

Índice

Agradecimentos	4
1. Introdução	5
2. O mercado leiloeiro lisboeta.....	7
Principais Leilões.....	22
A concorrência.....	23
As avaliações	24
Evolução do Gosto.....	25
Tipologias de Clientes	28
O Mercado Internacional	29
Expectativas para o futuro	29
3. O Mobiliário civil Português do século XVIII	31
A importância do Espaço Habitacional	31
O exemplo da sala de jantar.....	34
Estilos de mobiliário civil português do século XVIII	37
4. O Desempenho do mobiliário civil português do século XVIII na CML	41
Dados gerais.....	41
Valores.....	42
Tipologias	43
Arca.....	44
Armário	45
Armário Copeiro	46
Armário Roupeiro	47
Armário Louceiro.....	47
Banco	48
Baú	49
Berço	50
Bufete.....	51
Burra	52
Cadeira	53

Individuais.....	54
Pares	55
Conjuntos	56
Conjunto com canapé.....	57
Cadeira de Canto.....	58
Cadeira de Tesoura	59
Cama	60
Canapé.....	61
Cantoneira	62
Cómoda	63
Contador.....	65
Credência	66
Mesa.....	66
Mesa de Abas e Cancela	67
Mesa-de-cabeceira	68
Mesa-de-Chá.....	69
Mesa de Costura.....	70
Mesa de Encostar	71
Mesa de Jogo.....	72
Mesa pé de Galo.....	73
Mesa de Sala de Jantar	74
Papeleira.....	75
Secretária.....	76
Toucador	77
Tremó.....	78
Mobiliário de pequenas dimensões.....	79
5. Análise dos dados relativos ao desempenho do mobiliário civil português do século XVIII nos leilões da CML.....	81
6. Considerações Finais	88
7. Bibliografia.....	92
Estudos.....	92
Artigos de Imprensa.....	94

	Referências não publicadas retiradas da internet.....	95
8.	Anexo	96
	Entrevistas.....	97
	Fotografias	130
	Gráficos.....	166

Agradecimentos

Ao longo da pesquisa e desenvolvimento do trabalho tivemos o privilégio de poder trabalhar com investigadores desta área e agentes do mercado. Queremos aqui expressar o nosso agradecimento a todos os que contribuíram para que este trabalho fosse possível:

- Aos nossos orientadores, Professor Doutor Luís Urbano Afonso e ao Dr. Miguel Cabral de Moncada¹, que se esforçaram sempre por acompanhar este trabalho, ajudando e aconselhando em tudo o que necessitávamos;
- À sócia-gerente, da Leiria & Nascimento, Clara Ferreira Marques pela entrevista cedida;
- Às colaboradoras da leiloeira Cabral Moncada Leilões, Dra. Sofia Ruival, Dra. Luísa Perry Vidal e Dra. Mariana Monteiro, pela simpatia e atenção prestadas aquando da recolha dos dados;
- Ao avaliador-oficial Henrique Braga, pela ajuda e disponibilização de catálogos antigos;
- À Professora Doutora Alexandra Fernandes, pela revisão das entrevistas;
- À Dra. Alexandra Cardoso, da revista *Artes & Leilões*;
- À Dra. Carla Macedo, da revista *Máxima Interiores*;
- À Dra. Ana Mateus, responsável pela biblioteca da Escola Superior de Artes Decorativas;

Um agradecimento especial aos meus pais, à minha irmã e ao meu namorado por todo o carinho e motivação que me deram ao longo da elaboração deste trabalho. Ainda às minhas colegas e amigas Ana Filipa Bastos pelo incentivo e orientação nos conteúdos teóricos e Marisa Lourenço pela ajuda na concretização gráfica.

¹ Por facilidade, ao longo do texto, identificamos a leiloeira Cabral Moncada Leilões, pelas iniciais CML.

1. Introdução

No âmbito do Mestrado em Gestão de Mercados de Arte existiam várias temáticas que nos agradariam aprofundar como tema de tese. “*Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII*” toca dois pontos essenciais na nossa busca pessoal por mais conhecimento. Por um lado o mercado leiloeiro lisboeta, pouco conhecido a nível histórico, quais foram e são os seus principais intervenientes nestes últimos vinte anos e quais os seus momentos mais marcantes; por outro lado a sua interligação com uma das principais artes decorativas, o mobiliário civil português do século XVIII. Constatámos ainda que era pertinente redigir um trabalho que pudesse ser útil a todos os intervenientes no mercado de arte, desde instituições públicas e privadas até agentes de mercado, dado que era visível essa lacuna nas publicações que existem sobre o tema.

Ao iniciarmos a nossa pesquisa não encontrámos nenhuma publicação ou artigo que fosse à raiz das questões que agora levantamos, apenas o tema era pontualmente referido na imprensa portuguesa². Esta questão tornou o nosso trabalho mais complicado de redigir, dado que as fontes concretas sobre mercado de arte e leiloeiras eram escassas. Começámos por analisar as principais revistas e jornais que se relacionavam com arte e com o mercado de arte, retirando notícias, entrevistas e outros demais artigos de interesse que pudessem complementar o trabalho final, tendo essa pesquisa sido feita na Biblioteca Nacional, na Biblioteca de Arte Calouste Gulbenkian, no Gabinete de Estudos Olisiponenses, na Hemeroteca de Lisboa, na Biblioteca Universitária João Paulo II – Universidade Católica Portuguesa e na Biblioteca da Escola Superior de Artes Decorativas.

Num tema tão actual quisemos inserir um primeiro plano de alguns dos principais intervenientes deste mercado, sendo que as entrevistas cedidas pelo Dr. Miguel Cabral de Moncada, administrador da Cabral Moncada Leilões e pela sócia-

² O caso da revista *Arte*, em que foram editados apenas dois números em 1989 e a revista *Artes & Leilões* que faz todo o percurso desde 1989 até 1996, reaparecendo em 2007. A revista *L+Arte* que aparece em 2004 vai também dar destaque ao mundo dos leilões.

gerente, Clara Ferreira Marques, da Leiria & Nascimento, foram fulcrais para todo o desenvolvimento dos conteúdos aqui apresentados. Lamentamos não ter tido uma resposta por parte da leiloeira Palácio do Correio-Velho, que certamente iria dar um grande contributo a este trabalho final.

Ainda no que diz respeito ao método utilizado para a elaboração dos diversos capítulos, abordámos o tema do geral para o particular. Primeiramente abordando o contexto histórico da época que pretendíamos estudar, de 1986 a 2008³, incidindo aqui nos pontos fulcrais que marcaram este período e que de alguma forma vão ser relevantes para o estudo do mercado de arte leiloeiro em Lisboa. Por outro lado, quando começámos a pesquisar sobre o assunto percebemos que teríamos que começar um pouco atrás, na década de 70, para poder enquadrar o assunto de forma adequada, dado que muitas questões que vamos encontrar na década de 80 e seguintes prendem-se com realidades anteriores.

Por outro lado, era necessário aprofundar o próprio mercado de leilões lisboeta, contextualizando-o, procurando explicar e analisar os seus principais momentos ao longo deste período. Isto foi feito com base em entrevistas aos principais intervenientes do mercado, em notícias de jornais e revistas e em todo o demais material que se mostrou necessário. Percebemos ao longo da pesquisa, que este capítulo teria que ser construído com base também no contexto histórico, dado que esta é uma área muito permeável ao que acontece no dia-a-dia, em Portugal e no Mundo.

Dentro do mercado de arte relativo a leilões, decidimos abordar o mobiliário civil português do século XVIII, por ser uma temática que nos é particularmente cara e por não haver nenhum estudo específico sobre o tema. Aqui recolhemos os dados relativos ao período de 1996 a 2008 na Cabral Moncada Leilões, percebendo de que forma esta arte decorativa se comporta no contexto do mercado leiloeiro lisboeta. Decorrente deste estudo foi necessário fazer a contextualização do espaço habitacional do século XVIII, uma vez, que só deste modo se percebem as funções, tipologias e variações do mobiliário civil. Para ilustrar esses diferentes objectos recorreremos a peças nas colecções portuguesas.

³ A importância desta data prende-se com o facto de ter sido em 1986 que surge o primeiro grande leilão do pós-25 de Abril, que vai mudar radicalmente a forma de fazer leilões em Portugal.

2. O mercado leiloeiro lisboeta⁴

“A grande transformação do mercado aconteceu nos anos 70, um pouco antes de revolução de 1974.”⁵

Para compreender o mercado leiloeiro lisboeta, a forma como se vai transformando e adquirindo novos rumos, é necessário contextualizar os factores sociais, económicos e políticos, entre outros, que se sucederam até aos dias de hoje.

Em meados do século XX, anos 50 e 60, o mercado de arte era bastante pequeno e os colecionadores e os profissionais/comerciantes apenas compravam e vendiam objectos antigos. Era um negócio muito eclético, limitado a um número restrito de pessoas, onde o grande público que hoje se conhece, nem sequer existia. Uma das casas leiloeiras que existe nesta época é a Dinastia⁶, fundada no final da década de 50, por Alexandre Fernandes, que continua o negócio de antiguidades herdado do seu avô Anastácio Fernandes. É conhecido por ter sido o intermediário de grandes colecionadores como Medeiros e Almeida, Manuel Ricardo Espírito Santo, António Champalimaud e a família Mello (Moncada, 1999: 9 – 10). Existente neste período é também a casa leiloeira Soares & Mendonça, em funcionamento desde 1937, leiloando desde pintura a artes decorativas e a casa leiloeira Silva’s⁷ que age de igual maneira. O modo de fazer leilões transforma-se a pouco e pouco, por um lado com o *boom* económico que ocorre com a riqueza que vem do Ultramar e por outro, como resultado da época marcelista até 1972⁸.

⁴ Os valores apresentados ao longo do texto referem-se a montantes da época, encontrados na diversa bibliografia consultada, logo não se encontram actualizados.

⁵ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 106

⁶ É das poucas leiloeiras em Lisboa que consegue ficar aberta na passagem pelo ano de 1974.

⁷ Leiloeira que tem como proprietários Nair e Francisco Silva. Nair começa como antiquária e Francisco como ourives de prata e jóias antigas. Casam e fundam a leiloeira Silva’s. Segundo Nair, *“Então quisemos ter alguma coisa bem nossa, de nós os dois...”* (Viegas, 1989: 43).

⁸ *“O factor que mais contribuiu para essa aceleração foi o arranque do crescimento económico, que passou então, nomeadamente entre 1960 e 1973, pelo chamado “período de ouro”, sem paralelo em qualquer fase anterior da história nacional. Os níveis mais elevados do desenvolvimento económico*

Em Abril de 1974 dá-se a Revolução. O mercado de arte não deixa de existir mas quase que estagna, dado que muitas das famílias portuguesas mais activas neste mercado, são obrigadas a exilar-se, levando consigo os seus bens, com o consentimento das autoridades, sendo que estas não terão percebido o que estava a acontecer e o alcance cultural e económico que esse facto representou. Portugal ficava sem grande parte do património artístico privado que tinha até esse momento. Algumas das peças só voltariam a ser vistas no estrangeiro, sendo que nalguns casos, não eram identificadas como peças portuguesas. Juntamente com os objectos de arte, saem também os vendedores e os compradores, dado que estes eram a elite que comprava no mercado de arte dessa época.

A revolução trouxe a liberdade, mas trouxe sobretudo a transformação das mentalidades, em que a população começa a perceber que pode usufruir de tudo, até do que considerava ser do domínio da classe alta. Por outro lado, em 1979, é dado um passo importante na política portuguesa com a vitória da Aliança Democrática de Sá Carneiro, em que é alcançada a estabilidade, conceito tão procurado nos anos anteriores⁹.

Um dos momentos altos para a formação da nossa cultura, que vai ajudar a que o mercado de arte reactive e evolua, é a realização da XVII Exposição Europeia de Arte, Ciência e Cultura, organizada em 1983, distribuída por cinco núcleos ao longo da zona ribeirinha de Lisboa. Desta exposição resulta não só uma divulgação bastante grande do nosso país e conseqüentemente da nossa cultura, como de um público que estava amarrado à pequenez portuguesa, e começa agora a descobrir além fronteiras a sua história e o seu património.

faziam subir as despesas porque aumentavam a procura de serviços do Estado.” (Lains e Silva, 2005: 272 – 273).

⁹ *“O restabelecimento da democracia em 1974 coincidiu com um marcado afrouxamento do ritmo de crescimento económico. Apesar disso, no novo regime político, as despesas públicas cresceram a toda a velocidade. Houve que fazer face às aspirações dos cidadãos, durante tanto tempo reprimidas, de mais educação, mais saúde, mais segurança social, mais melhoramentos locais, melhores vias de comunicação, etc.”, (Lains e Silva, 2005: 279).*

Outro factor bastante importante para o mercado de arte é sem dúvida a entrada de Portugal na CEE em 1986¹⁰. Por um lado, segundo Miguel Cabral de Moncada, a participação de Portugal na CEE, trouxe um maior número de compradores ao mercado. Nesta altura abrem uma série de novas leiloeiras, galerias e antiquários, devido a um *boom* económico muito impulsionado pelo apoio financeiro que a Europa dava a Portugal. Por outro lado, as ajudas monetárias e a divulgação de Portugal trazem ao nosso país a criação de novas empresas, de todas as áreas profissionais, que vão absorver os licenciados, desde quadros médios a quadros médios superiores, que ao terem empregos seguros e bem pagos, vão construindo o seu património, havendo criação de riqueza e assim, de dinheiro excedentário. A adesão à CEE é um momento tão importante, que a imprensa portuguesa destaca o facto de que na leiloeira *Sotheby's*, em Londres, o pregoeiro vai adequando o leilão às diversas nacionalidades presentes, incluindo a portuguesa, e cá o mesmo acontece numa leiloeira que vai sobressair e revolucionar o mercado de leilões em Portugal, a Leiria & Nascimento¹¹.

