

Tony Miranda. "Em Portugal só tenho um cliente que veste alta costura"

Por Rosa Ramos

publicado em 31 Ago 2013 - 05:00



É o único criador de alta-costura português e veste príncipes das Arábias e presidentes africanos

Primeiro a história que Tony Miranda não quis contar, mais ou menos a meio da entrevista: há mais de 25 anos apaixonou-se por uma mulher - que pilotava um avião privado de um milionário saudita para quem desenhava roupa - e foi por ela que deixou a vida de luxo e de sonho que tinha em Paris. António Miranda, criador português que começou a carreira em ateliês de nomes como Ted Lapidus, trocou uma loja exclusiva na Rua Cambon, perto da Chanel, por Guimarães. Abandonou os melhores clientes por amor, mas a relação durou pouco. "Mais tarde arrependi-me", confessa. O inventor do blazer para mulher deu a volta por cima, comprou um prédio na Avenida da Liberdade, em Lisboa, e continua a trabalhar para clientes exclusivos, a maioria milionários do Oriente e de África. Foi costureiro de Jacques Brel, Omar Bongo e até vestiu Brigitte Bardot. Por cá, nunca foi convidado para a Moda Lisboa. Filho de uma costureira e de um sapateiro, foi a salto, sozinho, para Paris, aos 14 anos. Em França, antes de chegar ao mundo da moda, trabalhou nas obras e na recolha de lixo.

Os portugueses vestem-se bem?

Há pessoas com estilo. Hoje em dia, e apesar da crise, existe uma juventude com novos gostos em relação à roupa - coisa que não havia há uns anos. Antigamente só quem tinha dinheiro podia vestir bem, e quem não tinha só podia sonhar. Hoje as pessoas viajam muito. As coisas mudaram muito nos últimos 30 anos.

Há quem tenha dinheiro para a alta costura?

Em Portugal só tenho um cliente que veste alta costura. Mas vendo muito a segunda linha, roupa um pouco mais acessível, a partir dos 1700 euros.

Quem é esse cliente?

É um industrial do Norte.

O dinheiro ainda está concentrado no Norte do país?

O Norte era uma zona muito industrial, mas as coisas mudaram e nem todas as empresas se souberam adaptar. Tiveram de fechar portas. Agora é preciso trabalhar de outra maneira. Mas é interessante verificar que há uma nova geração de gestores e industriais apostados em fazer diferente, sobretudo na indústria do calçado. Há jovens a criar marcas próprias e que estão a fazer coisas fantásticas. Nós somos quase pioneiros nos sapatos, já ganhámos a medalha de ouro em Itália mais de uma vez.

O fecho de algumas fábricas teve a ver com o têxtil chinês?

Admito que possa ter tido alguma influência, mas só na roupa de gama mais barata. No entanto, o fabrico do Norte sempre foi de luxo e de qualidade. O Norte, ainda hoje, continua a fabricar para grandes casas de costureiros. A questão é que a gestão mudou e o produto deixou de se vender com tanta facilidade. Agora a margem de lucro é mais pequena e por isso há menos dinheiro disponível. Conheço muitas pessoas que decidiram ir fabricar para países como Marrocos, porque a mão-de-obra é mais barata, e que estão arrependidas, porque a qualidade é inferior. Por isso estou convencido que vai haver uma reviravolta no sector têxtil nacional: os empresários vão voltar, por cá o fabrico é efectivamente bom. Veja que quase todas as grandes marcas são fabricadas em Portugal - Boss, Armani e muitas outras.

Essa qualidade do fabrico português tem a ver com o quê?

Existem fábricas que já estão muito bem adaptadas, que trabalham há muitos anos no ramo e que têm pessoal muito qualificado e elevado controlo de qualidade. Tudo isso garante qualidade e cria reputação.

Voltando aos seus clientes. Quem são os portugueses que compram a sua segunda linha?

Há de todas as áreas. Advogados, industriais, liberais, médicos.

E políticos?

Poucos. Os políticos portugueses queixam-se que não têm dinheiro e têm uma situação instável: hoje têm dinheiro, mas amanhã podem já não ter tanto.

Mas ainda há dinheiro em Portugal?

Claro que sim. Não há muitas pessoas dispostas a pagar 5 mil euros por um fato, mas 1700 euros pagam.

A maioria da sua clientela é, então, estrangeira?

80% dos meus clientes são estrangeiros, sim.

De que países?

Temos clientes um pouco por todo o lado. Médio Oriente, África, Paris e mesmo italianos.

E quem é que veste no Médio Oriente?

Príncipes.

Eles vêm a Lisboa ter consigo?

Não! Eu é que vou ter com eles. Ou nos países deles ou em Paris, nas palácios que eles lá têm.

E o que é que eles gostam de vestir?

