

CAPA

Quer investir em arte?

Pense duas vezes. Ou aja por instinto. O que é melhor? Artistas, galeristas e analistas dividem-se: para uns o truque é investir nos novos talentos, para outros nos consagrados. Leia e decida

TEXTO ÂNGELA MARQUES E MAFALDA DE AVELAR
ILUSTRAÇÕES GONÇALO VIANA

A

s notícias pareciam boas: depois da grande depressão em que o mercado de arte tinha mergulhado em 2008, em 2010 batiam-se recordes de preços nas grandes leiloeiras internacionais. O Art Market Outlook 2011, relatório divulgado pela ArtTactic, anunciava mesmo que em 2010 a arte tinha sido uma das classes de activos com melhor desempenho. Mais: "Vemos 2011 como o início de uma nova era em que a arte está crescentemente a passar de activo colecionável a activo financeiro", dizia. Mas fazer previsões para 2011 em Portugal é como entrar num carrinho de choque – já se sabe que a dada altura vai doer. Por isso, para os artistas, galeristas e observadores, comprar e vender arte não é uma canção simples. É preciso ter unhas para tocar esta guitarra.

"A arte contemporânea está na moda", diz António Pedro Neto Alves, colecionador e apaixonado por arte contemporânea. Mas, acrescenta o advogado para quem existe, no actual momento, uma retracção no mercado: "Não acredito que a procura tenha aumentado." Partilhando a mesma opinião, Pedro do Carmo Costa, consultor de estra-

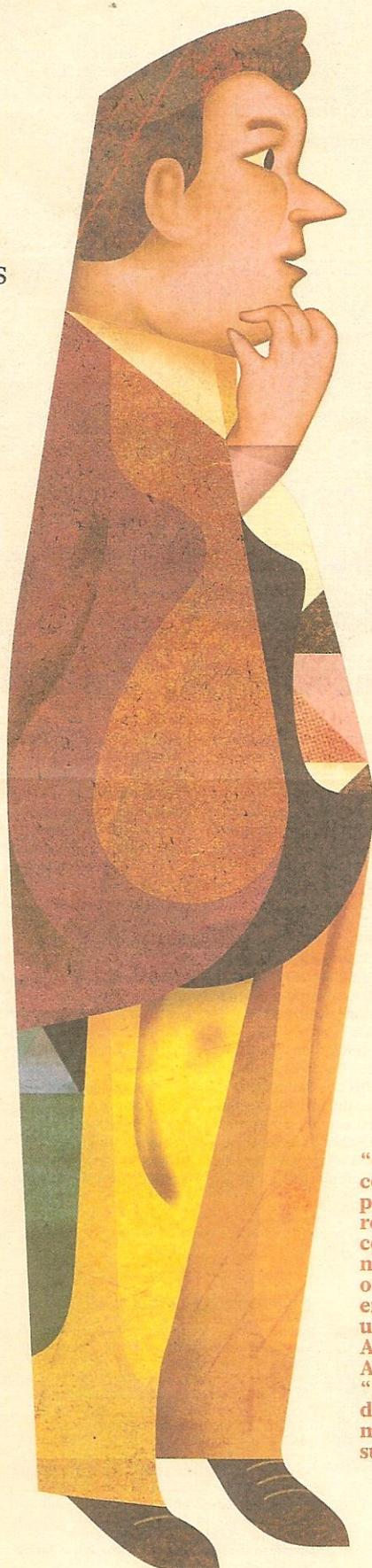
tégia empresarial, afirma não acreditar que os investidores estejam agora – em tempos de crise – a investir mais em arte contemporânea. É que, explica, estamos a falar de "artistas que ainda não estão confirmados".

Dito de outra forma, os artistas deste nicho têm o factor do "risco". Uma variável que pode levar as pessoas a procurarem "o clássico", defende também José Cardoso, director da empresa "Desejo sem Limites" – empresa de gestão de patrocínios que comprou os direitos para a maior exposição de arte pública em Lisboa, no ano de 2006, e para Madrid em 2008, a Cow Parade, uma exposição de vacas pintadas por artistas portugueses e espalhadas pelas duas cidades.

