pode aprender. "Sinceramente, posso dizer que gosto de tudo na minha profissão. Por vezes, é um pouco chato não poder ir passar férias para fora, tendo em conta que se trata de uma profissão em que temos que estar sempre por perto para ajudar quando é preciso, mas não me arrependo de ter escolhido este caminho", confessa.

Trata-se de uma opção de carreira que, numa perspetiva distanciada, pode até ser encarado como dura, ora não fosse esta uma profissão com muitas exigências, principalmente em

época natalícia. “Trabalho das quatro horas da madrugada até ao meio dia. Sei que há pessoas que, se calhar, se assustam com este horário e até fogem da profissão por causa disso, mas, para mim, o horário não é uma dificuldade”, afirma o pasteleiro, embora admita que em dezembro a carga aumenta. “Se as pessoas forem organizadas consegue-se conjugar tudo. Eu até acho o horário excelente, porque tenho a tarde livre e consigo fazer outras coisas. E ainda tenho a noite para descansar. Há quem esteja habituado a dormir até mais tarde, mas, quando acordam, já passou metade do dia e, entretanto, está na hora de ir dormir outra vez. É normal haver mais trabalho na altura do Natal, mas não deixa de ser algo que eu goste de fazer”.

Dezembro significa esforço acrescido para Miguel, mas o pasteleiro garante que o trabalho que se aproxima em nada o assusta. “Sabemos que os nossos doces vão alimentar muita gente, vão dar alegria a muitas famílias e pôr comida na mesa.” Questionado sobre aquilo que mais gosta de confeccionar, a resposta é dada prontamente: tudo.

Pão-de-ló, bolo-rei, sonhos ou rabanadas. Iguarias da quadra natalícia que, para o pasteleiro da Aipal, têm todas o mesmo grau de dificuldade em produzir. Basta ter vontade e gosto. “Não consigo escolher um bolo em específico, porque gosto de fazer todos em geral. Mas nesta época, fazemos muito as nossas tradições de Natal, como os sonhos ou a aletria, e isso vende-se muito bem”, confidencia.

Embora o mês de dezembro seja mais propício à goludice, Miguel Silva frisa que a a pastelaria que produz é potenciadora de calorias durante todo o ano. Face à evolução dos tempos e à necessidade premente de se reduzir o consumo de açúcar, o produtor de doces refere que já tinha essa preocupação há algum tempo. “Uma pessoa tem que ser criativa e essa é uma característica muito importante desta profissão. Quando um cliente refere um bolo, nós tentamos fazê-lo sempre de acordo com o pretendido. No entanto, cada vez mais compomos receitas para ir tirando o açúcar”, assegura o pasteleiro, que olha para o corte no açúcar como um caminho sem retorno. “Havendo procura tem que existir oferta. Temos que ir ao encontro do que as pessoas pedem e, no futuro, isso vai notar-se ainda mais. Hoje há essa moda de ser tudo *diet* e sem açúcares. Como as pessoas têm essa preocupação de não querer engordar, nós também vamos mudando as nossas receitas. O mundo da pastelaria está em inovação todos os dias. Há coisas a melhorar constantemente e não é a pasma que muitos pensam”, assevera.



Outro fator que torna o trabalho da pastelaria nada monótono, segundo este profissional, é a possibilidade de ensinar quem chega pela primeira vez à profissão. “Nós vamos fazendo e, quem está ao lado, vai aprendendo. Gostamos quando as pessoas estão a aprender e ficamos contentes quando elas conseguem chegar ao produto final. Até têm vindo alguns estagiários para aqui e nós temos que os ensinar e inculcar regras a que eles não estão habituados, mas somos uma família. Todos nos damos bem e todos se ajudam”, assegura.

Da mesma forma que Miguel Silva seguiu as pisadas do pai, também o filho o acompanha nas rotinas da profissão. “O meu filho mais velho acabou por tornar-se pasteleiro também”, revela com orgulho, garantindo que o jovem também gosta de criar e experimentar receitas novas.

“Não nos limitamos ao trabalho monótono de fazer o mesmo em série”

A história de Élio Ferreira, de 43 anos, começa a ser trilhada ainda em 1988, ano em que os progenitores abriram as portas da Pão Pepim, na Rua 33. Estava traçado um caminho de mãos dadas entre o negócio e a arte da pastelaria.

Habituado desde criança a frequentar o espaço, Élio confessa que tornar-se pasteleiro foi um acaso. “No meu caso calhou, porque os meus pais já tinham este serviço. Nunca nos deram, a mim e ao meu irmão, a obriga-

toriedade de ter que cá ficar. Podíamos ter escolhido outra coisa, porque ambos estudámos no ensino superior, mas acabamos por escolher ficar aqui. Já era algo que estava entranhado em nós”.

A escolha da profissão é hoje encarada de uma forma feliz. “Gosto do que faço. É uma profissão bonita pois, para além de podermos fazer algo que as pessoas gostam, e de ir ao encontro daquilo que desejam e pedem, é interessante por não se fazer sempre a mesma coisa. Não nos limitamos ao trabalho monótono de fazer o mesmo em série e isso, a mim, agrada-me bastante”, revela.

Com mais de 30 anos de serviço, a Pepim acolhe clientes fiéis e com particularidades curiosas. Segundo Élio Ferreira, “há pessoas que todos os dias chegam à Pepim e consomem a mesma coisa. Como também há aquele cliente que vem buscar um bolo de aniversário para a sua festa e, todos os anos, quer um igual”.

Para satisfazer as necessidades de todos os clientes, Élio explica que a confeção de qualquer bolo começa muito antes do momento de colocar as mãos na massa. “É, se calhar, o tipo de trabalho que mais gosto de fazer. Para chegar a um produto final temos que preparar anteriormente uma série de situações como, por exemplo, verificar se é preciso fazer massa folhada, fazer o creme ou se é preciso fazer a cobertura. É fundamental dar esses passos em primeiro lugar, para depois se conseguir chegar ao produto final”, refere o responsável da Pepim, acrescentando que o mesmo acontece no

“

Uma pessoa tem que ser criativa, porque essa é uma característica muito importante da profissão”

Miguel Silva, pasteleiro na Aipal



“

Quando olhamos para o nosso balcão sentimos orgulho, não só no que conseguimos fazer, mas também na equipa que possuímos”

Élio Ferreira,
pasteleiro na Pepim

momento de concluir os doces. “A parte da finalização também é importante e é algo que aprecio fazer. Gosto de fazer bolos personalizados, porque isso depende muito das ideias que o cliente nos transmite. Hoje em dia, a maior parte das pessoas sabe muito bem o que quer e há muita informação que chega de todo o lado”, considera.

O pasteleiro trabalha todo o ano e o período de Natal só é exceção por causa do volume de trabalho mais intenso. “Trata-se de uma época que costuma ser preparada atempadamente, no sentido de disponibilizar às pessoas a oferta que temos”, refere o pasteleiro. “É importante apresentar o nosso bolo-rei antes do Natal, para que as pessoas o possam experimentar e saber aquilo com que podem contar. Há pessoas que ainda têm a ideia de que, antes do Natal, é tudo muito bom e com qualidade, mas que depois se faz alguma economia nas coisas. Isso não é verdade. Nós funcionamos sempre da mesma forma. Mantemos sempre a qualidade do produto e queremos, mais do que tudo, que as pessoas fiquem contentes com aquilo que apresentamos e que nos visitem mais vezes durante o resto do ano. Não queremos que o cliente venha cá só uma vez”, esclarece.

Com um esforço acrescido para que nada falte na montra da Pepim, Élio Ferreira assume que a carga de trabalho deste mês é “considerável”, mas nada se faz sozinho. “Quando olhamos

para o nosso balcão sentimos orgulho, não só no que conseguimos fazer, mas também na equipa que possuímos. Temos de lhes dar muito reconhecimento, porque sem eles nunca conseguiríamos fazer nada disto”, admite.

Para que nada falhe, a união tem que ser fundamental. “Não posso mentir. Nesta altura do Natal há muito trabalho, muita hora extra e toda a equipa trabalha imenso, mas temos, entre todos, um bom ambiente de trabalho e isso ajuda muito. Somos, no fundo, uma grande família e o stress acaba por ser um bocadinho mascarado pela alegria que vivemos juntos”.

O bolo-rei é o doce-tradição do nosso Natal e não é de estranhar que seja dos mais vendidos. No entanto, Élio observa que a procura é abrangente. “A nossa rodilha é um ex-líbris. Vende-se muito bem durante todo o ano, mas acabou por se tornar num bolo que as pessoas gostam de colocar na sua mesa de Natal. Os nossos clientes também não descartam as tartes, o pão de ló e os troncos de natal”.

Devido à procura acrescida por doçaria, a fase natalícia revela-se importante para aumentar as vendas. Élio Ferreira não esconde que “é certamente a época em que se fatura mais”, mas é também a que obriga a mais gastos. “Temos que juntar muitas coisas às despesas, como as horas extra ou a matéria-prima”.

Ainda que Élio tenha vários profissionais a trabalhar consigo na Pepim, o

proprietário revela que conseguir novos elementos para a equipa é uma das principais dificuldades. Na sua opinião, o horário de trabalho é o principal culpado. “Não considero que se trate de um horário complicado. É certo que temos que começar mais cedo, mas depois temos o resto do dia livre para as nossas atividades. É uma questão de organização. Sempre trabalhei aos fins de semana e com estes horários, por isso, não me choca. Mas sei que há pessoas mais jovens que não querem enveredar por este tipo de trabalho devido a isso”.

Para além desse entrave, o responsável pela Pepim aponta ainda o dedo para a pastelaria pré-fabricada, “que é mais rápida, mais básica e com recurso a produtos pré-feitos”. Usar matéria-prima de qualidade representa um preço que nem todos estão dispostos a aceitar. “Umhas pessoas entendem isso, outras não, mas, felizmente, a maioria dos nossos clientes compreende que aqui a qualidade está acima de tudo e o preço está de acordo com o produto que apresentamos”.

A meio de um mês de stress acrescido, Élio Ferreira entende que a organização está na base de tudo e essa tem que ser uma característica intrínseca de um bom pasteleiro. “Tem que se ser muito organizado, porque sem isso o trabalho não flui. Daí a importância de se realizar um trabalho inicial de preparação. Além disso, no meu entender, é preciso ter brio profissional. Às vezes as coisas não correm como nós gostaríamos, mas é importante querer fazer bem”, conclui.

“Gosto mais de fazer bolos infantis do que para adultos”

O gosto precoce pela confeitura de pequenas bolachas e bolos levou Sofia Couto, de 24 anos, a enveredar pela área da pastelaria. Equacionou ser arquiteta ou bailarina, mas a arte da doçura acabou por levar a melhor e catapultar a jovem para um negócio próprio.

As primeiras clientes foram as primas. Com apenas dez anos, Sofia Couto já arregaçava as mangas para pôr, literalmente, as mãos na massa e com 17 ingressou na Escola de Hoteleira do Porto. “Sempre gostei de fazer este género de coisas. Em pequena comprava pasta de açúcar e ia experimentando. Mais tarde, quando tive que começar a fazer opções e a decidir um pouco a minha vida, acabei por ir fazer formação, influenciada por um senhor da área”, recorda a pasteleira, confessando que, na época, desconhecia até a existência do curso.

As pessoas à sua volta reconheciam o jeito e o talento, aprimorado depois com a formação profissional que foi posta à prova num estágio em Barcelona, durante três meses. No regresso a Espinho, estava na hora de ingressar no mercado de trabalho. “O estágio terminou e quando voltei decidi entregar o meu currículo em todas as pastelarias de Espinho, mas ninguém me quis. Então comecei a fazer por conta própria”, explica.

Foi na casa dos pais que Sofia deu os primeiros passos na criação do seu atual negócio, que decidiu chamar Sofia Cakes & Bakes. Atualmente, o foco está na realização de bolos artísticos, inseridos na vertente do cake design [design de bolos]. O ponto de partida desse projeto foi há cerca de cinco anos. “Já fazia algumas coisas focadas na decoração, mas confeccionava maioritariamente bolos tradicionais como o pão-de-ló ou o bolo-rei, porque era aquilo que as pessoas me iam pedindo”, relembra. No entanto, o investimento em formações e workshops mudou o conceito do negócio. “Na altura, não tinha o volume de trabalho que tenho hoje e, por isso, estava sempre atenta. Ia a Lisboa, fazia formações cá no Norte e fui a Barcelona, pois queria fazer coisas diferentes e visualmente mais apelativas. No fundo, um trabalho mais técnico e de maior qualidade, com o objetivo de começar a introduzir outras coisas como as bolachas ou os cupcakes”.



