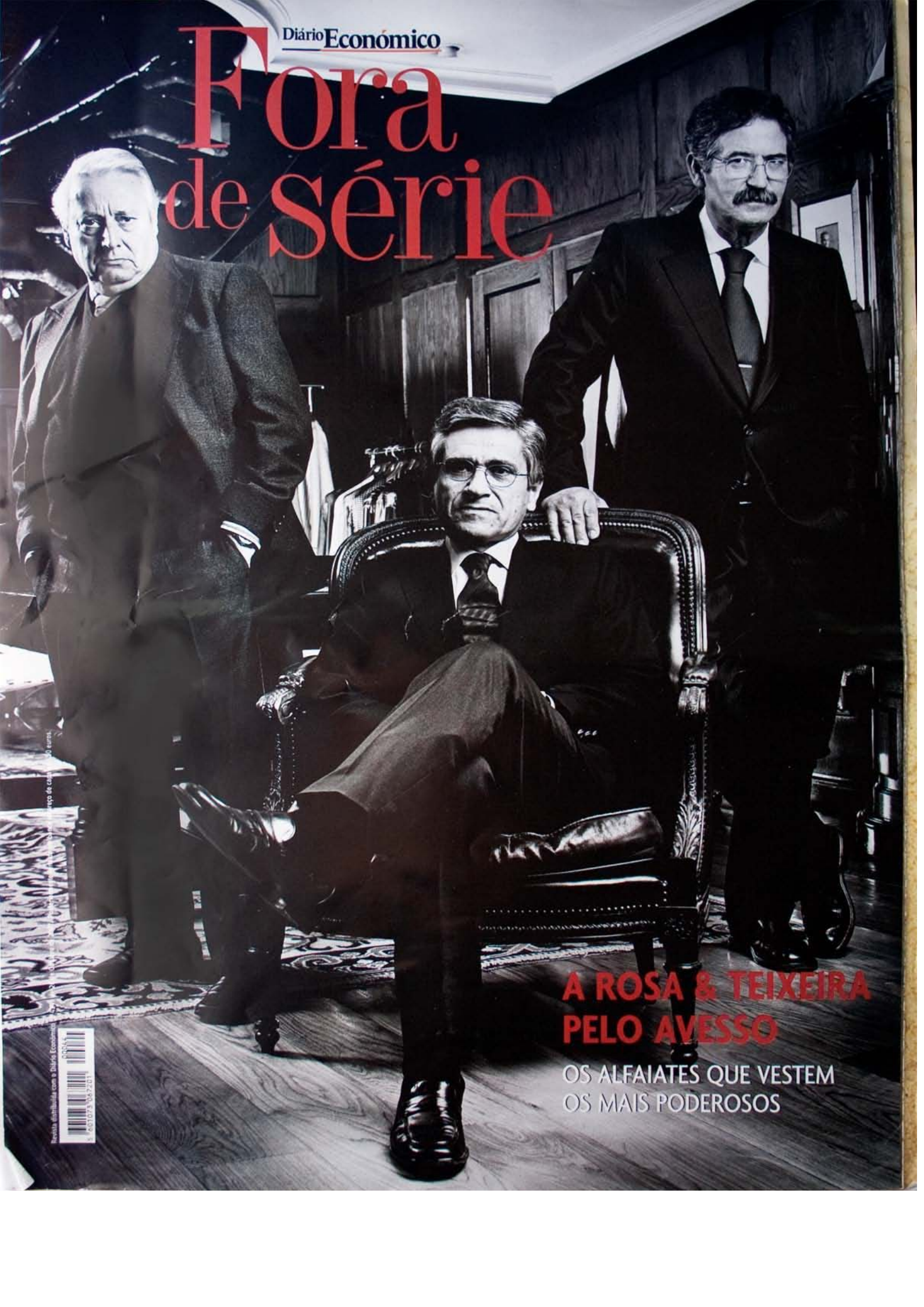


Fora de série



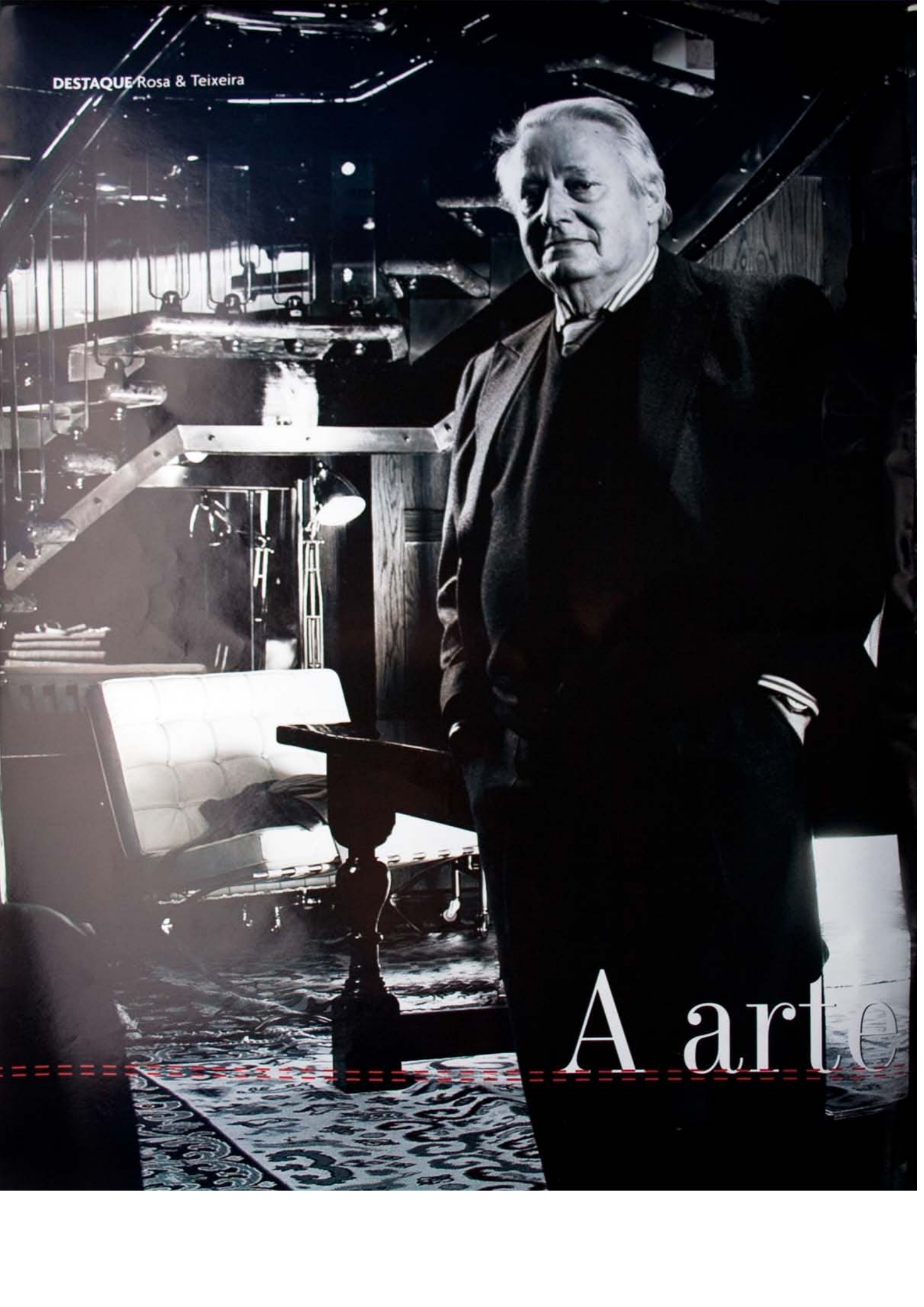
**A ROSA & TEIXEIRA
PELO AVESSO**

OS ALFAIATES QUE VESTEM
OS MAIS PODEROSOS

Revista publicada com o Diário Económico



DESTAQUE Rosa & Teixeira



A arte



A Rosa & Teixeira é a loja de roupa mais frequentada pela elite do país. Procuram um fato por medida, criteriosamente confeccionado pelo mestre Gomes, antigo alfaiate do milionário Patiño. Segue a reportagem no *atelier* de alfaiataria da mais antiga loja de luxo da Avenida da Liberdade.

