

'Sou Tony desde miúdo

MAS SEI QUE HÁ QUEM ACHE PIROSO'

Tony Miranda, o costureiro português que tem uma rede de clientes que vai de França à Arábia Saudita, apresenta no próximo dia 26 uma nova colecção no Hotel Ritz, em Lisboa. Em Paris, começou a trabalhar na construção, mas chegou a director criativo da Ted Lapidus, que vestia Brigitte Bardot, Aznavour e o Xá da Pérsia

Entrevista de **Sofia Canelas de Castro** Fotografias de **José Sérgio**



O título do desfile que no próximo dia 26 vai ter lugar no Ritz, 'L'Art de la Perfection, Private Clients, Follow 2014', parece resumir a assinatura de Tony Miranda. Aos 65 anos, o costureiro soma mais de cinco décadas de perfeccionismo. Este percurso, que começou a ser trilhado na adolescência em Paris, continua agora a escrever-se perto das origens portuguesas.

É em Guimarães que trabalha a maioria dos 20 funcionários de Tony Miranda, entre o ateliê e a loja situados no centro histórico da cidade. Encontra-se também na

cidade o imponente solar que o costureiro cobiçou desde a infância e que foi uma das razões «emocionais» que o fizeram regressar, em 1989. «Houve uma paixão por uma francesa pelo meio. E então pensei: 'Por que não voltar a Portugal?'. Comprei a casa dos meus sonhos de miúdo e vim», explica o criador à *Tabu*. Mas a justificação esconde outros argumentos: os ciúmes e alguma pressão da sua apaixonada de então, «que não gostava daquele meio em Paris» nem de ver Tony diariamente rodeado de belas manequins.

Que não se pense, no entanto, que o cos-

tureiro voltou para se fixar. A base é Guimarães, de facto, mas, à excepção dos meses em que se dedica exclusiva e arduamente à produção da colecção, o mundo é a sua casa. «Tenho muitos clientes já de idade avançada, acima dos 70 anos, e vou

«Tenho muitos clientes acima dos 70 anos e vou às suas casas fazer as provas».
Estas casas podem ser em Inglaterra, França, Arábia Saudita ou Gabão

frequentemente às suas casas fazer as provas dos fatos e vestidos». Estas casas podem ser em Inglaterra, França, Angola ou países como a Jordânia, Arábia Saudita e Gabão, para os quais possui passaportes diplomáticos, indispensáveis para não se deter nas barreiras alfandegárias.

Por agora, a sua atenção está totalmente focada na próxima apresentação. O costureiro já visualiza o cenário da varandajardim do Ritz, com um lago central: «Vamos pôr uma alcatifa preta no chão. A passerelle será em cinza-claro e vai haver uma passareira a trespassar o lago por ▶

UM CLUBE RESTRITO

Extremamente rigorosa, a *Chambre Syndicale de la Haute Couture de Paris*, criada em 1868, procede a uma exigente avaliação, renovada anualmente, para seleccionar as suas *maisons* de Alta-Costura. Entre elas encontram-se nomes como Chanel, Lacroix, Lapidus ou Ungaro. Tony Miranda não consta da restrita lista, mas segue sem concessões as exigentes normas da criação de Alta-Costura, que obedece a critérios oficiais (apesar de na década de 1980 o termo se ter alargado). Para aceder a este restrito universo, cada *maison* deve obedecer a algumas regras-base:

1. As peças devem ser artesanais, totalmente construídas a mão, e feitas por medida para clientes privados.
2. Cada *maison* deve empregar, no mínimo, 20 funcionários especializados - por exemplo, bordadeiras.
3. Cada colecção, a apresentar em duas estações, deve ter 35 criações originais tanto para dia como para a noite.

onde as manequins também vão desfilar», revela o criador: «É na antecâmara do desfile, nas Salas dos Rios, cada espaço estará devidamente organizado para o apoio à maquilhagem, ao cabeleireiro, às jóias e aos charriots cheios de roupa. Vai ser um frenesim e uma adrenalina que só vistos», antevê a directora criativa da marca, Ana Fidalgo.

Cá fora, na primeira fila da assistência, são esperadas figuras como Maria Cavaco Silva, Luísa Champallimaud ou Leonor

Beleza. Já os clientes internacionais, «há muitos que preferem não ser vistos nestes eventos públicos, são pessoas muito reservadas. Nem toda a gente gosta de dizer que gasta milhares de euros num vestido ou num fato. Nos dias de hoje, parece que cai mal», justifica Ana Fidalgo.

