

POR Elaine Bittencourt FOTOS Felipe Gombossy (São Paulo) e Felipe Varanda (Rio de Janeiro)

PRAZER OU INVESTIMENTO?



Jovens profissionais bem-sucedidos estão descobrindo que não é preciso gastar milhões para transformar o gosto e o interesse por obras de arte em um negócio atraente. A tendência é confirmada por artistas e donos de galerias e se tornou um importante nicho de mercado



O dentista Dario Zito, 43 anos, nunca se esquece do dia em que comprou sua primeira obra de arte: 27 de setembro de 2006. Era uma escultura de Ana Holck, que custou R\$ 1 mil. “Percebi que não precisava de muito dinheiro para começar a colecionar. Algumas peças custam menos que um vaso ou um cinzeiro”, diz ele, que na época acabara de adquirir seu apartamento e pensou em cobrir algumas paredes com pinturas, gravuras ou fotografias. Aos poucos, sem muita pretensão, iniciou seu projeto. Apenas quatro anos depois, suas intenções são bem menos modestas. “Me sinto um mini-Chateaubriand”, brinca, referindo-se a um dos maiores colecionadores do país, Gilberto Chateaubriand. “Nós até pensamos de maneira parecida. Temos vontade de comprar tudo!” Essa voracidade talvez explique como conseguiu acumular em sua casa 140 obras.

Dario Zito não é um caso único no mercado de arte, que a muitos ainda parece restrito a uma elite milionária. “O jovem colecionador é uma figura muito comum nas galerias atualmente. Ele geralmente é um empreendedor ou executivo do mercado financeiro ou de uma grande empresa que frequenta galerias e museus. Gosta principalmente de arte da sua geração, mas entende a relação dessa arte com o que veio antes”, diz Nara Roesler, que comanda a galeria que leva seu nome, em São Paulo. Fernanda Feitosa faz coro. Há seis anos, apostando no aquecimento do mercado, ela criou a SP Arte, feira em São Paulo que reúne importantes galerias brasileiras. E revela que os visitantes, com idade entre 35 e 40 anos, demonstram alto nível de informação sobre arte. “Se por um lado é um público mais bem informado, por outro é também um público novo. A pesquisa deste ano indicou que 49% dos frequentadores nunca haviam ido ao evento antes”, afirma.



“SE O
ARTISTA NÃO
VINGA, VOCÊ
PODE FICAR
COM UM
ELEFANTE
BRANCO NA
PAREDE”

A SP Arte é apontada como um dos motivos que têm atraído novos compradores. A verdade é que as galerias ainda parecem intimidar muita gente. "Algumas pessoas ainda têm dificuldade em entrar nesses espaços. A feira parece democratizar o acesso, é mais aberta", diz Izabel Pinheiro, da galeria Virgílio, que desde 2002 tem como um de seus focos a produção de artistas jovens contemporâneos e que também participa regularmente do evento. Classe média mais rica; estabilidade econômica; maior profissionalismo das galerias; artistas brasileiros cada vez mais reconhecidos internacionalmente; facilidades para pagamento; e até rapidez na troca de informações pela internet e pelas redes sociais são alguns dos fatores que estimularam o novo público das galerias. Quaisquer que sejam as razões, é positivo perceber que essa geração não encara a arte somente como investimento ou um simples símbolo de status. Compram arte por prazer e, mais importante, interessa-

dos na produção de seu próprio tempo. Não temem investir em jovens artistas com pouco reconhecimento do circuito.

DIÁLOGO ENTRE AS OBRAS

Arrojados e antenados, eles estão sempre buscando aprender mais sobre o assunto. Querem treinar o próprio olhar para fazer, sozinhos, suas escolhas, ainda que não dispensem a orientação de especialistas. João Grinspum Ferraz, professor de relações internacionais, é um exemplo desse tipo de postura. "Sempre procuro me informar, mas respeito muito meu olho. Na verdade, sigo o meu feeling. Ouço o que os outros dizem, mas só compro se estiver intimamente convencido", explica o jovem colecionador, de apenas 27 anos. Para chegar a essa autonomia, porém, ele admite: "Existe um treinamento natural, que é de olhar, ir a exposições, em museus principalmente, ver livros, ler".

