

O Colecionador: Práticas e modelos de aquisição no Mercado da Arte.

The Collector: Practices and models of acquisition in the Art Market.



João Henrique Marrociano
Professor / Researcher

Antiques and Crafts
Arte Contemporânea,
Con-servação e Restauro
Património, Bens Culturais,
Colecionismo, Arte Contemporânea e Mercado da Arte

Rua Afonso Sanches 37
2750-282 Cascais, Portugal

ORCID: 0000-0003-2677-527X
antiques.geral@gmail.com

ABSTRACT: The modus operandi of the purchasing role of the collector, being individual, fickle and interactive in its nature, continues to present an important analysis topic specifically in its recognition and qualification. Based on a range of experiences and testimonies from primary sources, this article aims to observe the environment that has characterized the art market in Portugal in recent years, quantify clearly and objectively business practices and acquisition strategies, and to establish a critical thought in order to interpret and organize the data on qualitative syntheses, which offer census and systematization in the analysis.

RESUMO: O modus operandi da ação aquisitiva do colecionador, pela sua natureza individual, volúvel e interactiva, continua a apresentar-se como um tema de reflexão importante, designadamente, no seu reconhecimento e qualificação. Partindo da abrangência das experiências eduzidos das fontes primárias, este artigo pretende observar o ambiente que, nos últimos anos, tem vindo a caraterizar o mercado de arte moderna e contemporânea em Portugal, quantificar de forma clara e objectiva práticas negociais e estratégias de aquisição e estabelecer uma reflexão crítica, de forma a interpretar e organizar os dados em sínteses qualitativas que ofereçam recenseamento e sistematização na análise.

KEY-WORDS: Collecting; Collector; Art Market; Acquisition Practices.

PALAVRAS-CHAVE: Colecionismo; Colecionador; Mercado da Arte; Práticas Aquisitivas.

1. Nota Introdutória

A importância que o colecionador de arte moderna e contemporânea exerce no mercado da arte atual, tem vindo a ser unanimemente reconhecida, sobretudo, pelo seu papel na promoção da arte e de novas vanguardas, e pelo interesse que suscitam junto do público muitas das suas afinidades estéticas. A ação colecionista, para além de concorrer como acelerador na legitimação da arte, pela difusão de movimentos estéticos e do apoio ao sucesso de artistas, contribui para o crescimento de novos autores, o desenvolvimento de coleções privadas e a formação de coleções públicas, por via de depósitos, de legados e de doações (Duarte, 2018: 32).

Todavia, o modus operandi do papel aquisitivo do colecionador, pela sua natureza individual, interativa e volúvel, continua, permanentemente, a apresentar-se como um tema de reflexão importante dentro do sistema do mercado da arte. Na verdade, a caraterização das diversas realidades sociais, económicas e negociais, que se cruzam e intercetam no dinamismo do colecionador no mercado, é um assunto que adquire interesse, designadamente, no reconhecimento das muitas formas de aquisição e na qualificação de como essas práticas se vão ajustando, influenciando ou tirando partido, a cada momento, das circunstâncias e dos modelos comerciais colocados à disposição do colecionador.

As trocas comerciais e os valores transacionados no mercado da arte sempre prosperaram, em parte, devido ao sigilo e a uma certa opacidade vantajosa entre os players do mercado. Nesse sentido, e no que toca aos colecionadores, é relativamente comum o seu desinteresse pela divulgação dos valores de uma transação, o sigilo em relação aos descontos e às facilidades de pagamento, ou ainda, a resistência em darem a conhecer as relações pessoais (e privilegiadas), que possuem de âmbito social, artístico e comercial (Adam, 2014: 168-171).

Esta propensão para a confidencialidade e para a dificuldade no acesso aos bastidores negociais permanece no mercado da arte, o que de alguma forma acautela uma certa cumplicidade entre os agentes (Adam, 2016: 169-170). Porém, se esse comedimento pode levantar dúvidas e incertezas em relação à arbitrariedade dos valores praticados e à clareza das transações, por outro lado, coíbe o contato do público com as experiências dessas realidades negociais e o acesso a essas fontes de saber empírico e de “tato comercial” (Velthuis, 2005: 1-2). Além disso, ao nível da investigação, essa moderação dos agentes do mercado, de certa forma, dificulta a recolha de informação empírica que possa ser explorada no recenseamento sistemático de dados sobre práticas negociais e estratégias de aquisição, e a elaboração de análises quantitativas mais amplas, que interpretem o objecto em estudo em termos da sua qualificação, de forma concreta e acessível.

Contrariando o quadro geral desta tendência, foi possível no ano de 2018 ter uma rara oportunidade de abordar o assunto (e de recolher dados), durante sessões de conversas a partir de coleções particulares, com três colecionadores nacionais de arte moderna e contemporânea, nomeadamente: Luís Ferreira, Mário Teixeira da Silva e Alberto Caetano. As sessões decorreram na Cadeira Colecionadores na Primeira Pessoa e Divulgar de Coleções, da Pós-Graduação em Mercados da Arte e Colecionismo, da Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, da Universidade Nova de Lisboa. Os assuntos tratados foram, entre outros, os seguintes: a visão dos colecionadores sobre o ambiente do mercado da arte; as suas práticas negociais e estratégias de aquisição; a relação que estabelecem com o ambiente do mercado da arte.