Texto de António Sarmento Fotografia de Mário Príncipe assistido por Diogo, Alexandra Sustelo e Samuel Almeida

de bem vestir

DESTAQUE

Na loja Rosa & Teixeira, a meio da Avenida da Liberdade, existe uma sala secreta na cave. O espaço, em forma oval, tem 10 metros quadrados e é o refúgio preferido das grandes famílias de banqueiros e empresários, políticos e embaixadores, que ali se deslocam para efectuar as provas necessárias a quem só usa fatos por medida. No interior, há um cadeirão centenário, três espelhos enormes e rotativos e um lustre de cristal. O chão é revestido de brecha da Arrábida, uma pedra rara e muito bem tratada. A música, do género clássico ou jazz, cria um ambiente ainda mais intimista.

A abertura da porta desta sala e o respectivo convite para entrar é da responsabilidade do mestre Eugénio Gomes. Um homem elegante, de 63 anos, vestido com fato Rosa & Teixeira, gravata e camisa onde se encontram bordadas as letras EG, as iniciais do seu nome. No braço direito, junto ao cotovelo, leva uma pregadeira com alfinetes para acertar no tecido as medidas dos clientes. Na mão transporta o giz, fundamental para desenhar as marcas.

O mestre move-se rápido e com confiança. "Aos 11 anos já era aprendiz de alfaiate e fui escalando as hierarquias todas. Em 2002 deixei a minha própria alfaiataria e vim para aqui", conta à Fora de Série. Eugénio Gomes apresenta um cartão de visita impressionante. Ele foi o assistente do alfaiate que fez fatos para o milionário Antenor Patiño e o alfaiate principal de Sá Carneiro e do diplomata Pérez de Cuellar. A ausência de um herdeiro que seguisse os seus passos levou-o a tomar a decisão de deixar de trabalhar por conta própria. Quando chega um cliente, o mestre aperta-lhe a mão e cumprimenta-o de acordo com o respectivo cargo profissional. "Trato-os por doutor, embaixador, ministro ou secretário de estado", afirma.

A escolha de um fato confeccionado ao milímetro obedece a critérios muito rigorosos. O primeiro passo implica a escolha dos tecidos, provenientes de Inglaterra, França e Bélgica. Podem ser observados nas prateleiras da loja, impecavelmente dobrados, ou em quatro montinhos de amostras colocados em cima de uma grande mesa de madeira. O cliente, se tiver tempo, pode demorar horas a escolher o preferido.

Eugénio Gomes entra em acção depois da escolha dos tecidos. Pede ao cliente para entrar na sala oval e, com uma fita métrica, tira as primeiras medidas. O cliente terá de voltar mais duas ou três vezes para experimentar o casaco e as calças. O alfaiate põe mais alfinetes, pode desmanchar o ombro e, com o giz, acerta a posição da cava, do decote ou da gola.

Quando todos os detalhes estão prontos, o comprador desloca-se mais uma vez à sala oval para fazer a última prova. Se estiver tudo bem sai da Rosa & Teixeira com o fato completo. Entre estas fases há códigos de conduta muito específicos: Eugénio Gomes nunca estabelece um dia fixo para a entrega do fato. Sabe-se que o prazo ronda um mês, mas tudo depende do número de encomendas e da lista de espera. O outro pormenor prende-se com o aspecto físico do cliente. Se tiver ganho peso entre as diversas fases de prova a palavra "gordo" nunca é usada. Substitui-se por um termo mais delicado, do género "o senhor está um bocadinho mais forte". Já o



O mestre Gomes é quem convida os clientes a entrar na Rosa & Teixeira. Elegante, vestido com fato da casa, gravata e camisa, e o homem forte da alfaiataria da mais antiga loja de Lisboa da Avenida de Liberdade.