Foi também há cerca de cinco anos que o cake design, de acordo com Sofia, começou a ganhar popularidade e a ter mais procura. “Recordo-me que, quando era mais nova, não havia muitas pessoas a fazer. Eventualmente haveria uma ou outra, mas ainda se faziam coisas muito simples. Eram uns bolos baixinhos, até retangulares, como os típicos bolos de comunhão. Havia ali qualquer coisa mais elaborada, mas nada como existe atualmente. Na minha opinião, isto ainda vai a meio do percurso em termos de valorização de mercado”, acredita a pasteleira.

O negócio cresceu e Sofia Couto começou a ter uma agenda bem

preenchida. Hoje em dia é um trabalho a tempo inteiro e a jovem espinhense até teve que adaptar as suas instalações de trabalho. Saiu da cozinha familiar e montou, ainda que em casa, um espaço próprio onde, diariamente, realiza e dá sonho às expectativas dos clientes. “Felizmente há bastante trabalho, mas ainda estou sozinha na produção. Já tive, por períodos curtos, uma pessoa ou outra. Ainda não resultou, mas vai ter que resultar em algum momento, porque recuso muito trabalho e isso não faz sentido. São muitas horas de trabalho para conseguir fazer tudo”, lamenta.

A partir do momento em que o cake design começou a ganhar reconhecimento, Sofia Couto deixou a doceria tradicional para segundo plano. “Quando comecei, não havia trabalho específico de cake design em quase lado nenhum. Eu vendia mais biscoitos e bombons. Hoje em dia tenho um sentimento agridoce, porque as pessoas que me compravam esses doces ainda me procuram, mas, para mim, isso já não faz tanto sentido. A balança inverteu-se. Hoje em dia, aquilo que as pessoas mais pedem é bolos para aniversários de bebés, sobretudo para o primeiro ano, e penso que isso acontece por causa dos bonequinhos”, diz Sofia, que, para além do trabalho de pastelaria, ainda se ocupa em gerir todas as encomendas e promover o negócio nas redes sociais.

Apesar de haver uma procura crescente pelos bolos decorativos, esta pasteleira explica que nem todos os clientes entendem o conceito. “Há quem me pergunte qual é o preço do quilo, mas este não é um tipo de bolo cobrado ao quilo. É um bolo cobrado em função do trabalho decorativo”, esclarece. “Não posso dizer, por exemplo, que um quilo de bolo com uns cinco bonecos em cima custa 20 euros porque, se calhar, 20 euros nem os bonecos pagava. Este é um tipo de trabalho diferente e isso nota-se também no momento de fazer a encomenda. Costumam pedir com pouco tempo de antecedência, porque estão habituadas a chegar à pastelaria e encomendar um bolo para poucos dias. Aqui é necessário outro tipo de planeamento”, ressalva Sofia, adicionando ainda o problema da matéria-prima, que nem sempre está disponível.

Cumprir com os desejos dos clientes e estar à altura das expectativas são, para a jovem criadora espinhense, características basilares do seu trabalho. Segundo a própria, a paciência é fundamental, mas o stress está sempre presente. “Nos bolos mais elaborados eu sei exatamente para quem vai cada um deles, ao contrário do que acontece na pastelaria mais tradicional. Em cada caso, a pessoa faz uma encomenda es-



pecífica. Há toda uma história e aqui há o conceito da personalização. Sei que não posso falhar porque as pessoas não conseguem, à última hora, arranjar algo parecido em mais lado nenhum. Não se trata de um pão-de-ló que existe por todo o lado”, compara.

Sedeada em Espinho, Sofia Couto admite que não é difícil ter um negócio destes por cá. Diz que 90% das encomendas chegam através das redes sociais e que tem clientes do Porto e em Ovar. Quanto ao futuro, há metas em cima da mesa e a primeira é a contratação de um ajudante. “É fundamental eu ter alguém para poder trabalhar um pouco menos. Nos últimos cinco anos tem sido um ritmo de trabalho muito intenso. Além disso, não sei a que prazo, mas gostava de ter uma pequena loja, uma boutique ou algo desse género. Mas sei que vai depender muito da evolução do negócio, porque isso já é uma coisa em que eu não me posso aventurar sozinha”, confessa. Entrar na área formativa também é uma opção. “As pessoas já me pediram dicas e até workshops, por isso, gostava de dar formações. Acho que já estou num nível em que consigo ajudar muita gente que está a começar”, atira. ♦

“

Sei que não posso falhar porque as pessoas não conseguem, à última hora, arranjar algo parecido em mais lado nenhum”


Sofia Couto, pasteleira na Sofia Cakes & Bakes



Espinho Auto, o seu concessionário de usados em Espinho



www.espinhoauto.pt

 911 839 055 / 914 065 110

geral@espinhoauto.pt

Zona Industrial de Silvalde, Rua 20 n° 476 · 4500-182 Espinho, Aveiro

És muito fixe, Pai Natal!

Numa antiga casa, ladeada de outras que lhe faziam companhia e onde não faltava calor humano, vivia uma menina com cinco anitos acabados de fazer. Era uma criança coradinha como uma rosa, sempre a saltitar tal e qual uma borboleta e que era o enlevo dos seus pais e irmãos mais velhos, duas raparigas e um rapaz, que a tratavam com todo o desvelo e carinho. Essa casa era grande, rodeada por grandes muros brancos, sempre impecavelmente caiados pelas mãos do pai. Tinha um vasto quintal, com árvores de fruto e canteiros de flores das mais variadas cores: gerberas, dâlias, cravos e crisântemos, habilmente cuidadas pelas mãos da mãe. Num canto existia uma bomba de tirar água, que servia para regar o quintal e estava sempre rodeada de hortelã muito verde, que o perfumava e que também servia de divertimento à menina, como se fosse um balancé. Tudo naquele quintal reluzia, inclusive o coradouro onde a roupa era estendida para ficar mais branca, salpicado de cristais que mais pareciam estrelas caídas do céu.

A menina gostava de brincar nesse quintal. Dando largas à imaginação, sonhava que era uma princesa que vivia num castelo no meio de gnomos e duendes, que os seus pais eram o rei e a rainha e que a enchiam de presentes.

Na véspera de Natal, pediu à mãe que lhe desse um pano e uma escova para limpar os sapatos da família que iam ficar debaixo da chaminé, à espera dos presentes que o Pai Natal iria deixar. Sim, porque ele não gostava de ver sapatos sujos ou, se os visse, dava meia volta e não deixava presentes!

Então, nesse dia à tarde, limpou, limpou e escovou até os ver brilhantes. Com o rostinho corado de satisfação, contemplou a sua obra. Depois do jantar colocou-os debaixo da chaminé, juntamente com uma carta para o doce velhinho de barbas branquinhas, que povoava a sua imaginação. Nessa carta ela pedia uma saia de xadrez, um casaquinho vermelho, que era a cor preferida dela, chocolates e a boneca de caracóis loiros que tinha visto numa montra.

Perto das 11 horas acompanhou a mãe à missa do galo. Quando chegaram, vestiu o seu pijama de flanela quentinho, decorado com ursinhos que a irmã mais velha lhe tinha feito, e foi deitar-se, esperando que a mãe lhe aconchegasse os cobertores e lhe depositasse um suave beijo nas bochechas coradinhas.

De manhã bem cedo, ainda o galo não tinha cantado, e a casa dormia coberta pelo manto branco de estrelas, levantou-se e, pé ante pé, foi espreitar... Os seus olhinhos brilharam de satisfação!...O Pai Natal tinha passado e deixado alguns presentes.

Começou a gritar pela mãe, acordando toda a gente:

– Ó mãe, mãe! O Pai Natal já chegou!

A mãe, com o seu sorriso benevolente, disse:

– Pois já, filha. Vai ver o que ele te trouxe.

A menina começou a desembulhar os presentes e apareceu tudo o que ela tinha pedido, mas a boneca de caracóis loiros que ela tanto queria não estava lá...

Os olhitos enfeitados por longas pestanas encheram-se de lágrimas, encostou-se ao colo da mãe e disse:

– Eu pedi uma boneca que vi na montra e o Pai Natal não me deu...

Com suavidade, a mãe respondeu:

– Ai o maroto do Pai Natal!... Será que ele fez confusão com outra carta ou, com a pressa, deixou cair a prenda no quintal? Vai ver!

Ela correu e, qual não foi o seu espanto, viu um embrulho caído no chão!... De imediato pegou nele, rasgou o papel que revestia a caixa e... diante dela apareceu a linda boneca que tinha pedido. Pareceu-lhe ainda mais bonita, porque estava vestida com um vestido com florzinhas cor-de-rosa e com lacinhos no cabelo da mesma cor.

Pegou na boneca, apertou-a de encontro ao peito, olhou para o céu, juntou as mãozinhas em jeito de oração e disse:

– Obrigada, Pai Natal! És muito fixe, gosto mesmo de ti! ★

Texto
Fernanda Cabral,
Escritora



Desenho de Fernanda cabral



Um comércio que ainda sabe a Natal

Texto
Manuel Proença
Fotografia
Sara Ferreira

Em Espinho ainda há lojas, do comércio de rua, que se enchem de encanto nesta época. São casas com história e com “sabor” a Natal, com produtos tradicionais, como o bacalhau e os vinhos, ou ofertas típicas da quadra, como as decorações, as joias ou a roupa para criança. Em comum têm o apelo por um consumo que é sempre especial e continua a despertar encanto nos espinhenses.

Fundada em 1900, a Casa Alves Ribeiro é umas das mais antigas e prestigiadas garrafeiras em Portugal e é hoje, também, um espaço gourmet de referência. A loja original foi aberta pela família Silva Pena, na esquina da Rua 19 com a 14, aí permanecendo até à morte do anterior proprietário, Valdemar Alves Ribeiro. Por ali, no início, encontrava-se “o café, as especiarias e a mercearia fina”, assinala o filho e atual proprietário, Vasco, reconhecendo que se tratavam de produtos “em que a empresa era muito forte”.

Nos anos 40 do século passado, a empresa passou para a família Alves Ribeiro, manteve os produtos em que fazia a diferença e acrescentou outros. “Cresceu na parte alimentar fina e apareceu o universo das bolachas e dos vinhos do Porto. Os vinhos de mesa surgiram bem mais tarde, já no tempo do meu pai”, historia o responsável.

É incontornável associar a Casa Alves Ribeiro ao Natal e às iguarias tradicionais desta altura do ano, como os frutos secos, o azeite e o bacalhau. Mas, Vasco reconhece que, antigamente, “o Natal era muito diferente daquilo que é hoje”. “Havia o racionamento do bacalhau e, por isso, as pessoas não podiam comprar as quantidades que pretendiam”. O ‘fiel amigo’, recorda, “era supervisionado pela Comissão Reguladora do Comércio do Bacalhau e, por isso, cada família tinha direito a, apenas, uma peça”. A esse propósito, Vasco Alves Ribeiro lembra-se do livrinho onde se apontava o nome

das pessoas que levavam o bacalhau. “Só vendíamos o produto aos nossos clientes porque não chegava para o restante público. Privilegiávamos a fidelidade. E isto aconteceu mesmo depois do 25 de Abril, sobretudo na fase crítica do pós-revolução. O meu pai chegou a ter um funcionário que só vendia o bacalhau e os outros vendiam as restantes mercadorias”, acrescenta.

O negócio foi crescendo ao longo dos tempos, justificando a o apoio de Vasco e do irmão mais velho nos períodos de férias, para responder à procura dos clientes. No Natal, recorda o comerciante, trabalhavam “os dias que antecediam o advento” e faziam horas-extra, “porque a corrida à loja e a euforia eram imensas”.

“No tempo do meu avô, o bacalhau tinha um preço protegido e era o prato mais barato, era o prato do povo. Além disso, vendia-se imenso café e o vinho do Porto, mesmo a algumas pessoas que, ao longo do ano, não consumiam estes produtos. Mas vendíamos imensa mercearia fina, como as aletrias”, descreve o continuador deste icónico espaço comercial, recordando também a evolução que o consumo e a vivência da época das festas foi conhecendo: “o Natal começou a ser um bocadinho mais sofisticado para a generalidade das pessoas porque, até aí, só os mais endinheirados é que compravam este tipo de produtos. Por outro lado, o poder de compra aumentou, o que nos trouxe alguns clientes que, antes não tinham a possibilidade de aceder a este





tipo de mercearia. Passámos a ter clientes que só vinham ao nosso estabelecimento comercial nesta altura porque pretendiam um produto de melhor qualidade”.

Vasco Alves Ribeiro não esconde a importância da quadra natalícia para o negócio, confidenciando que representava “quase 40%” da faturação anual da empresa. Ainda hoje, “continua a ter uma importância muito grande pois é nesta altura que as pessoas recebem o subsídio de Natal”, acrescenta, assumindo que é preciso fazer como a formiga: “arrecadar no Natal para sobreviver nos meses seguintes”.