Os diálogos ocorreram de maneira semi-estruturada e livre, não havendo constrangimentos à liberdade de relacionamento de factos ou de raciocínios em mote, de acordo com a própria valoração das experiências do colecionador, o que confere aos assuntos abordados, apesar da natureza individual, um enorme valor documental e de informação imediata direta sobre o tema das práticas aquisitivas do colecionismo de arte moderna e contemporânea em Portugal

Assim, e partindo da abrangência das experiências e testemunhos subtraídos aos colecionadores, este artigo tem por objectivos observar o ambiente que tem vindo a caracterizar o mercado de arte moderna e contemporânea, nos últimos anos, em Portugal, quantificar de forma clara e concreta práticas negociais e estratégias de aquisição, e por fim, estabelecer uma análise crítica dos dados recolhidos.

No que concerne à metodologia, como já foi referido, foi seguido um critério semi-estruturado e livre na recolha dos testemunhos. O método da análise crítica, partiu da confrontação dos dados recolhidos com conceitos análogos, equivalentes e/ou complementares, sistematizados em literatura, artigos e relatórios alusivos ao tema do mercado da arte e do colecionar arte, interpretando-os e tornando-os coerentes em sínteses qualitativas, de forma a oferecer o devido recenseamento e sistematização aos dados.

Apesar da reduzida representatividade da amostra, considera-se que este estudo, ainda assim, vem contribuir para a difusão, em publicações de cunho científico, de conhecimento empírico na área do colecionismo e do mercado da arte que, devido à propensão destes domínios para a confidencialidade e a cumplicidade das ligações, continua, em grande medida, a ser disseminado em contextos privados (e privilegiados), de natureza pessoal e/ou comercial. Além disso, acrescenta informação e reflexão que, pela raridade do debate e da discussão do tema no contexto nacional, poderá ser útil a futuros trabalhos de investigação sobre o colecionismo e o mercado da arte em Portugal.

2. O ambiente do mercado da Arte Moderna e Contemporânea em Portugal.

É da opinião dos colecionadores envolvidos que, o mercado de arte moderna e contemporânea se encontra numa posição de vulnerabilidade real, no que respeita à valorização dos autores e das suas obras.

O período de crescimento económico que se viveu, desde meados dos anos noventa do século passado até meados da primeira década deste século, beneficiou de um crescente número de indivíduos que, para além disporem de recursos financeiros para a aquisição de obras, partilhavam o gosto e a receptividade pela arte moderna e contemporânea. Em termos de mercado, este

fator proporcionou uma “bolha” especulativa que levou a um aumento excessivo dos valores das obras e dos artistas, e que terminaria com a crise económica sentida a partir de 2008. Consequentemente, o valor de mercado de muitas obras e autores desceu. Houve como que uma correção e ajuste do mercado a preços mais realistas, apenas se mantendo o valor das obras verdadeiramente importantes e seguras no contexto artístico - em relação a outros trabalhos que, se anteriormente alcançaram preços demasiado altos, não deixavam de ser obras comuns. Além disso, muitas das obras e/ou artistas, cujos trabalhos anteriormente alcançaram valores demasiados altos, devido à desvalorização que sofreram, vieram a encontrar grande resistência do mercado na sua recolocação em praça, (Simões, 2016: 49).

Neste processo de ajuste à nova realidade, o mercado da arte nacional viu também surgir as leiloeiras como agentes nos segmentos da divulgação, valorização e comércio de arte moderna e contemporânea, concorrentes à atividade das galerias.

Adaptando-se à propensão das novas gerações para a aquisição de arte contemporânea e ao aumento de oferta devido à crise económica, as casas leiloeiras começaram a disponibilizar ao público cada vez mais sessões de arte moderna e contemporânea (e um maior acesso aos dados das transações). Nesse percurso, as leiloeiras foram, progressivamente, assumindo o papel de agentes de avaliação e valorização de obras e de artistas, o que originou um aumento da oferta de venda e um abaixamento dos preços no mercado (Simões, 2016: 312-314).

As leiloeiras alteraram ainda, e substancialmente, os critérios de seleção do que é colocado em praça. Se nas galerias, a escolha das obras e dos artistas ocorrem segundo a perspetiva da capacidade económica do projeto galerístico, o potencial de mercado das obras (e dos autores), ou o gosto pessoal do galerista; para as leiloeiras, os principais critérios de seleção são a autenticidade, a qualidade e o valor comercial dos bens (McNulty, 2014: 207).

O colecionador Luís Ferreira (comunicação pessoal a 08/02/2018) revela no seu testemunho que, apesar da crise, começa a existir um boom galerístico, nomeadamente, em Lisboa. É uma conjectura sustentado pelos estrangeiros, embora exista o risco de não ter sustentação real no mercado – provavelmente, por essa mesma razão.

Acha que há muita coisa a acontecer, no entanto, ao falar com muitos artistas, os próprios lhe transmitem que não estão a vender nada. Dá a ideia que a evolução do mercado não segue as expectativas que se vão criando, considerando existir um certo “cinismo” comercial - devido ao interesse do mercado apenas pelo que está na moda.

Luís Ferreira revela ainda que algo semelhante acontece relativamente às práticas comerciais. De acordo com a sua experiência, é comum “as galerias darem tratamentos diferenciados aos colecionadores que no momento estão a gastar grandes somas, em detrimento dos menos ativos.”