O QUE FAZ UM COLECCIONADOR?

"Os grandes colecionadores, para serem realmente grandes colecionadores, não vêem o investimento em arte como um refúgio", afirma António Pedro Neto Alves. Continuando: "Os grandes colecionadores procuram obras de arte por factores muitas vezes meramente subjectivos e chegam mesmo a comprar obras sem ter sequer espaço para as colocar."

Vera Cortês, uma das mais importantes galeristas no país e com uma carteira de artistas jovens para mostrar, afirma, reforçando que não é especialista em investimentos, que as pessoas têm os mais variados critérios para comprar arte. "A maioria das pessoas compra aquilo de que gosta sem pensar no investimento." E acrescenta: "Não há regras. O verdadeiro colecionador tem o hábito de escolher bem e comprar com critério. Mas o colecionador não deixa de comprar porque não é um bom momento para comprar. Pode haver um ano em que compra menos porque não gosta tanto daquilo que os artistas estão a fazer, mas não deixa de comprar porque estamos em crise."



"Os grandes colecionadores, para serem realmente grandes colecionadores, não vêem o investimento em arte como um refúgio", afirma António Pedro Neto Alves. Continuando: "Procuram obras de arte por factores meramente subjectivos."



OS JOVENS SÃO APOSTAS SEGURAS?

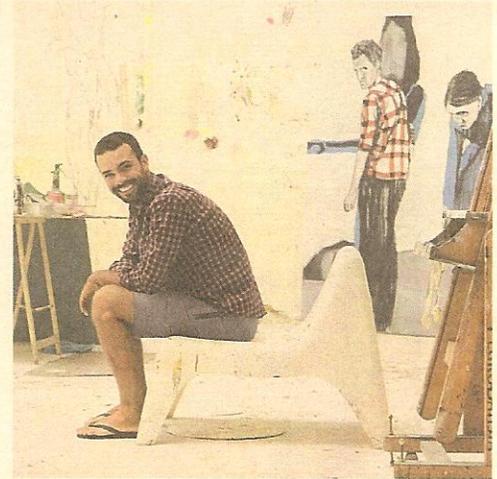
Para Vera Cortés não é líquido que comprar um artista jovem represente um risco menor ou seja uma melhor opção. Mas “talvez aconteça alguém pensar que se tem um budget reduzido pode comprar um jovem artista em vez que um que já tenha”, admite. Mas sublinha: “Em tempo de crise, comprar arte não é como deixar de beber café na rua e passar a beber em casa. Não há verdades absolutas sobre esta questão.”

Vera Cortés tem, contudo, boas experiências para contar. Ela que na sua galeria expõe artistas com uma média de idades abaixo dos 50 anos não se pode queixar. “Coleccionadores que nunca tinham comprado estão a comprar. Há coleccionadores novos. Por isso não se podem fazer regras. A verdade é que os artistas não deixaram de expor.” E na sua opinião a depressão em que o mercado da arte entrou em 2008 e que teve em

Portugal o seu momento mais dramático em 2009 até permitiu que os galeristas se reinventassem. Pelo menos foi assim no seu caso: “Quando as coisas correm bem não se pára para pensar e melhorar. Mas quando as coisas não correm tão bem pára-se. Isso aconteceu depois de 2009. As pessoas tiveram de se reestruturar.”

E QUANDO OS JOVENS SÃO UM FLOP?

Em Janeiro deste ano, em entrevista ao Diário Económico, Luís Castelo Lopes, administrador do Palácio do Correio Velho, uma das principais leiloeiras do país, alertava para o perigo de 2011 ser também um ano de especulações. “Algumas pessoas têm memória curta e esqueceram-se do que se passou há três ou quatro anos. Tem havido muita especulação ao sabor de sentimentos estranhos. Há nomes que surgem e fazem uma venda a valores muito elevados, mas depois nunca mais se ouve falar deles.”