Há alguns que gostam de peças sumptuosas e vistosas, mas muitos já aprenderam e querem coisas mais sóbrias e clássicas. Há uma mudança nesses países no que diz respeito à noção de moda. Mesmo assim, ainda tenho clientes que quando entram num local gostam de ser notados.

Os seus clientes africanos são de que países? Angola?

Não só. Conheço a África toda desde os meus 18 anos. Vesti vários presidentes durante anos e anos. Vesti o Omar Bongo [antigo presidente do Gabão], que morreu há quatro anos, e a família toda durante 32 anos. Foi um dos meus melhores clientes.

Quanto é que esse tipo de clientes estão dispostos a dar por um fato?

São pessoas para quem o dinheiro não tem importância. Nós apresentamos-lhes o que há e eles querem sempre o melhor. São clientes muito consumidores. São capazes de encomendar mais de 100 fatos por ano. O rei de Marrocos, quando eu estava em Paris, fazia questão de mandar fazer um fato por dia. Encomendava 365 fatos por ano.

O que é que se faz com tanta roupa?

É capricho, gosto. O presidente de Angola, por exemplo, trocava de roupa três vezes por dia: saía de manhã com um fato, ao almoço trocava-se e à noite voltava a mudar.

Algum dia lhe perguntou porque mudava de roupa tantas vezes?

Falávamos muitas vezes. Ele simplesmente gostava de se vestir bem. E dizia-me que achava inconcebível usar a mesma roupa perante pessoas diferentes.

Como conheceu todos esses presidentes?

Em Paris, no Ted Lapidus.

E qual foi a coisa mais bizarra que lhe pediram que fizesse?

Uma encomenda do rei do Uganda antes de ser coroado. Foi a Paris e levou um saco com diamantes - na altura até houve um grande escândalo por causa disso. Levou-os a joalheiros, para que lhe fizessem a coroa. Eu estava no Lapidus e pedi-me que lhe fizesse um fato todo cravejado de diamantes. Foi uma coisa muito bizarra, porque ele queria aquilo vermelho, às riscas, com os diamantes aplicados.

Era uma roupa feia?

Não era nada bonita [risos].

Como é que se diz a um cliente desses que aquilo que têm em mente é desadequado?

Bom? Naquele caso tratava-se do traje para a coroação, ninguém se atreveu a dizer nada. Desses países africanos às vezes apareciam coisas extraordinárias. Agora já vai sendo diferente.

Mas como é que se diz a um cliente que uma determinada roupa é feia?

Não é uma situação difícil, porque se realmente for desadequado e a pessoa insistir muito eu não faço. Caso contrário, ponho o meu nome em risco. A pessoa vai a um evento com uma roupa horrível e se lhe perguntarem quem criou... fica-se com uma ideia terrível do meu trabalho. Evito pôr-me nesse género de situação. Mas às vezes acontece as pessoas terem muito mau gosto, de facto.

Dinheiro não é necessariamente sinónimo de bom gosto.

Não é, não. De maneira nenhuma. A elegância e o bom gosto não se compram.

A verdadeira alta costura é o quê?

Ter uma peça única, que as outras pessoas não têm.

E é só roupa festiva?

Não! Você pode andar vestida de alta costura desde o momento em que sai da cama, se quiser. Até se pode deitar com um pijama de alta costura [risos]. É tudo uma questão de meios. Mas muito poucas pessoas no mundo podem fazer isso. Em Paris, mesmo nos anos bons, nunca houve mais de 2 mil pessoas no mundo inteiro a vestir, verdadeiramente, alta costura. Actualmente serão 700, 800. Vestem só alta costura, de manhã à noite.

Curiosamente, e apesar de já ter trabalhado para tantos clientes importantes, nunca foi convidado para os grandes eventos da moda nacional.

Não, nunca fui convidado.

Porquê?

Não sei. Há uns tempos perguntaram-me isso numa entrevista na televisão e eu respondi que se calhar não tenho currículo suficiente para estar na Moda Lisboa. Passado uma semana escreveram-me uma carta a pedir que desculpasse e que não estavam ao corrente de que eu estava a trabalhar cá - o que é mentira, porque já os tínhamos contactado antes e eles até me pediram um portefólio. Nunca nos responderam. No entanto, respondi à carta e disse que estava disponível para conversar e definir ideias. Não voltámos a ser contactados. Também os convidámos para a apresentação da minha colecção, no Ritz, e não tivemos resposta. Não sei porquê. Eles saberão.

Faz-se alta-costura em Portugal?

Não me vou pronunciar sobre isso.

Em França, no início da sua carreira, omitia que era português. Porquê?

Fui obrigado a mentir. Vi um anúncio no jornal a dizer que a casa Lapidus estava à procura de um jovem ambicioso para um cargo importante. Apresentei-me para a entrevista e havia uma fila imensa de pessoas. O responsável era italiano e a dada altura abriu a porta e disse: "Tudo o que é italiano, fica. Tudo o que não é, pode ir embora." Na altura era muito frequente os responsáveis escolherem funcionários da mesma nacionalidade. Eu engoli em seco e fiquei. Menti e disse que era italiano.