A leiloeira Leiria & Nascimento, fundada em 1882, é das casas leiloeiras lisboetas mais conceituadas e mais antigas, envolvida na transacção dos grandes espólios e de grandiosas colecções de obras de arte. A pouco e pouco vai perdendo algum terreno até que em 1986, a antiquária Clara Ferreira Marques, decide comprá-la. Esta acção decorre do facto de que com a nacionalização da banca ter sido aberto um concurso relativo à venda do espólio do Dr. Miguel Quina, antigo banqueiro, e Clara

¹⁰ “A adesão à CEE coincidiu com um período bastante positivo de crescimento económico, que durou entre 1986 – 1991. Mesmo que saibamos que 1986 também foi o ano em que ocorreu um choque petrolífero positivo (baixa do preço significativa) e que outros factores menos mediáticos poderão ter contribuído decisivamente para o boom económico dos anos 80, a marca Europa ficou ab initio associada a crescimento económico, tendo em conta a década anterior, que tinha sido pautada por dificuldades económicas e financeiras (nomeadamente com dois empréstimos ao FMI, em 1978 e 1983).” (Lobo, 2006).

¹¹ “ (...) graças ao milagroso abraço da CEE qualquer um que agora se desloque a Londres para um leilão da *Sotheby's* ou da *Christie's* e se faça anunciar, logo o simpático “*auctioner*” esquecendo a língua natal, transmitirá a público o decorrer dos lances em perfeito português...Paralelamente, foi isso mesmo que aconteceu no último leilão de Leiria & Nascimento em que José Serra, puxando do seu melhor inglês, lá ia elucidando à comodidade tranquila do comprador britânico o desenrolar dos lotes que lhe interessavam.” (Raposo, 1990: 119).

Ferreira Marques, se ter proposto a obter o direito à venda daquela colecção, mesmo sem ser leiloeira, tendo conseguido ficar com este direito. O “*Leilão da Quinta da Fonte Santa*”, como ficou conhecido, viria a mudar todo o panorama dos leilões em Portugal¹².

Conjugando com a capacidade cultural e financeira que eram cada vez maiores, Clara Ferreira Marques¹³ abre o mercado de leilões a todos os públicos, publicitando-os na imprensa, criando catálogos com estimativas de preços, o que não era usual até este momento, democratizando o acesso ao que até aqui era apenas frequentado por uma elite. O mercado de leilões torna-se assim mais visível, de certa forma mais transparente e a Leiria & Nascimento torna-se a precursora de outras leiloeiras que iriam surgir nos finais dos anos 80, princípios dos anos 90.

A imprensa portuguesa continua atenta ao desenrolar deste mercado revitalizado. Diversas notícias são publicadas habitualmente em revistas e jornais dando conta de como se vão comportando os leilões, sendo que em 1989, a revista *Artes & Leilões*¹⁴, destaca a abertura da época com um leilão Leiria & Nascimento no Pavilhão da Tapada da Ajuda, em Lisboa. No seguimento dos leilões desta Casa, em Novembro de 1989, a revista supracitada, destaca a venda de diversos quadros importantes entre os quais a *Bailarina*, de Almada Negreiros por 800 contos, *Os Barcos de Lisboa* de Carlos Botelho que atingiram os 5.500 contos e *A Composição* de Amadeo de Souza Cardoso que chega aos 8.500 contos. Uma das surpresas do leilão foi uma aguarela de Roque Gameiro,

¹² Para Clara Ferreira Marques este foi sem dúvida o leilão mais importante da história recente do mercado leiloeiro em Portugal. Ver Anexo, Entrevistas, Clara Ferreira Marques. Opinião que é também corroborada por Miguel Cabral Moncada, “*Em termos de mercado leiloeiro há uma novidade, há uma leiloeira nova ou melhor, uma leiloeira antiga, com uma nova administração, com uma nova proprietária que vai radicalmente modificar o mercado, que é o Leiria & Nascimento com a Clara Ferreira Marques que começa por ter acesso, a um leilão muito importante, que era o leilão do Miguel Quina que tinha sido um banqueiro importante (...) tanto que esse leilão ainda vem associado à Morada que era um antiquário que lhe pertencia e esse leilão é um sucesso. É um sucesso económico, cultural, mas também é um sucesso social.*”, Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 109.

¹³ “*Há uma revolução enorme no mercado de leilões quando eu apareço a fazer leilões.*” Ver Anexo, Entrevistas, Clara Ferreira Marques, p. 97.

¹⁴ “*(...) um leilão Leiria & Nascimento com 240 lotes de pintura, móveis, pratos e louças na sua maioria provenientes de uma colecção particular, realiza-se no Pavilhão de Exposições da Tapada da Ajuda*” (Piriquito, 1989: 6).

Lavadeira no Rio, que tendo uma base de 600 a 800 contos, atingiu os 3.600 (Raposo, 1989-90: 60).

Ainda no ano de 1989, como resultado desta euforia relativamente ao mercado de leilões, surge a leiloeira Palácio do Correio-Velho fundada por Frederico Horta e Costa, representante oficial da *Sotheby's* em Portugal e João Pinto Ribeiro, antiquário, que vão ter por trás o apoio desta casa inglesa, fenómeno que nunca tinha acontecido e que não se vai repetir em Portugal. Comerciante de arte, João Pinto Ribeiro, decide dedicar-se a este negócio, inaugurando esta casa com o leilão da biblioteca particular de D. Manuel II. Este revela-se um sucesso. Um leilão no ano seguinte viria a demonstrar que esta leiloeira estava a pouco e pouco, a conseguir marcar a diferença e a impor-se igualmente no mercado. No mês de Abril do ano de 1990, é destaque a venda de diversos artigos desde a pintura às artes decorativas. Entre as peças que atingiram maiores valores estão uma pintura de Sousa Pinto, Retrato de Menina, vendida por 1300 contos, dois exemplares de Dórdio Gomes a *Ribeira* e a *Ribeira-Porto*, arrematados por 5600 e 4000 contos, respectivamente. Noutros domínios destacam-se uma terrina redonda em prata portuguesa século XVI/XVII, leiloadada por 2400 contos e uma mesa, de estilo D. José, que foi o recorde do leilão, chegando aos 11 mil contos (Raposo, 1990: 115).

Notícias constantes sobre leilões são todos os dias encontradas na imprensa. A leiloeira Philips, à época a terceira leiloeira de arte e antiguidades do mundo, fundada em 1776 em Londres, tendo como director para a Europa, Paul Viney, refere no início de 1990 a solidez do mercado internacional e os bons preços que as peças têm atingido¹⁵. Nesta altura existe um bom fluxo de dinheiro excedentário, que pode ser gasto em obras de arte, não existindo sinal de quebra. Obviamente que este mercado funciona um pouco em paralelo com o mercado bolsista em que nunca se podem antever os momentos mais complicados. Ainda neste ano é vendida na leiloeira Silva's uma papeleira D. José, em pau-santo, por 17 mil contos (Féria, 1990: 77), tornando esta peça um recorde durante bastante tempo. A leiloeira Leiria & Nascimento é também notícia, ao leiloar, em diversos leilões o remanescente espólio do Comandante Ernesto de Vilhena onde são vendidos um “*tríptico atribuído a Frei Carlos comprado pelo Estado*

¹⁵ “O que sei é que, no presente, o mercado está sólido e os preços animados. Há muito dinheiro para gastar e de momento, nenhum indício de declínio.” (Viegas, 1990: 58).

por 12 000 contos, a mesa indo-portuguesa (século XVII) por 8500 contos, uma cadeira de canto joanina, em pau-santo que começando em 150 atingiu os 1400 contos, um fauteuil da mesma época que de 250 foi aos 1900 contos e o bargueño (contador espanhol) que chegou aos 4800 contos.” (Raposo, 1990: 107 – 108).

E eis que surge, a 2 de Agosto de 1990, o início da Guerra do Golfo. Se até aqui o mercado prosperou, a partir deste momento o comércio nacional, no que diz respeito às obras de arte, vai sentir uma forte quebra. Como consequência o aumento abissal de certos preços e com isto o fechar de bastantes galerias que tinham aberto com o *boom* económico de meados dos anos 80. O mercado de arte precisa de estabilidade e só voltará a funcionar em pleno com o florescimento da economia.

Os leilões continuam, apesar de um certo clima de insegurança e volubilidade, tudo graças ao conflito que ainda se vive no Médio Oriente e que durará quase um ano (Melo, 1999: 36 – 37). Apesar disto os resultados vão sendo positivos como foi o caso do primeiro leilão nacional depois do início da guerra, na leiloeira Leiria & Nascimento, em Fevereiro de 1991, e que demonstrou que as peças de grande valor não sofreram alterações e que para estas existem sempre compradores (Raposo, 1991: 73). Neste leilão as surpresas não foram muitas e apesar de se poder pensar que estas alturas são as mais felizes para os compradores, as peças não estiveram à altura de quem as queria comprar. Dado isto, os grandes destaques foram para o mobiliário, tendo sido vendida uma papeleira D. Maria, facheada a pau-santo e pau-rosa por 1650 contos e uma mesa de encostar D. José, também em pau-santo, com saial, ilhargas e pernas entalhadas por 2310 contos (Raposo, 1991:74).

Outro grande evento que contribui para a divulgação de Portugal no mundo, e que obviamente fez com que o mercado de arte fosse crescendo, foi a Europália, em 1991. Exposição que tem por tema o país e a sua cultura, tem lugar na Bélgica e é um dos eventos mais conceituados e de grande divulgação da arte portuguesa.

Ainda no ano de 1991, em Maio, teve lugar um dos melhores e mais importantes leilões do Palácio do Correio-Velho. Rodeado de grandes expectativas, com a apresentação de mais de seiscentos lotes a leilão, foram batidos alguns recordes, especialmente no campo do mobiliário. Segundo a revista *Artes & Leilões* “*mais de cinquenta mil contos por uma mesa de jogo D. José e um pouco mais por uma cadeira*

de escritório, igualmente da época do Rei Magnânimo, são somas que surpreendem o comum dos mortais.” (B., 1991: 70).

A pouco e pouco, e com a segurança de que seriam as forças ocidentais a conseguir pôr fim ao conflito¹⁶, o mercado começou novamente a reagir. A instabilidade económica global, que se sentiu nos últimos anos, será atenuante para a especulação de preços que se vinha a praticar e o mercado retomará o seu dinamismo como já era frequente, não só em Portugal como no estrangeiro. Segundo Clara Ferreira Marques, nesta altura não existem “*loucuras*” em leilão, as pessoas são hábeis a comprar e sabem o valor das peças. Por outro lado, esta experiente leiloeira, afirma também que as crises têm sempre lados bons, no caso desta serviu para restringir a quantidade, mas talvez “*tenham contribuído para travar a especulação fácil e trazer ao mercado a qualidade e a serenidade que lhe faltava.*” (Alfaiate, 1992: 72).

No ano de 1992, as revistas da especialidade já apontam algumas melhorias, como se pode ver pela frase usada por Lurdes Féria, num exemplar da revista *Artes & Leilões* que foca que “*O fenómeno dos leilões parece ir de vento em popa. Vive-se actualmente a obsessão (...) relacionado com o investimento. Pensar em termos de futuro, na melhor maneira de escapar à voragem da inflação, é leit-motiv de grande parte do público que frequenta este género de eventos.*” (Féria, 1991/1992: 66). Com base nisto confirmou-se num leilão da Leiria & Nascimento, em Abril deste mesmo ano (Alfaiate, 1992: 72), que no primeiro dia de leilão dos 180 lotes, compostos maioritariamente por mobiliário português do século XVIII e pratas, estas destacaram-se atingindo algumas mais de 50 por cento sobre o valor base de licitação.

Curiosamente noutros leilões na mesma época, na casa leiloeira Silva’s não tiveram tanta participação por parte dos clientes. A peça mais interessante do leilão de Abril, uma cama D. João V com medalhão estofado a damasco, “*bordada a fio de prata, raríssima no seu trabalho de talha, nomeadamente os bustos de mulher na cabeceira e os mascarões nos pés*” (Pessoa, 1992: 84) não teve comprador, apesar de ter uma estimativa de 5000 a 7500 contos e anteriormente nesta mesma casa se terem vendido peças desta mesma categoria. Aqui aponta-se uma provável queda do mercado para as

¹⁶ “*Todavia com o início da guerra e a ideia de que se estaria em presença de um conflito de curta duração, cuja vitória estava à partida assegurada para as forças da coligação multinacional, o mercado começou a revelar indícios de recuperação.*” (Raposo, 1991: 74).

peças de grande nível ainda resultante da crise provocada por toda a instabilidade do início dos anos 90. No final do ano podemos destacar ainda um leilão do Palácio do Correio-Velho de 660 lotes, sendo cerca de 50 peças de cerâmica portuguesa, maioritariamente peças do século XVIII, sendo vendidas a grande maioria rodando os 600 a 800 contos. Ainda nesta noite um dos recordes relativos a este tipo de arte decorativa, um prato com motivos de veados e pássaros entre folhagem que “*após animado despique*” (Pessoa, 1992/1993: 72 – 73) atingiu os 2600 contos. Ainda no que diz respeito ao mobiliário, foram preferidas uma mesa de encostar D. José, vendida por 4000 contos e uma papeleira também da mesma época e estilo que foi arrematada por 6.400 contos.

Neste ano, como já tínhamos acompanhado anteriormente, a pintura tem cada vez um lugar maior de destaque, sendo que isso está patente num leilão de Outubro da Leiria & Nascimento. Por um lado foram à praça cerca de 250 lotes de diversos autores como Vieira da Silva, Paula Rego, Picasso, entre outros, em que se mostram os lotes de maior destaque. Algumas das principais vendas deste ano são pinturas, nomeadamente a de Eduardo Viana, *Trecho da Vila de Sintra*, um óleo sobre tela, vendido num leilão da Soares & Mendonça, por 9500 contos. Com alguma queda “*mantendo as cotações de mercado*” (Alfaiate, 1992/1993: 78) encontram-se agora as pratas e o mobiliário, apesar de as peças de grande qualidade continuarem a ser vendidas por bons preços, como é o caso, de um contador indo-português, em ébano, teca e marfim, do século XVII, arrematado num leilão do Palácio do Correio-Velho, em Abril, por 28.600 contos e uma papeleira D. José vendida no mesmo leilão por 18.700 contos.

