



Retomada. Slama na loja dos Jardins e suas criações: os novos biquínis, desfile do tempo em que estava na Rosa Chá, e a coleção para a C&A, que tem 40 produtos



SENHOR DA MODA PRAIA DE VOLTA À PASSARELA



Depois de um ano fora da cena fashion, Amir Slama abre boutique de luxo com sua nova marca e renova coleção em duas megalojas

Valéria França

O estilista Amir Slama, de 46 anos, tem um objetivo na vida. Parar de fumar, vício que o acompanha desde os 14 anos. Slama anda agitado, aparentemente um pouco tenso, apesar do bom humor e da amabilidade, qualidades que lhe são inerentes. Depois de um ano e meio longe da cena fashion, o consagrado senhor da moda praia paulistana reestrea sob os holofotes na terça-feira, quando abre as portas de uma boutique diferenciada, que abrigará sua nova marca, homônima, nos Jardins, zona sul de São Paulo.

Poucos dias antes da inauguração, entre os ajustes finais da coleção e da loja – uma área de 200 metros quadrados com dois andares e um jardim interno –, Slama ainda não havia deixado o cigarro de lado. “Achei que deveria me preparar para isso, fazendo antes uma dieta”, justifica. Nas contas dele, estava 15 quilos acima do peso. Para tanto, diminuiu as idas aos restaurantes, um de seus programas preferidos.

Passou também a caminhar longas distâncias. Não raro, deixa o carro na garagem para ir a pé de Higienópolis, região central, onde mora, até os Jar-

dins, ou até seu ateliê, em Pinheiros, zona oeste. “Já perdi 16 quilos. E isso em 6 meses”, orgulha-se. “Parecem percursos longos, mas demoro cerca de uma hora. Imagine só quando estiver correndo.” Slama confessa não ter paciência para esteira.

“Na verdade, ele trabalha muito e não tem tempo para a academia. Só viajamos em família no fim do ano, e porque eu faço muita questão”, diz a mulher, Riva, de 46 anos, com quem tem dois filhos, Arthur, de 21, e Alex, de 18. Os dois se conheceram no jardim da infância. “Ele era meu melhor amigo. Daí virou amor. Aos 14 anos, começamos a namorar.”

Dedicação. Nos últimos seis meses, além dos preparativos da nova boutique, pilotou sua terceira coleção Amir Slama para C&A, com 40 produtos entre biquínis, shorts, saída de praia e chinelos. Também desenvolveu peças para a

Tok&Stok. Slama ainda é sócio de duas baladas, o Mokaí, nos Jardins, e o Clube A, no Brooklin, zona sul. “A minha vida pessoal e de trabalho se misturam muito. Não dá para desligar a chave”, explica.

Por isso, talvez, alguns funcionários estejam com ele há 10 anos. “Ele manteve a humildade dos velhos tempos, quando começou, há 17 anos, no Bom

Retiro”, conta a representante de vendas Kátia Weltman Tapar, de 46 anos, amiga de Slama desde o primário.

O estilista nasceu no Bom Retiro, bairro onde os pais tiveram por muitos anos uma confecção de roupa de ginástica. Aos 2 anos, mudou-se para Higienópolis, mas a loja continuou lá. “Eu não queria trabalhar com a família. Fui fazer faculdade de História na PUC (Pontifícia Universidade Católica de São Paulo). Sonhava em mudar o mundo”, conta. Para pagar as contas, Slama empregou-se como garçom no Café Piu-Piu, um lugar badalado da época, com shows ao vivo, no Bexiga.

Até que resolveu casar, pediu cinco máquinas de costura emprestadas para o pai, que havia fechado a

confecção, e passou, ironicamente, a fazer roupas de ginástica. Sem dinheiro no bolso, tudo era na base do improvisado. Riva vendia suas peças nas academias. A mãe, Margareth, dava palpites nas roupas, o que faz

até hoje. Slama não entendia de moda.

Depois de seis meses, percebeu que São Paulo não tinha moda praia. “As lojas paulistanas vendiam apenas biquínis e maiôs. Peças de roupas que tivessem a ver com praia eram exclusivas do Rio”, conta. Montou, então, a Rosa Chá.

“Eu fui a primeira modelo de prova de biquíni da Rosa Chá”, conta Kátia, a amiga. “Amir aparecia em casa, às vezes às 23 horas, e me tirava da cama para experimentar biquínis. Por sorte, meu marido, que também era muito amigo dele, não se importava.”

A Rosa Chá virou um grife vistoso, com 23 lojas pelo Brasil. Em 2006, ele vendeu a marca para o grupo Marisol por R\$ 20 milhões e passou a trabalhar em conjunto com o conglomerado. Não deu certo. “Ele é muito calmo. O mundo pode estar desabando, mas Amir acha uma saída”, conta Kátia.

A saída, desta vez, foi começar tudo de novo. Agora com uma estrutura mais enxuta – serão apenas duas lojas, uma em São Paulo, e outra, em breve, no Rio – e luxuosa. “A diferença é que, quando estreei minha primeira marca, eu ainda tinha cabelo”, diz. E fumava tanto quanto hoje? “Fumava mais. Na verdade, o que me envergonha. Já diminuí. Fumar é cafona.”



ARQUIVO PESSOAL

Apoio. Estilista sempre contou com a família; no começo da carreira, era sua mulher, Riva, quem vendia as peças

Margareth, dava palpites nas roupas, o que faz

Fonte: O Estado de S.Paulo, São Paulo, 24 out. 2010, Metrôpole, p. C12.