Hoje, a Casa Alves Ribeiro está um pouco diferente. Deixou o seu espaço de sempre e está noutro local da cidade. Ainda assim, o continuador do negócio procurou manter o mesmo espírito herdado do seu pai e teve de se adaptar às circunstâncias, sem perder a preocupação em “fidelizar o cliente de Natal” e associando novos produtos, como a elaboração de cabazes para as empresas oferecerem aos seus funcionários. “Conseguimos cativar alguns empresários, de Espinho e arredores. Oferecem aquilo que mais gostam”, sublinha.

A experiência do ano

passado, após a reabertura da nova loja, foi “surpreendente”, reconhece Vasco. “As pessoas voltaram a procurar-nos e a quererem comprar o café e as nossas especiarias, assim como o nosso bacalhau”. Para este ano, a expectativa é mais ou menos semelhante, ainda que o comerciante reconheça alguns condicionamentos: “os ‘stocks’ são limitados e os fornecedores já não têm muito produto para entrega. Os importadores do bacalhau verde [por curar] descuidaram-se muito e o preço dos transportes disparou. Por isso, neste momento, o comércio e a indústria ligada ao bacalhau tem receio que não se venda o produto ou que encerre o comércio”. Mas Vasco Alves Ribeiro não esmorece e confirma que o produto continua a ser o “número um desta época”, além de já ter “imensas reservas”.

O novo espaço, situado nas imediações do Mercado Municipal, procura manter os produtos, os clientes, mas também o ambiente da antiga loja, apostando na decoração dos espaços. De resto, o proprietário recorda que só “mais

recentemente” é que surgiu a preocupação de “decorar as montras para se chamar a atenção dos clientes”, assim como os motivos natalícios, mas reconhece que “hoje em dia, é um aspeto substancialmente importante”. E, neste particular, Vasco tem um apoio fundamental: a mulher, Alzira, é a responsável pela decoração da montra do estabelecimento e o trabalho merece rasgados elogios.

Um ‘Mar de Prendas’ natalícias

O estabelecimento comercial Mar de Prendas foi fundado em 1955 por José Soares da Costa Pinho, que era natural de Bustelo, Oliveira de Azeméis. “O meu pai amava esta cidade como poucos”, diz o seu filho e atual proprietário, José Pinho, explicando que veio para cá muito novo. “O meu pai emigrou para o Brasil, mas a minha mãe não se adaptou ao calor e, por isso, tiveram de regressar. Decidui,





“

No Natal, as pessoas, além do bacalhau habituaram-se a comprar mais algumas coisas, como os vinhos, os frutos secos (nozes, avelãs, miolo de amêndoa e a uva passa). O Natal começou a ser um bocadinho mais sofisticado para a generalidade das pessoas”

Vasco Alves Ribeiro,
Casa Alves Ribeiro

“Costumo dizer que, antigamente, vendíamos o que tínhamos e aquilo que não tínhamos, pois o consumo era completamente diferente da atualidade, sobretudo com a oferta que há, através das grandes superfícies ou com as compras através da Internet”

José Pinho, Mar de Prendas

“O Natal não é só o mês de dezembro! Devemos prolongar um pouco mais para que as pessoas tenham tempo de escolher e de comprar. E as montras de Natal trazem todo o encanto, atraindo os clientes aos estabelecimentos comerciais”

Mónica Lopes,
Perles de Chocolat

então, estabelecer-se em Espinho, abrindo este negócio, com a importação de vários produtos”, recorda o comerciante, que assim que acabou o Liceu acompanhou o progenitor no negócio: “fomos para o Oriente durante um mês, visitando nove países, entre os quais o Japão, Coreia do Sul, China, Vietname, Índia. Por isso, ainda hoje temos os melhores fornecedores mundiais. Somos revendedores, não só em Portugal, mas também em Espanha”.

Hoje instalado em plena Rua 19, o espaço Mar de Prendas teve origem em frente ao antigo Café Costa Verde, a “cerca de 20 metros do mar”, recorda José Pinho, atribuindo a essa proximidade a explicação do nome que o seu pai deu ao negócio, criando uma marca “que atualmente é conhecida em todo o país”.

A face visível da empresa é o seu espaço comercial, mas o responsável assegura que “há uma estrutura por detrás, que visa promover e vender as mais diversas coleções, nomeadamente aquelas que são voltadas para o tema do Natal”. “Somos uma empresa fortíssima neste tema”, sublinha José Pinho, reconhecendo que a loja “respira Natal”, apesar da variedade de produtos temáticos e de ser um espaço que se modifica ao longo do ano.

José Pinho reconhece que, antigamente, no tempo do seu pai, a decoração natalícia era diferente e mais convencional. “Era a decoração tradicional, enquanto atualmente nós especializámo-nos

nesta época do ano. Temos tido muito sucesso com a promoção dos nossos produtos de Natal, não só através da montra e da decoração da loja, mas também na exportação, com catálogos dedicados ao Natal”. O comerciante considera, por isso, que o Mar de Prendas é já “um ex-libris natalício de Espinho”.

O empresário assinala que os tempos de hoje são outros para o comércio de rua. “Costumo dizer que, antigamente, vendíamos o que tínhamos e aquilo que não tínhamos, pois o consumo era completamente diferente da atualidade, sobretudo com a oferta que há, através das grandes superfícies ou com as compras através da Internet”. José Pinho assinala que os estabelecimentos tradicionais “têm sentido estes efeitos”, mais deixa uma nota de optimismo: “isto obriga-nos a sermos cada vez mais criativos e dinâmicos. Temos de ter boas coleções, um espaço agradável, com música e com uma lembrança para oferecer, sobretudo às crianças que nos visitam nesta altura. É desta forma que somos capazes de marcar a diferença”.

À semelhança de muitos lojistas, o Natal de 2020 também foi diferente no Mar de Prendas devido à pandemia, obrigando a “ajustar horários de trabalho” e respeitar as apertadas regras de segurança. Mas o que “mais perturbou” José Pinho não foram as restrições, mas sim “andarmos desconfiados uns dos outros”. Os clientes vieram à nossa loja, mas fizeram-no com mais receio”, re-

corda o responsável, assinalando que depois da quadra festiva é que chegou o maior problema: “quando fechámos, em janeiro, tinha acabado de receber as mercadorias para a Páscoa e as vendas estavam feitas. Mas não tivemos a possibilidade de entregar essas mercadorias aos nossos clientes. O prejuízo foi acentuado”.

Virada a página, e já com a natividade deste ano à vista, o comerciante mostra-se com “fé” e “muita esperança” na retoma da normalidade. “Com o dinamismo que implementamos na nossa firma, penso que, se não houver nenhuma medida que nos leve a ir para casa, vamos fazer um Natal simpático porque temos a oferta necessária para os clientes”, afirma, enquanto prepara os presépios, as decorações e os diversos objetos natalícios para as semanas decisivas de negócio. “Tudo isto traz luz, é mágico e é fantástico. Para mim o presépio é família, amor. E é na família que devemos procurar o verdadeiro alimento da nossa vida”.

Uma “perles” feita de chocolate

Natal sem chocolate não seria a mesma coisa. E dos locais onde o doce pode ser comprado e apreciado em Espinho, a Perles de Chocolat, na Rua 23, é sem dúvida um dos mais atrativos. O casal Mónica e Pedro Lopes montou o negócio há uma década, inspirado nas tradicionais chocolaterias gaulesas,

onde grande parte da família de Mónica esteve emigrada. Juntando a ideia à motivação de apresentar "um conceito diferente do que existia na cidade", os fundadores criaram um espaço híbrido, que junta chocolataria, pastelaria, salão de chá e *gourmet*. "Sempre quisemos trazer artigos diferentes e com qualidade superior. Não queríamos que este estabelecimento fosse mais um café em Espinho e, por isso, além dos sabores, trouxemos, também, os aromas".

A Perles de Chocolat abriu em outubro de 2011, cerca de dois meses antes do Natal desse ano. "Foi uma época muito boa e trabalhámos muito bem. Tivemos artigos diferentes e conseguimos que os clientes nos tivessem procurado por esta diferença".

Mónica recorda que, no primeiro ano, não foram apenas os chocolates que tiveram sucesso, mas também a pastelaria. "Embora o chocolate seja sempre o chocolate, a nossa pastelaria também se apresentou com aquilo que é tradicional de Natal. Há sempre o chocolate temático de Natal, mas sempre tivemos o bolo-rei, pão-de-ló, rabanadas e todos os bolos que se procuram nesta época festiva do ano".

Pedro Lopes lembra que as primeiras festividades não foram fáceis. "A economia levou uma pancada com a entrada da 'troika', mas nós conseguimos sempre fazer algo de diferente, o que nos deu alguma vantagem, pois conseguimos ter produtos atrativos", assinala.

O projeto fez o seu caminho e hoje é um negócio consolidado, não apenas porque tem mantido a qualidade dos produtos, mas também pela capacidade de inovar e pensar diferente, como

acabou por acontecer na pandemia. O mérito da inovação foi de Mónica, segundo o marido: "esta cabecinha conseguiu encontrar algo de diferente", explica, referindo-se às velas aromáticas criadas pela mulher e que são o mais recente atrativo da Perles. Feitas em cera vegetal, as velas são todas diferentes e algumas encaixam no tema natalício, resultando de uma paixão particular de Mónica. "Gosto muito de decoração e achei que uma vela fica bem em qualquer casa. Além disso, em Espinho não existe nada deste tipo de artigos artesanais e que dão imenso trabalho a elaborar", justifica a responsável, que criou mais de uma dezena de aromas e procura fazer peças tão originais quanto possível.

Mas afinal o que é que tem mais saída nesta época? Mónica Lopes afirma que são "as árvores de Natal em cera, com os mais variados aromas, alguns tão específicos, como o *Christmas Candy*, entre outros, que dão um aroma muito agradável às casas – um cheirinho a Natal...".

O seu estabelecimento, a poucos dias do advento, tem os ares de época e uma decoração específica que já começou a ser preparada com a devida antecedência, alterando a sua montra no início de novembro. "É altura ideal. O Natal não é só no mês de dezembro! Devemos prolongar um pouco mais para que as pessoas tenham tempo de escolher e de comprar. E as montras de Natal trazem todo o encanto, atraindo os clientes", refere Mónica Lopes, que aprendeu vitrinismo no período em que trabalhou no El Corte Inglés, percebendo a importância que uma boa decoração pode trazer ao comércio de rua. Não obstante, a comerciante reconhece que o



AIPAL

Aipal

*No Coração de Espinho,
desde 1964*



"povo português continua a fazer as suas compras de Natal muito em cima da hora", notando alguma diferença nos tempos mais recentes e "sobretudo este ano", constatando que as "compras estão a ser feitas muito mais cedo do que o normal".

Após as dificuldades de 2020, este casal de comerciantes espera que o negócio corra melhor este ano, tendo a expectativa de que haja maior poder de compra nas ruas. "As pessoas acabaram por economizar em tempo de pandemia. Muitos não fizeram as férias de verão habituais e, por isso, têm mais disponibilidade", entende Mónica Lopes, que se mostra otimista e deixa uma sugestão final: "não deixem passar o Natal sem um cheirinho das nossas velas".

Confiança num ano melhor

A Ourivesaria Confiança foi fundada em 1890, na Rua 2, passando posteriormente para a Rua 19. É considerada uma loja de referência do comércio de rua e tradicional espinhense, caminhando já para a quinta geração.

"Não esteve sempre nas mãos da nossa família, pois o meu pai era funcionário desta empresa nos anos 50", conta José Cassiano Osório. O atual proprietário da Confiança recorda o "movimento brutal que a Rua 19 tinha antigamente" nesta época do ano. Apesar de tudo, reconhece existir "maior afluência de espinhenses nos últimos anos", apontando méritos ao acompanhamento que "as instituições a quem compete trazer pessoas a Espinho" têm feito, designadamente "a Câmara Municipal, assim como a

“

Houve mais gente de fora a vir viver para cá. Estas pessoas também andam nas ruas a fazerem as suas compras de Natal. Por isso, pensando um pouco no meu negócio, estes clientes interessam-me bastante porque, à partida, são pessoas que têm mais poder de compra”

José Cassiano Osório,
Ourivesaria Confiança

Associação Empresarial Viver Espinho". "Recordo-me da vinda do Pai Natal, a um domingo à tarde, que trouxe imensa gente à nossa cidade e nas três noites que antecedem a véspera de Natal, havia muita gente a passear", exemplifica o gerente da mais antiga ourivesaria espinhense.