Em França, nessa altura, os portugueses eram um bocado mal vistos?

Talvez, mas eu sempre tive orgulho em ser português. No mundo da moda, em Paris, não havia portugueses a trabalhar. Só me recorde de um, que passou pelo Lapidus quando eu era responsável. Eram sobretudo italianos, gregos e espanhóis.

O Tony cresceu numa aldeia do Norte. Como é que chegou à moda de Paris?

Por ambição. A minha mãe era a costureira de aldeia e eu nasci no meio dos trapos. O meu pai era sapateiro. A primeira vez que vi televisão na vida tinha 12 anos. Foi no salão paroquial de Torrados e estava a dar a última colecção do Christian Dior. Fiquei fascinado e quando cheguei a casa disse à minha mãe: eu vou para Paris fazer aquilo que vi na televisão.

E ela?

A minha mãe dizia sempre que sim, tínhamos uma grande cumplicidade.

E o seu pai?

O meu pai não. Dizia sempre: "Se Paris fosse ali no quintal eu também já lá estava." Era uma vida muito difícil, éramos cinco filhos. O meu pai trabalhava muito, era um grande artista de botas, mas mal pago. Era tudo muito complicado na cabeça do meu pai e naquela altura era preciso muito dinheiro para viajar. Ele queria que eu fosse sapateiro, mas eu queria era a costura. Ele não via isso com bons olhos, apesar de eu já estar a aprender o ofício num alfaiate.

E como é que conseguiu ir para Paris?

Comecei a juntar dinheiro. A minha irmã mais velha deu-me algum e o resto pe-di-o emprestado ao alfaiate onde andava aprender. Fui a salto, aos 14 anos. 53 horas a pé. Quando cheguei a França já não tinha solas nos sapatos.

Foi às escondidas dos seus pais?

Só a minha mãe é que sabia. O meu pai, quando descobriu, andou de táxi à minha procura na fronteira com Espanha.

E quando chegou a Paris o que é que fez?

Naquela altura os passadores tinham tudo organizado. Deixavam-nos num sítio e depois havia táxis para nos levarem aos destinos - para trabalharmos na construção. Éramos explorados ao máximo.

Andou nas obras muito tempo?

Ainda aguentei seis meses, mas depois saí. Não aguentei. Comecei a ter problemas nas mãos, ficavam em ferida. Depois passei para uma empresa de recolha do lixo. Quando saí da construção não tinha onde ficar, puseram-me na rua, porque me zanguei com o responsável. Tinha comprado umas luvas para conseguir trabalhar e proteger as feridas. Um dia ele disse-me que não queria lá meninas na obra. Peguei numa pá e dei-lhe com ela. Fui expulso e fiquei sem tecto - porque os operários dormiam todos juntos em barracas do patrão. Entretanto conheci uma senhora, esposa do dono da empresa do lixo. Tiveram pena de mim e puseram-me a dormir no quarto do filho deles. Deram-me trabalho. Para lhes agradecer, comprei tecido e costurei um vestido para ela e um fato para ele. Quando viram a roupa, ele disse-me: "A partir de hoje não voltas para o lixo. Vou-te encontrar uma casa para trabalhares na costura." Foi assim que a minha carreira começou.

Quando respondeu ao anúncio do Lapidus já tinha, então, experiência?

Já, já tinha uma experiência muito grande! Já tinha sido responsável de uma casa, tinha trabalhado naquele que para mim é e sempre será a maior referência, Joseph Camps. E o que me valeu no Lapidus foi isso, porque eram muitos candidatos. Trabalhei lá 12 anos. Depois fui trabalhar por minha conta.

Porquê?

O dinheiro subiu-lhe à cabeça e, a dada altura, já queria fazer passar pronto-a- -vestir por alta-costura. Dizia que o cliente já vinha pelo nome e não pela qualidade e começou a fazer muitas asneiras. Só que era eu que trabalhava com os grandes clientes e não queria fazer isso. Os próprios clientes - uns ainda vivos, outros já faleceram - começaram a dizer--me: se és tu que fazes tudo, se crias, confeccionas, conheces a montagem e todo o processo no ateliê e és tu que nos provas, porque é que não te pões por tua conta? Foi aí que dei o passo. E o Lapidus hoje praticamente não existe.

Se estava estabelecido em Paris e tinha toda essa carteira de clientes porque é que decidiu voltar para Portugal?