Paris a salto

Tony Miranda conseguiu conquistar uma clientela ilustre e tem um estilo de vida a condizer. Mas nem sempre foi assim.

Nascido em Torrados, Felgueiras, António Miranda cresceu «entre os trapos» dos trabalhos de costura da mãe e os moldes para fabrico de botas e sapatos feitos pelo pai. Cedo percebeu a sua vocação para a moda. «Da primeira vez que vi televisão, no Salão Paroquial da aldeia de Torrados, assisti a uma passagem de modelos e fiquei fascinado. Sonhava com aquilo à noite, nem dormia: 'é isto que eu quero fazer!'». À data já trabalhava num alfaiate e foi com a ajuda financeira do mestre Guilherme Pereira (a par das economias ce-

No dia em que fez um fato para o patrão, um empreiteiro, este disse-lhe: «Não vais trabalhar mais na construção»

lido por duas irmãs) que o jovem se fez ao mundo: aos 14 anos (em 1962), Tony Miranda deu o salto, literalmente, até Paris.

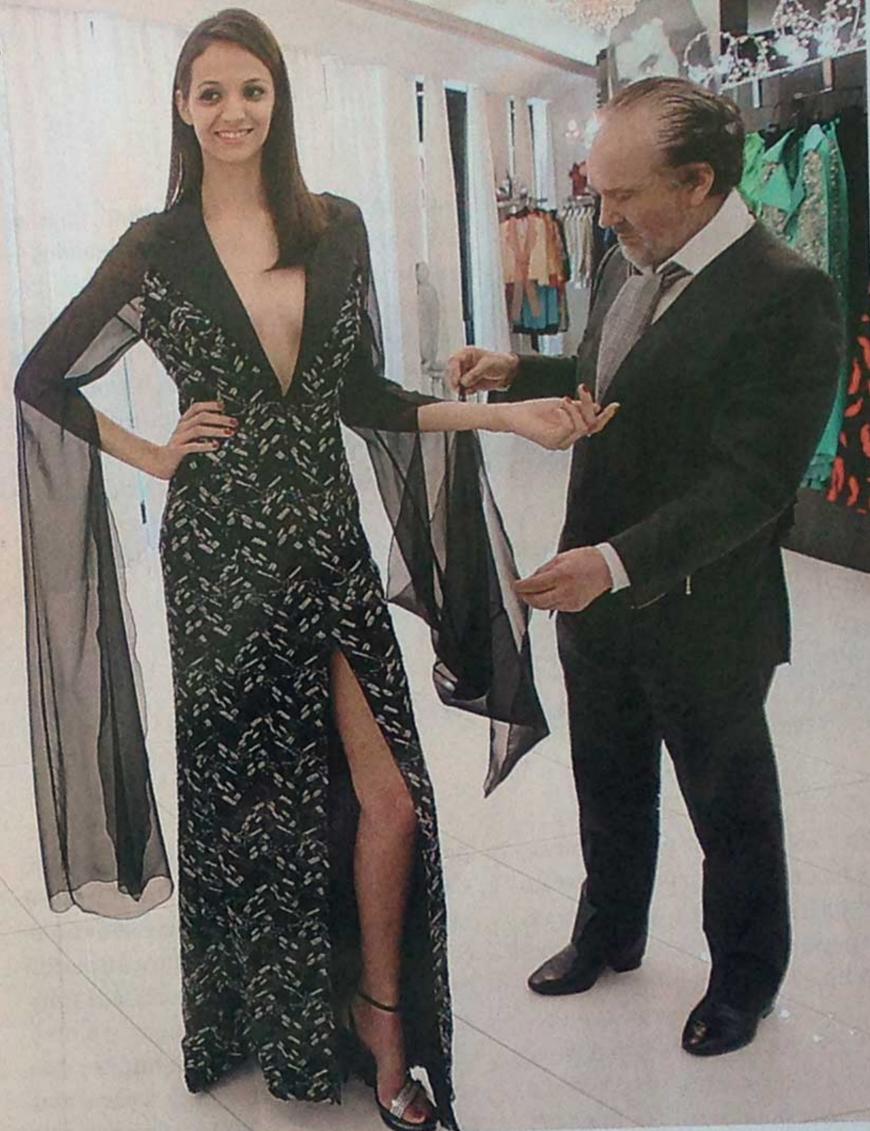
«Foram 53 horas a pé, até passar a fronteira», recorda. Depois, foi enfiado num camião rumo à capital da moda. A mãe estava avisada da aventura e o pai conhecia o sonho do mais novo dos seus cinco filhos, mas não acreditava que a intenção de partir se concretizasse. «Se Paris fosse ali no quintal, também eu já lá estava há muito tempo», brincava o progenitor. Quando soube que o filho se tinha mesmo feito à estrada, andou horas à sua procura na fronteira.