Na abertura dos leilões em Outubro de 1993, estes demonstram alguma superação da crise, mas as vendas estão longe dos valores atingidos entre 1990 e 1991. No ano seguinte e a julgar pelas notícias que vieram a público, principalmente na revista *Artes & Leilões*, o pior já tinha passado e o mercado de leilões renasce.

Neste ano atingem-se os grandes máximos relativos à venda de mobiliário civil português do século XVIII e isso acontece na leiloeira Silva’s, em Maio (Paulo, 1993: 75 – 77). Diversas peças foram a leilão, sendo que as que atingiram maiores valores foram de estilo D. José, de meados do século, sendo uma papeleira em pau-santo, vendida por 36 mil contos, um par de mesas de encostar igualmente na mesma madeira, arrematadas por 29 mil contos, ainda uma outra mesa de encostar, que atingiu o valor de

8 mil contos e ainda um sofá e conjunto de doze cadeiras de braços que chegaram ao total de 38 700 contos. Uma confirmação para o facto que citamos há pouco, de que apesar de o mobiliário estar em ligeira queda, as peças de grande porte continuarem a ser vendidas e a alcançarem valores bastante apreciáveis.

Segundo António Sérgio Pessoa, na revista *Artes & Leilões*, “*Novembro teve diversos acontecimentos interessantes no domínio dos leilões e antiguidades, na sequência da «abertura» de Outubro, onde a praça demonstrou ter voltado de férias com alguma energia e dando sintomas de alguma recuperação da «crise», pelo menos neste domínio. De qualquer forma está-se longe dos preços astronómicos praticados em 90 e 91, sendo a tendência da praça lisboeta de se aproximar dos mercados europeus, pelo menos nas peças ditas de interesse internacional.*” (Pessoa, 1993/1994: 84). O público está de novo atento e com um interesse renovado. Lisboa é, em 1994, Capital Europeia da Cultura e traz novamente à cidade uma série de iniciativas culturais e artísticas, absorvendo cada vez mais interessados e curiosos, quanto às nossas origens e história.

Lentamente, mas de grande importância, surgem uma série de publicações sobre arte, agregadas a grandes exposições feitas pelos museus e por outras entidades particulares, como é o caso da Fundação Calouste Gulbenkian. Existe uma multiplicação cada vez maior dos cursos superiores ligados à arte em geral e à sua conservação e restauro.

No ano seguinte, o primeiro leilão do ano, na Leiria & Nascimento, era aguardado com grande expectativa dado que iriam ser leiloados um núcleo de pintura moderna e contemporânea importante. “*A praça reagiu com ciência, rejeitando as obras inflacionadas ou de qualidade duvidosa e apostando sem medo na pintura de qualidade indiscutível*” (Pessoa, 1995: 57) sendo que neste sentido foram vendidos um João Hogan, *Sem título*, de 1983, por 1400 contos; um Júlio Resende, *Flor Braz*, uma aguarela sobre papel, arrematada por 900 contos; um Sousa Pinto, *Praia do Cabedelo*, uma pintura a óleo sobre madeira, que atingiu 2800 contos e ainda um Júlio Pomar, *Sem título*, uma técnica mista sobre tela, que chegou aos 2880 contos. Nota-se neste ano uma cautela crescente, já a tínhamos visto em anos anteriores, pós-crise, e isso é apontado num dos primeiros leilões da mesma supracitada Casa, referindo a *Artes & Leilões*, “*que a percentagem de lotes retirados de praça foi relativamente baixa, muito embora os*

preços por que a maior parte das obras foram arrematadas se quedassem entre os limites mínimo e máximo da avaliação constante no catálogo. (...) permite-nos considerar que o mercado não está parado – as boas peças encontram interessados – que se nota já uma dinâmica optimista e, por outro lado, que a clientela dos leilões está agora mais avisada do que no passado.” (Pessoa, 1995: 56).

Com um mercado observador e reavivado, surge em 1996 a Cabral Moncada Leilões. Nesta altura, o Palácio do Correio Velho tem já algum domínio do mercado leiloeiro, acompanhado de perto pela Leiria & Nascimento, enquanto a Dinastia detém também uma grande presença. Esta nova leiloeira surge pela mão de Miguel Cabral de Moncada e o irmão Francisco Cabral de Moncada que já eram detentores de um antiquário mas que tinham como grande projecto, fazer uma leiloeira. Esta ambição, ligada por um lado ao retorno financeiro que obviamente este projecto traria, mas também devido ao lado cultural que estava subjacente, nos catálogos, e na grande divulgação que estes teriam e que faria com que aumentassem a sua capacidade de inserção no mercado. Por outro lado perceberam, ao olharem para o estrangeiro, que estaria provavelmente uns dez anos à frente de Portugal¹⁷, que o futuro do mercado de arte seria sem dúvida as leiloeiras, sendo que o segredo deixaria de ser a alma do negócio, passando a ser a informação, que seria divulgada nos catálogos, a maior arma por parte das leiloeiras.

*“Ao contrário das outras duas leiloeiras Leiria & Nascimento e Correio Velho, a Cabral Moncada começou de forma mais recatada.”*¹⁸ Segundo Miguel Cabral de Moncada, um dos pontos fortes desta nova leiloeira foi perceber que existia no mercado de arte um nicho que não estava satisfeito¹⁹. Notaram que as peças médias, por volta de quinhentos contos, não tinham destaque nas outras leiloeiras, apenas as peças mais valiosas na ordem dos milhares de contos eram contempladas nas capas, sendo que muitas vezes mesmo no interior, as peças dessa categoria eram desprezadas, não tendo direito à relevância devida. Assim, a Cabral Moncada Leilões decidiu investir nessas peças específicas dando-lhes destaque, não só na capa, como em todo o catálogo, por um lado ao nível da informação escrita sobre cada lote e por outro, através de fotografia.

¹⁷ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 112.

¹⁸ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 111.

¹⁹ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 112.

A Cabral Moncada Leilões começa por ser composta por três sócios, Francisco Cabral de Moncada, Miguel Cabral de Moncada e António Trincão, sendo estes dois últimos, sócios-gerentes, e por duas funcionárias. Para a realização dos leilões alugaram um espaço no Príncipe Real, sendo que a sala principal tinha oitenta metros quadrados. Neste local estiveram durante dezasseis meses e realizaram aqui oito leilões. Actualmente Miguel Cabral Moncada é o administrador, juntamente com Pedro Alvim, tendo a leiloeira oito funcionárias a tempo inteiro, estagiários, uma empresa de transportes que dá assessoria dois dias por semana, três técnicas de limpeza, que fazem diferentes horários, sendo que actualmente a Cabral Moncada leilões é sócia de 50% da *Scribe*, que é uma empresa de produções culturais, tudo isto num espaço de mil e cem metros quadrados, cuja sala principal tem trezentos metros quadrados para a realização dos leilões.

O primeiro leilão desta nova Casa tem lugar no dia 5 de Fevereiro de 1996²⁰. Segundo Miguel Cabral de Moncada houve uma grande adesão, sendo que a sala de oitenta metros se tornou pequena para tanta gente que quis assistir e muitas pessoas ficaram à porta. Este leilão vendeu cerca de trinta e três mil contos, com uma taxa de retirados na ordem dos 15%, o que para a época era muito bom. Para os administradores, este leilão marcou uma nova era no mercado de arte lisboeta, dado que os clientes, compradores e vendedores, perceberam que ali estava uma leiloeira diferente, com regras claras e bem definidas, sendo que um dos objectivos por parte da Cabral Moncada Leilões era alcançar novos públicos.

Em 1997 o mercado de leilões está sólido e tem até este momento, um crescimento sustentado (Moncada, 1997: 56). O facto da bolsa de valores estar em alta e estável, melhorando o mercado imobiliário e com este, o mercado de arte é também revitalizado e está em constante actualização. O negócio de arte é cada vez mais um veículo para se investirem os lucros retirados das transacções em bolsa. Atinge-se um recorde em faiança portuguesa, uma garrafa que atingiu 17 mil contos, vendida na leiloeira Dinastia (Moncada, 1997: 57). Por outro lado, aproxima-se a EXPO98 e como

²⁰ “Anuncia-se para o próximo 5 de Fevereiro, o primeiro leilão levado a cabo, pela mais nova casa leiloeira nacional. O nome da empresa é Cabral Moncada Leilões e representa o desenvolvimento natural da actividade criteriosa e de grande qualidade que esta família tem desenvolvido ao longo dos anos no domínio do comércio das antiguidades.” (A.A.V.V., 1995: 62).

aconteceu em 1983, com a XVII Exposição de Arte, Ciência e Cultura, todo o mercado de arte, inclusive o de leilões, vai agitar-se, com a chegada de milhares de pessoas e mais uma vez, divulgar e catapultar a arte portuguesa para todo o mundo. O ano de 97 fica ainda marcado pela realização do primeiro leilão temático, a cargo da leiloeira Cabral Moncada Leilões, convidada pela Vista Alegre para ser a porta-voz de um leilão tão específico e único em Portugal²¹.

A Expo 98 começa a ser pensada ainda em 1989, com o objectivo de celebrar o quinto centenário das viagens dos navegadores portugueses dos séculos XV e XVI. Mediante esta ideia o conceito deveria marcar a diferença em relação a outras exposições que já tinham sido realizadas e que comungavam os mesmos assuntos. Foi decidido apostar na EXPO 98, como uma plataforma temática abordando os oceanos, a sua diversidade, a sua função no equilíbrio planetário, sempre sob as atenções da comunidade internacional. Para o artista plástico José de Guimarães, a EXPO 98 foi o melhor local onde houve integração de obras de arte (Rodrigues, 2009: s.p.).

Neste ano, e a confirmar a ascensão do mercado artístico, especificamente o leiloeiro, é iniciada pela INAPA uma colecção referente ao mercado de arte, sendo publicadas as principais vendas, em diversos campos, como a pintura, o mobiliário, as pratas, entre outros. Este catálogo é publicado anualmente com os valores de referência, desde o ano de 1998 até 2002, não havendo posterior continuação do mesmo. No que diz respeito aos leilões do ano de 1998, podemos apontar algumas problemáticas que se sentiram, ligadas às diversas categorias vendidas em leilão. Quanto à pintura, o ano de 98, “*mostrou um público continuamente interessado na Pintura Portuguesa*” (Moncada, 1999: 22), mas por parte dos leilões ouve pouca oferta. O grande destaque vai para uma tela de Sousa Pinto, *O Amuado*, vendida pelo Palácio do Correio-Velho, por 44 mil contos. Por outro lado, a pintura contemporânea teve pouca procura. Ainda relacionado com esta arte, nota-se nas vendas em leilão que existe alguma falta de interesse pela pintura europeia e pelo desenho (Moncada, 1999: 21). Noutro campo, o da

²¹ “*No mês de Novembro vai realizar-se, pela primeira vez em Portugal, um leilão temático. (...) Desta vez a Vista Alegre meteu a ombros promover e organizar um leilão só de peças produzidas pela sua fábrica desde 1824. (...) Confessamos que quando a Cabral Moncada Leilões foi convidada para realizar este leilão foram bem medidos o arrojo e a coragem tidos para avançar com este projecto.*” (Moncada, 1997: 56).

faiança e azulejaria, há uma crescente procura de ano para ano. No Palácio do Correio-Velho foi vendido um lote desta categoria por oito mil contos²².

A partir deste ano vive-se uma grande euforia²³ que só verá o seu fim no ano de 2001. O país está convencido de que é forte a todos os níveis, inclusive, economicamente, e o mercado mostra-se igualmente bastante seguro, com os preços sempre altos e com tendência ascendente. Em 1999, a nível do mercado leiloeiro o gosto pela pintura portuguesa continua, onde grandes nomes se destacam, caso de Amadeu de Souza Cardoso, José Malhoa, Columbano, Silva Porto, Josefa de Óbidos, entre outros. O caso do primeiro pintor citado, Souza Cardoso, atinge o grande auge neste ano, na leiloeira Palácio do Correio-Velho, onde uma das suas obras *Composição com Instrumento Musical* atinge os 41 mil contos (Moncada, 2000: 9). Segundo Miguel Cabral de Moncada, “*tendo em conta o forte início da temporada, acreditamos que este primeiro semestre será na sua continuação, devendo o mercado permanecer em alta. Essa alta será tão mais acentuada quanto maior for a qualidade das peças que aparecerem no mercado.*” (Moncada, 2000: 36).

Com isto o ano de 2000 continua a ter a pintura como grande destaque, sendo a Dinastia a deter o recorde, vendendo um quadro de José Malhoa, *O Emigrante*, por 53 mil contos (Moncada, 2001: 9). A exceção neste ano é a venda por um preço bastante superior, 17 500 contos, de um quadro de Julião Sarmento, figurando entre as vendas de pintura antiga portuguesa, um exemplar de pintura contemporânea. Dado isto, “o

²² “Começando por um sumptuoso conjunto de quatro estatuetas para vestíbulo ou jardim, constituído por bustos em faiança branca muito decorativos, representando as «estações do ano» legendadas a azul, assentes sobre impecáveis colunas de mármore. Provenientes do elegante palácio dos condes de Alcáçovas à Rua da Cruz dos Poiais, são peças de excelente modelação atribuíveis à produção oitocentista da Real Fabrica do Rato.” (Moncada, 1999: 119).

²³ “A actividade leiloeira recomeçou, depois das férias de Verão, com redobrada força e vigor, tanto do ponto de vista da oferta, como da óptica da procura. Os vários leilões que se realizaram em Outubro, Novembro e Dezembro findos tiveram como nota dominante a riqueza da oferta e a quantidade e qualidade da procura. Deste modo, podemos afirmar que a actividade leiloeira está de excelente saúde.” (Moncada, 1999: 35).

balanço da época 1999/2000²⁴ é altamente positivo.” (Moncada, 2000: 38). Existe um interesse cada vez maior e um desenvolvimento contínuo do mercado de leilões.