Lutar para (também) vender

Pedro Batista, 31 anos, é a prova de que com talento e persistência é possível triunfar no mundo das artes; um mercado onde o “go for it! é necessário mas mal visto”

Persistência é a palavra eleita por Pedro Batista, artista contemporâneo, que começou a pintar com 13 anos e que se dedica profissionalmente a esta arte desde os 2006, ano em que foi descoberto no Mundo Mix, evento que decorreu em Lisboa (no Castelo de São Jorge). Nesse ano, ganhou o prémio da Arco e voou até São Paulo, centro financeiro do Brasil, onde lhe “foi dada a oportunidade de fazer a sua primeira exposição.” As pedras da sua calçada estavam lançadas e hoje, apesar “de não estar ainda no circuito dos galeristas”, pode dizer: “nunca fiz tanto dinheiro como nos últimos três meses”. Reconhecendo que é um artista atípico, “até porque a crise está aí”, Batista não sabe o que lhe reserva o futuro mas tem uma certeza: “quero continuar a pintar independentemente de ter clientes ou não”. Afinal, defende, esse é o verdadeiro factor de diferenciação de um artista. Ciente das dificuldades de “ganhar nome” (até porque as têm vivido na pele), Pedro Batista, diz que o mercado da arte é muito complicado. “Temos que contornar muitos universos emocionais” e é preciso o “go for it!”, estado de espírito e de acção, que apesar de necessário é mal visto no mundo das artes. Segundo o artista, para quem este mercado está

repleto de “mitos”, existe uma grande dificuldade em fazer o famoso “dois em um”: conseguir estar no mundo da arte (ser verdadeiro artista) e contemplar o mercado que é comandado por grandes números, por contactos e por networking. Certo e sabido: chegar até aos grandes “galeristas” constitui, para os jovens artistas, uma das grandes dificuldades. “A relação com galeristas e com o mercado é um drama”, diz Pedro Batista, que ainda não entrou nesse meio e que deixa escapar que, na maior parte dos casos, só se entra nesse mercado por indicação. Por isso há que continuar a trabalhar com confiança e procurando sempre fazer estágios internacionais - em capitais culturais onde isso seja possível. Berlim é um caso desses e é também a última cidade onde este autor residiu. Nova Iorque foi outro dos destinos. Hoje, por cá, Pedro continua na luta, neste mercado que diz que é sobretudo marcado pela criatividade. Pedro Balfazar, Henrique Granadeiro e Miguel Champalimaud, que abriu recentemente um hotel em Cascais, são alguns dos nomes conhecidos do grande público que já apostaram neste artista. “Os outros não são pessoas tão conhecidas. Mas na generalidade cheguei até eles por meio de “amigo que diz a um amigo”.

CAPA



◀ A crise que afectou o mercado em 2008 deu pelo menos uma lição a muitos investidores. Investidores que hoje compram arte contemporânea de forma muito mais ponderada, dizia então Luís Castelo Lopes. “Preferem apostar em nomes estabelecidos e arriscam muito menos do que antes”, afirmava, acrescentando que imperioso é ter bom senso, escolher peças de qualidade, estar informado e olhar para as cotações dos autores no pós-2008 para fazer a escolha mais acertada.

Em 2009, segundo dados da consultora ArtPrice, as receitas de vendas de nomes como Pablo Picasso, Andy Warhol, Alberto Giacometti, Edgar Degas ou Claude Monet, nomes que habitam normalmente o top de vendas das grandes leiloeiras, sofreram uma contracção de receitas na ordem dos 55% a 77% face ao ano anterior.

MAS MAIS NOVO NÃO É MAIS BARATO?