Um dos aspetos elogiados por Cassiano Osório são as decorações de rua, que "estão mais bonitas" e apresentam uma maior "uniformização". "Antigamente eram os comerciantes que tratavam disso, com as suas comissões por rua e, por isso, havia um grande desequilíbrio de umas ruas para as outras, não havendo um fio condutor. Afinal era essa a imagem da terra que se estava a passar", assinala o comerciante. Por outro lado, reconhece que "há mais gente de fora a vir viver para Espinho", tratando-se de pessoas que "frequentam as ruas" e "fazem as suas compras de Natal". "Pensando um pouco no meu negócio,

estes clientes interessam-me bastante porque, à partida, são pessoas que têm poder de compra", considera.

A Confiança não foge à regra e olha para dezembro como um mês de maior procura e de "boa faturação". Embora Cassiano Osório entenda que os "tempos já foram bem melhores do que o são", enquadrando essa realidade no facto "de as pessoas terem variado muito a compra das prendas, nomeadamente através de outras ofertas de mercado". Os jovens, em particular, refere o comerciante, "não procuram muito este negócio", até porque "nenhum quer ter pratos em casa, produtos que, nesta época do ano, há cerca de 30 anos, se vendiam imenso".

Para este Natal, o responsável prevê que os negócios "abrandem um pouco", devido à fadiga que as pessoas já apresentam na pandemia. "Já no ano passado foi muito diferente", comenta, recordando que "muitas pessoas que vinham a Espinho ou que daqui saíam para visitar a família não o fizeram", o que "teve reflexo nas vendas". "Por outro lado, apanhámos a fase do Natal onde só podíamos ter duas pessoas dentro da loja, o que nos limitou um pouco". Mas, como Natal é Natal, José Cassiano Osório mantém-se otimista e com "esperança de que, este ano, o negócio possa melhorar e as pessoas venham comprar ao nosso comércio de rua". Oxalá o tempo ajude, uma vez que o empresário entende que os consumidores "deixam as suas compras para a última semana" e, se o não houver bom tempo, "recorrem às grandes superfícies".

Na Tucha mandam os mais pequenos

Também no coração da 19, há um clássico do comércio espinhense e que ganha vida nesta fase do ano: a Boutique Tucha. A loja, idealizada por Carlos Alberto em dezembro de 1978, abriu no início do ano seguinte para comercializar a roupa e os acessórios de criança que a fábrica homónima produzia. "Sentimos a necessidade de crescer, para escoar material. A confeção de peças já era feita pela minha sogra e, mais tarde, pela minha mulher. Aliás, ela tinha muito jeito para os trabalhos manuais e acabou por ficar com o negócio da mãe", relata o proprietário.

Carlos Alberto recorda um arranque "nada fácil" para o negócio, uma vez que o Natal de 78 já tinha passado aquando da abertura de loja e só no ano seguinte foi possível viver a quadra em pleno. Mas, rapidamente, percebeu a importância deste período, mantendo-se "todos os anos como uma época de vendas muito boa, até há cerca de seis ou sete anos". O aumento da oferta, nomeadamente com as grandes superfícies e com o online, foi o motivo desta quebra, ainda que Carlos Alberto ressalve que tal não significa pior qualidade do seu produto. "Quer a minha loja, quer outros estabelecimentos comerciais de rua não têm materiais de menor qualidade! Se calhar, essas grandes superfícies até têm peças de qualidade inferior!", defende, assumindo "nunca ter comprado produtos à China".

A somar à concorrência, o empresário critica as "campanhas importadas de outros países", como



é o caso da 'Black Friday', que, na sua perspetiva "são promoções feitas antes do tempo de saldos" e representam "uma machadada no negócio do comércio de rua". "Muitas das compras dos cidadãos acabam por ser feitas no âmbito dessas campanhas, o que traz menos movimento ao nosso comércio de rua no Natal", observa. Este contexto contribui para "uma quebra de faturação nesta época festiva, mas que também acontece ao longo de todo o ano".

A Tucha destacou-se, ao longo dos anos, por ser uma das lojas onde se compravam as lembranças para os mais pequenos. "As pessoas procuravam o presente para os netos, para os afilhados e para os filhos. Algumas procuravam aquelas roupas para criança alusivas ao Natal. E muitos levavam os produtos à condição da troca, caso não servissem", historia o responsável, que assegura manter "alguns clientes que vêm especificamente para o Natal"

Quanto às ornamentações de Natal, Carlos Alberto partilha da sua importância para as lojas e subscreve a ideia de ser a autarquia a assumir a responsabilidade da

“

O Natal sempre foi o Natal, mas nos dias de hoje isso já não é bem assim! Não sei se as pessoas procuram outras coisas ou se já fazem as suas compras com muita antecedência! E a acontecer isto, o movimento acaba por se diluir nos dois meses que antecedem o Natal”

Carlos Alberto, Boutique Tucha

sua execução. "A própria terra, beneficia com a vinda de pessoas a Espinho, atraídas pelas luzes de Natal e pelas decorações", sugere.

Antecipando o Natal que está a chegar, o responsável da Tucha mostra-se esperançado na retoma: "os dois últimos anos, foram dramáticos, mas auguro melhores dias". A confiança advém de que, nesta altura, e por comparação com 2020, "se registaram mais vendas". "Isto é um sinal de que o negócio vai melhorar", antecipa o comerciante. ❖

Boas Festas

de olhos postos no futuro

Em ocasiões especiais, como esta, o tempo convida-nos a repensar os valores essenciais e mostra-nos o que é verdadeiramente importante. Hoje, mais do que nunca, sabemos que há desafios a que não podemos fechar os olhos, como a ecologia e o ambiente, a solidariedade e a sustentabilidade.

E se os olhos são a nossa janela para o mundo, é através do nosso olhar que revelamos os nossos desejos de um novo despertar para os desafios que nos esperam no futuro.

A Delta Cafés deseja-lhe um Feliz Natal e um 2022 promissor



deltacafes.pt

despertos para o futuro



© Sara Ferreira

Memórias da nostálgica indústria do brinquedo *made in* Espinho

Entre as décadas de 50 e 70, Espinho acolheu uma fervorosa e inovadora indústria dedicada à produção de artigos para criança. A Defesa de Espinho resgatou memórias da Osul e da Hércules, duas marcas de brinquedos já extintas, mas que ainda fazem render o negócio da nostalgia, com artigos que podem valer centenas de euros no mercado de colecionadores.

Texto
José Pedro Ribeiro
Fotografia:
Sara Ferreira,
Arquivo Artur Faustino

Nota: Esta reportagem contou com a preciosa colaboração do arquivista Artur Faustino, que simpaticamente disponibilizou documentação sobre a indústria espinhense dedicada ao brinquedo e ajudou a encontrar ex-operários das duas unidades fabris do concelho que produziam artigos infantis.

Mais analógicos e menos interativos do que os artigos infantis que enchem hoje as prateleiras das grandes superfícies comerciais, os brinquedos das marcas espinhenses Osul e Hércules fizeram o deleite de quem foi criança há meio século atrás. Alguns desses produtos ascenderam mesmo ao estatuto de relíquia nos círculos de colecionadores, feiras e museus da especialidade.

Para compreender a história desses brinquedos *made in* Espinho é preciso recuar até 1931, ano em que os irmãos Manuel, Artur e Afonso Henriques fundaram a fábrica Luso-Celuloide, que nos seus primórdios dedicava-se exclusivamente ao fabrico de bijuterias e quinquilharias. Nesse período entre as duas Guerras Mundiais, a indústria do plástico florescia e a sociedade dos irmãos Henriques acompanhava a evolução do processo de fabrico desse material. O crescimento da produção foi considerável e, em cerca de dez anos, a Luso-Celuloide passa de oito funcionários para 120. O aumento do

número de encomendas, e a consequente necessidade de alargar o número de operários, fez com que, em 1940, a Luso-Celuloide se instale junto à Rua 32, freguesia de Anta, numa estrutura industrial já demolida e que foi projetada pelo arquiteto Jerónimo Reis.

A implantação de moldes em plástico auxiliou o início da produção de brinquedos na Luso-Celuloide. A aposta em artigos para criança surgiu também como uma necessidade de preencher os períodos de menor trabalho na fábrica, para além de fazer render o investimento feito na nova maquinaria e aproveitar o material rejeitado.

O objetivo era produzir o mesmo que já se fazia no estrangeiro, mas a um preço inferior. Exportando para todo o país, alguma Europa, e para as ex-colónias, os produtos da Luso-Celuloide, carimbados com a marca Luso, começaram a ser produzidos em maior diversidade e quantidade no período pós-guerra. É nessa altura que se dá a separação da irmandade. Afonso Henriques sai da Luso-Celuloide para criar uma nova

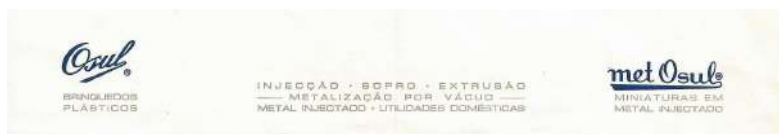
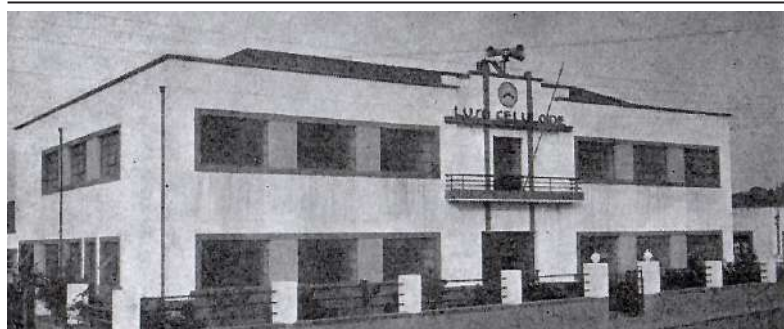
empresa, a Hércules. A fábrica de Anta fica sob a gerência dos irmãos Manuel e Artur e, em 1950, é criada a marca Osul (Luso ao contrário).

“Tudo o que encontro da Osul eu compro, porque sei que vendo”

Rogério Aluai tinha só 14 anos quando começou a trabalhar na Luso-Celuloide, em 1950, fábrica que já empregava os seus dois irmãos mais velhos. Entrou na unidade fabril de Anta em 1956 e só saiu quando esta fechou portas, nos finais da década de 90.

Atualmente com 79 anos, dedica-se a procurar os antigos brinquedos da Osul que ajudou a produzir, vendendo-os a colecionadores espalhados pelo país, através da internet e na Feira dos Peludos.

Na sua casa, no Bairro Piscatório, há uma vitrine exclusiva para os artigos da marca espinhense. Possui também peças de bijuteria da Luso, brinquedos de outras marcas do passado e ainda um



acervo de medalhas e troféus que conquistou como praticante de atletismo. “Os brinquedos da Osul podem valer centenas de euros. Tudo o que encontro da Osul eu compro, porque sei que vendo”, assevera. O ex-operário exibe com entusiasmo os artigos que foi angariando: brinquedos, miniaturas, anéis, brincos e alfinetes de lapela.

Com a ajuda do filho, Rogério Aluai tem hoje uma rede de contactos ligada ao colecionismo de brinquedos. Folheando as fotocópias de um antigo catálogo da Osul, o espinhense enumera os preços avaliados de cada artigo no mercado do colecionismo. A maior parte pode valer entre 20 a 50 euros. Já os mais raros podem chegar aos 250 euros. Há peças que, mesmo partidas ou sem peças, podem valer dinheiro. Ao surgir a fotografia de uma pistola entre as folhas do catálogo, Rogério informa que foi a produzir um modelo igual que uma pequena mola saltou-lhe para dentro do olho, fazendo com que perdesse a vista do lado esquerdo.

A partir de 1965 a Luso-Celuloide começa a produzir brinquedos em metal fundido. É já sob



a gerência do genro de Artur Henriques que nasce a marca Metosul, destinada aos brinquedos feitos em metal, nomeadamente miniaturas de veículos e ferramentas. A marca espinhense torna-se na primeira fabricante portuguesa de modelos automóveis de metal à escala 1/43. “Esses brinquedos valem hoje 40 a 50 euros, dependendo também da caixa. Às vezes a caixa é o que vale mais”, diz Rogério, que guarda em casa uma miniatura de um Renault 204 da Metosul, com a caixa imaculada.

Já em 1985, um holandês chamado Leslie Hurlle Bath, empresário ligado ao fabrico de miniaturas, entra no negócio da Luso-Celuloide e são criados novos modelos da Metosul. A exportação

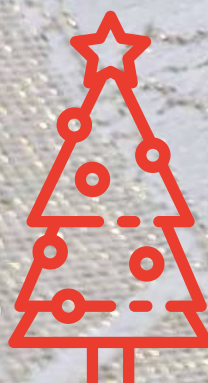


© Sara Ferreira



beatriz dos panos

Desejamos a todos os nossos clientes e amigos um Natal feliz e em segurança



Enquanto p...sa... Nós já executamos.