Essa história é muito longa. Foi uma paixão e às vezes fazem-se asneiras. Mas eu também cheguei a um ponto em Paris em que tinha pouco poder de escolha. Ou continuava com a minha clientela e estagnava - estagnava porque é difícil renovar esses clientes, os filhos já querem outras coisas -, ou me associava a um grupo financeiro, como fizeram todos os costureiros de Paris. Só o Pierre Cardin era independente. Tive a oportunidade de ser financiado por um príncipe da Arábia Saudita, mas não cedi. Isso também ajudou a tomar a decisão de vir para Portugal.

O regresso foi chocante?

Era o final da década de 1980. A maior dificuldade na altura foi encontrar pessoal qualificado. Tive de formar toda a gente.

Não havia gente qualificada?

Não. Trabalhar na alta-costura é muito complicado. Todo o pessoal que eu tenho foi formado por mim. Na altura continuei com a boutique em Paris e todos os fins-de-semana ia para lá.

Mas porque é que quis ir para Guimarães? O mais natural não seria Lisboa ou o Porto?

É a tal coisa... fazem-se asneiras. E para mim, do ponto de vista pessoal, Guimarães tinha uma história muito importante. Entretanto apresentaram-me um solar antigo para venda, que eu costumava admirar quando era miúdo e com que sonhei muitas vezes. Não resisti. Comprei-o e reconstruí-o. E estar em Guimarães ou em Lisboa pouco importava, porque a minha clientela estava toda no estrangeiro. Nessa época não andava à procura de clientes em Portugal. Tinha clientes assegurados.

E essa paixão que o trouxe para Portugal durou muito tempo?

Não.

Arrependeu-se?

Arrependi-me profissionalmente, sim. Fui obrigado, por exemplo, a fazer uma escolha de clientes. Guardei só os mais importantes. E os médios - que na verdade são os mais importantes no negócio, têm menos dinheiro, mas são certos - tive de os abandonar porque não tinha maneira de os fornecer. Eram muitas deslocações e não compensava. Foi um bocado complicado.

Como é que deu a volta a isso?

Percebi que tinha de me voltar para Portugal. Tinha a boutique em Guimarães e já vestia bastante gente do meio industrial no início dos anos 90. Comecei à procura de um local em Lisboa e comprei este prédio pombalino na Avenida da Liberdade. Reconstruí-o. Na altura ninguém dava nada por esta rua, mas eu sempre apostei que seria a avenida do futuro. A coisa importante desta avenida, hoje, é que passam muitos estrangeiros. Aqui passa o mundo inteiro.

Teve de começar a fazer roupa diferente para se adaptar ao mercado português?

Tive de começar a fazer uma linha de pronto-a-vestir mais acessível. Mas depois decidi trabalhar só com o privado. E para já é assim. Mas pensando numa linha mais acessível, que é a que tem mais clientela. E que já não é uma clientela só de passagem.

Ficam-lhe a dever, neste ramo?

Pode aparecer uma surpresa, mas raramente. Com os clientes que já conheço não há problemas, só se acontecer alguma coisa - um acidente, um problema sério, um falecimento. Se o cliente falecer e tiver uma encomenda não tenho coragem de estar a pedir o dinheiro à família. Já aconteceu. Mas quanto ao resto? obrigamos a pagar 50% aquando da encomenda. Há é situações em que a vida da pessoa muda de repente e já não tem os restantes 50%. A roupa fica aí.

O Tony veste só roupa sua?

Unicamente roupa minha.

Qual foi a primeira peça que comprou com o primeiro ordenado em Paris?

Bom? eu fiz muitas asneiras quando comecei a ganhar muito dinheiro. Mas não era com a roupa, porque costurava tudo o que vestia. Era louco por carros.

Rolls-Royce...

Quanto é que ganhava no Ted Lapidus?

Muito dinheiro.

Muito dinheiro é quanto?

Em 1978 ganhava 7 mil contos por mês, em dinheiro português. Mais uma média de 10 mil contos de bónus das colecções. Mas também trabalhava muito.

É verdade que inventou o blazer para senhora?

Sim. No Ted Lapidus, nos anos 70. A minha formação era de roupa de homem. E comecei a fazer roupa para senhora tipo homem. As calças, os casacos estilo homem. Foi um sucesso mundial, na altura.

Podemos então dizer que o pai do blazer para mulher é português.

Em bom rigor, não. Terá de dizer que é francês, do Ted Lapidus, porque era ele que me pagava para isso e era a marca [risos].

Em Guimarães dizia-se que o Tony é muito careiro.

Ainda hoje dizem isso. Mas às vezes as pessoas também põem um zero a mais onde ele não existe. Trabalho para todos os preços. Chegámos a ter aqui, na boutique de Lisboa, uma linha de fatos para homem de 500 euros. Feitos na fábrica, com moldes feitos por mim - e não saio da fábrica enquanto o processo não está terminado. Acompanho tudo. Mas abandonei essa linha porque não faz sentido tê-la no privado. Optei por trabalhar de outra maneira.