Em 2001, aproveitando a fraca votação no Partido Socialista nas eleições autárquicas, António Guterres, então primeiro-ministro, abandona o poder. Deixa para trás, uma situação financeira bastante grave, com todos os indicadores a demonstrarem que seria difícil Portugal enfrentar um panorama próspero nos próximos anos. O ano de 2001 traz ainda a tragédia americana do atentado às torres gémeas em Nova Iorque, nos Estados Unidos da América. Esta questão vai mudar radicalmente o mercado de arte, abalando o mundo do tradicional comprador de arte. A partir deste momento, no mercado leiloeiro em Lisboa, as peças não vendidas aumentam substancialmente, chegando em alguns momentos a triplicar, em relação a números obtidos anteriormente. No final do ano de 2001, sobe ao poder Durão Barroso, do Partido Social-Democrata, coligado com Paulo Portas do CDS-PP, governando durante apenas três anos, dado que Durão Barroso não termina a legislatura para ocupar o cargo de Presidente da Comissão Europeia, o que vai abalar ainda mais a situação do nosso país.

Nesta situação entra a moeda única, que apenas passa a ter efeito no ano de 2002, com a circulação de moedas e notas. Apesar disto, os catálogos das leiloeiras incorporam já esta nova moeda nas estimativas de cada lote²⁵. Deste modo, as vendas relativas ao ano de 2001 surgem já em euros. A pintura portuguesa continua com um grande peso nas peças leiloadas, sendo o pintor Columbano Bordalo Pinheiro, a deter novamente, o grande destaque neste ano, com a venda de um óleo sobre madeira, *O Serão*, na leiloeira Palácio do Correio-Velho, pela quantia de 309.260,00 euros. Noutro campo também apreciado por muitos compradores, as pratas, uma salva de pé baixo, gótica-manuelina, faz as delícias de muitos, sendo leiloadada pela Leiria & Nascimento, atingindo os 190 mil euros (Moncada, 2002: 9). Em 2002, José Malhoa, volta a ter um dos seus quadros, registado pelo maior valor atingido em leilão. O *Besuga*, leiloadado pela

²⁴ “*Nos leilões assistiu-se frequentemente a grandes disputas e consequentes subidas nos valores das peças em geral, embora com maior incidência nas mais importantes e de melhor qualidade.*” (Moncada, 2000: 38).

²⁵ Já anunciada desde 1999, ano em que se faz o pacto com a União Europeia, o euro veio criar inflação. Não só no dia-a-dia como especificamente no mercado de arte, fez com que os preços subissem de modo a adaptarem-se a esta nova moeda.

Leiria & Nascimento, consegue atingir os 280 mil euros (Moncada, 2003: 9), trazendo a pintura portuguesa novamente para a categoria mais vendida em leilão. No campo do mobiliário, destacaram-se um par de cómodas francesas, do século XVIII, de Hedouin, arrematadas na mesma casa leiloeira, por 70 mil euros. Pelo mesmo valor, o Palácio do Correio-Velho vendeu um galheteiro de prata portuguesa, do século XVIII, apesar de neste ano as vendas reflectirem “*naturalmente uma certa retracção.*” (Moncada, 2003: 75).

Continuaram a existir grandes eventos em Portugal. O caso do Euro2004, campeonato Europeu de futebol é um dos exemplos. Mas o mesmo que tinha acontecido relativamente à Expo98, o facto de se ter gasto mais do que se devia, sucedeu também aqui. Foram pedidos pela UEFA, seis novos estádios e Portugal construiu dez. É verdade que este momento trouxe novamente visibilidade ao nosso país e milhares de pessoas estiveram em Lisboa, e noutras cidades para assistir aos jogos, mas mais uma vez o país ficou ainda mais empobrecido. Com a saída de Durão Barroso, como foi referido anteriormente, sobe ao poder Pedro Santana Lopes, que apenas em três meses é destituído pelo Presidente da República, convocando novas eleições. José Sócrates, é então eleito primeiro-ministro, mas a crise orçamental mantém-se, o crescimento do PIB é praticamente nulo, o endividamento externo agrava-se e, internamente, despontam vários conflitos com muitas classes sociais.

Em todo o caso, a venda de pintura contemporânea é cada vez maior até aos dias de hoje. Das diversas leiloeiras existentes em Lisboa, todas elas viram aumentar a venda de pintura contemporânea relativamente à última década do século XX. Entre as vendas destaca-se uma técnica mista sobre tela, de Julião Sarmento, vendida na Leiria & Nascimento por 44 600 euros, no ano de 2006.

No ano de 2007 abre uma nova leiloeira em Lisboa, a Aqueduto, que tem como proprietários antigos antiquários. No início do ano seguinte abrem duas novas leiloeiras em Lisboa, a Sala Branca e o Renascimento. A primeira, está ligada em exclusivo à venda de arte contemporânea, especialmente pintura, e a segunda é fundada por grande parte dos colaboradores da leiloeira Leiria & Nascimento, entre eles o antigo pregoeiro, José Manuel Serra e o avaliador José Pedro Lacerda. As novas leiloeiras realizam grandes vendas encontram enorme eco na imprensa. No seu leilão inaugural, a Sala Branca, consegue vender, entre vários quadros, uma obra de Paula Rego, *Egyptian Cats*,

por 280 mil euros e um quadro de Júlio Pomar, *Teresa (Rouge, Blanc, Vert, Toile écrue)*, por 180 mil euros. No ano de 2007, a Cabral Moncada Leilões e o Palácio do Correio-Velho começam igualmente a fazer leilões específicos de arte moderna, apresentando a leilão desde pintura a mobiliário. No decorrer do ano de 2008, o mercado de arte, que já não estava a funcionar a 100%, recebe o impacto de uma das maiores crises internacionais desde 1929. Já com uma situação complicada, esta crise só vem acentuar os problemas existentes e enfraquecer o mercado de arte português, especificamente o de leilões, que tem de actualizar preços e estimativas na esperança de não perder o domínio que já teve noutros tempos.

Principais Leilões

Quantos aos principais leilões das respectivas leiloeiras, Clara Ferreira Marques, não tem dúvidas ao afirmar que o leilão que a trouxe para a ribalta em 1986, do espólio do banqueiro Miguel Quina, foi um dos principais da história mais recente da Leiria & Nascimento. Existem outros leilões que podem ser destacados, como é o caso dos relacionados com o espólio do Comandante Ernesto de Vilhena, em que, por exemplo, um deles facturou quinhentos mil contos, que hoje equivalem a dois milhões e meio de euros²⁶. Mais recentemente o destaque que foi dado a esta casa leiloeira, devido à venda de um *Tiepolo*, por um milhão e meio de euros e a toda a discussão em torno desta pintura e da sua compra pelo Estado Português. Segundo Clara Ferreira Marques, um leilão de instrumentos musicais já realizado no ano de 2009, teve também um significado especial, dado que traz uma faceta nova desta leiloeira, tendo grande aceitação por parte do público²⁷.

Miguel Cabral de Moncada, destaca na sua casa leiloeira, diversos leilões que foram importantes para a continuidade e bom desempenho no mercado de arte. O primeiro leilão, em 1996, foi bastante importante, porque foi muito destacado pela comunicação social, tendo muita assistência, devido à existência de noventa e três lotes do espólio do Almirante Américo Tomás. Destaca também um segundo leilão, realizado no ano de 1997, que marca o começo dos leilões na Lapa, onde foi leiloadada uma

²⁶ Ver Anexo, Entrevistas, Clara Ferreira Marques, p. 102.

²⁷ Ver Anexo, Entrevistas, Clara Ferreira Marques, p. 102.

coleção particular muito conceituada. Ainda um leilão em Março de 2001 de uma coleção do Porto, com peças excepcionais, subindo o valor de base, devendo salientar-se que esta coleção também incluía um magnífico conjunto de pintura contemporânea. Todos os lotes foram vendidos alcançando um total de 230 mil contos. Ainda sobre os principais leilões desta casa, apontamos um quarto leilão, em Novembro de 2006, que tinha na capa uma pintura de Baltazar Gomes Figueira e ainda duas peças importantes, um cofre Lusíada que foi vendido por 125 mil euros, e uma caixa de pesos manuelina que fez 62 mil euros, sendo que o total de vendas esteve muito perto dos 2 milhões de euros. Por fim é ainda essencial referir o primeiro leilão Vista Alegre, no CCB, em Novembro de 1997. Para o administrador desta casa leiloeira, a Vista Alegre contribuiu bastante para a ascensão e afirmação no mercado da Cabral Moncada Leilões²⁸.

Podemos destacar ainda como importantes leilões os da casa leiloeira Leiria & Nascimento relacionados com o Palácio Foz e com a coleção Vale Flor e os do Palácio do Correio-Velho, onde foram à praça coleções como as de Francisco Hipólito Raposo, António Capucho, Dr. Maldonado de Freitas e Eng. José Abecassis, entre outros.

A concorrência

Actualmente em Lisboa existem várias leiloeiras em actividade. A Leiria & Nascimento, o Palácio do Correio-Velho, a Cabral Moncada Leilões, a Sala Branca²⁹, o Aqueduto³⁰, o Renascimento³¹, o Soares & Mendonça e com leilões menos frequentes o Silva's. Quanto a estas leiloeiras, Miguel Cabral Moncada, reconhece que lhe retiram alguma mercadoria, mas que acabam por partilhar alguns clientes. Por outro lado, todos têm as melhores relações entre si e segundo Clara Ferreira Marques, o facto de

²⁸ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 118.

²⁹ Leiloeira que se localiza em Lisboa, na Rua Bartolomeu Dias e que se dedica principalmente a Arte Contemporânea.

³⁰ Leiloeira que se localiza em Lisboa, na Rua do Arco a S. Mamede, e que fez o seu primeiro leilão no ano de 2007, que comercializa desde pintura antiga a pintura contemporânea, passando pelas artes decorativas, jóias, entre outros.

³¹ Leiloeira que se localiza em Lisboa, na Rua Agostinho Lourenço, e que fez o seu primeiro leilão no ano de 2008, que comercializa desde pintura antiga a pintura contemporânea, passando pelas artes decorativas, livros, jóias, entre outros.

existirem muitas leiloeiras só faz com que tenha que aperfeiçoar o seu negócio cada vez mais.

Quanto à Cabral Moncada Leilões o início de actividade foi feito calmamente. Na altura já existiam com grande presença no mercado a Leiria & Nascimento, o Palácio do Correio-Velho, a Dinastia, o Silva's e o Soares & Mendonça, sendo este último, segundo Miguel Cabral Moncada, “*alcançável em termos de facturação.*”³²

Com uma abordagem diferente, apostando principalmente na venda de objectos de valor médio, rapidamente a CML, foi ganhando terreno. Entre 1996 e 2001/2002 apenas um grande recheio foi entregue a esta leiloeira, fazendo um total de vendas na ordem dos cento e cinquenta mil contos, dividido em dois leilões. Por norma, todas as grandes colecções iam, invariavelmente, ou para a Leiria & Nascimento ou para o Palácio do Correio-Velho. Em 2001, a CML conseguiu parte de uma grande colecção privada do Porto, e começou aí a grande viragem na história desta leiloeira. A partir desta altura começaram, a pouco e pouco, a substituir a posição na altura ocupada pela Leiria & Nascimento no mercado, aproximando-se progressivamente do Palácio do Correio-Velho no que diz respeito à arte antiga. Actualmente, a CML tem um grande domínio de mercado quanto à arte antiga e cada vez mais, no que concerne a arte contemporânea.

As avaliações

Todas as peças que vão a leilão têm de ser avaliadas pelos responsáveis da leiloeira, sendo feita uma estimativa de preço, em que o preço mais baixo é a chamada reserva, que é o valor mínimo combinado com o cliente. A peça nunca poderá ser vendida abaixo deste montante. “*Assim sendo, como é que se valorizam as antiguidades e obras de arte? Terá essa concreta actividade critérios definidos? E se têm, quais são eles?*” (Moncada, 2000: 42).

Na Leiria & Nascimento os clientes deslocam-se até às instalações da mesma dizendo que têm peças para vender e são marcadas visitas com os respectivos avaliadores para se poderem conhecer as peças, avaliá-las e fazerem-se as respectivas estimativas de preços, para serem colocadas em leilão. Estas estimativas são calculadas

³² Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 115.

com base em preços de mercado, e segundo Clara Ferreira Marques, não são preços especulativos³³.

Quanto à Cabral Moncada Leilões, Miguel Cabral de Moncada, é incisivo na sua explicação, ao afirmar que “A CML é conhecida por ter uma nula política de agressividade no mercado, não faz anúncios, não fala para pessoas cujos pais morreram, a CML não faz isso, espera calmamente que as pessoas a contactem.”³⁴ Estabeleceram também ao longo dos anos de actividade, relações com privados e comerciantes com os quais mantêm uma grande proximidade.

Quanto às estimativas de preços para as obras de arte, estas são feitas, um pouco à semelhança do que acontece na Leiria & Nascimento, ou seja, com base no estudo de outras peças semelhantes vendidas no mercado nacional, sobretudo no mercado leiloeiro. Existem ainda factores que são muito relevantes para este estudo e posterior avaliação, como é o caso da autoria da peça, do seu estado de conservação, a sua qualidade e os materiais utilizados, tudo condições essenciais para uma correcta e fiável estimativa de preço da peça que se apresenta em leilão. Actualmente, devido à crise que se instalou no ano de 2008, todos os valores tiveram que ser reajustados.

Evolução do Gosto

O mercado de arte, neste caso específico, o de leilões, está sujeito a diversos factores que o condicionam. Vimos anteriormente que acontecimentos históricos e económicos, como a Revolução de 1974 ou a entrada de Portugal na C.E.E., em 1986, foram marcantes para o funcionamento e desenvolvimento dos leilões e das leiloeiras no nosso território, mais especificamente, em Lisboa.

Outro factor muito importante para esta actividade é a questão da moda. Por um lado contribui para valorizar um determinado objecto, por outro, condiciona o aparecimento de determinadas peças no mercado. Por norma, quando uma categoria ou tipologia específica está em voga, permite que apareçam em maior quantidade peças idênticas e que os preços destas sejam muito mais elevados. Quando estão “*fora de moda*”, tendencialmente, os valores são menores e são raros os objectos encontrados no

³³ Ver Anexo, Entrevistas, Clara Ferreira Marques, p. 102.