Cortinas • Têxteis-Lar • Blackout's • Atoalhados • Fardamentos

Serviço de Estofa • Tecidos de Confeção • Rolos Microprefurados

geral@beatrizdospanos.pt



Maria e Laurinda Paquete são irmãs e trabalharam na Hércules

para o estrangeiro aumenta, mas o ímpeto empreendedor foi de pouca dura. A fábrica encerra definitivamente em 1999, quando a produção de brinquedos já era pouca. "Lixaram a fábrica toda. Foram vendendo as máquinas e aquilo que mais produzíamos na parte final da empresa eram embalagens de champô", recorda Rogério Aluai.

Trabalhar na Hércules não era uma brincadeira

Foi a meio da década de 40 que foi inaugurada a Hércules, nos terrenos onde hoje se encontra o supermercado Lidl, junto à Rua 43. A fábrica de Afonso Henriques,

ex-sócio gerente da Luso-Celuloide, foi pioneira em Portugal no fabrico de artigos de plástico em molde de injeção, na altura adquiridos em Inglaterra. A empresa espinhense era detentora de um catálogo com 368 produtos, em que prontificavam brinquedos como bonecas, carrinhos de bebé, triciclos, carros a pedais, jogos de cozinha e ferramentas.

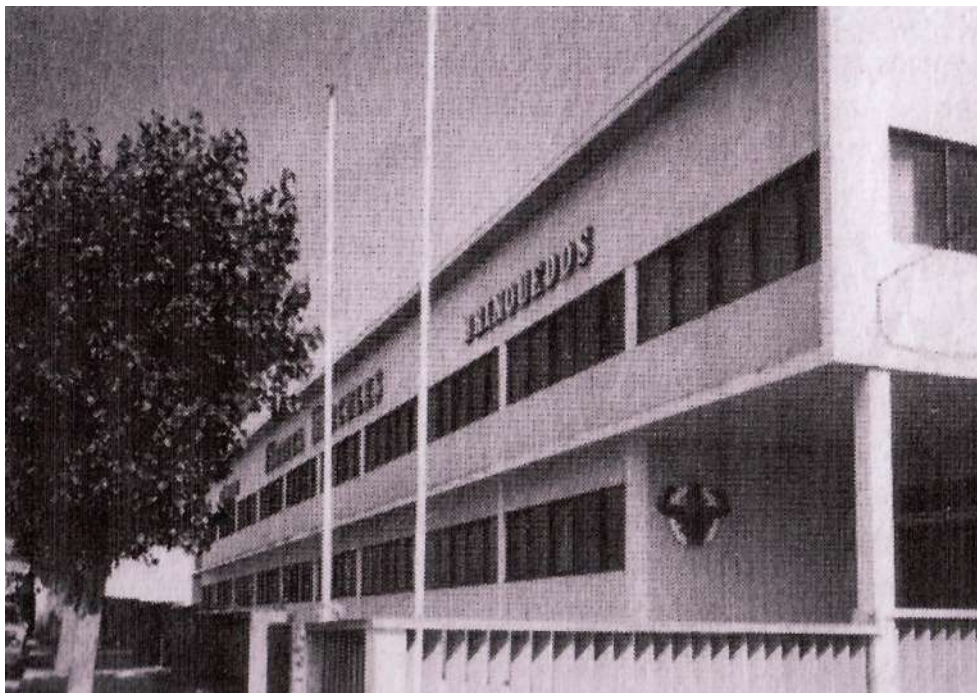
Na década de 60 a empresa contava com 120 funcionários e nos anos 70 terá ultrapassado os 140 trabalhadores. Após a morte de Afonso Henriques, a Hércules fica a cargo de Manuel Baião Nunes dos Santos, presidente da Câmara de Espinho entre 1968 e 1974, período em que os autarcas eram nomeados e não eleitos.

É sob a gerência de Baião

Nunes dos Santos que a fábrica deixa de produzir brinquedos, ainda durante a década de 70. Por esse motivo, e também por vários artigos da Hércules não terem a marca da empresa estampada no produto, os artigos produzidos por essa fábrica espinhense são mais difíceis de serem achados pelos colecionadores, não deixando por isso de serem menos valiosos e de terem lugar em museus dedicados ao brinquedo português.

Devido à Hércules ter abandonado o fabrico de artigos para criança há mais de cinquenta anos, serão poucos os antigos trabalhadores que ainda se tenham dedicado ao seu fabrico. No Bairro Piscatório habitam várias ex-operárias da fábrica, mas que nunca produziram brinquedos. As irmãs Maria e Laurinda Paquete começaram a trabalhar na fábrica na década de 70, primeiro Maria e depois Laurinda. Recordam-se dos brinquedos da Hércules e contam que existiam exemplares armazenados no sótão da fábrica durante os anos em que lá estiveram. Laurinda confessa mesmo que chegou a trazer vários para o filho, décadas depois de eles terem sido produzidos.

Ainda eram menores de idade quando Maria e Laurinda entraram ao serviço na Hércules pela primeira vez e só saíram quando a fábrica parou de trabalhar, mais de 20 anos depois. No início dos anos 90, a fábrica passa a ser gerida pelo filho de Baião Nunes dos Santos e pelo genro, o "engenheiro Gabriel", figura que não deixa saudades às



antigas operárias da Hércules. Terá sido sob a gerência dele que a fábrica decretou falência, em 1992. Depois disso, a unidade fabril espinhense ainda teve outras gerências e designações, como Ipotec e Alberplas, até fechar portas definitivamente em 2000. Em 2015 o edifício foi demolido.

A concorrência asiática, a entrada de Portugal na atual União Europeia e a alteração dos padrões de consumo são as razões apontadas para o declínio nacional da indústria do plástico a partir da década de 80. A esses fatores, as moradoras do Bairro Piscatório apresentam outras razões para a decadência da fábrica em que trabalharam, apontando o dedo ao "engenheiro Gabriel", que se interessaria mais por cavalos do que pela gestão da empresa. "Chegou a haver oito cavalos na Hércules. Lembro-me de se ter enterrado um nos terrenos da antiga fábrica", conta Laurinda Paquete.

É preciso sacudir algum pó da memória para as ex-operárias conseguirem dizer alguns dos brinquedos que foram produzidos pela antiga fábrica espinhense. Recor-

dam-se de bonecas, carrinhos para bebê e triciclos, mas nem Maria, nem Laurinda, se lembram de ter tido brinquedos da Hércules quando eram crianças. Firmino Barros, marido de Maria, nunca trabalhou na Hércules, mas conta que em miúdo entrava clandestino nas imediações da fábrica para tentar açambarcar algum brinquedo. Os produtos da Hércules que Maria e Adélia produziam eram sacas, bacias, cestas e artigos religiosos. Tudo de plástico. Maria ainda tem alguns desses artigos e exibe uma bacia sem sinais de desgaste que terá trazido da fábrica. "Não são como as que se compram agora", garante.

Outra das moradoras do Bairro Piscatório que trabalhou na Hércules é Rosa Carvalho. Entrou em 1970, com 14 anos, e saiu com 40, antes da entrada no novo milénio. "Queriam que começasse a trabalhar de noite, mas não aceitei". As parcas lembranças que tem sobre a fábrica são uma de uma empresa em declínio e de uma vida dura, em que o brinquedo não existia.

Os artigos da Hércules que Maria Paquete ainda preserva em



A representação do futebol no brinquedo

Antes de haver simuladores de futebol com gigantes bases de dados e gráficos hiper-realistas, já a representação deste desporto no formato brinquedo despertava fascínio nos mais novos. Na ausência de consolas ou tablets, a brincadeira fazia-se com esta réplica de um estádio de futebol, com uma pequena bola e duas balizas de metal. Também os crachás da marca Luso são um clássico muito procurado pelos colecionadores.

casas podem não apresentar sinais de desgaste, mas este faz-se sentir nas pessoas que lá trabalharam. As irmãs Paquete corroboram a ideia que os tempos na fábrica eram difíceis, mas as recordações à distância são relatadas com boa disposição. "Éramos mais felizes que agora", acreditam. ♦



Bolos da D.^a Lúcia

Delícia de Côco



Delícia de Saranja



www.bolosdadalucia.com

Adoce o seu Natal com as nossas especialidades feitas de forma artesanal com muito amor e carinho!

D.^a Lúcia

Encomendas:

☎ 961 077 678

✉ bolosdadalucia@gmail.com

1955: um Natal à lupa

Soubesse a criança do Natal
quanto vale o seu eterno sonho...

Texto
Augusto Canetas,
Escritor



A noite estava gelada, "2 graus negativos". A família ao todo era constituída por nove pessoas. Mais tarde apareceram outros quatro. Embora naturalmente concebidos, não aceitaram fazer parte deste mundo por motivo de conhecimento das experiências difíceis vividas pelos mais velhos.

Pela ceia do Natal, a mesa de jantar trajava uma toalha multicolor de linho lácteo, rendada pela mão da avó materna.

Abrasadas as achas na lareira, aquecia sobre a pedra de granito sossegadamente tranquila, o presépio, morada de José, Maria e o Menino Jesus, erigido de musgo apanhado entre as rochas do monte e ainda urzes, pinhas e algumas ovelhinhas em barro. Dois candeeiros a petróleo sobre a mesa exibiam a luz fosca do olhar, sobre o alinhamento da mesa retangular, com dois bancos iguais e outros dois pequenos, à testeira, um para o pai, outro para o filho mais velho com 15 anos, ornada com azevinho numa jarra de barro.

Sete filhos, quatro raparigas e três rapazes, permaneciam juntos há uns minutos à espera da mãe e do pai. Vestidos a rigor do melhor que possuíam, uma indumentária de roupa lavada: as raparigas com uma camisola em lã de ovelha cor bege, estampada de florinhas às cores; os rapazes com uma camisa de flanela com desenhos campestres.

Porque só uma vez em 365 dias acontecia a alegria, estavam ávidos de iguarias e guloseimas. A mãe verificava se tinham as mãos lavadas, as unhas cortadas, o cabelo penteado com o pente passado por água. Como estátuas soldadinho de chumbo, de pé com os braços caídos sobre o corpo, juntos à mesa, à espera que o pai chegasse. Religiosamente, em silêncio amanhados, porque se tratava de uma família católica, em uníssono, a mãe iniciava a santa prece:

– Graças te dou meu Deus, que me deste de comer sem eu merecer, mas dai-me o céu quando eu morrer.

No final benziam-se todos com um Ámen.

A mãe tinha ao seu lado uma

colher de pau, somente por sobreaviso. Contudo, à causa da efeméride, o momento era de condescendência sagrada. A matriarca servia a ceia começando primeiro pelo pai.

Bem saciados, porque a ocasião era de abundância: bacalhau cozido com batatas e couve-galega, bem regado com azeite do garrafão e vinagre da bilha, comprado ao azeiteiro à porta. Broa de milho cozida à lenha no forno e ainda a caneca de vinho verde tinto, exclusivamente para os pais.

Porque não havia frigorífico, era tradição deixar a mesa conforme estava. A mãe, com a ajuda de duas das filhas, davam início às guloseimas, ajustando a louça para as colocar: aletria, figos secos, uvas passas, castanhas cozidas, pinhões, rabanadas brancas e tintas, bolo-rei e ainda filhoses.

Enquanto os dois filhos mais novos, de três e cinco anos, com a cabeça deitada sobre a mesa da ceia, nos seus próprios braços já dormiam, o pai fumava o seu cigarro. Os restantes irmãos entretinham-se a jogar aos pinhões com o pião - raspa, tira e põe. Entrementes, os progenitores conversavam os elogios críticos do tempero e dos sabores da ceia, das coisas comuns da vida, mais a memória da saudade presente, que pela noite adentro entrava, como se o mundo fosse único naquela singular morada modesta, mas humanamente suficiente para serem espiritualmente ricos.

A noite adentro fazia-se demorada com as crianças sem sono, à espera que a alvorada chegasse... Mas como o sono pesava mais que as trevas, um a um lá para a cama se iam deitar, sem que primeiro dessem um beijo ao pai e à mãe, enquanto ao mesmo tempo pela lareira passavam deixando o apelo, o segredo do seu pedido ao Menino Jesus na prenda do sapatinho à chaminé. Todos juntos eram sete, aconchegados como se fossem gatinhos ao borralho. Sapatos pretos, castanhos, pantufas debruadas a cor de carneiro, meias e boné.

A felicidade vale o que vale, vale apenas o que ela entende sem saber quanto vale, vale daquilo que depende...