Para o colecionador, a abertura do mercado a outros canais de venda, possibilitou ter uma maior oferta (e melhores condições negociais) de peças para a sua coleção. Por exemplo, a correção dos valores, o aumento da oferta (com a crise), e a entrada em força das leiloeiras no mercado da arte moderna e contemporânea, permitiu-lhe ter acesso a obras importantes para a coesão da sua coleção (e dos seus núcleos) que, de outro modo, não se afiguraria possível - nomeadamente dos artistas Vasco Araújo [Figura 1] e João Pedro Vale [Figura 2], de quem tem mais de 20 obras de cada.



FIGURA 1
Happy Days, (Instalação 2006), Vasco Araújo. Fotografia com texto no vidro da peça de teatro “Happy Days” de Samuel Beckett. Coleção de Luís Ferreira.

Fonte: MEDORI, P., B., (Fevereiro 2007), “Grão a Grão”, in Revista L+Arte, nº33, p. 44.

FIGURA 2

Ó homem não te irrites!
(2006), João Pedro Vale. Ma-
ços de cigarros “Português
Suave” s/ prato de bétula
de madeira. Dim: 600 cm.
Coleção de Luís Ferreira.

Fonte: MEDORI, P., B.,
(Fevereiro 2007), “Grão a
Grão”, in Revista L+Arte,
nº33, p. 42.



O colecionador Mário Teixeira da Silva (comunicação pessoal a 22/03/2018), considera que a cultura nos nossos dias, não é vista como uma mais-valia porque, “estamos perante uma sociedade de consumo rápido.” Indica que, “felizmente começa a despontar algum entusiasmo no mercado (sobretudo devido às feiras de arte) em comprar novos nomes. No entanto, o intuito do consumo imediato e do investimento está muito presente. Há uma enorme falta de coragem em adquirir obras de forma espontânea e sem qualquer tipo de condicionalismos.”

Para o colecionador, o aparecimento das leiloeiras no mercado de arte moderna e contemporânea, foi um ponto de viragem no comércio de arte em Portugal. “Durante o período da crise, muita coisa desaguou nos leilões, porque as pessoas precisavam de se desfazer das coisas e os preços baixaram. Este fator preocupou-me de sobremaneira, uma vez que, eu ia vendendo às mesmas pessoas que constantemente eram bombardeadas pela enorme oferta do mercado e podiam deixar de comprar. Os leilões começaram a ser muito interventivos junto dos habitués das galerias e as pessoas começaram a ir aos leilões, porque era mais barato. No entanto, mesmo assim, aquilo que as pessoas compram, é mais pelo nome, do que pela obra em si.”

Em relação à atividade leiloeira menciona: “gosto e assisto a muitos leilões e fico estarecido pelos valores que atingem certas obras (para mim nem oferecidas), por ser fácil, quase que decorativo. Porém, pode acontecer (raramente), haver obras em praça que, por serem um nome constante na história da arte, o valor suba. Nesses casos, é um valor seguro, e os colecionadores podem investir. No entanto, muito excepcionalmente, ultrapassa o valor superior. Apesar de tudo, tem havido na praça, por vezes, obras ótimas que tento normalmente segurar.”

Um outro facto que cita do comércio de arte em leilão é que, normalmente, as peritagens das obras não são as corretas, sendo uma situação que o preocupa imenso.

Em relação às galerias, Mário Teixeira da Silva observa enquanto galerista que, “o mercado não pode especular com nomes que estão a dar os primeiros passos. Se uma obra é de nome emergente, a pessoa interessada não pode encontrar um valor de venda muito alto, para poder ser apetecível. A melhor publicidade às obras é o facto de estarem em casas das pessoas.”

Para o colecionador Alberto Caetano (comunicação pessoal a 5/5/2018), o mercado galerístico nacional está “morto”, achando mesmo que muitas galerias irão à falência. Revela que se apercebe, “de umas para outras, que vendem muito pouco ou nada.” Pensa mesmo que algumas galerias falseiam ou inventam vendas, que na realidade não existiram, apenas para manter uma imagem de um certo dinamismo.

“No momento, em Portugal, ninguém compra. Aparecem obras no mercado (sobretudo em leilão) fantásticas que ninguém as compra. Obras que estiveram em exposições de museus, peças interessantes e que qualquer colecionador devia ficar satisfeito de ter na sua coleção. Antes custavam 40 e 50 mil euros (no mercado nacional), agora vão à praça por 8 mil euros, e ninguém as compra.”

“A arte portuguesa está num buraco. Vai à praça, por exemplo, uma peça de Cabrita Reis, e zero, ninguém compra. Peças de José Pedro Croft, que em galeria chegam a custar 40, 50 mil euros, vão à praça por 10 mil euros e ninguém as compra.”

Da entrada das leiloeiras no mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal, o colecionador observa que “os fatores económicos decorrentes da crise levaram a que as pessoas necessitassem de dinheiro, transportando para as leiloeiras (que não fizeram um bom serviço), as coleções que tinham adquirido - compradas a preços inflacionados. Depois, essas coleções, a terem peças nacionais de nível internacional, não tem cotação lá fora. Poucos artistas portugueses têm. À exceção da Vieira da Silva, da Helena Almeida, hipoteticamente Julião Sarmento e Pedro Cabrita Reis (mas muito pouco) e a Paula Rego.”