³⁴ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 116.

mercado. Por exemplo, nos anos 50, as peças de estanho eram muito populares³⁵, principalmente no que se refere ao século XVII e XVIII, atingindo preços bastante elevados. Actualmente existem poucos clientes interessados nestas peças e mesmo a preços relativamente baixos são difíceis de comercializar (Moncada, 1998: 47).

Quando, em meados dos anos 80, o mercado floresce, o agora grande público começa a ter as suas próprias escolhas. Em 1989, a imprensa especializada, refere que existe uma grande preferência pelo mobiliário, principalmente o português e em pau-santo. Noutra área das artes decorativas, as faianças portuguesas e a porcelana da China, especialmente a brasonada ou com figuras europeias, acolhe grande receptividade por parte do público comprador e é vendida pelos preços mais elevados. A prata portuguesa antiga, anterior a 1887 e a com contraste Javali (1887 – 1937) juntamente com os tapetes orientais, são peças que na transição para os anos 90, têm grande procura e atingem preços nunca antes alcançados. As pinturas naturalistas e modernistas, já vendidas anteriormente, são agora consideradas como uma excelente opção de investimento. Nomes como Almada Negreiros, Vieira da Silva, José Malhoa, Columbano, Silva Porto, Amadeu Souza Cardoso e Eduardo Viana, são alguns dos protagonistas nas principais casas leiloeiras lisboetas (Piriquito, 1989: 10).

Ao longo destes anos houve uma clara evolução no gosto de quem compra e vende em leilão. O claro agrado pela pintura contemporânea, que até provoca a abertura de leiloeiras específicas, relacionadas apenas com este nicho, está intimamente ligado ao tipo de comprador. Em meados dos anos 80, com o *boom* económico, que faz explodir o mercado de arte, nomeadamente o de leilões, existia um grande gosto pela arte antiga e apenas uma pequena parte se interessava por arte moderna ou contemporânea. Nessa altura estes compradores teriam entre 35 a 60 anos, que será por norma a idade em que o nível financeiro é o mais adequado para se poder participar no mercado de arte. Hoje em dia, estes mesmos compradores estarão com 60 a 80 anos, por isso mais afastados do mercado. Foram substituídos pela nova geração que se interessa por arte contemporânea. Por outro lado a evolução do gosto faz-se de forma mais rápida por várias razões. A ideia de que se faz uma compra para toda a vida praticamente não

³⁵ “No final dos anos 50, os estanhos atingiam valores astronómicos, em meados dos anos 60, deu a sensação que, de repente, toda a gente se fartou dos estanhos e ainda hoje ninguém compra estanhos.” (Sepúlveda, 2007:12).

existe. As pessoas hoje são mais desprendidas, têm maior mobilidade e encaram a mudança como um factor positivo. Devido ao modo de estar, e muitas vezes às condições financeiras, as pessoas acabam por andar constantemente de um lado para o outro e muitas vezes só se fixam num lugar por volta dos 50 anos. Com este percurso facilmente se compra e vende com maior frequência do que se vivessem continuamente sempre no mesmo local.

Outra situação que mudou radicalmente é o facto de as grandes famílias venderem agora em leilão, tendo isso deixado de ser considerado uma vergonha. Actualmente quando os herdeiros não chegam a consenso sobre a divisão dos bens, colocam-se os objectos numa leiloeira e deixa-se que seja a praça a decidir. Vendem o espólio principalmente porque não o querem, ou não têm espaço para ele, ou ainda porque querem comprar outros tipos de bens. Curiosamente, existem cada vez menos coleccionadores, apesar de estar disponível um maior conhecimento sobre as peças. O coleccionador actual terá a sua colecção mais por investimento do que por gosto pessoal.

Existem outras evoluções no gosto, como explica Miguel Cabral Moncada, chamadas sectoriais³⁶. Por exemplo, a arte sacra, que era muito vendida nos anos 80, não tem a mesma procura actualmente devido à grande maioria dos compradores estar descristianizado ou não ter qualquer tipo de prática católica. No mobiliário passa-se exactamente a mesma situação, apesar de estar relacionada com outros motivos. As grandes peças, principalmente do século XVIII, que eram bastante cobiçadas e atingiam valores altíssimos, têm vindo a perder espaço nas habitações modernas. Com a divulgação do minimalismo e dos *lofts*, as casas modernas caracterizam-se por terem cada vez menos peças. Por outro lado, tipologias como a papeleira ou a mesa de jogo têm caído em desuso, porque praticamente, hoje em dia, ninguém as utiliza. No entanto, se forem peças importantes, continuam a ser bastante disputadas em leilão, atingindo valores elevados.

³⁶ Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 124.

Tipologias de Clientes

A evolução do tipo de cliente acaba por estar intrinsecamente ligada à evolução do gosto e até à evolução da nossa sociedade nos últimos anos. Se em meados do século XX, por onde iniciámos esta investigação, existia um coleccionador, amante de obras de arte, que frequentava leilões na companhia de uma pequena elite, concluímos que agora, em 2008, este tipo de cliente é cada vez mais escasso. O coleccionador como existia, especializado muitas vezes num sector específico, deu lugar ao coleccionador, que coleccionando de tudo um pouco, principalmente pintura moderna e contemporânea, é menos conhecedor do seu património e fá-lo principalmente por uma questão de investimento. Por outro lado a democratização dos leilões de arte, conseguida em parte com a actividade em grande parte de abrindo este mundo ao “*grande público*”, tornou os leilões não só uma festa, um acontecimento, como um local de acesso a todos.

Segundo Miguel Cabral de Moncada, outra grande alteração surgiu no cliente que comprava em leilão. Hoje em dia o coleccionador tem de possuir uma capacidade económica superior, enquanto que no passado não era necessariamente assim³⁷. Os quadros médios e médios altos de empresas, no final dos anos 80 e início dos anos 90, tinham um razoável poder de compra, têm-no perdido e têm cada vez menos dinheiro excedentário para comprar obras de arte. Por outro lado existem mais solicitações onde gastar esse dinheiro, como é o caso de viagens, carros, casas, barcos, aparelhos electrónicos, entre outros.

No geral existem quatro tipos de clientes que vendem e compram em leilão. No que diz respeito aos vendedores, existe o privado, o amador de arte (coleccionador), o investidor e o comerciante. O privado acedeu, por norma, ao bem por herança ou por compra e geralmente vende porque muda de casa e já não tem espaço para comportar esse objecto. Por outro lado vende porque não quer mais a peça e não sente dever moral em ficar com ela quando se trata de uma herança, dado que a sociedade já não o condena por vender. Pode ainda vendê-lo para pagar um imposto ou para mudar de casa,

³⁷ “O coleccionador passou a ser rico e não o era necessariamente antes, vivia do ordenado, um médico, um advogado, que comprava, hoje em dia é outra noção, isso é que é uma grande transformação, isso é que levou as grandes peças de colecção a valerem muito mais.” Ver Anexo, Entrevistas, Miguel Cabral de Moncada, p. 125 – 126.

mas fá-lo sempre por necessidade ou por estratégia, porque precisa ou vai precisar do dinheiro. O amador de arte, ou coleccionador, gosta de coleccionar, mas compra e vende, principalmente para refrescar a sua colecção e porque tem bens excedentários. O investidor vende principalmente para realizar o montante desejado, por puro investimento. O comerciante vende por razões estratégicas relacionadas com o próprio negócio.

Relativamente ao comprador em leilão, existe o comerciante, o investidor, o coleccionador e o particular. Desde 2001 os comerciantes compram relativamente pouco e foram um dos principais afectados pela crise de 2008 e isso sentiu-se na presença assídua que tinham no mercado leiloeiro. O investidor compra sobretudo peças importantes e de grande valor económico. O coleccionador vai-se mantendo. Por fim o particular, que compra essencialmente para decorar a sua casa.

O Mercado Internacional

Como já referimos anteriormente, a inclusão de Portugal na C.E.E. em 1986, foi um passo muito importante para projectar as leiloeiras portuguesas além fronteiras. Se por um lado a afluência de clientes estrangeiros é cada vez maior, seja para comprar, ou para vender, a presença da internet nos dias de hoje, neste mercado, tornou-se um veículo crucial para a promoção dos leilões. Actualmente a Cabral Moncada Leilões envia o seu catálogo, por via digital, a cerca de sete mil pessoas, desde clientes frequentes a simples interessados. Por outro lado, o mercado internacional não tem muita influência no que acontece em Portugal, embora alguns preços sirvam de referência.

Expectativas para o futuro

Miguel Cabral Moncada e Clara Ferreira Marques estão optimistas em relação ao que se passará no futuro no que diz respeito ao mercado de arte e aos leilões. Por um lado a Leiria & Nascimento, pela mão de Clara Ferreira Marques, decidiu dar um novo rumo, apostando em leilões especializados. Por outro lado, Miguel Cabral de Moncada, pela Cabral Moncada Leilões, está confiante, mas tem sempre uma atitude realista.

Refere que é necessário reajustar calendários para que os leilões das várias casas leiloeiras não coincidam, o que só traz confusão ao próprio mercado, sentindo-se um pouco desapontado, dado que, a Cabral Moncada planeia os seus leilões com um ano de antecedência. Conclui que é necessário continuar a trabalhar, esperando por uma retoma económica nos próximos anos, mas reconhece que este mercado, apesar de tudo, tem conseguido sobreviver.

3. O Mobiliário civil Português do século XVIII

A importância do Espaço Habitacional

Para podermos abordar o mobiliário civil produzido durante o século XVIII no nosso país, é necessário fazermos uma abordagem ao espaço interior onde este se distribuía. A este respeito importa analisar o caso francês, uma vez que a evolução do espaço habitacional das elites portuguesas se inspirou em modelos franceses, sobretudo a partir do reinado de Luís XIV.

Nesta altura, as residenciais reais francesas são concebidas em função de dois esquemas diferentes: por um lado responder à ideia do que seria a grandiosidade de um palácio e por outro lado, que este espaço permitisse o conforto e o descanso. Os edifícios que respondiam a estas duas exigências profundas foram erigidos nos anos de 1670 e inícios de 1680, destacando-se a construção do Palácio de Versalhes, de longe o mais importante destes edifícios. Os trabalhos iniciam-se em 1669 e não ficam completamente terminados até que a corte lá se instala em 1682 (Thornton, 1984: 48).

Depois da morte de Luís XIV, em 1715, os olhares voltam-se de novo para Paris onde o regente, o Duque d'Orléans, elege o seu domicílio no Palais-Royal, edificado por Richelieu, mais tarde habitado por Ana de Áustria. Desde finais do século XVII que os franceses eram referenciados pela sua atitude particular de conceber ambientes elegantes e confortáveis, dum modo de vida refinado, uma tendência que se acentua no final do século. O arquitecto Marot vai ser uma das grandes figuras da época, dando o seu contributo no sentido de demonstrar a forma de como aplicar uma unidade a um espaço global de uma divisão e o efeito agradável que daqui poderia advir. (Thornton, 1984: 49).

A importância dos tratados sobre arquitectura é evidente na publicação em 1725, por Jean Courtonne, de uma edição sobre a perspectiva, apontando a questão da distribuição do espaço como sendo um tema essencial. Começa assim a surgir a ideia, em França, de *petits-appartements*. (Thornton, 1984: 51) Dado isto, um apartamento deverá ser constituído por quatro divisões distintas, uma antecâmara, um quarto, um gabinete e um guarda-roupa (Thornton, 1984: 50). Ainda um outro arquitecto, Le

Blond, explica que os chamados apartamentos de ostentação³⁸, deveriam situar-se na frente e os apartamentos de comodidade³⁹, mais privados, ficariam remetidos para a parte traseira da casa. Aqui existiria uma subdivisão, dado que estes apartamentos de ostentação deveriam ter um vestíbulo, duas antecâmaras (uma para as domésticas de serviço e outra onde se reuniam os nobres de classe e que também servia como sala de jantar); um salão onde se recebia e onde também se podia servir o jantar, em caso de grandes ocasiões; teria ainda um quarto de dormir de Verão, dado que de Inverno se utilizaria um pequeno quarto no sótão; um gabinete que servia de escritório; ainda uma galeria, onde geralmente se encontravam móveis e outras obras de arte; ainda um terceiro gabinete, que se encontrava nas traseiras, onde eram conservados os documentos em segurança; três guarda-vestidos, que seria um para a *toilette*, um para o vestuário, onde dormia igualmente um criado doméstico, e um terceiro que será o início do que conhecemos hoje como a casa de banho, que na altura toma o nome de *chaise-percée*, que não é mais do que uma retrete disfarçada de cadeira e que se encontra neste guarda-vestidos que é referido como *water-closet*⁴⁰.

À época, homens e mulheres tinham a sua mesa de *toilette*, por vezes colocada no quarto, mas, geralmente existia outra divisão anexa, um outro gabinete, onde se poderiam vestir e receber os seus convidados. Ainda nesta divisão podia ser encontrado o *lit de repos*, chamado leito de dia, que terá a partir deste momento a sua presença espalhada pela casa, ligada principalmente à mulher. Os *fauteuils de commodité* que tinham surgido já em 1670, de extremo conforto, adquirem agora a forma de *bergère*, encontrando-se nos gabinetes ou nos quartos de dormir, mas nunca nos salões (Thornton, 1984: 52).

Quanto aos gabinetes, existiam duas categorias, sendo que a primeira estaria relacionada com o local de afazeres privados, onde se trabalha, onde se guardam livros ou objectos mais preciosos. Um segundo tipo de *cabinet*, de *toilette*, onde eram dispostos oratórios, *water-closets* e onde estava, por norma, uma *méridienne*, que seria um leito de repouso, que estava neste local, também conhecido como *boudoir*.

³⁸ “*Appartements de parade*”, (Thornton, 1984: 50).

³⁹ “*Appartements de commodité*”, (Thornton, 1984: 50).

⁴⁰ Se repararmos nesta denominação, vemos que as iniciais da palavra *water-closet*, são WC.