A vida, nomeadamente a família,





possui prioridades particulares, divididas em duas partes comuns, espiritual e material, concubinato de classes, que se completam através do amor e dos afectos. É particularmente nos humildes, privados de mordomias, que mais se articulam os valores humanos.

Do ponto de vista social, a família representa a principal ordem cósmica onde assentam os princípios básicos de uma realidade geracional mais educada, trabalhadora, competente, apaixonada e respeitadora pelo seu semelhante e pela vida.

Por isso, uso o estilo que caracteriza a ambiência natalícia, O Natal, fraternidade como a margem que articula o rio, tudo depende do espelho da água. A família é mesmo isso, a margem do rio, o espelho da água. Deste modo, as crianças, porque são elas a fonte incensurável da família, com certeza as testemunhas fundamentais para estabelecer o equilíbrio entre os agnósticos.

Antes do galo dar os bons dias já o José, segundo mais velho dos irmãos, sabia que o seu sapatinho não tinha prenda! Triste, desapontado, e por talvez ser o menino idolatrado de sua mãe, perguntou:

- Mãe, porque é que não tive a prenda do Menino Jesus?

- Meu filho, primeiro estão os meninos ricos...! Não, meu querido, estou a brincar! Quando eu era como tu, os teus avós eram muito ricos, ao todo éramos seis irmãos. Enquanto eu andava na escola primária, os teus tios mais velhos, o tio Acácio, o tio Manuel e a tia Alzira já andavam no liceu. E uma vez, por altura do Natal, tinha eu 8 anos, encontrei-os em casa de surpresa no quarto a dizer que o Menino Jesus não existia, as prendas era a avó que as colocava na lareira ou nos sapatos.

- A mãe nunca me disse isso...

- Pois não, porque não queria ver-te triste, como também eu fiquei quando ouvi os teus tios a dizer que era mentira o Menino Jesus.

Entre ambos fez-se um grande silêncio infeliz. Infeliz porque não era vontade da mãe desiludir o sonho do seu filho...

**Mãe é desmedida,
em tudo
guarda o que vai na alma.
Defende com saber,
que Deus é um baú
na dor sofrida que não dói,
abrigo da sua cruz
e no seu coração nu.
Enorme,
no céu tem o seu segredo...
chave dos seus cadilhos,
que na terra sustenta o seu
enredo...**

- Como sabes filho, o teu pai é alfaiate e os clientes não pagaram a obra que o teu pai fez, não houve dinheiro para comprar as prendas, mas sim que não faltasse nada para a ceia.

Como entre nós, os irmãos, não era costume pedir as prendas, ninguém tinha a liberdade de lamentar a ausência delas... fez-se silêncio como se nada tivesse passado.

Contudo, não consegui esconder a minha desilusão, não pela prenda, mas por saber que o Menino Jesus não existia!

Mãe é grande.

"Deixa lá, filho, não fiques triste", disse afagando a minha mão com a dela, como só ela o sabia fazer. "Um dia destes, quando o teu pai receber o dinheiro que lhe devem, vou comprar uns sapatos novos para ti, meu amor".

Será que o Natal continua a ser assim? Será que existem desigualdades entre uma criança pobre de 1955 e uma criança de 2021?

Como é que a criança actual sente o Natal? *

“A obra que mais me marcou, será sempre aquela que vou fazer a seguir”

Ana Santos nasceu em Espinho, no ano de 1982, para se destacar na escultura, tendo já vencido o Prémio Novos Artistas, da Fundação EDP, a escultora, que vive e trabalha em Lisboa, mas sem perda de contacto presencial ou pelas diversas vias de comunicação, foi artista-residente no International Studio & Curatorial Program, em Nova Iorque (EUA).

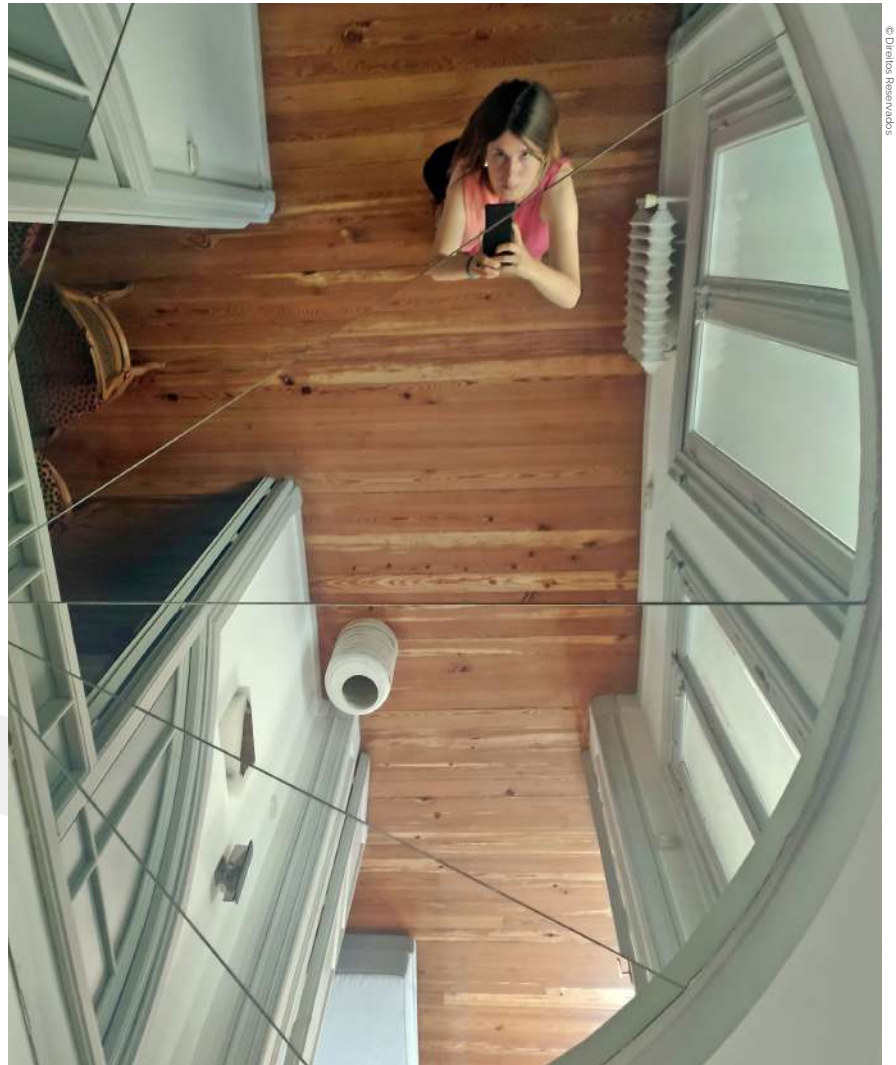
Texto
Lúcio Alberto

A participação no programa Erasmus na Alemanha e o bacharelato em Escultura pela Faculdade de Belas-Artes da Universidade do Porto e o Curso de Artes Visuais, Programa Criatividade e Criação Artística, na Fundação Calouste Gulbenkian, em Lisboa, ratificaram o projeto de vida que tinha definido na adolescência e no ensino secundário?

Ainda que desde cedo tenha sentido curiosidade pelo universo das artes, o meu percurso foi sendo construído a par e passo, sem que o tenha planeado na sua totalidade. As escolhas que fui fazendo foram, a seu tempo, aquelas que me pareceram ser as mais estimulantes e que mais se aproximavam do meu desejo de explorar e aprofundar o meu contacto com a arte. Durante o período do liceu, escolhi a área das artes e, findo esse período, decidi aprofundar os meus estudos na Faculdade de Belas Artes do Porto. Foi já na faculdade, durante o quarto ano, que tive oportunidade de participar no programa Erasmus, que me levou à Alemanha, mais concretamente à cidade de Karlsruhe, por um período de seis meses.

Entretanto, de regresso ao Porto...

De regresso ao Porto para concluir a



© Direitos Reservados

minha licenciatura, senti que, apesar de estar a terminar um período importante da minha formação, precisava ainda de continuar a desenvolver o meu trabalho em contextos que me permitissem estar em contacto com outros artistas e onde a prática artística fosse vivida intensamente. Por mero acaso, foi por essa altura que, um dia, no “Maus Hábitos” (um bar que eu costumava frequentar no Porto), deparei-me com um escaparate de postais que anunciavam vários eventos artísticos que iriam decorrer em Lisboa e no Porto. Um desses postais anunciava a abertura do concurso para o Programa Criatividade e Criação Artística, da Fundação Gulbenkian. Decidi concorrer e fui escolhida para integrar um grupo de 12 artistas participantes.

Sediou a sua atividade em Lisboa por alguma razão especial e/ou necessária? Mudou-se de malas e bagagens, como sói dizer-se?

A minha ida para Lisboa teve a ver com a frequência do citado Programa da Gulbenkian, durante alguns meses, momento fundador do meu percurso futuro, também pelos contactos muito variados que tive oportunidade de fazer. No entanto, a expectativa inicial não

era a de continuar nesta cidade, mas, mais uma vez, uma sucessão de acontecimentos acabou por fazer com que fosse ficando. Quando o programa Criatividade e Criação terminou, frequentei durante um ano o Curso Individual do Ar.co – Centro de Arte e Comunicação Visual, com uma bolsa que me foi atribuída para esse efeito. Mais tarde, decidi fazer o mestrado na Universidade Nova de Lisboa, em Cultura Contemporânea e Novas Tecnologias. Durante vários anos tive o meu ateliê no espaço “Avenida 211”, em Lisboa, local onde terão trabalhado mais de 50 artistas e que funcionou como um lugar criativo por excelência, com artistas de várias áreas que organizavam exposições, concertos e, em muitos casos, colaboravam entre si.

O coletivo valoriza a experiência individual e os círculos de contactos influenciam as opções...

Por essa altura, já tinha um forte núcleo de amigos, também artistas, que se tornaram companheiros de percurso. Fundámos juntos a Associação Atelier Concorde, que funciona, ainda hoje, como um atelier para mais de uma dezena de artistas, mas também como espaço de exposições, residências artísticas,

concertos, etc. Fui tendo sempre projetos em Lisboa e sempre me senti muito bem nesta cidade e, naturalmente, fui ficando.

O Prémio Novos Artistas, da Fundação EDP, em 2013, conferiu-lhe um estatuto nacional e acrescida responsabilidade? A fasquia ficou mais elevada...?

O prémio foi, em primeiro lugar, um estímulo, mas constituiu também um reconhecimento do meu trabalho numa fase de grande intensidade criativa e que me trouxe responsabilidades, mas também novas oportunidades.

Nova Iorque abraçou a sua arte...

A estadia em Nova Iorque durante nove meses, também graças a uma bolsa da Gulbenkian, foi uma experiência única, que me possibilitou ver muita arte e conhecer artistas de todo o mundo. Além de ter realizado uma residência artística nesse período.

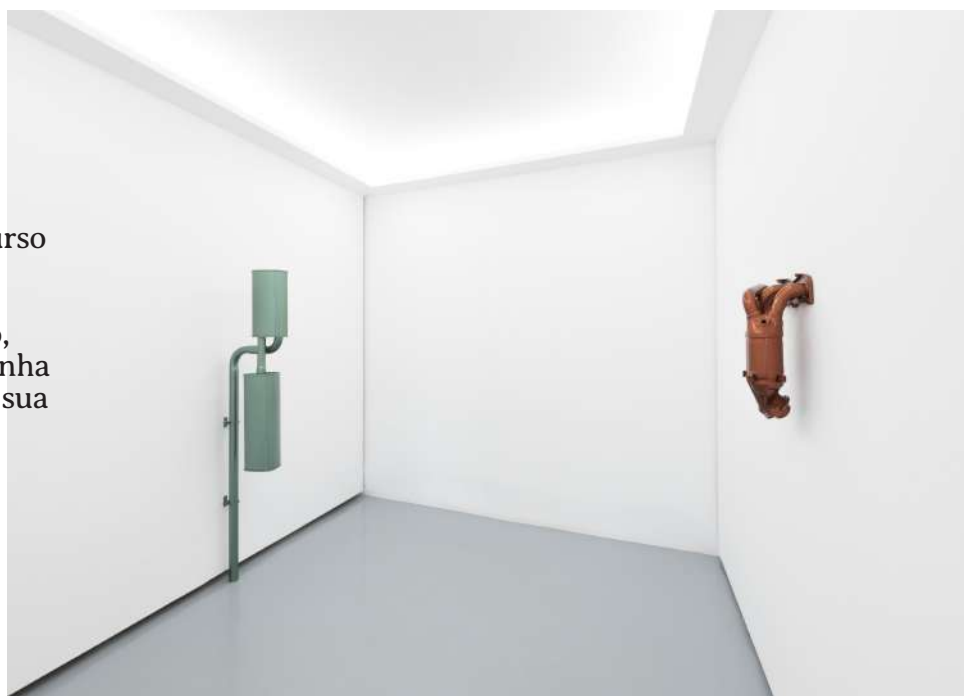
No trabalho de Ana Santos, um material e um objeto têm a chave da solução de cada um, mas há que ter arte e engenho para abrir caminho até à realização de uma escultura? Não é um ato de partir pedra (entenda-se gesso e não só), mas a articulação entre ao projeto, a conceção, o esboço e o acabamento de cada obra...