Este último aspeto, para Alberto Caetano, é também uma das razões para que a compra de artistas caros, em detrimento dos artistas baratos e com potencial de mercado, se vá mantendo no mercado da arte – para além do evidente sinal de estatuto e prestígio social que isso significa para os compradores.

3. As práticas aquisitivas.

No que diz respeito ao ato de adquirir, importa chamar a atenção para as diferentes atitudes e/ou recursos que os colecionadores envolvidos no estudo conseguem ter à sua disposição (ou colocar em prática), e para as óbvias diferenças básicas que estarão presentes na lógica da constituição das suas coleções. Além disso, será também evidente que, a perceção individual que têm da sua importância no mercado e do valor cultural e económico da sua coleção, são fatores claramente diferenciáveis da sua ação, estratégias, posição negocial e no acesso à oportunidade - propriamente dita. À semelhança de casos extremos, é como observar a diferenciação entre o pequeno, esporádico e caprichoso colecionador, e o colecionador promotor de artistas e de importantes coleções (Melo, 2012: 9).

A coleção de Luís Ferreira (comunicação pessoal a 08/02/2018), é constituída por obras de pintura, escultura, desenho, fotografia, vídeo e instalações, de autores portugueses e estrangeiros. Cronologicamente, situa-se entre anos de 1960 e 1970, mas sobretudo, na geração portuguesa que começou a trabalhar a partir dos anos de 1990 (Medori, 2007: 43).

O colecionador indica que compra arte directamente a artistas, a galeristas e em leilões. Costuma ser interpelado por artistas e galerias, no sentido da aquisição das suas peças. No caso dos artistas, regateia os preços, chegando a afirmar que: “compro os artistas que me fazem os melhores preços.” Com as galerias, exige os mesmos descontos que fazem a outros colecionadores - que gastam grandes somas.

Preza e cultiva as relações pessoais que possui com muitos dos vendedores do mercado, uma vez que, esses contatos, entre outras situações, lhe dão acesso a adquirir peças e pagar em várias prestações. Nesse sentido, o colecionador confia que: “há galerias, por exemplo a Galeria Filomena Soares, que quando me abordam para ver uma peça, têm o cuidado de me informar se posso, ou não, pagar o trabalho em prestações.”

Dentro da lógica da sua coleção, Luís Ferreira refere que não compra trashart (por ser difícil e dispendiosa de conservar), obras efémeras ou trabalhos que sejam precisos grandes meios e recursos para a sua conservação.

Mário Teixeira da Silva (comunicação oral a 22/03/2018) é um colecionador que, revendo-se na figura do flâneur, afirma que as suas aquisições não partiram de atos condicionados: “foram encontros, como um pontapé numa pedra.” Explica que este modo de atuar é fruto de uma profunda educação em termos de arte (que começou ainda de muito novo até à adolescência), tendo sido continuada por um contexto de vida profissional favorável (apesar de ter estudado engenharia química), e que culminou na atividade de galerista.

A sua coleção inclui pintura, fotografia, desenho, escultura (sobretudo de origem europeia e americana), artes decorativas e arte primitiva. Foi fundador do Módulo – Centro Difusor de Arte, em 1975, na cidade do Porto, criando um projeto exigente, de marca cultural, reconhecido pelos pares e agentes da cultura. Promoveu as novas tendências da arte contemporânea portuguesa e internacional, centrando-se no trabalho de artistas emergentes e experimentais. Desempenhou ainda um papel pioneiro em fomentar a fotografia em Portugal, como espécie colecionável, na sua relação com as artes plásticas (Duarte, 2018: 34 – 35).

Mário Teixeira da Silva é também um colecionador que alia em simultâneo a atividade de galerista. Assim, sendo um profundo conhecedor de arte, detém por certo uma visão mais esclarecida e global do mercado. Esta característica é notória quando declara que: “por vezes, tenho encontrado coisas ótimas em Portugal, porque há muito pouca informação. E se não há um estrangeiro que me estraga a vida, compro por valores baixos.”

Da sua coleção, fazem também parte muitas obras de artistas que expôs [Figura 4]. Neste particular, Mário Teixeira da Silva não se limita em esclarecer que: “quando mostro um artista pela primeira vez, o meu interesse é que venda para o exterior. E muitas vezes não me cabe nada. Na segunda exposição que faço do artista digo: Não. Sou eu que escolho a primeira peça.”

FIGURA 3

Lee Friedlander, New York City, 1962. Papel gelatina e prata. Dim: 31,7 x 46,9 cm. Coleção de Mário Teixeira da Silva.

Fonte: Comunicação Pessoal a 22/03/2018.



FIGURA 4

Pollyanna Freire, Sem título (Roxa), 2015. Latão pintado. Dim: 21 x 30 x 18 cm. Coleção de Mário Teixeira da Silva.

Fonte: Comunicação Pessoal a 22/03/2018



A sua coleção iniciou com coisas muito acessíveis. Enquanto estudante universitário, “com os trocos”, começou a colecionar fotografia – ainda numa fase embrionária do colecionismo desta expressão artística [Figura 3].

Muitas das obras que possui foram adquiridas no momento certo, sendo esta a razão pela qual possui peças que não teria possibilidade de adquirir nos valores atuais (Jürgen, 9 Outubro de 2012). Não pensa em vender obras da sua coleção, “apesar da cobiça que existe no mercado” [Figura 5].