SE O CLIENTE TIVER GANHO PESO ENTRE AS DIVERSAS FASES DE PROVA, A PALAVRA "GORDO" NUNCA É UTILIZADA. O MESTRE GOMES SUBSTITUI-A POR UM TERMO MAIS DELICADO, DO GÉNERO "O SENHOR ESTÁ UM BOCADINHO MAIS FORTE".

"magro" pode e deve ser usado em qualquer circunstância. É claro que este requinte tem um custo. "O preço mínimo da confecção de um fato é 1700 euros", conta o alfaiate. Depois, consoante o tecido, o preço aumenta. Um dos fatos mais caros pode rondar os quatro mil euros se, por exemplo, tiver fragmentos de diamante. Cada cliente tem uma ficha própria com os dados pessoais: o nome, a morada, o número de telefone, o endereço

de e-mail, as medidas, o modelo de que mais gosta e os detalhes mais importantes – se usa fecho ou botões nas calças, se aprecia o bolso de relógio e se prefere pinças ou dobras. Esta informação é inserida na base informática da Rosa & Teixeira. Os compradores são ainda avisados por correio electrónico das novidades da loja. Isto é, se chegaram tecidos novos ou até para avisar da época de saldos.



Os funcionários, também vestidos com fatos da loja, citão sempre em alerta. Não são admitidas falhas. Cada cliente deve ser tratado como se fosse um amigo.

Quando não está a atender o público, o mestre Gomes costuma estar numa pequena oficina rodeado de tecidos, moldes, tesouras, esquadros, alfinetes, linhas e agulhas. Neste local, o alfaiate observa as peças depois de serem trabalhadas pelas costureiras e dá alguns retoques. "Nunca paro de trabalhar e estou sempre de pé", afirma. No espaço contíguo à oficina existe outra sala onde trabalham dois oficiais de alfaiataria, Eduardo Fontes, de 65 anos, e Domingos Solipa, de 60 anos.

Estes funcionários controlam o trabalho das modistas e, com um ferro de cinco quilos, dão pancadas fortes nos tecidos, para que os componentes fiquem bem interligados. O som das batidas contrasta com o do burburinho das 11 costureiras. Sentadas em bancos rasos de madeira, dividem-se em dois grupos: as especialistas em casacos e as peritas em calças. Com um dos pés apoiado numa saliência do banco e os tecidos no colo, fazem as costuras e aperfeiçoam as bainhas e os cós. Para se distraírem, ouvem rádio e até cantam baixinho. Uma boa parte delas já ultrapassou a faixa dos 50 anos, mas contam com quase 40 de casa. Entraram na Rosa & Teixeira ainda meninas. As razões são simples: ou porque chumbaram e os pais puseram-nas ali de castigo ou porque queriam ganhar dinheiro.

A Rosa & Teixeira não é apenas o local onde as elites gostam de se vestir. É também a loja de luxo mais antiga da Avenida da Liberdade. Foi fundada em 1915 por Manuel Amieiro, um alfaiate que adquiriu experiência a trabalhar em Paris, na Rue Royale. Mais tarde, o seu discípulo, Francisco Rosa, continuou a tradição unindo o seu nome ao do seu genro, tomando a casa o nome

O PREÇO MÍNIMO DA CONFECÇÃO DE UM FATO É 1700 EUROS. DEPOIS, CONSOANTE O TECIDO, O PREÇO AUMENTA. UM DOS FATOS MAIS CAROS PODE RONDAR OS QUATRO MIL EUROS SE, POR EXEMPLO, TIVER FRAGMENTOS DE DIAMANTE.

definitivo de Rosa & Teixeira. Em Julho de 1981, José de Castro, antigo encarregado de outra loja, e um sócio, adquiriram o espaço, mas remodelaram-no totalmente. Além da ampliação para 600 metros quadrados, a loja ganhou um toque de modernidade com a importação de roupa italiana e a decoração com móveis de teca, expositores de aço polido, puxadores de pele nas gavetas e quadros expostos na parede.