Por norma, o meu trabalho parte de materiais ou objetos que encontro ou procuro em locais pouco habituais, como depósitos de ferro-velho, armazéns de materiais diversos, fábricas desativadas, que vou recolhendo e que contêm em si características que funcionam como "gatilhos" para o que vou fazer a seguir, a partir deles. Procuo identificar nestes materiais ou objetos as suas características e especificidades que os fazem ser daquela e não de outra maneira e transformá-los através de operações simples, ampliando leituras e interpretações possíveis. As técnicas de trabalho que escolho são aquelas que melhor se adequam a cada material. Por vezes, os aspetos técnicos são resolvidos fora do ateliê com técnicos profissionais de diferentes áreas. Cada peça tem as suas especificidades e por isso, exigências também diversas. Ao longo dos anos fui trabalhando com diferentes técnicas como a fundição, resinas e fibra de vidro, moldes em silicone, parafinas, pintura lacada, madeiras, metais, etc.

O exercício e da prática do ateliê amadurece e aperfeiçoa as técnicas e, aqui e ali, faz refletir sobre um projeto em mente ou já em esboço?

A prática de ateliê é um pouco como o atletismo: pode ser uma longa maratona, mas tem de ser preparada diariamente. A prática permite aperfeiçoar aspetos técnicos, mas também conceptuais e teóricos sobre as obras. A forma e o conteúdo estão interligados e desenvolvem-se com dedicação, investigação e trabalho. O trabalho pode

Vistas da exposição Verão, galeria The Goma, Madrid, 2020. @galeria The Gomatif



“

O meu percurso foi sendo construído a par e passo, sem que o tenha planeado na sua totalidade.”

desenvolver-se de forma orgânica, mas também podem ocorrer acasos bem-vindos que, inesperadamente, afetam aquilo que estou a tentar produzir. Procuo estar aberta a esses acontecimentos e aproveitá-los, se sentir que podem enriquecer aquilo que estou a fazer. Um dos aspetos mais estimulantes da minha prática artística é poder ser surpreendida e descobrir coisas que, à partida, não seriam expectáveis. Por isso, os meus "esboços" não são fechados e, na verdade, são construídos para permitirem abertura aos encontros mais insuspeitos.

Qual foi a obra que mais a marcou? E qual foi a obra de outra autoria que mais a impressionou?

Se me pergunta qual foi a obra da minha autoria que mais me marcou, posso dizer que será sempre aquela que vou fazer a seguir, porque é a que mais desejo fazer, é o motor que me faz prosseguir e é aquela que ainda pode ser tudo. Relativamente a obras de outros artistas, é impossível escolher apenas uma.

Sem título, 2020, ferro, pintura lacada, 55 x 35 x 18cm. @galeria The Goma





Daniel, 2020, resina e fibra de vidro, pintura lacada. 91 x 13 x 60 cm. @ galeria The Goma

Há várias e que atravessam os tempos e só para dar alguns exemplos, no campo da escultura aqui ficam: "Auriga de Delfos", escultura em bronze, produzida na Grécia entre 478 – 474 a.c. Para mim, uma das mais belas esculturas de sempre. Representa um jovem condutor de carruagem e é, na verdade, parte de uma composição maior. Foi uma escultura realizada numa época de transição entre o período arcaico e o período clássico e, por isso, apresenta aspetos formais dos dois períodos. Possui uma tensão particular entre uma pose mais rígida, mas que, ao mesmo tempo, procura um certo naturalismo do período clássico. É uma figura de certo modo contida, cujos drapeados e proporções alongadas a aproximam de uma ideia de coluna dórica. A atenção concentra-se no rosto da figura, no seu olhar feito de pedras semipreciosas com filamentos de prata que desenham as pestanas. A "Coluna Sem Fim", escultura pública do escultor romeno Constantin Brancusi, falecido em 1957, instalada na cidade de Târgu Jiu, na Romênia, cuja presença tem a capacidade de transformar todo o espaço em seu redor e de nos dar a ver, de forma exemplar, como os corpos são modelados pelo jogo entre luz e sombra. As esculturas de Cy Twombly, um artista americano essencialmente conhecido como pintor e desenhador,

“

O Prémio Revelação (da Fundação EDP) foi, em primeiro lugar, um estímulo, mas constituiu também um reconhecimento do meu trabalho numa fase de grande intensidade criativa e que me trouxe responsabilidades, mas também novas oportunidades.”

mas que, ao longo da vida produziu várias esculturas que raramente expôs. De escala reduzida e feitas a partir de materiais muito simples, as suas obras adquirem um carácter ainda mais intrigante se pensarmos que grande parte delas foram produzidas no auge do movimento minimalista americano. Finalmente, destaco a obra da artista alemã Isa Genzken, pela capacidade inesgotável de reinventar o seu trabalho, utilizando materiais e técnicas muito diversas de uma forma particularmente singular e estimulante, abrindo caminho às gerações seguintes.

Tem alguma obra ainda consigo, produzida antes do seu exercício profissional?

Sim, tenho algumas coisas, mas não sou muito nostálgica relativamente a isso.

A escultura é um modo de vida ou é a sua vida?

As duas.

Presume-se que tem a ambição de ir mais longe na carreira, não obstante os desafios e a competitividade que o futuro anuncia já no presente...

Claro que sim.

Se não fosse escultora, o que que seria?

Agente do SIS.

Quando e como é que percecionou a vocação para a escultura?

Foi um processo gradual, acho que desde pequena sempre me interessei mais

pelo mundo das formas e da matéria – o barro por exemplo. Foi sempre o meio que me era mais confortável e, de algum modo, mais claro para mim. Penso que, de um modo muito simplista, se quisermos, sempre me senti atraída pelo mundo das formas e das formas no espaço.

Não tinha aptidões para outras artes?

Penso que tinha mais aptidão para a escultura (espero eu!)

Em todo caso, também fiz, durante vários anos, teatro amador, no Teatro Popular de Espinho, da Cooperativa Nascente. O teatro, para além da componente da representação, tem também uma dimensão plástica muito importante que se expressa, em grande medida, na cenografia.

Tem jeito para competir numa modalidade desportiva ou vontade de se dedicar a uma causa social e cívica?

Nunca tive muito jeito para modalidades desportivas, embora tenha praticado natação sincronizada no Sporting Clube de Espinho. Ser artista ou ter qualquer outra profissão não impede a dedicação a causas cívicas ou sociais.

Quais são as vivências que recorda de Espinho? Como é que era e o que é gostava de fazer na infância e na adolescência?

Como já referi, durante vários anos fiz teatro amador no TPE, atividade que acompanhou toda a minha adolescência. Não só fazíamos os ensaios semanais como, no período de apresentação das peças, deslocávamo-nos por várias salas, sobretudo no norte do país para montarmos os espetáculos. Tenho recordações muito fortes desse tempo e um grande carinho pelas amizades que fiz nessa altura. Antes do teatro e ainda em criança, frequentei várias oficinas de artes plásticas para crianças, no Arte Pim, da Nascente, por exemplo, e também oficinas de verão na Academia de Música de Espinho, ou *workshops* de cinema de animação durante o Cinanima. Gostava de brincar na rua com os amigos ou de fazer com eles programas de rádio em casa. Gravávamos várias entrevistas imaginárias e também fazíamos os momentos publicitários que interrompiam as emissões. Fiz muito "design de moda", em papel de embrulho, com os meus primos.

Ainda antes de tudo isso, tenho memórias muito vivas de acompanhar os meus pais no Coro Popular de Espinho sobretudo pela altura das Janeiras que eram cantadas na rua, no pico do Inverno. Lembro-me do impacto das vozes harmonizadas em conjunto, de me tentar aquecer entre o grupo compacto do coro, dos quadros teatrais encenados, de observar uma grande quantidade de pessoas que se juntavam num grande fresim e faziam adereços, roupas, comida e que, findas as apresentações,

Vencedora do 10.º Prémio Novos Artistas da Fundação EDP e com escultura em Nova Iorque

Ana Santos, nascida em Espinho, no ano de 1982, vive e trabalha em Lisboa. Licenciada em Escultura pela Faculdade de Belas-Artes – Universidade do Porto (2005), concluiu o Projeto Individual no Ar.Co (2007) e o Mestrado em Cultura Contemporânea e Novas Tecnologias pela Universidade Nova de Lisboa (2010).

Vencedora da décima edição do Prémio Novos Artistas da Fundação EDP em 2013, Ana Santos foi artista-residente no International Studio & Curatorial Program, em Nova Iorque (2010-2011), com bolsa da Fundação Calouste Gulbenkian, e no programa O Sítio das Artes, pela Fundação Calouste Gulbenkian, em Lisboa (2007); frequentou o curso de Artes Visuais do programa Criatividade e Criação Artística, promovido pela Gulbenkian (2006); estudou na Staatliche Akademie der Bildenden Kunst, em Karlsruhe (2004).

O trabalho de Ana Santos desenvolve-se a partir de uma prática quotidiana de encontro e reunião de materiais e objetos. Cada objeto, cada material, tem em si a chave de sua solução: é o exercício da prática que permite testar, escolher, mudar, voltar a mudar, rejeitar, até finalmente encontrar a solução. O fazer constitui-se através do exercício e da prática do ateliê e opera a partir da relação com os materiais. O pensamento é pragmático, ou seja, busca compreender as qualidades intrínsecas do material e como elas se resolvem no objeto artístico. Primeiro, existe o material e depois a solução. Os materiais não têm proveniência fixa; podem vir da rua (objetos encontrados) ou de lojas de materiais de construção. A escolha do material é baseada no seu comportamento físico, e sobre as possibilidades do que pode ou não pode fazer. O pensamento

especulativo questiona as intenções, motivações e decisões que norteiam o trabalho. O pensamento operativo constrói a relação com os materiais. Os objetos funcionam não como coisas, mas como sinais. São evocações da forma.

As suas exposições individuais mais recentes incluem "Matryoshka" na Galeria Quadrado Azul, Porto (2017); "Stanza", na Galeria The Goma em Madrid (2015) e na Galeria Quadrado Azul, Lisboa (2015); e "Trabalho", no Chiado 8 - Arte contemporânea, Lisboa (2012).

As exposições coletivas incluem "Conversas: Arte portuguesa recente na Coleção de Serralves" no Museu de Arte Contemporânea de Serralves, Porto (2016); "Au sud d'aujourd'hui", na Fundação Calouste Gulbenkian, Paris (2015); "The Lulennial: A Slight Gestuary", com curadoria de Fabiola Iza e Chris Sharp, em Lulu, Cidade do México (2015); "12 Contemporâneos - Estados Presentes", no Museu de Arte Contemporânea de Serralves, Porto (2014); "Aprender a Caer", em La Casa Encendida, Madrid (2014) e "In Back of the Real", ISCP International Studium and Curatorial Program, New York (2011).



© Direitos Reservados

celebravam tardiamente a horas impróprias para crianças, mas que, felizmente, pude sempre acompanhar.

O Natal era, então, diferente? Há diferenças do Natal de Espinho para uma cidade cosmopolita como Lisboa? Ou são as pessoas que fazem o Natal de cada um?

Passo sempre o Natal em Espinho, mas penso que não há grandes diferenças entre Espinho e Lisboa, nesse aspeto. Em ambas as cidades é a altura do ano em que as pessoas se juntam mais em família ou aproveitam para reencontrar velhos amigos.

Fez esculturas natalícias? Ou prefere enfeitar o presépio?

Prefiro a árvore de natal.

Já equacionou uma escultura alusiva a Espinho? Ou já concebeu alguma com discretas ou notórias referências de Espinho?

Não, mas certamente que a minha vivência em Espinho estará presente naquilo que faço.

De que é que mais gosta de Espinho? E talvez um pouco menos?

Gosto mais do mar e menos do vento.

Espinho?! Talvez (regresse) um dia...

Regresso sempre!

Ainda "encontra" Espinho em Lisboa? Talvez camarão... E pelo mundo vai-se cruzando com espinhenses ou sinais

de Espinho?

Mais do que o camarão, nesta altura do ano em Lisboa estão presentes as iluminações de Natal, que creio serem produzidas pela empresa Castros, de Espinho.

Tem atributos para a culinária? Quais são as suas especialidades?