Atualmente, compra o que gosta em leilões nacionais e internacionais, em galerias internacionais ou o que aparece: “em encontros em que eu saí sem qualquer tipo de objetivo”.



FIGURA 5
Paula Rego, *The Vivian Girls at the end of the world*, 1984.
Acrílico s/ tela. Dim: 242 x 179cm. Coleção de Mário Teixeira da Silva.

Fonte: Comunicação Pessoal a 22/03/2018.

O colecionador Alberto Caetano (comunicação pessoal a 5/5/2018) tem na sua coleção de arte moderna e contemporânea obras de desenho, fotografia, mobiliário e pintura, nacional e estrangeira. Desde que começou a interessar-se por arte que procurou relacionar-se (pessoal e socialmente) com artistas e agentes de mercado, levando a que mais tarde, por fruto dessas relações, muitas das obras da sua coleção fossem doadas por artistas, galeristas ou antiquários seus conhecidos. Refere que, “quando um artista é simultaneamente colecionador, existe sempre a troca de obras com outros colecionadores.”

Ainda a respeito das suas relações pessoais com o mundo da arte, conta que na sua coleção, tem uma obra comprada em tempos na Feira da Ladra de Lisboa que, embora não estivesse assinada, o vendedor lhe garantia que o trabalho pertencia a Mário Cesariny. Como o artista fazia parte das suas relações pessoais, o colecionador veio mais tarde a confrontá-lo com o bem. Para seu espanto, Alberto Caetano afirma: “no momento, o Mário agarra a obra e assina-a.” Só mais tarde Mário Cesariny lhe terá transmitido que, apesar de lhe ter assinado o trabalho, a obra não lhe pertencia!

No início do seu percurso como colecionador, comprou muita obra a prestações. Na atualidade, em algumas circunstâncias, pede dinheiro à banca para adquirir peças.

Fez aquisições no exterior, em particular em Nova Iorque, onde adquiriu essencialmente gravura, “por ser mais barata relativamente a outros tipos de arte internacional.”

De forma categórica refere que: “quando estou em galeria, compro em galeria”. Isto não obstante de também adquirir em leilão, onde tem como estratégia de arrematação, esperar pelos lotes retirados - “porque ninguém os queria.”

Na sua coleção encontram-se nomes como Joaquim Rodrigo [Figura 6], Noronha da Costa, António Carneiro e Sousa Pinto, que foram adquiridos dessa forma. Porém, assegura que compra o que gosta - sem condicionalismos do valor ou do investimento.

FIGURA 6

Ateca – Barcelona, 1975,
Joaquim Rodrigo. Vinílico
sobre platex. Dim: 97 x 146
cm. Coleção de Alberto
Caetano.

Fonte: Lapa, P., (1999),
Catálogo Raisoné Joaquim
Rodrigo, Lisboa, Instituto
Português de Museus - Mu-
seu do Chiado, Nº 204.



Para o colecionador “o valor das coleções pode ser 0.” “Para mim, não me interessa se a coleção vale 10, 20 ou 30. O que me interessa é aquilo que eu tenho ou o que eu gosto, e que eu lutei para as ter. Eu não estou a pensar em vender amanhã ou depois de amanhã. Até poderei ter necessidade disso. Mas não daria uma obra por 10 se eu ache-se que vale 30. Não vale a pena, fico com ela.”

Apesar disso, pensa que a situação de ver nomes consagrados sem interesse na praça como “triste, porque não havendo mercado, não há produção de obras de arte, não há galerias para divulgar a arte, não há comunicação de ideias, ficando tudo parado.”

4. Análise crítica dos dados

A recolha dos dados, das práticas negociais e estratégias de aquisição, dos colecionadores, levantou um conjunto de problemáticas que importa recapitular e refletir.

Observou-se que os relacionamentos pessoais e sociais no mercado da arte, colocam à sua disposição dos colecionadores condições de pagamento que permitem quer liquidações pós-venda, quer aquisições a prestações - por vezes paga em duas, três e quatro vezes. Dessas circunstâncias (aparentemente comuns), foi também possível perceber que, em alguns casos (como o de Luís Ferreira), o recurso do colecionador a esses sistemas de compra, foi também a forma de obter o seu reconhecimento no mercado - e de certo modo, a sua imagem de marca.

De facto, num ato comercial, um cliente que adquira a crédito e que cumpra as prestações, tem normalmente o respeito e a confiança dos vendedores – sendo, no entanto, óbvio que nunca estará no mesmo limiar de alguém que compre e liquide de imediato.

A venda a prestações tem-se vindo a generalizar ao longo do tempo, resultante de um duplo imperativo relativo ao vendedor e ao comprador. Para o comprador, traduz-se numa maior facilidade de compra, o que é uma vantagem; para o vendedor, numa maior possibilidade de escoamento dos seus produtos.

No mercado da arte as conjeturas económicas, a disponibilidade de oferta e a dispersão de valores, poderão facilitar ou mesmo promover este modo de aquisição. A bem da verdade, é sempre melhor vender a prestações ou receber o embolso pós-venda que, ficar com a obra parada na galeria, ter que negociar mais barato ou colocar em leilão (Velthuis, 2005: 82). Por outro lado, as liquidações pós-venda e a prestações, são também um sinal do reconhecimento da seriedade do investimento económico do colecionador no mercado e da confiança que lhe é reconhecida (Velthuis, 2005: 72).