Em Paris, António chegou a trabalhar na construção mas o talento para o corte e costura acabou por falar mais alto. Albergado «num quarti-

nho» na casa dos patrões, um dia Tony atirou-se à máquina de costura da dona da casa e fez «um fato para ele e um vestido para ela». O empreiteiro rendeu-se às evidências: «Não vais trabalhar mais na construção». E ajudou-o a entrar na *Renouvette*, uma casa especializada na renovação de peças de Alta-Costura.

O miúdo aplicou-se a fundo, depois de se ter registado como maior de idade para poder trabalhar. Em seis meses, já era ele, do alto dos seus 16 anos, o «responsável do ateliê», à frente de uma equipa de 32 funcionários. «Eu tinha uma força incrível e era muito organizado», justifica Tony. Alguns colegas mais velhos desconfiavam de tão jovem liderança.

«Depois, ali já não podia subir mais e fui bater à porta do Joseph Camps». «Aqui vais ganhar à peça e não vais conseguir tanto dinheiro», avisou-o o mestre, uma



A FAZER PROVAS com uma das modelos que irão desfilar no Hotel Ritz

das referências da costura parisiense de então, tentando dissuadi-lo. «Mas eu tenho um pé-de-meia», retorquiu o adolescente. Camps abriu-lhe as portas, Tony dedicou-se, partilhou a mesa de corte com figuras como Francesco Smaltz e Emanuel Ungaro. «Passados seis meses, já ganhava o mesmo que antes».

No topo da moda parisiense

Até à Ted Lapidus - a marca do pioneiro da moda unissexo, que havia trabalhado Dior e tinha clientes como Alain Delon, John Lennon e Twiggy - foi só mais um degrau. Um ano volvido, abriu o jornal e viu um anúncio a pedir jovens com ideias criativas e lá foi ele, mais um numa fila imensa de candidatas. Vestido com um

fato feito por si, o jovem impressionou. «Este fica», disse, ao vê-lo, Lapidus, que em apenas dois anos viria a promovê-lo a director criativo, função que ocupou durante uma década.

«Foi lá que conheci toda a minha clientela. Havia tanto sucesso. Só num sábado chegávamos a facturar milhões e milhões de francos, era uma verdadeira loucura». Assim recorda a década dourada de 1970, quando começou a vestir artistas famosos - como a actriz Brigitte Bardot e os cantores Jacques Brel e Charles Aznavour -, banqueiros e aristocratas, políticos e altas figuras como Jacques Chirac, os príncipes da Casa Real da Arábia Saudita e o então xá da Pérsia, Reza Pahlevi.

Mas uma divergência de opinião afas-

tou-o de Lapidus. «Ele começou a querer fazer pronto-a-vestir e eu não aceitei aquilo». Tony bateu com a porta e em 1978 instalou-se por conta própria na Avenue de Suffren, em Paris. De início, «foi muito difícil», admite. «Pensava que a clientela vinha toda atrás de mim mas não foi bem assim». Até que um dia reencontrou um antigo cliente, Marmad Zuer, «um banqueiro amigo da Casa Real da Arábia Saudita», e a reboque vieram quase todos os outros. «Nunca mais parei».

Seguiu-se a abertura de uma *boutique* na Rue Cambon, uma das principais avenidas da moda parisiense, onde Coco Chanel tinha uma loja e um apartamento. «Aí comecei a ser verdadeiramente conhecido» ▶

«Na Lapidus, só num sábado chegávamos a facturar milhões e milhões de francos. Era uma loucura»



O EDIFÍCIO Tony Miranda, no n.º 92 da Avenida da Liberdade

Regresso a Portugal

Em 1989, volta a Portugal, mantendo ainda durante alguns anos a loja em Paris – a par com a produção em Guimarães. Dez anos depois, anexa ao seu império um edifício, que recuperou, na melhor rota da moda lisboeta. O rés-do-chão do n.º 92 da Avenida da Liberdade encontra-se presentemente alugado à Miu Miu, a marca mais jovem da Prada. No piso de cima, Tony mantém um ateliê onde recebe, à porta fechada, a sua clientela.