Não tenho atributos especiais para a culinária, talvez por isso a minha especialidade sejam sopas, mas os amigos destacam a minha capacidade de fazer lulas recheadas e arroz de tamboril.

O que é que gosta de comer? E no Natal?

Gosto de comer de tudo e no Natal gosto particularmente de aletria feita pelos meus pais.

Qual foi o presente de Natal que mais a cativou e/ou a emocionou?

O que mais gostei foi de oferecer um presente aos meus pais que incluía uma caixa feita por mim e pelo meu irmão.

Qual é o presente mais indicado para uma escultora? E particularmente para Ana Santos...

Um livro.

O pai Natal vem todos os anos, ou há de chegar um dia?

Gostaria que o Pai Natal visitasse mais o hemisfério sul do planeta.

Prefere refugiar-se no sonho ou enfrentar a realidade?

Os dois são úteis e necessários. ★

“

Gosto de comer de tudo e no Natal gosto particularmente de aletria feita pelos meus pais.”

“

As escolhas que fui fazendo foram, a seu tempo, aquelas que me pareceram ser as mais estimulantes e que mais se aproximavam do meu desejo de explorar e aprofundar o meu contacto com a arte.”





DESEJAMOS A TODOS
OS NOSSOS CLIENTES E AMIGOS UM

*Feliz
Natal*



VISITE A NOSSA RENOVADA LOJA NA AV. 24 ESPINHO

BUILDING THE FUTURE

WWW.SALGUEIROPROPERTIES.PT



José Pedro Silva,
Chef do
"Esconderijo"

Já cheira a Natal. As fragrâncias desta época festiva já pairam no ar, nas ruas, nas casas e, principalmente, nas cozinhas.

Os pratos tradicionais desta altura do ano enchem os lares com os aromas que nos fazem recordar a infância, dos nossos avós e pais à volta do fogão, numa azáfama para ter tudo pronto a tempo do jantar da consuada.

Para ajudar a lembrar tudo isto, e para o auxiliar na decisão do que servir aos seus familiares e amigos na noite mais mágica do ano, a *Defesa de Espinho* visitou a cozinha de José Pedro Silva, agora *chef* no restaurante *Esconderijo*, na Aguda, mas que já passou por cozinhas de casas bem conhecidas dos espinhenses como a *Spinus*, o *Palheiro* ou o *Restaurante do Parque*.

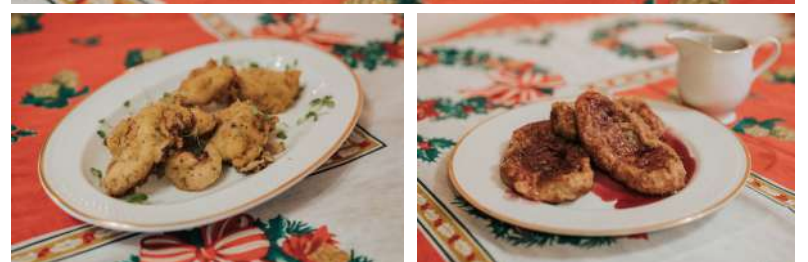
Para sugestão de ementa de Natal, o *chef* recomenda filetes de polvo panados com ervas aromáticas. O truque de juntar estas especiarias ao pão ralado dá um sabor diferente a um prato já tão típico em tantas casas.

Para prato de peixe, o *chef* apresenta bacalhau confitado com esmagada de batata, cenoura, penca e ovo escalfado. Os sabores do tão tradicional bacalhau destacam-se neste prato onde o gosto dos acompanhamentos combina perfeitamente na esmagada.

E porque no Natal a carne também é opção, desfrute do sabor de uma perna de peru assada em cama de farofa, acompanhada de arroz de açafão e morcela, que promete deixar todos de água na boca só pelo aspeto.

As barrigas já estarão cheias por esta altura, mas haverá sempre espaço para a sobremesa. O *chef* espinhense sugere as típicas rabanadas com calda de vinho do Porto, que vão fechar a hora da refeição com a doçura necessária para o deixar satisfeito, mesmo antes da hora de abrir as prendas que o Pai Natal deixou debaixo do pinheiro. ♦

Do peru ao bacalhau: uma ementa natalícia para todos os gostos



Menu DO CHEF

Entradas
Filetes de polvo panados com ervas aromáticas

Prato de peixe
Bacalhau confitado com esmagada de batata, cenoura e penca e ovo escalfado

Prato de carne
Perna de peru no forno em cama de farofa com arroz de açafão e morcela

Sobremesa
Rabanadas com calda de vinho do Porto

Texto
Carolina Figueiredo
Fotografia
Sara Ferreira



Caldas - Vinhas Velhas (2015)

Tinto DOC Douro **Produtor:** Domingos Alves de Sousa
Teor: 14,5% **PVP:** 21€

A cor rubi antecipa a presença notória de frutos vermelhos, casca de pinheiro e chocolate negro. É um vinho muito elegante quando chega à boca, ao mesmo tempo consegue ser complexo e envolvente.

Deve ser servido a uma temperatura entre os 16 e os 17°C, perfeito para carnes vermelhas, queijos e enchidos. Como qualquer referência em vinhas velhas deve ser aberto 20 minutos antes de ser servido.

No que se refere à vinificação, provém de uma vindima manual e desengace total. Ao chegar à adega, passou por um processo de fermentação com controlo de temperatura e três dias de maceração. Estágio de 14 meses em barricas de carvalho francês. Uma mescla de castas tipicamente durienses: Tinta Roriz, Tinto Cão, Touriga Franca, Touriga Nacional e Vinhas Velhas Tintas.



QP - Chardonnay Premium (2020)

Branco Alentejo **Produtor:** Marcolino Sebo
Castas: Chardonnay **Teor:** 14% **PVP:** 8,80€

Um vinho de cor amarela esverdada, de aspeto límpido e brilhante. Trata-se de uma uva plantada em quase todas as regiões vitivinícolas do mundo e uma das preferidas para a produção de champanhe, não só pela sua elegância mas também pela intensidade aromática que pode apresentar e complexidade que confere ao vinho.

Ao abrir, sentimos a presença de frutas tropicais acompanhados de lima, marmelo e frutos secos. Num vinho que deve ser servido nos intervalos de 10 - 12°C, é uma opção com boa acidez, macio, complexo com interessantes notas de caramelo, compota e baunilha. Trata-se de um vinho equilibrado. Ideal para acompanhar pratos de peixe e marisco.

Uma referência nos vinhos da região Alentejana com assinatura de Jorge Santos para a Marcolino Sebo.



Regateiro - Vinha d'Anita (2015)

Tinto Bairrada **Produtor:** Casimiro Gomes (Lusovini)
Teor: 12,5% **PVP:** 19,90€

Com uma pontuação de 18 pontos nos "Vinhos Grandes Escolhas", o Regateiro é uma opção mais do que segura para a mesa de Natal. Pelo conhecimento e mestria de Casimiro Gomes, esta monocasta (Baga) da Bairrada, que inscreve no seu rótulo "Legado dos nossos antepassados que queremos perpetuar" é um vinho feito em homenagem à sua Mãe, de nome Ana.

De cor violeta profunda, ao abrir traz consigo aromas a frutos vermelhos. Sendo uma monocasta, na boca apresenta uma boa estrutura de bagas silvestres, os seus taninos são frescos e elegantes. A fermentação foi feita com maceração prolongada em lagar tradicional, tendo depois passado por dois estágios: um, em carvalho francês; outro, em cave.

Esta referência pode ser consumida no imediato ou até no máximo de dez anos (2025) desde que mantido em local fresco. Temperatura para uma melhor experiência: 16°C.



Pedra Cancela - Reserva (2019)

Branco Dão **Produtor:** Pedra Cancela
Castas: Malvasia-Fina e Encruzado
Teor: 13% **PVP:** 10,50€

Há muito, que a região do Dão nos contempla com vinhos de grande frescura, e este Pedra Cancela não é exceção. No exame visual deparámo-nos com uma cor brilhante, um amarelo citrino, e depois provado recebemos aromas a notas minerais e fruta de polpa branca. Na boca somos brindados com uma frescura interessante, excelente acidez e persistência. Esta conjugação de castas tipicamente Dão - Malvasia Fina e Encruzado - acompanha muito bem carnes brancas, grelhados e saladas. Deve ser servido no intervalo de (7 - 14°C).

Este vinho passa por um processo de fermentação a temperatura controlada de 14°C e depois estagia quatro meses em barricas de carvalho francês. Sónia Martins e João Paulo Gouveia foram os obreiros deste vinho perfumado, cheio e capaz de envelhecer em garrafa por um período máximo de dez anos.



Íssimo - Baga (2016)

Espumante Bruto - Bairrada **Produtor:** Caves Arcos do Rei
Castas: Baga **Teor:** 12% **PVP:** 11,20€

Feito a partir da casta tinta Baga, o Íssimo é um espumante preparado através do método "clássico", que prevê uma fermentação em garrafa e um estágio em contacto com as leveduras. No copo estamos perante um espumante de bolha fina e persistente. Tanto no exame visual, como olfativo, o Íssimo apresenta notas tostadas, fruta branca madura e frutos secos. Um espumante fresco com alguma complexidade, boa estrutura e volume, com um interessante equilíbrio entre corpo e acidez.

Vencedor de um prémio no Concurso de Espumantes Bairrada 2021, é também uma opção com grande amplitude gastronómica, acompanhando pratos de carne e peixe, a temperatura ideal para servir é entre os 8 e os 10°C.



JH Andresen 10 Anos

Tawny Branco - Porto **Produtor:** Álvaro Van Zeller
Castas: Malvasia Fina, Còdega de Larinho, Rabigato, Arinto
Teor: 20% **PVP:** 17,75€

Um Tawny amadurecido em barris velhos de carvalho. No copo e nas provas olfativas e visuais demonstra as características típicas de um Vinho do Porto Tawny, mas com a delicadeza de um branco. À memória facilmente chegam os aromas de flores silvestres, mel e marmelo maduro. É uma excelente opção para acompanhar sobremesas doces como o pudim, o bolo-rei ou um leite creme.

Texto / Fotografia
Francisco Azevedo
Com o apoio da:

GARRAFEIRA
DIÁLOGO
DE GERAÇÕES

GRITA!

Criança!...
 Deram-te um ano especial
 que eu contesto.
 Tu, criança,
 não tens força para te impor,
 mas faz o teu protesto.
 Grita!...
 Mas grita sem receio
 onde estiveres,
 em casa, na igreja,
 num arraial profano,
 um grito de justiça:
 - Eu sou criança
 e não quero ter amor só este ano.
 A ti, criança!...
 Têm de dar-te ainda mais amor
 e mais carinho.
 Têm de evitar que sintas leve espinho
 no florir lindo da tua juventude.
 Sob teus pés,
 caminho aveludado,
 para que possas correr e rir nos teus cantares
 e se caíres brincando não te magoares.
 E assim criança!...
 Se te fizerem andar sobre este trilhos,
 serão felizes as crianças que vierem.
 - Os teus filhos...

In Defesa de Espinho
 - 21 de dezembro de 1979

NATAL

Mais um Natal.
 Só mais um
 E nada mais...
 - Sempre iguais
 É tempo de mudar
 Mudar?
 Sim, mudar
 Natal!
 Tem de chover
 o ano inteiro
 E este, no fim do ano
 Só porque mostra mais
 A luz dos céus...
 Seja o primeiro!...

In Defesa de Espinho
 - 21 de dezembro de 1979

SER NATAL

Natal!...
 Mais um Natal...
 Mas, afinal,
 De Natal eu nada vejo.
 Tantos criminosos sobre a terra
 Que falam de natal,
 E, no bolso, engatilhado,
 Trazem a guerra.
 Mas, mesmo em meu redor,
 Cada qual p'ra si,
 Quer o melhor.
 De Natal
 Só noto, e bem,
 O que me vai na alma.
 Eu queria um Natal
 Só de pão...
 E que o frio dessa noite
 Fosse quente
 Com uma mesa grande,
 Muito grande,
 Onde coubesse toda...
 Toda a gente.

In Defesa de Espinho
 - 22 de dezembro de 1983



ESPINLUX

Artigos de iluminação e material eléctrico, lda

Viva um Natal
iluminado pelo que
é essencial

Rua 33, nº 395
4500-150 Espinho
tel./fax 227 321 923
Vitor Pinto 966 776 336
vp.espinlux@gmail.com

SOLVERDE
CASINOS & HOTÉIS

2021
RÉVEILLON
2022

CASINO ESPINHO
HERMAN JOSÉ

★★★★★
HOTEL SOLVERDE
SPA & WELLNESS CENTER
JANTAR COM ANIMAÇÃO

Mais info: www.gruposolverde.pt



SOLVERDE
CASINOS · HOTÉIS