Embora para muitos os museus e as galerias possam parecer intimidantes,

são lugares fundamentais para conhecer artistas, tendências e o próprio mercado. Algumas galerias têm tentado quebrar as barreiras que as afastam do público. A Gentil Carioca, como sugere o próprio nome, faz um esforço para não intimidar seus potenciais clientes, algo visível até na escolha do endereço, no centro histórico do Rio, o Saara, região de comércio popular da cidade. Ela tem uma fachada periodicamente ocupada por grafites e festas para abrir as exposições que se tornaram uma atração à parte na região.

A Gentil Carioca, dirigida pelos artistas Laura Lima, Márcio Botner e Ernesto Neto, é um dos novos espaços do circuito que já surgiram com a ideia de atrair jovens colecionadores. Nos últimos anos, vários outros foram criados com esse propósito. E até na internet já existem iniciativas inovadoras, como a Motor, que nasceu no mundo virtual no fim do ano passado. Hospedada no site Submarino, a galeria oferece algumas

vantagens. Além do preço atrativo - as obras do site variam de R\$ 200 a R\$ 5 mil - existe a possibilidade de financiar a compra em até 12 vezes sem juros. "Isso tem se mostrado um diferencial que agradeu bastante aos clientes, uma vez que a maioria das galerias físicas não financia as vendas em mais que quatro vezes", diz o diretor Alexandre Roesler, que fundou a galeria com sua mãe, a galerista Nara Roesler. "Acreditamos que a internet vai representar um importante canal para democratização da arte e também para sua comercialização", opina Alexandre.

É UM BOM INVESTIMENTO?

Essa nova fatia do mercado parece estar fundada sobre um tripé - novos artistas, jovens colecionadores e preços baixos -, o que não é obra do acaso. Apostar em nomes desconhecidos não só representa uma chance para esses artistas, como um desafio para os colecionadores. "Há um risco, mas nesse caso o colecionador ad-

quire as peças por um preço muito abaixo do que poderá ter no futuro", diz um dos sócios d'A Gentil Carioca, Márcio Botner.

Colecionar pode ser uma atividade financeira de risco. Por isso, é indicada àqueles que encaram a atividade como prazer. Literalmente, colecionam por amor à arte. "Jamais espero retorno financeiro claro e certo. Sempre digo a amigos, mesmo àqueles que buscam investir apenas como um negócio, que comprem respeitando o seu olho. Se não vingam, você pode ficar com um elefante branco na parede", alerta João Grinspum Ferraz.

Preços mais acessíveis são um bom incentivo para quem está começando a colecionar. Valores reduzidos, porém, nem sempre significam obras de artistas jovens ou apostas no escuro. Além das galerias e até dos leilões, os clubes, que não raras vezes oferecem criações de artistas renomados, são uma das opções mais procuradas pelos iniciantes. Em São Paulo, o MAM possui três clubes, direcionados à

gravura, à fotografia e ao design. Em média, pagando cerca de R\$ 3 mil por ano - valor que pode ser parcelado em até dez vezes - o sócio recebe cinco obras escolhidas pelo museu. O MAM do Rio de Janeiro tem um projeto semelhante. O valor da adesão ao Clube de Colecionadores é R\$ 2.500 e também corresponde à aquisição de cinco obras.

O dentista Dario Zito, que abre este texto, aderiu aos clubes do MAM paulista, dois meses após sua primeira compra em galeria. "Depois que a gente começa, quer crescer e crescer..." O vício só costuma trazer um problema. Onde guardar tudo isso? As soluções são diversas: envio para reserva técnica, aluguel de espaço e até empréstimo de obras aos amigos.

Apaixonado por arte, João Grinspum Ferraz confessa: "Não tenho espaço em casa, poderia encher as paredes do meu apartamento algumas vezes. É um drama, agora estou tentando resolver com uma solução alternativa. Um desastre...". •



ESTANDE DA GALERIA FORTES VILAÇA NA FRIEZE ART FAIR, QUE ACONTECE EM LONDRES

Ó mapa do negócio

Conheça as feiras e grandes exposições

A **Art Basel**, na Suíça, é uma unanimidade. A próxima acontece em junho de 2011. Em Miami, veja a **Art Basel Miami Beach**, com a participação de 250 galerias, em dezembro. Outro evento importante nos Estados Unidos é o **The Armory Show**: março de 2011. A **ARCO** em Madri é em fevereiro de 2011; a **Frieze Art Fair**, de Londres, em outubro próximo. Em junho do ano que vem, destaque para a **Bienal de Veneza**. No Brasil, a **Bienal de São Paulo** é em outubro. Os prêmios nacionais também indicam as tendências de arte. O **Rumos Itaú - Artes Visuais** escolheu neste ano 45 artistas.