Agora, o único proprietário da Rosa & Teixeira, José de Castro, controla todos os detalhes do negócio. Entra pontualmente às nove da manhã, uma hora antes da abertura, e passa grande parte do dia no rés-do-chão. Os seus olhos estão quase sempre virados para a porta da rua e para o comportamento dos 12 empregados da secção de pronto-a-vestir. "Logo de manhã vejo se os homens têm a barba bem feita e se as senhoras têm o cabelo bem cuidado. A Rosa & Teixeira começa nas empregadas da limpeza e acaba em mim, que tenho mais responsabilidades", conta à Fora de Série.

Os funcionários, também eles vestidos com fatos da loja, encontram-se sempre em alerta. José de Castro, de 63 anos, não admite falhas. Cada cliente deve ser tratado como se fosse um amigo ou um membro da família. É

preciso mostrar-lhes as peças de vestuário, dar conselhos e manter sempre um sorriso, mesmo que o potencial comprador não seja a simpatia em pessoa.

Adácio, Alice, Luís, Juvenal e José são os empregados a trabalhar há mais tempo na casa, entre os 20 e os 25 anos. Alguns clientes tornaram-se amigos de cada um deles e não gostam de ser atendidos por mais ninguém. Entram na loja e procuram pelo funcionário preferido. Quando lhes é explicado que se encontra de férias ou de folga preferem regressar noutro dia. Já os que gostam de ser atendidos por José de Castro têm mais facilidade em encontrá-lo. "Costumo ir almoçar ou jantar com alguns deles. Só eu é que sei o que gostam de vestir e os modelos preferidos", explica o proprietário que, por ser bastante requisitado, tira apenas duas semanas de férias por ano e, mesmo nesse período, está contactável e telefona todos os dias para a Rosa & Teixeira. Porém, há uma questão que o atormenta: o facto de o mestre Gomes, a sua jóia da coroa, se poder reformar. "Em Portugal não há mais nenhum igual. Tenho de ir contratar um alfaiate ao sul de Itália", disse. Depois, colocou uma mão na cabeça e desapareceu em passo apressado. ■

esamem@economiainfo.com

"POR FAVOR, TRAGAM MAIS MARCAS"

Se a Avenida da Liberdade é hoje um símbolo de requinte e qualidade, muito o deve a José de Castro. Há quase 30 anos que ele é o homem-forte da Rosa & Teixeira, a mais antiga loja de luxo desta artéria lisboeta.

TEXTO DE MARIANA BÉU DE CARVALHO FOTOGRAFIA DE PAULO ALEXANDRE COELHO

Já está? Demora muito?", solta José de Castro enquanto se alinha para a fotografia da Fora de Série, na recatada zona da loja destinada aos trajes de cerimónia. "E a entrevista, é rápida?" Não é só a impaciência. Por certo, nem a timidez. É, antes, a pressa de tomar as rédeas de mais um dia de trabalho naquela que é quase a sua primeira casa. Minutos depois, contudo, a inquietação parece esvanecer-se ao falar-se da alfaiataria tradicional e dos fatos totalmente feitos por medida, das marcas de renome que hoje tomam conta da avenida, do "sonho", enfim, que o arrebatou, em 1981, quando comprou ao mestre Teixeira a Rosa & Teixeira. De mera alfaiataria, com apenas três janelas e uma entrada que era a do prédio, José de Castro fez uma loja, com duas montras e porta para a rua. Socorrendo-se do arquitecto Fernando Jorge Correia, remodelou o espaço, modernizou-o e deu-lhe um toque refinado com os móveis em madeira de faia e a alcatifa, então em voga. Importou marcas internacionais de pronto-a-vestir. Transformou a Rosa & Teixeira na referência que é hoje e a Avenida da Liberdade num terreno de sofisticação. A sua loja foi pioneira; agora, espera José de Castro, venham mais.

É verdade que trouxe o luxo para a Avenida da Liberdade?