A distinção entre *appartement de parade* e *appartement privé*, o chamado apartamento de comodidade, mantém-se válido ao longo do século XVIII, mas segundo o arquitecto Jean François Blondel, deve ser acrescentado um terceiro tipo, o apartamento de sociedade, destinado a receber os amigos ou a família, e que pode ser comunicante com o *appartement de parade*, caso haja a necessidade de acolher mais gente (Thornton, 1984: 56). Neste existia sempre um leito de aparato, sendo que este espaço cai em desuso em meados do século.

Prefere-se a partir deste momento dispor de uma série de salas entre as quais, de recepção, de dança, de jogar, de refeições, etc. Nas casas referentes a esta época poderiam existir até três antecâmaras, sendo que a primeira servia de vestíbulo, ou por vezes de sala de jantar, caso não houvesse um espaço específico para esse fim. Na segunda recebiam-se os convidados mais importantes onde a decoração era feita com a ajuda de grandes painéis esculpidos e espelhos. A terceira antecâmara, chamada de *salle de assemblée*, encontrava-se na sequência da *salle de parade*.

Quanto ao salão, este destina-se às grandes recepções, concertos, danças e outras festividades. Por norma aí encontram-se canapés, combinados com o resto da decoração, produzindo um conjunto harmonioso. Existiam ainda assentos para duas pessoas, por norma postos entre janelas. Havia ainda uma *salle de compagnie*, no *appartement de société*, sendo que esta podia ser contígua à sala de jantar.

Portugal segue o modelo francês, mas de um modo menos exuberante. A casa divide-se por norma, em dois pisos, um térreo, destinado aos criados, aos animais e por vezes às cavalariças; e o piso nobre, onde se encontravam os quartos e as divisões principais, sendo que a fachada exterior era “*um distintivo de classe.*” (Franco, 2007: 47).

Como referimos, no caso francês a preocupação com o conforto vai levar a um interesse pela divisão e estruturação da casa, aliada à atenção pela crescente ideia de intimidade e privacidade. Segundo Carlos Franco, “*os vários espaços da casa vão começar, então a formar zonas distintas, que mutuamente se resguardam, cujo acesso é feito pelas escadas ou pelo corredor.*” (Franco, 2007: 51). Geralmente, existem “*salas e salões de uso colectivo, (...) dois, três, ou até quatro quartos, é o reino que cada príncipe ou princesa tem direito: câmara, antecâmara, guarda-roupa e gabinete.*” (Madureira, 1992: 118). A câmara, mais resguardada, servia como um aposento de

retaguarda (Madureira, 1992: 118). Aqui podemos encontrar um leito, “*bancas de cabeceira, painéis decorativos nas paredes, uma ou duas cómodas, por vezes mesmo um armário, e uma quantidade razoável de cadeiras, nunca mais de sete nem menos de três.*” (Madureira, 1992: 118). Segue-se a antecâmara, pautada por canapés e alguns móveis de conter como cómodas e papeleras, sendo este espaço igualmente privado. O guarda-roupa está intimamente ligado à importância da pessoa, dado que quanto mais importância tivesse maior número de guarda-roupas teria. Nuno Madureira dá o exemplo da rainha D. Maria I que tem quatro, ao contrário da princesa D. Carlota Joaquina, que apenas tem um (Madureira, 1992: 120). Este espaço adquire outras funções, servindo como “*lugar de descanso ou da preparação da toilette, onde podem ser encontrados toucadores, mesas, tremós, cadeiras*” (Madureira, 1992: 120), podendo até ser espaço de arrumação. À semelhança do que se passa em França, mas numa escala um pouco menor, o gabinete é também um espaço importante, recheado de cadeiras e outros objectos decorativos.

Em suma, no século XVIII, em França, além dos grandes salões de aparato também se privilegiaram os espaços de pequenas dimensões, muitos de carácter privado e íntimo, sendo que este gosto se propaga por toda a Europa, chegando igualmente a Portugal.

O exemplo da sala de jantar

Por sala de jantar entende-se um local específico onde se encontra ao centro uma mesa fixa rodeada de cadeiras, e onde existem móveis próprios que servem para guardar os objectos destinados à tomada de refeições, copos, pratos, talheres, etc., e auxiliar as refeições. A sala de jantar é dos principais espaços civis das elites do século XVIII, como já mencionamos anteriormente. Porém em Portugal apenas surge nos finais do século XVIII, e só se generalizará entre as classes altas nos inícios do século seguinte.

Em França, Le Blond, em 1710 (Thornton, 1984: 51), considera que a segunda antecâmara, supracitada, serve muitas vezes de sala de jantar. Relata ainda que para as refeições mais oficiais e que reúnem mais convidados, se utiliza o salão, divisão que ocupa frequentemente uma posição central no plano da casa. Em Inglaterra, encontra-se uma distribuição da mesma ordem, onde as refeições de família entre amigos se

tomavam habitualmente no *dining parlour*, mas onde as grandes casas comportavam por vezes uma *great dining room*. Este último espaço passa de moda no decurso da segunda metade do século XVII e em Inglaterra adopta-se o costume francês de jantar no *salon* nas grandes ocasiões.

Com o caminhar do tempo e ao aproximarmo-nos do final do século XVII, a sociedade estava cada vez mais fechada, e em vez de receber um grande número de convidados estes eram cada vez mais reduzidos, sendo escolhidos previamente, dado que quanto mais reduzida fosse a companhia, maior seria a honra do convidado em ser recebido e já não eram necessárias as salas de jantar gigantescas. (Thornton, 1984: 52).

As refeições podiam ter igualmente lugar num quarto de dormir ou em qualquer outra divisão, em mesas volantes. As novas modas, associadas à toma do café, do chá e do chocolate, realizavam-se habitualmente em pequenas mesas que se traziam para a ocasião, muitas delas estavam normalmente dispostas contra a parede.

Doravante, as denominadas salas de jantar, sendo relativamente pequenas, sobretudo em Inglaterra e Holanda, apreciavam as *gate-leg* e outras mesas diversas de abas, redondas ou rectangulares. A cadeira de palhinha generaliza-se também neste género de divisão, excepto em França.

Por outro lado, o *dressoir* com um sistema de andares para expor a louça desaparece, ainda que, para as grandes ocasiões, se continue a instalar provisoriamente sistemas comparáveis (Thornton, 1984: 60). As credências substituem os grandes bufetes e cerca do fim do século, são muitas vezes cobertas com um tampo de mármore, o que representava naturalmente vantagens na sala onde também se tomavam as refeições. No final do século XVII, as salas referidas anteriormente, comportavam por vezes variedades de painéis integrados na arquitectura da divisão. A louça, ficava sem dúvida em permanência em *étagères*, pequenos móveis de prateleiras sem portas, mas que estavam protegidas por painéis sempre que não se desejava servir.

Um tratado publicado por Jean François Blondel em 1737 – 1738, refere que a sala de jantar se tratava de uma parede à qual se opunham as janelas, entre as quais se encontrava uma mesa com tampo de mármore. Em meados do século, o mesmo arquitecto refere que certas salas de jantar tinham ao centro um elemento que se comportava como *fontaine*, dado que existia uma bacia onde se despejava água e onde as criadas podiam enxaguar os copos, entre outros objectos (Thornton, 1984: 89). Este

elemento, geralmente bastante decorativo, era um desenvolvimento das cisternas de época barroca, que continuavam a ser muito utilizadas em numerosas regiões da Europa. Em Inglaterra, este tipo de equipamento estava integrado numas urnas ornamentais que eram suportadas por um pedestal, normalmente com uma gaveta forrada de chumbo que servia de bacia. Para Blondel, este elemento no centro da sala, com água, trazia humidade e promovia actividades domésticas incómodas, pelo que propôs transferi-lo para uma divisão contígua. De facto, Blondel, gostava do princípio de uma divisão, à parte, próxima da sala de jantar, onde, caso fosse necessário, os pratos pudessem ser aquecidos em pequenos fogões de cozinha antes de serem servidos.

Em Portugal, a bibliografia sobre este assunto é escassa. Recorremos ao estudo de Nuno Luís Madureira, *Cidade: Espaço e Quotidiano*, referente à cidade de Lisboa, que nos confirma certos dados que apresentámos anteriormente. O facto de não existir um espaço físico específico como sala de jantar e muitos outros locais poderem servir para as refeições, comprova-nos que esta divisão só terá lugar a partir de meados do século XVIII, sobretudo já no final do século: “*até meados do século XVIII não existia na sociedade ocidental, a divisão conhecida por sala de jantar. Sabemos que nalgumas casas nobres, era prática corrente trazer do corredor várias mesas pequenas e dobradiças, juntando-as de seguida para tomar a refeição. Quando todos acabavam de comer, voltavam-se a arrumar as mesas, e o centro da sala ficava livre de mobiliário.*” (Madureira, 1992: 201).

As pesquisas feitas em inventários (Madureira, 1984: 201), com efeito, trazem dados concretos sobre mesas específicas para estes espaços. Além disso, as mesas que têm este nome são poucas e não têm critérios bem definidos. Por fim, como veremos pelo estudo de caso apresentado mais à frente, as mesas de abas e de cancela, são em muito maior número e as mesas denominadas de sala de jantar, referem-se apenas a casas de finais do século XVIII. Estas catalogadas pela CML, como sendo mesas de sala de jantar, são ainda peças com mecanismos que as fazem desdobráveis e transportáveis entre zonas, não tendo ainda o carácter de mesa colocada permanentemente no centro da sala de jantar, como explicámos ao início.

Estilos de mobiliário civil português do século XVIII

“Em 1699, Lisboa dava as boas-vindas aos primeiros 514 kg de ouro, enviados directamente do Rio. O século XVIII inicia-se em Portugal, num clima de riqueza imensa só comparável aos tempos de D. Manuel. As minhas de ouro e diamantes do Brasil e as exportações, de que se destaca o vinho do Porto, proporcionavam um ambiente de fausto e festa que tão bem combinam com o espírito da época.” (Freire, coord., 2001: 14).

Do ponto de vista artístico, os inícios do século XVIII em Portugal têm ainda a marca das formas anteriores. O 1º Barroco, que corresponde ao designado Estilo Nacional, vigente entre aproximadamente 1650 e 1720, manterá muitas das suas características nas peças produzidas nos primeiros anos do século XVIII. Não podendo ser considerado um estilo específico do século XVIII, não pode ser descurado desta investigação, dado que aparecem no mercado de arte bastantes peças produzidas neste período do tempo.

Em 1706, sobe ao poder o rei D. João V, sendo esta época um momento em que se vão absorver as influências estrangeiras, nomeadamente as inglesas, já muito evidenciadas desde o regresso de Inglaterra, de D. Catarina de Bragança⁴¹, em 1693, e do tratado de Methuen, assinado em 1703⁴². À mudança de estética coincidente com o reinado de D. João V, o 2º Barroco, tem por hábito chamar-se Estilo D. João V. A situação económica do país é favorável. O domínio do Brasil traz a Portugal ouro, madeiras e açúcar. A importação das madeiras é valiosa dado que os móveis nesta época vão ser bastante ricos somente pela utilização da madeira de pau-santo e de outras madeiras exóticas, nunca utilizando aplicações em bronze e raras vezes fazendo uso de

⁴¹ *“Será por via inglesa, que esteve alias sempre aberta no contacto com o exterior, que receberemos as novas tendências europeias ligadas a esses novos conceitos, reforçada, com o regresso a Portugal, em 1693, de D. Catarina de Bragança, que casara, em 1662, com Carlos II de Inglaterra. Esta, após a morte do monarca, regressou a Portugal com inúmeras peças de mobiliário inglês, em voga em Inglaterra (...).”* (Proença, 2002: 21).

⁴² *“Essa influência mais se acentuou em 1703, com a assinatura, com aquele país, do tratado de Methuen, que criava condições favoráveis à importação de produtos ingleses, nomeadamente de mobiliário.”* (Proença, 2002: 21)

elementos dourados, contrastando, por exemplo, com o que se passava em França na mesma altura.

Com a absorção do Barroco europeu, o mobiliário perde a rigidez característica do século anterior e a pouco e pouco adquire a linha sinuosa e os elementos entalhados como a concha e a pluma. O trabalho de talha é bastante exuberante até à proibição de 1749⁴³, em que é decretada a interdição de importar ouro, prata e têxteis do Brasil. Quanto ao estilo este é vigoroso, incorporando as suas formas em elementos voluptuosos e simétricos entre si. As peças, nomeadamente as cadeiras, com um corte muito abrupto na cintura, a perna galbada e um pé muito delineado em forma de garra e bola, são as suas principais características.

Outra mudança trazida também pelo século XVIII, em grande parte influenciada pelos principais centros de produção, como o caso de França, Itália e Inglaterra, foi o surgir de novas tipologias. Sempre relacionado com o conforto e com o prazer, este século conduz-nos a diferentes salas, e com isto a novas tipologias, nomeadamente, de assentos. Em Portugal é criado o espreguiceiro. Segundo Carlos da Silva Lopes (2004: 17), numa das suas rubricas no jornal *O Primeiro de Janeiro*, compilados em *Estudos de História de Mobiliário*, “tão grato foi, noutra época, o hábito de dormir um bom sono em cima da refeição principal do dia, que existiu peça de mobiliário destinada especialmente à repousante finalidade.” Os assentos vão assim alargando de forma a permitir um maior bem-estar, enquanto o braço alarga formando uma curva e contra curva ligada também à questão de um maior conforto. Existe ainda, por outro lado, a questão do prazer e do lazer e surgem uma série de diferentes mesas, de jogo, de chá, entre outras. Nesta época de tantas transformações, e devido também à situação de Portugal perante o resto do mundo, o mobiliário português do estilo D. João V, sofre influências francesas e inglesas. Esse predomínio pode ser visto, no caso de influência francesa, nos cadeirões de vestir e, no caso de influência inglesa, no gosto pelo espaldar dos assentos *Queen Anne* que é assim transposto para os nossos assentos da primeira metade do século XVIII. Muitas vezes há uma certa dificuldade em distinguir peças do estilo D. João V das do D. José, mas há uma característica muito própria que torna mais

⁴³ “Nessa Pragmática D. João V, após os excessos e a diminuição dos carregamentos de ouro e diamantes do Brasil, irá proibir a sua utilização.” (Proença, 2002: 23).

simples essa abordagem, o facto de a talha das peças ser simétrica no estilo D. João V, enquanto que no estilo D. José será assimétrica.