Como será de esperar, estes tipos de negociações não são exclusivas do mercado da arte português. De acordo com o Art Market report (2018), 47% dos dealers de arte contemporânea internacionais, recebe os pagamentos para além de 60 dias, após a venda (Mcandrew, 2018: 67-69). Verifica-se ainda que, 58% dos dealers de arte contemporânea vende trabalhos à

consignação e que 65% dos seus inventários procedem directamente das mãos dos artistas (Mcandrew, 2018: 63 e 64).

Partindo destes dados, percebe-se que as aquisições a prestações e as facilidades de pagamento são práticas comerciais frequentes entre os agentes comerciais e os colecionadores. Porém, da relação entre os vários intervenientes no mercado, parece evidente que, a vulgarização dessas práticas (mais no sentido da existência económica do colecionador), podem sempre ser uma ameaça à liberdade e segurança financeira dos artistas e agentes comerciais, nomeadamente, na liquidação atempada das transações e na dependência económica dos autores em relação aos vendedores (Adam, 2014: 69).

Talvez por isso, como “utensílios” de defesa, ocorram os tratamentos diferenciados nas galerias aos colecionadores que estão a gastar grandes somas, em detrimento dos menos ativos (Luís Ferreira, comunicação pessoal a 08/02/2018). Com efeito, nos setores artístico e comercial, cuja atividade económica se centraliza na produção e venda de obras de arte, é natural que o cuidado em equivaler aos intentos do colecionador, seja tão mais importante, quanto maior for a sua preponderância no escoamento imediato e “a pronto” dos trabalhos. Do mesmo modo, quanto maior for a constância dos investimentos no mercado e a importância (cultural e artística) das coleções, maior será a disposição dos setores artístico e comercial, para facilitar a continuidade económica dos colecionadores (Velthuis, 2005: 43 - 45).

Também se verificou que os colecionadores, utilizam muitas vezes as boas relações que possuem junto dos meios artísticos e comerciais, com a intenção de fazer crescer as coleções com obras trocadas, doadas, e até mesmo, validadas. Desta empatia que os colecionadores vão estabelecendo com os autores e o mercado da arte, há grandes amizades que se vão criando com artistas e agentes comerciais, numa espécie de *compagnons de route*, muito particulares, onde os colecionadores, acolhidos no seio de artistas e galeristas, acabam por ser parte integrante da própria história da arte (Hargreaves, 2017: “s.n.”). Este aspeto ficou bem vincado no testemunho de Alberto Caetano, em particular, na história que revelou de Mário Cesariny (comunicação pessoal a 5/5/2018).

No entanto, a adoção desta prática, de certo modo condiciona as aquisições às oportunidades que essas relações poderão gerar, ou não, limitando uma atitude colecionista completamente livre de fatores externos e de acordo com o pulsar interior do colecionador. Além disso, a estratégia, enquanto modelo de aquisição, não representa em si uma novidade, dado existirem exemplos desta prática noutros colecionadores, como é o caso de José-Augusto França, em que a forma de crescimento da sua coleção foi, por excelência, a oferta (Duarte, 2012: 217).

Este espírito de dádiva, que movimenta muitas obras de arte, apesar de paralelo ao sistema do mercado da arte, deve ser encarado dentro de um subsistema que é a economia da visibilidade. Na verdade, a dádiva é essencial para a existência da arte. Sem a dádiva dos artistas para a construção do património material e imaterial de uma sociedade, não pode haver arte. Inversamente, sem mercado, ela continua a garantir a sua existência, uma vez que, os princípios económicos (e se quisermos de propriedade), não lhe limitam o valor patrimonial (Coimbra, 2013: 42-43).

Assim, a oferta de uma obra arte, pode ser encarada como um ato paralelo entre duas entidades, com diferentes propósitos, onde por princípio, o benefício é comum. O artista promove o seu trabalho e a sua visibilidade; o colecionador acrescenta a sua coleção com a oferta de uma obra (Becker, 2010: 100).

É também comum a todos os colecionadores adquirirem em leilões, pela oferta e pelos preços convidativos praticados. Todos eles consideram que a entrada das leiloeiras no mercado da arte moderna e contemporânea em Portugal, foi um ponto de viragem no acesso a obras importantes para as suas coleções (e para a coesão dos seus núcleos), que, de outra forma, não teriam os recursos financeiros para as adquirir – como é o caso de Luís Ferreira (comunicação pessoal a 08/02/2018). Todavia, foi notória a preocupação de Mário Teixeira da Silva e de Alberto Caetano, com as mudanças de paradigma na divulgação, qualidade, avaliação e valores de “martelo” alcançados pelas obras de arte moderna e contemporânea em leilão.

Para Mário Teixeira da Silva, as leiloeiras, para além de terem colocado no mercado muitas obras de fraca qualidade, a intervenção do seu marketing junto do público, veio a acentuar a tendência para a aquisição de nomes consagrados, porque são valores seguros (Simões, 2016:

290), considerando que as compras são mais feitas pelo nome, do que pela obra em si (comunicação oral a 22/03/2018).