De facto, na história da compra e venda de arte o preço é uma variável de peso. Por isso, podemos dizer que um bom comprador de arte contemporânea é um bom comprador de arte porque é hábil a reconhecer oportunidades no mercado. Se perguntarmos a galerista Caroline Pagès se investir em arte é uma boa aposta num momento de crise ela é taxativa: “Sim, obviamente. Os investimentos em arte são sempre bons. A arte é a terceira fonte de investimento, a seguir às acções e ao imobiliário, portanto...”. Para a galerista, “hoje faz ainda mais sentido investir em objectos em vez de guardar o dinheiro”.

E os artistas novos são efectivamente mais baratos, pelo que “se as pessoas que querem comprar arte estão num momento em que têm menos recursos, as obras de artistas ainda não consagrados podem ser uma boa opção”, diz.

Ao mesmo tempo, acrescenta Caroline Pagès, “estes são investimentos a mais longo prazo. A revenda de um ob-

A crise que afectou o mercado em 2008 deu pelo menos uma lição a muitos investidores. Investidores que hoje compram arte contemporânea de forma muito mais ponderada, diz Luís Castelo Lopes

jecto destes vai demorar e isso é bom”. Para a galerista, não há dúvidas: “Para quem tem a vontade e o prazer de investir, esta é a melhor opção.” E di-lo “como galerista e como colecionadora”, sempre atenta ao mercado. “E há outra coisa: a valorização de novos artistas pode ser rápida. Basta que tenha muitas exposições.”

Claro que “todos os investimentos comportam riscos. Mas como os montantes são diferentes e se pode comprar uma obra de um jovem artista por 500 ou mil euros o risco é menor.” E se pensarmos, diz, “os valores de uma obra nunca são iguais aos de um apartamento”. Mais: “Ao contrário de uma mala de luxo, por exemplo, as obras valorizam. “Uma mala da Louis Vuitton não vai valorizar, a menos que valorize porque determinada pessoa a comprou ou porque se transformou numa peça vintage”. Ainda assim, “a arte pode sempre valorizar mais”.

É evidente que os mercados não são iguais. Saia-se do mercado nacional e verifique-se. “Os preços por esta categoria artística [a arte contemporânea] estão, no mercado internacional, um pouco mais acessíveis”, conta o consultor de estratégia comercial Pedro do Carmo Costa. Que confessa mesmo que adquiriu, há pouco tempo, uma fotografia de Stephen Shore, um grande artista internacional contemporâneo – algo que “há uns meses seria impensável”.

Ainda assim, por cá a sensibilidade é unânime e leva-nos a concluir que apesar do risco dos novos artistas contemporâneos, estes estão naturalmente mais acessíveis e por isso podem ser um bom investimento. Os preços actuais são relativamente mais baixos (a crise ajuda quem quer comprar) e levam à consagração de duas máximas: “Em terra de cego quem tem olho é rei” e “Em tempos de crise, seguem sempre novas oportunidades”.

A arte de investir em arte

Como em todas as áreas, conhecer o mercado é a primeira e indispensável condição para um bom investimento. Deixamos-lhe mais algumas

- ▶ Conheça o mercado. Investir em arte exige informação. Antes de comprar pesquise a história da peça, quem é o seu autor, a sua época e estado de conservação. Não tenha medo de fazer perguntas, mas também não pergunte sempre às mesmas pessoas.
- ▶ Não compre pela assinatura. Comprar uma obra de um artista consagrado não é suficiente para garantir que se vai valorizar. Todos os artistas têm trabalhos de inferior qualidade e passam por fases menos boas.
- ▶ Não ligue a modas. Cíclicamente certo tipo de obras são alvo de uma maior procura, o que tem como efeito a escalada dos preços. Os especialistas aconselham cautela, sobretudo na arte contemporânea, já que este é um meio mais susceptível à especulação.
- ▶ Invista para o médio ou longo prazo. Quanto mais tempo passar maiores as garantias de uma peça se valorizar. Deve esperar pelo menos 10 a 15 anos antes de pensar em vender.