Como é sabido, o facto de os estilos não serem estanques torna possível a existência de peças híbridas que, por exemplo, comungam tanto do estilo que está em voga como do estilo que se seguirá. A isto chamamos peças de transição. Com efeito, existem inúmeras peças que ainda têm muitas características do estilo D. João V, mas que a pouco e pouco vão absorvendo a nova estética que surge em meados do século XVIII, coincidente com o reinado de D. José I, o Rococó. Esta época é pautada por uma maior preocupação com o conforto, acentuando uma tendência que vinha da primeira metade do século. As peças de mobiliário a que damos o nome de D. José são normalmente mais delicadas, mais suaves, com os seus elementos decorativos espalhados pela superfície do móvel de modo assimétrico. Perdem a rigidez do estilo anterior, mantendo a qualidade, apesar de se saber que devido ao terramoto de 1755, muitas das peças que são feitas nesta altura não são tão criteriosas como as anteriores. Pode ler-se em *Os Móveis e o seu tempo*, lançado aquando de uma exposição com o mesmo nome, em 1985, pelo Museu Nacional de Arte Antiga, que “*depois do terramoto de 1755 se deu em Lisboa e arredores – zonas mais afectadas pela catástrofe – uma quebra na qualidade do mobiliário. Dadas as circunstancias, este passou a ser executado com menor rigor pois, entre as medidas de emergência do Marques de Pombal destinadas a minorar a falta de móveis na capital, contava-se a permissão de se estabelecerem com tenda, marceneiros e carpinteiros de móveis, não examinados, isto é: sem terem prestado provas perante um júri.*” Ainda assim, e antes deste trágico acidente a talha existente no mobiliário era ténue, fina e assimétrica sendo um estilo bastante mais equilibrado que o estilo anterior. Por outro lado, o Norte do país sofre uma influência diferente vinda das gravuras alemãs, sendo que o mobiliário será bastante mais pesado do que o que se fará na capital. Este período corresponde à entrada de catálogos de mobiliário vindos de Inglaterra, especialmente o *The Gentleman and Cabinet-maker's Director*, de Thomas Chippendale tendo também influências do estilo francês Luís XV. No que diz respeito ao mobiliário, este é de linhas simples, sem a utilização de dourados e de bronzes, também por causa da proibição em usá-los decretada em 1749. As madeiras mais utilizadas continuam a ser trazidas do Brasil para Lisboa, sendo o pau-santo o material de eleição.

Com o advento do Neoclássico em França, já quase nos anos 70 do século XVIII, Portugal vai entrando lentamente nesta nova estética, e podemos encontrar peças D. José com a introdução de alguns elementos neoclássicos, já sob o reinado de D. Maria. É precisamente sob a designação D. Maria, rainha que reinou no último quartel do século XVIII, que se identificam as peças de mobiliário relacionadas com esta época e linguagem, apresentando-se muito ligadas às formas clássicas, de linhas direitas, madeiras claras, com jogos de marchetados e embutidos, muito sóbrias e em parte ligadas às influências francesas e inglesas, nomeadamente ao estilo Luís XVI vigente em França e aos estilos Adam, Hepplewhite e Sheraton de Inglaterra. A presença em Portugal dos catálogos editados pelos arquitectos e marceneiros supracitados é bastante importante para a difusão do gosto inglês, nomeadamente o *The Cabinet Maker and Upholsterer's Guide*, publicado, em 1788, por George Hepplewhite e o *Drawing Book* de Thomas Sheraton, editado em 1791⁴⁴.

⁴⁴ “Estas publicações vão favorecer a circulação de formas e modelos, conduzindo a uma maior uniformização dos espécimes mobiliários no espaço europeu, passando as diferenças a ser detectadas unicamente ao nível de certos pormenores, quer construtivos, quer decorativos ou quanto à utilização de determinados materiais.” (Proença, 2002: 32).

4. O Desempenho do mobiliário civil português do século XVIII na CML

Dados gerais

Uma das categorias de objectos vendidas em leilão é o mobiliário civil português do século XVIII. A nossa análise foi feita com base num levantamento exaustivo realizado na Cabral Moncada Leilões, e que abrange todos os leilões realizados nesta empresa no período de 1996 a 2008 que tenham no seu conteúdo esta arte decorativa⁴⁵.

Foram analisados os catálogos, pormenorizadamente, um a um, tendo sido recolhidos os dados por leilão, tendo em conta o número total de lotes, o número total de lotes de mobiliário, o número total de lotes de mobiliário civil português do século XVIII, o número de lotes vendidos desta categoria e o número de lotes não vendidos da mesma categoria.

No período de estudo foram a leilão 63 834 peças, sendo 7382 peças de mobiliário de diversas origens, (português, francês, inglês, chinês, entre outros), sendo especificamente de mobiliário civil português do século XVIII 2056 exemplares, dos quais foram vendidos 1393 e ficaram por vender 663 lotes (Gráfico 5).

Observámos que entre 1996 e 2008, o número de lotes a leilão cresceu começando em 1505 lotes no primeiro ano de funcionamento, até atingir 5736 em 2008. Até 2006 este número foi sempre aumentando, apenas diminuindo ligeiramente nos últimos dois anos analisados (Gráfico 6).

Quanto à presença de mobiliário nos leilões, começa discretamente com 280 lotes em 1996, atingindo um máximo de 938 lotes no ano de 2006 (Gráfico 7). No que diz respeito, mais especificamente, à presença de mobiliário civil português do século XVIII, este tem uma marcada assiduidade desde o primeiro ano, com 82 lotes, acentuando a sua comparência cada vez mais forte, sendo que em 2005 passa a barreira dos 200 lotes, atingindo o seu máximo, de 255 exemplares, em 2006 (Gráfico 8). Relativamente aos lotes vendidos desta categoria, nota-se uma tímida subida apenas a partir de 1999, sendo que a partir de 2001 são ultrapassados os cem lotes vendidos e a

⁴⁵ Não contabilizámos os catálogos que tratavam apenas de categorias específicas, por exemplo, como é o caso de leilões de arte moderna ou de leilões temáticos da Vista Alegre.

partir deste ano são cada vez mais as peças vendidas. Em 2006 é atingida a marca dos 159 lotes vendidos (Gráfico 9). As peças não vendidas desta arte decorativa acentuam-se no ano de 2005 e 2006, atingindo 96 lotes cada (Gráfico 10).

Analisando os lotes que foram vendidos e os que foram retirados, reparamos que o ano de 1999 foi sem dúvida o melhor, conseguindo uma taxa de 85% de vendas contra 15% de peças retiradas. No pólo oposto ficam os anos de 2006 e 2008 com peças vendidas na ordem dos 62% e dos 38% no que diz respeito às peças que ficaram por vender. Deste modo, como pode observar-se pelo gráfico (Gráfico 11), a presença de lotes relacionados com o mobiliário civil português do século XVIII é cada vez mais frequente de leilão para leilão, assim como as vendas feitas nesta área. O número de peças retiradas, que não encontraram comprador, também aumentou à medida que vamos percorrendo este período analisado, passando das vinte e uma peças em 1996, para as noventa e seis peças no ano de 2006. Conclui-se que o ano de 2006 é relevante para os leilões da CML, tendo o maior número de lotes a leilão, a maior presença de lotes de mobiliário e o maior número de lotes vendidos de mobiliário civil português do século XVIII, apesar de, curiosamente ter também o valor mais elevado de peças retiradas.

Valores

Neste estudo sobre as vendas de mobiliário português civil do século XVIII, na Cabral Moncada Leilões, entre 1996 e 2008, considerámos muitas variáveis para podermos fazer a nossa análise. Um dos factores foi o preço pelo qual a peça tinha sido vendida. Dado que em 1996 e até 2001 ainda se usava o escudo houve um esforço da nossa parte para transformar todos os valores em euros e actualizá-los com base na taxa de inflação⁴⁶. O mesmo se passou com os valores a partir do ano de 2002 que apesar de

⁴⁶ O método utilizado para actualizar os preços dos anos de 1996 a 2008 foi calculado com base na inflação de cada ano. Esta foi multiplicada desde 1996, por todos os anos, para se obter o valor real no ano de 2008. Ou seja, por exemplo, para o ano de 1996, foram multiplicadas todas as inflações desde esse ano até ao ano de 2008, e assim sucessivamente para os restantes anos. Fizemos este cálculo para, por um lado, simplificar a leitura dos dados que íamos apresentar e, por outro, para podermos somar valores que estivessem todos actualizados e fossem reais, não havendo lógica em somar valores de 1997 com os de

se encontrarem já em euros, tiveram de ser actualizados da mesma forma. Logo os dados apresentados referem-se aos valores actualizados que as peças atingiram. Dado isto, nunca nos vamos referir a peças em escudos, nem em contos. Todos os valores são já apresentados já em euros e devidamente actualizados face à taxa de inflação oficial. Por outro lado, é também importante referir que os montantes aqui apresentados são os valores arrematados em praça, não incluindo portanto a comissão da leiloeira CML, nem outro tipo de importâncias, como impostos.

Tipologias

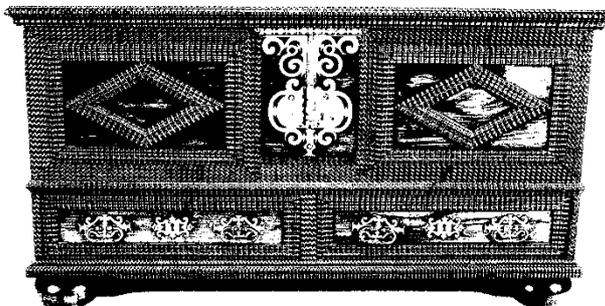
Neste estudo abordamos as tipologias encontradas aquando da pesquisa feita na CML, tendo como temática o mobiliário civil português do século XVIII. A escolha das tipologias teve como base as peças vendidas nesta leiloeira, nomeadamente as peças de grande porte, ficando de fora, possivelmente para um próximo estudo, as tipologias de menor dimensão, como é o caso das caixas, dos utensílios de toilette, dos cofres, dos leques, entre outros.

As peças aqui apresentadas são bastante relevantes para o entendimento da vivência do século XVIII. Como explicitámos anteriormente, a casa sofre diversas alterações ao longo do século XVIII, e isso vai ser essencial para a presença do mobiliário.

A apresentação que se segue das tipologias de mobiliário, e a abordagem ao comportamento do mercado relativamente ao mobiliário civil português do século XVIII, é feita por ordem alfabética para um melhor entendimento da matéria e para uma rápida consulta, caso isso seja necessário.

Arca

A arca é sem dúvida a peça de mobiliário transversal a todas as épocas ou estilos. Terá origem nos tempos mais remotos, devido à sua funcionalidade e ao facto de se poder adaptar a todas as condições existentes entre povos. Tornou-se



uma peça essencial na Idade Média, transportando tudo o que era necessário para a vivência de cada casa⁴⁷. Em Portugal, no século XVII, tem um papel muito importante incorporando a estética do Estilo Nacional. Porém, a pouco e pouco, com a introdução do armário e da cómoda no século XVIII, vai perdendo a sua importância e a sua presença nas habitações portuguesas⁴⁸.

Dado isto e relativamente às arcas (Gráfico 12) que foram vendidas neste período de análise, entre 1996 e 2008, encontramos trinta e oito exemplares, sendo o seu pico no ano de 2006, quando foram arrematadas nove peças e o pior desempenho nos anos de 1996, 1998 e 2004, onde não foram vendidas quaisquer arcas.

No que diz respeito a valores, esta tipologia (Gráfico 13) fez um total de €72.043,36. O valor mais alto foi atingido no ano de 2006, sendo que as catorze arcas vendidas totalizaram €27.500,65. Como tínhamos referido anteriormente, nos anos de 1996, 1998 e 2004 não se leiloou nenhum exemplar deste tipo. A arca (Fotografia 1)⁴⁹

⁴⁷ “ (...) de preferência as arcas estão colocadas aos pés dos leitos, ou ao lado das suas cabeceiras, também se encontram, substituindo mesas, para apoio do labor feminino, por vezes em local que se afigura ilógico, como seja o próprio centro das antecâmaras.” (Ferrão, 1990: 209).

⁴⁸ “A arca, móvel essencial a todo o arranjo caseiro, tinha sido relegada para as arrecadações e cada da tulha (...) A cómoda espécie de meza ou bufete composto de gavetas e gavetões segundo a definição do dicionário de Moraes da Silva, editado em 1789, viera substituir com evidente vantagem a arca e usava-se, segundo se depreende dos inventários da época, tanto nos aposentos privados como nas salas.” (A.A.V.V., 1985: 10).

⁴⁹ Todas as imagens apresentadas ao longo deste capítulo encontram-se a cores e com a respectiva descrição no Anexo fotográfico.

que foi vendida por um preço mais alto, encontra-se num leilão em 2006, tratando-se de uma arca de tremidos, de madeira de vinhático e com painéis de losangos, que tinha uma estimativa de preço entre os 5000 e os 7500 euros, tendo atingido os €7.571,88. É uma peça que se destaca dentro deste género, aparecendo uma peça muito semelhante no livro, *O móvel no Brasil – Origem, Evolução e Características*, da autora brasileira, Tilde Canti.

Como referimos anteriormente, a presença da arca é cada vez menor e por isso as vendas destas peças reflectiram esta mudança de paradigma, dado que os lotes mais vendidos são peças que formalmente apresentam as características de finais do século XVII (Gráfico 14) e outras já relacionadas com o Estilo D. João V, representando dezassete e onze arcas vendidas, respectivamente. Apesar de ser uma peça que cai em desuso, não deixa de ser produzida no século XVIII, apesar de o ser em menor quantidade, sendo que na nossa pesquisa encontrámos apenas dez arcas do Estilo D. Maria vendidas em leilão.