Acho que contribuí. A verdade é que esta artéria sempre me atraiu, sempre vi nela um sítio onde pudésemos ter lojas para um 'target' alto e de grande qualidade. O meu sonho sempre foi não abdicar desta qualidade, do luxo, das pessoas apreciadoras. Quando vim para a Avenida, nos anos 60, estava ainda noutra alfaiataria, a Pestana & Brito, mas houve logo grande empatia com um dos mestres daqui, o senhor Teixeira. Lembro-me de estarmos os dois aqui, olharmos para a Avenida e pensarmos que bonito era vê-la com boas lojas. Ele sonhou como eu. Dizia-me sempre: "Castro, você tem de dar continuidade a esta grande alfaiataria aqui na Avenida da Liberdade".

Então nessa altura já era sondado pela Rosa & Teixeira?

Exactamente. Isto é um sonho para mim. Fechar os olhos e ver a Avenida da Liberdade com grandes 'griffes', comércio de grande qualidade, hotéis, restaurantes, tudo o que há de bom e bonito... [pausa] Fechamos os olhos e vemos desta maneira. Depois abrimo-los e pode ser uma de-

silusão, porque a avenida por vezes não é bem tratada, está suja, sem policiamento.

É muito diferente da avenida daqueles tempos?

Muito. Talvez antes fosse mais cuidada em termos urbanísticos. Mas agora tem um valor acrescentado, que são as grandes 'griffes'. E, por favor, tragam mais marcas! Que elas venham para a Avenida da Liberdade! Acho fundamental que, quando alguém pensar em comprar com qualidade, estas grandes marcas estejam todas juntas. Só a grande qualidade pode atrair clientes também de grande qualidade.

Então considera que a Rosa & Teixeira foi um motor para que outras lojas de luxo se fixassem na avenida?

Sem dúvida. Todas as 'griffes' que se instalaram agora, por exemplo, viram exactamente aquilo que eu vi quando sonhei há 40 anos. Viram a nossa loja, a apresentação que tem, a grande qualidade e, sobretudo, o estatuto internacional que tem. Então, sabendo que a Rosa & Teixeira é uma referência, questionaram: que tipo de clientela tem a Rosa & Teixeira? O que vende a Rosa & Teixeira? Isto impulsionou, claro, as grandes marcas a procurar a avenida para se fixarem.



Quando chegou à Rosa & Teixeira, na década de 80, que alterações fez?

Fizemos muitas alterações, mas nunca abdicámos daquilo que é a cultura de alfaiataria. É aqui que nasce a construção da peça de roupa e todos sabemos como as coisas são feitas. Às vezes somos considerados uma organização clássica, mas acho que não é verdade; temos é toda uma filosofia e qualidade que achamos que devemos transmitir ao nosso cliente. Criámos um cliente - tipo e, acima de tudo, uma filosofia e gosto próprios, que não se confundem. E nunca saímos desse caminho. Repare: mesmo na nossa decoração há um cunho da velha alfaiataria, assim como na forma de nos apresentarmos. Somos um todo. Nunca podíamos vender um produto que não tivesse nada a ver com a decoração nem connosco próprios.

A Rosa & Teixeira sempre vestiu as elites ou foi obra sua?

Desde sempre. Uma alfaiataria de grande qualidade como a nossa já tinha atraído, naturalmente, uma clientela de alto nível.

Falamos de políticos, empresários...?

Tudo isso. São pessoas que confiam muito na nossa organização, no nosso atendimento, na forma como nos apresentamos e como formamos o pessoal em torno desta imagem de qualidade. Agora está muito na moda falar-se em fatos por medida, mas era bom que as pessoas fossem ver como eles são feitos. Aqui, pego nos clientes, levo-os à alfaiataria, mostro-lhes como tudo é feito, como a menina faz os pontos, como o oficial leva quatro ou cinco horas a passar um casaco. O fato por medida é feito assim, artesanalmente. Felizmente, ainda existem em Portugal algumas alfaiatarias destas. Mas cuidado: muitas e muitas casas vendem fatos por medida, mas não como nós o fazemos. Não são feitos de raiz.

Veste sempre Rosa & Teixeira?

Sempre. É o estilo Rosa & Teixeira, que levo comigo para onde quer que vá.

É verdade que é o primeiro a chegar à loja e o último a sair?

É verdade. É o amor que se tem por aquilo que se faz. Não há outra forma.

É quase a sua primeira casa?

Sim. É a minha paixão. 