É aí que o encontramos, a fazer provas a uma das modelos que irão desfilar no Hotel Ritz, entre cabides repletos de requintadas peças: camisas em fio de algodão do Egipto – tecnicamente designado ‘fio 200’, com um toque similar à seda –, casacos com dez bolsos quase invisíveis, cintos de pele de crocodilo certificada e vestidos confeccionados com os mais nobres materiais, como fio de ouro de 24 quilates. Tudo feito por medida.

«Os melhores tecidos vêm da Suíça. Toda a gente pensa que é de França mas os da Suíça têm mais qualidade. Para garantir a exclusividade, tenho de comprar mais de 26 metros e cada metro pode ir até aos quatro mil euros. Depois, há ainda fornecedores que, se a encomenda atingir um certo valor, retiram logo esse tecido do mercado para ser só nosso», explica o costureiro.

Depois de já ter mostrado as suas coleções em Guimarães, Porto e Lisboa, segue-

«Os melhores tecidos vêm da Suíça e não de França, como toda a gente pensa. Para garantir a exclusividade tenho de comprar mais de 26 metros e cada metro pode ir até aos 4 mil euros»

-se agora ‘L’Art de la Perfection’, no Ritz. Ali mostrará mais de 100 coordenados (o nome dado a cada conjunto de vestido e acessórios apresentado pelos modelos). «Além de ser um número fétiche para mim, é um dos critérios da Alta-Costura em Paris – apresentar, no mínimo, 70 peças. Há outras regras, como usar materiais de excelência e a minúcia da técnica». Tony Miranda assina casacos com casas abertas (para os botões) que levam 400

«Sou Tony desde miúdo, mas sei que há quem ache piroso. Não me admirava nada que no nosso país isso espantasse clientela»

pontos e são cosidas quatro vezes à mão. Cada detalhe consome horas e horas. Se algo estiver imperfeito, desfaz-se e começa-se de novo. «Na Alta-Costura é a perfeição que importa, o pormenor. Cada milímetro conta». O estilista recorre a uma comparação: «É como uma mulher que entra numa festa e ninguém repara, mas notam logo se ela deixou a sala e já lá não está».

Sem querer revelar o orçamento para esta coleção – «estamos numa época em que parece que se vive com receio de se dizer que se tem dinheiro» –, o costureiro deixa escapar um valor aproximado para um vestido especial: «Cerca de 30 mil euros. A nossa clientela não se veste por precisar de roupa, mas sim pelo prazer destas peças».

Além da cortesia de monografar as iniciais de cada cliente nas suas criações, Tony não descarta os detalhes e já chegou a oferecer, por exemplo, boxers de seda aos clientes que adquirem um fato.

Em relação à marca, o criador reconhece que o nome pode criar-lhe entraves. «Sou Tony desde miúdo mas sei que há quem ache piroso. Não me admirava nada que no nosso país isso espantasse clientela – são preconceitos. O Ted Lapidus mudou de nome porque se chamava Edmond!». •

Clientes do mundo, velhos amigos

- Qual a peça mais cara que fez?

Foi um vestido de noiva para uma princesa da Arábia Saudita, que demorou quase sete meses a ficar completo. Era todo bordado à mão a fio de ouro e em 1981 vendi-o por 45 mil contos [225 mil euros, embora, aos preços actuais, equivalesse a um valor muitíssimo mais elevado].

- E o seu melhor cliente?

O Presidente do Gabão, Omar Bongo, falecido em 2009, chegava a encomendar-me 400 peças por ano e vesti-o durante 33 anos. O Kamal Adams, cunhado do Príncipe Saud al-Faisal [da Casa Real saudita], chegou a encomendar 600 fatos.

- Quantos clientes tem actualmente?

Destes assim grandes, de excelência, cerca de meia dúzia. E desloco-me até eles, uma ou duas vezes por ano. São mais velhos e grandes amigos. Já tive clientes, como o Kamal Adams, que mandavam o avião privado para me vir buscar. Mas os tempos mudaram.

«Já tive clientes que mandavam o avião privado para me vir buscar. Mas os tempos mudaram»