As preocupações do colecionador, se por um lado, reflectem, em boa medida, o cruzamento da sua actividade de galerista - que se caracteriza, essencialmente, por apostar em projectos de artistas emergentes, em detrimento de artistas já com percurso expositivo (Jürgen, 9 Outubro de 2012) -, por outro lado, denotam alguma inquietação com a dinâmica negativa que, a propensão para a aquisição de nomes consagrados, poderá provocar na valorização (financeira e cultural) da aposta, a longo prazo, em novos artistas na constituição de coleções (Chambers et al., 2015: 21).

Já para Alberto Caetano, o que mais o preocupa com a entrada das leiloeiras no mercado da arte moderna e contemporânea, é a enorme oferta que proporcionaram de obras e de autores reconhecidos. Segundo o colecionador, este fator é a origem de algum desinteresse que se manifesta por muitos artistas reconhecidos e pelas estimativas que alcançam - muito abaixo do que custariam em galeria (comunicação pessoal a 5/5/2018).

Esta situação reflete a disputa permanente que existe no mundo da arte na definição do valor de um trabalho. Consoante o circuito comercial, os mecanismos de avaliação de uma obra serão aqueles estabelecidos pelo próprio circuito. Deste modo, pode ser algo erróneo, na sua essência, avaliar os valores estabelecidos e praticados em leilão, pelos critérios do mercado galerístico (Velthuis 2005: 79 e 80).

Como podemos perceber, ambos os colecionadores revelam preocupações, embora por motivos diferentes, com o impacto (e os efeitos colaterais), da entrada das leiloeiras no mercado de arte moderna e contemporânea em Portugal. Contudo, e apesar das diferentes razões, a ideia que fica dos seus testemunhos, é que a oferta e a volubilidade dos valores do mercado leiloeiro, determinarão no presente (e no futuro próximo), por um lado, a receptividade dos públicos por novos autores e, por outro lado, a manutenção do valor financeiro de autores consagrados (Duvauroux-Sagot, 2011: 46). Além disso, as preocupações dos colecionadores, poderão ser, de certo modo, o reconhecimento interior de possíveis angústias, quer com a manutenção do valor económico e de mercado das suas coleções, quer com a certeza negocial (e de investimento), que terá guiado muitas das suas compras (Moncada “s.d.”: 50).

Dentro dos modelos de financiamento das aquisições realizadas no mercado da arte internacional, o recurso ao crédito bancário e a fundos de empréstimo é recorrente em 11% dos compradores. Neste universo, a quantidade de coleções com mais de 50% de obras compradas com recurso a créditos bancários ou a fundos de empréstimo, representa cerca de 70% dos investimentos (McAndrew, 2018: 302). Estando o mercado da arte nacional integrado no mercado da arte internacional, os modelos de financiamento na aquisição de arte em Portugal não deverão estar muito longe desta realidade. Entre os colecionadores envolvidos no estudo, apenas Alberto Caetano, declara o recurso ao crédito bancário para financiar algumas aquisições (comunicação pessoal a 5/5/2018).

Mário Teixeira da Silva é o único colecionador que desempenha em simultâneo a actividade de galerista. Ao longo da história da arte, têm existido vários exemplos de galeristas, como Leo Castelli e Durand Ruel, que criaram em paralelo coleções de arte (Hargreaves, 2017: “s.n.”).

É portanto alguém que, para além de ser detentor de uma coleção, tem também, devido à sua atividade de comércio da arte contemporânea, amplos e profundos conhecimentos sobre o sistema do mercado da arte. Por esses motivos, estará à partida em vantagem, em relação aos demais, no acesso às obras. Este tipo de colecionador, cirúrgico e atento ao mercado nos seus diferentes níveis, está na linha da frente da deteção de novos talentos e na definição dos momentos ideais de aquisição, comprando normalmente sempre abaixo dos valores de mercado (Moncada, “s.d.”: 49).

Este perfil ficou bem evidente em Mário Teixeira da Silva, em particular, quando afirma que devido à pouca informação, costuma comprar por valores baixos; e também na confiança sobre o modo como seleciona para si obras dos artistas que expõe – apenas escolhe após a primeira exposição (comunicação oral a 22/03/2018). É uma prática que, para além de ser uma forma de seleção privilegiada, é também, pela perspicácia, reveladora de 42 anos de experiência...

5. Considerações finais.

Observar o ambiente que tem vindo a caracterizar o mercado de arte moderna e contemporânea nos últimos anos em Portugal, divulgar práticas negociais e estratégias de aquisição e estabelecer uma análise crítica dos dados, foi o que nos propusemos analisar através da recolha das experiências comerciais de uma amostra de colecionadores portugueses. Dessa análise, é importante sistematizar algumas ideias.

O reconhecimento do histórico do investimento do colecionador no mercado e as suas afinidades comerciais, com artistas e a generalidade dos agentes de mercado, permitem-lhe, em muitos momentos, ter acesso a condições negociais vantajosas e a facilidades de pagamento - como liquidações a prestações e pós-venda. No entanto, como vimos, estas práticas poderão vir a ser danosas para o sector artístico, pelos riscos que acarretam na sobrevivência económica dos autores.

O convívio do colecionador com o mundo da arte e as relações pessoais e de amizade que esses contatos vão gerando, constituem-se como aspetos importantes de angariação de obras e do crescimento das suas coleções. Apesar disso, é uma prática sempre sujeita às oportunidades que essas relações poderão gerar (ou não), limitando uma atitude colecionista inteiramente livre.

A entrada das leiloeiras no mercado da arte moderna e contemporânea, pelos preços baixos praticados, em relação às galerias, possibilitou aos colecionadores aquisições que, de outra forma, não teriam possibilidade de adquirir. Porém, a oferta e a volubilidade dos valores no mercado leiloeiro, podem comprometer, quer a manutenção do valor de autores consagrados, quer a promoção de novos autores, quer o valor económico e de mercado de coleções.

Os colecionadores que desempenham em simultâneo atividades no comércio de arte (como dealers ou galeristas), pelo profundo conhecimento que têm do mercado, nos seus diferentes níveis, estão normalmente em vantagem, em relação a outros compradores, adquirindo normalmente por valores baixos.

Referências Bibliográficas

- ADAM, G., (2014), *Big Bucks. The explosion of the Art Market in the 21st Century*, Surey, Lund Humphries.
- BECKER, H., S., (2010), *Mundos da Arte*, (L. San Payo Trad.), Lisboa, Livros Horizonte.
- CHAMBERS, D., DIMSON, E., SPAENJERS, C., (27 de Agosto de 2015), *Art as an Asset and Keynes the Collector*, https://www.google.pt/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwidrP_f24TtAhUi5OAKHcMjDIQFjABegQICBAC&url=https%3A%2F%2Fwww.aeaweb.org%2Fconference%2F2016%2Fretrieve.php%3Fpdfid%3D628&usg=AOvVaw13vJ0bDKxYOSSqqsesv3ZV (acesso a 15/11/2020)
- COIMBRA, F., (2013), “A mercadorização da arte sobreposta à sua dimensão simbólica e imaterial na contemporaneidade.”, *Dissertação de Mestrado em Crítica de Arte e Arquitectura*, Colégio das Artes – Universidade de Coimbra <http://hdl.handle.net/10316/25433> (acesso a 04/09/2020)
- Duarte, A., (2012), “Da Coleção ao museu. O colecionismo privado de arte moderna e contemporânea em Portugal, na segunda metade do século XX. Contributos para a história da museologia”, *Tese de Doutoramento*, Faculdade de Letras Universidade de Coimbra, <http://hdl.handle.net/10316/21153> (acesso a 04/09/2020)
- DUARTE, A., (2018), “Colecionar hoje: Persistências e Rupturas num Mercado Global”, in *ARTE ALÉM DA ARTE*, Anais do 1º Simpósio Internacional de Relações Sistêmicas da Arte, Porto Alegre, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 29 – 38. <https://1simposioirsablog.files.wordpress.com/2018/09/anais-arte-alc3a9m-da-arte.pdf> (acesso a 31/08/2020)
- DUVAUROUX-SAGOT, D., (2011), “Art Prices”, in *A Handbook of Cultural Economics*, Second Edition (R. Towse Ed.), Cheltenham, Edward Elgar Publishing Limited, pp. 43-48.

- HARGREAVES, M., (2017), “Colecionismo e Mercado, Diálogos Transversais”, Palestra em aula aberta de mestrado em História da Arte Portuguesa, Faculdade de Letras da Universidade do Porto, <http://ler.letras.up.pt/uploads/ficheiros/15488.pdf> (acesso a 7/6/2018).
- JÜRGENS, S., V., (9 de Outubro, 2012), Mário Teixeira da Silva, Módulo – Centro Difusor de Arte, in *ArteCapital*, <http://www.artecapital.net/entrevista-148-mario-teixeira-da-silva-modulo-centro-difusor-de-arte> (Acesso a 5/6/2018).
- LAPA, P., (1999), *Catálogo Raisoné Joaquim Rodrigo*, Lisboa, Instituto Português de Museus - Museu do Chiado
- MCANDREW, C., (2018), *The Art Market 2018, an Art Basel & UBS report*.
- MCNULTY, T., (2014), *Art Market Research: a guide to methods and sources* (2º Ed), Jefferson, McFarland & Company, Inc., Publishers
- MEDORI, P., B., (Fevereiro 2007), “Grão a Grão”, in *Revista L+Arte*, nº33, pp. 40-46.
- MELO, A., (2012), *Sistema da Arte Contemporânea*, Lisboa, Documenta.
- MONCADA, M. C. de, (“s.d.”), *Obras de Arte, Guia de Mercado, Identificação, Peritagem, Avaliação, Venda, Compra, Partilhas e Conservação de obras de Arte* (edição policopiada)
- SIMÕES, P., D., R., (2016), “O Mercado da Arte Moderna e Contemporânea em Portugal (2005-2013)”, Tese de Doutoramento, Universidade de Lisboa, Faculdade de Letras, <http://hdl.handle.net/10451/24329> (acesso a 10/03/2018)
- VELTHUIS, O., (2005), *Talking Prices, Symbolic Meanings of prices on the Market of the Contemporary Art*, Princeton, Princeton University Press.

Reference According to APA Style, 6th edition:

Marrocano, J. (2020). O Colecionador: Práticas e modelos de aquisição no Mercado da Arte.. *Convergências - Revista de Investigação e Ensino das Artes*, 13(26), 41-52. <https://doi.org/10.53681/c1514225187514391s.26.18>