Armário⁵⁰

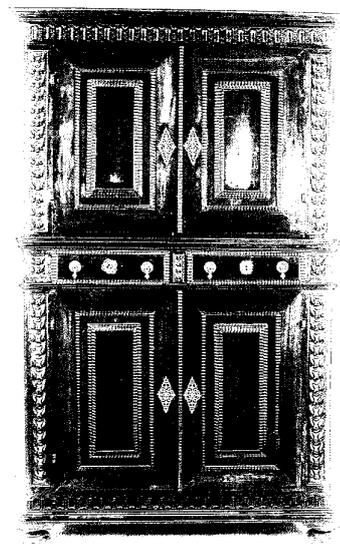
Referimos anteriormente o papel da evolução do armário relativamente à arca e como este vai tendo cada vez mais protagonismo, subdividindo-se em diversos tipos específicos.

Na nossa pesquisa encontrámos diversos tipos de armários. Quisemos ser o mais rigoroso possível, pelo que dividimos esta tipologia em três categorias distintas: armário copeiro, armário roupeiro e armário louceiro. Na tipologia de armário copeiro, inserimos a grande maioria dos lotes que não eram muito abrangentes quanto à sua definição, nomeadamente os armários de um ou dois corpos, pintados, com almofadas, de pequenas dimensões e com gavetas. Nas outras duas categorias abordámos especificamente os armários roupeiro e os armários louceiro.

⁵⁰ “*Receptáculo de madeira. Primitivamente podia ser apenas um vão aberto na espessura da parede com prateleiras ou tábuas, fechado com portas e utilizado para a guarda de objectos de uso caseiro. Havia também armários destinados para a guarda de livros e documentos*”. (Canti, 1999: 325).

Armário Copeiro

Neste caso específico o armário copeiro é uma tipologia que provém do século XVII, principalmente da segunda metade e que servia para expor a prata e a loiça da China. Esta tipologia, “*de grandes armários copeiros de cimalha saliente, frisos de tremidos e almofadas entalhadas, compartimentados de forma diferente ao que até então se usava: dois corpos fechados por duas meias portas, separados por uma ordem de gavetas*” (A.A.V.V., 1985: 8). Na nossa pesquisa encontramos a venda de doze exemplares (Gráfico 15), sendo que o ano mais



significativo foi o de 2002, em que foram vendidos três armários. Quanto a valores, a venda destes armários totalizou €48.764,38 (Gráfico 16), sendo que no ano de 2001 esta quantia aumentou substancialmente, dado que foram arrematados dois armários, ambos com portas de almofadas em pau-santo (Fotografia 2), por €21.869,34 e €10.630,93, respectivamente. Dos lotes vendidos cinco pertencem já ao Estilo D. João V, enquanto a maioria, sete copeiros estão ainda ligados ao gosto de finais do século XVII o que vem confirmar o facto destes armários copeiros serem específicos de uma época, e deixarem de ser produzidos ao longo do século XVIII. Por este motivo, não encontramos nenhum exemplar posterior à época de D. João V (Gráfico 17). A confirmar esta nossa tese pode ler-se em *Mobiliário Português do século XVIII*, de António de Aguiar, que quanto aos chamados “*armários de porta, não foram peças preponderantes no mobiliário de meados do século XVIII. Não queremos dizer que se não usassem nem mesmo que então não tivessem sido construídos; somente que com pouca frequência se encontram com características ornamentais dessa época e quase sempre denotando francamente uma fase de evolução.*” (Aguiar, s.d.: 11).

Armário Roupeiro

O armário roupeiro é uma tipologia que surge com a nova divisão de espaços decorrente do novo formato da casa do século XVIII. Dado isto, encontramos na nossa pesquisa cinco armários roupeiro, nos anos de 2001, 2002, 2003, 2004 e 2007, sendo que foram vendidos um em cada ano (Gráfico 18). Quanto a montantes realizados por este tipo de armário, atingiram o valor de €7.965,38



(Gráfico 19), tendo sido no ano de 2001 que se atingiu o maior valor por unidade, €2.672,92 (Fotografia 3). Todos os armários roupeiros vendidos pela CML são de Estilo D. Maria (Gráfico 20), não existindo nenhum exemplar que remonte a outra época estilística, o que nos demonstra o aparecimento desta tipologia apenas no final do século XVIII, com o aparecimento e evolução do quarto.

Armário Louceiro

Como referimos anteriormente, esta tipologia é característica do século XVIII, devido ao aparecimento da sala de jantar. No período analisado foram vendidos trinta e seis armários louceiro. Sempre com uma presença constante nos leilões CML, foram vendidos, por ano, uma média de três exemplares (Gráfico 21). Perfizeram um total de €152.508,83 entre 1996 e 2008, sendo que foi no ano de 2006 que a venda de armários louceiros atingiu o



valor mais elevado, um total de €24.608,61 (Gráfico 22). Em 2008, no leilão número 100, foi vendido o exemplar (Fotografia 4) mais caro, um armário louceiro, D. Maria, de grandes dimensões, em vinhático, com a parte superior com portas de vidrinhos e a parte inferior de gavetas, que tinha uma estimativa de preço de dez mil euros, sendo arrematado por €10.500. Concluímos que foram vendidos armários louceiros apenas de

finais do século XVIII, relativos ao Estilo D. Maria (Gráfico 23), dado que, é nesta altura que surge a casa de jantar e com ela a necessidade de novas tipologias de apoio a esta nova sala.

Banco⁵¹

O banco é uma tipologia que se encontra ao longo dos tempos, podendo ser atribuída a diversos tipos de assento de uma só pessoa, existindo “*por razões de etiqueta e hierarquia e também por necessidades da vida quotidiana*” (Freire, coord., 2001: 13). Existem muitos outros termos que estão relacionados com este, o caso do mocho, do escabelo⁵², do tamborete, entre outros. No século



XVII esta peça deixa de pertencer ao recheio das principais zonas da casa, sendo mais frequente encontrá-la em entradas ou, principalmente, em igrejas. No século seguinte vão fazer-se ainda exemplares desta natureza, mas estes vão continuar nos locais que referimos. A pouco e pouco, vão sendo substituídos por uma tipologia que surge em meados do século XVIII, o canapé. É ainda frequente encontrar representações do banco em pintura e escultura, principalmente entre os séculos XV e XVI (A.A.V.V., 1985: 5).

No que diz respeito à sua presença em leilão, foram identificados dezasseis exemplares vendidos entre 1996 e 2008. Presença pouco representativa em leilão, a maior quantidade vendida revelou-se em 2002 e em 2008, de três peças em cada ano (Gráfico 24). A nível de vendas totalizaram €37.526,42, tendo sido no ano de 2007 que atingiram o valor mais elevado, €11.080,80 (Gráfico 25). A peça mais significativa (Fotografia 5) foi arrematada também no ano de 2007, um tamborete, com uma estética diferenciada, baseada nos estilos D. João V e D. José, com a talha relevada e com pés de

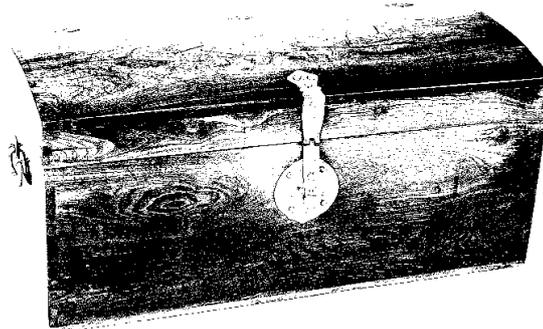
⁵¹ “(...) assento individual baixo e sem costas, tendo três ou quatro pernas prismáticas, torneadas, etc., ou apenas duas, formadas por tábuas ao alto, passou a ser chamado «banco» por toda a gente.” (Ferrão, 1990: 171).

⁵² “O escabelo era o banco comprido, de assento móvel e costas, formando uma espécie de caixa. Era, pois, uma peça de mobiliário com finalidade dupla – a de arca e de assento.” (Lopes, 2004: 33).

garra e bola. Isto aconteceu no leilão número 90, sendo que a peça tinha uma estimativa entre quatro mil e seis mil euros e foi vendida pelo valor de €10.773. A presença de bancos do estilo D. José, em maior número, cinco unidades vendidas e em seguida a venda de quatro, com elementos que estão relacionados com a transição para o século XVIII (Gráfico 26), revela-nos uma maior produção até meados do século XVIII, substituída pelos diversos tipos de cadeiras que surgem nesta altura, de secretária, de *toilette*, de canto e principalmente pelo canapé sendo a questão do conforto e do prazer muito importante nesta altura, dado que o banco não permitia que se sentasse mais do que uma pessoa, lacuna que o canapé veio substituir. Outra problemática é o facto de a colocação do banco nas entradas e nas igrejas não permitir uma tão grande adaptação aos novos estilos⁵³.

Baú⁵⁴

Esta tipologia atravessa diversas épocas da história. Descendente da arca, mas de menor tamanho e de tampo convexo, servindo principalmente para “guardar roupas ou outras coisas” (Lopes, 2004: 172). A grande maioria é feita em couro, utilizando a pregaria



dourada, não só para protecção como para decoração. Os baús são bastante usuais até ao século XVII, muitos deles sendo sinónimo de poder por parte dos seus detentores. Alguns apresentam as iniciais das famílias a que se destinavam. É uma tipologia, que perde alguma força na entrada do século XVIII.

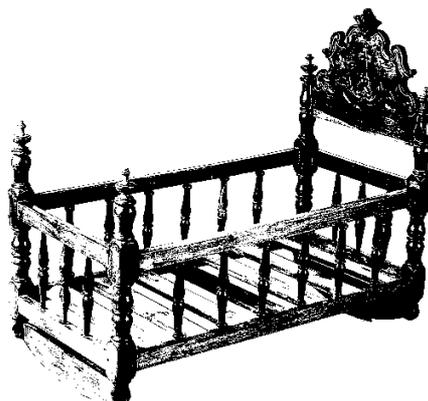
⁵³ “Ao passo que o canapé se adaptaria às novas tendências artísticas, o banco de costas, condenado a figurar nas entradas, corredores e patamares, arrastaria vida vegetativa e mal perderia o aspecto de móvel setecentista. Simplificando-se, perdendo em riqueza, o banco de encosto passou a móvel mais para vista que para utilização efectiva.” (Lopes, 2004: 35).

⁵⁴ “Caixa rectangular de madeira ou encourada em couro cru, curtido, com tampa convexa, duas fechaduras e duas alças laterais em ferro batido, ou em outro metal com espelhos recortados. Móvel geralmente decorado com pregaria miúda, predominantemente de viagem”. (Canti, 1999, 326).

Quanto à expressão que detém nas vendas da leiloeira CML, foram encontrados apenas quatro peças vendidas no período que foi analisado, uma em cada ano, 2003, 2006, 2007 e 2008 (Gráfico 27). O volume de vendas é relativamente baixo, sendo de €1.608,41, destacando-se um baú no valor de €650 (Gráfico 28) vendido em Maio de 2008, feito em madeira de teca, com ferragens em ferro estanhado (Fotografia 6). As peças vendidas estão relacionadas com o Estilo D. João V, reafirmando o que referimos há pouco, dado que a produção de baús de couro com adaptação de ferro é um gosto que tende a cair em desuso ao longo do século XVIII. Por isso, não encontramos peças posteriores ao Estilo D. João V (Gráfico 29). Assim “*as arcas e baús, (...) serão definitivamente relegados para sótãos, arrecadações ou para divisões secundárias das habitações.*” (Proença, 2002: 27).

Berço

O berço é uma tipologia existente desde a Grécia⁵⁵ ou Roma antiga, apesar de não existirem certezas exactas sobre a sua origem (Lopes, 2004: 53). Ligada à expansão do interior na casa do século XVIII, “*são os berços mais aparatosos e ricos hoje existentes*” (Lopes, 2004: 54), tendo sido nesta altura que começou a tomar forma o berço tal como o conhecemos nos dias de hoje: “*de preferência uma espécie de navio pequeno, suspenso pelas extremidades a dois pés, altos e guarnecidos de cortinas.*” (Sacadura, 1938: 14).



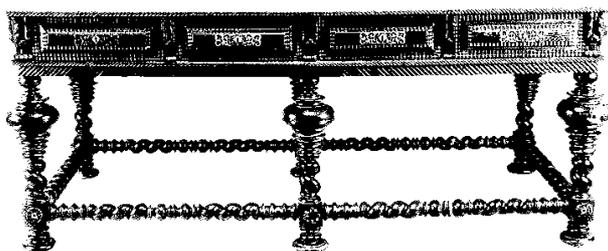
Peças desta categoria de mobiliário aparecem muito pouco em leilão, sendo por isto as suas vendas diminutas. Assim a sua presença perfaz o total de €787,39, sendo que as duas peças referenciadas foram vendidas por uma média de €350 cada. Encontrámos apenas dois exemplares, ambos em pau-santo, vendidos em 2001 e em 2008 (Fotografia 7), ambos de Estilo D. José. Podemos explicar este facto, por um lado, por esta tipologia, ter um grande valor sentimental, dado que por norma já está na

⁵⁵ “*Supõe-se que antes de eles se construírem, como e com as funções que de há muito se lhes atribuem, se utilizavam (pelo menos na Grécia) cestos onde se deitavam os meninos.*” (Sacadura, 1938: 9).

família há muitas gerações, tendo por vezes pertencido, ao bisavô, ao avô, ao pai, ao filho, passando assim por determinadas épocas. Por outro lado, é uma tipologia que em leilão não tem um valor muito elevado, levando os clientes, a manter essas peças no espólio da família, em vez de as comercializarem.

Bufete⁵⁶

O bufete tem um lugar de destaque no século XVII. Incorporando as formas torneadas e apropriando-se dos rendilhados em metal dourado, vai perdendo importância ao longo do século XVIII,



sendo substituído, a pouco e pouco, por novas tipologias. Dos quarenta e quatro bufetes comercializados, o ano de 2006 foi o que vendeu o maior número, sete, seguindo-se 2002, 2004, 2005 e 2007 com cinco bufetes vendidos (Gráfico 30).

Quanto a transacções, o volume de vendas encontra-se nos €135.903,57, sendo o ano de 2006 o que mais contribuiu para este total com €25.081,85, com a venda de sete bufetes como foi referido anteriormente (Gráfico 31). Os anos de 2004 e 2005 também foram importantes para o crescimento do montante relativo a esta tipologia fazendo anualmente, respectivamente, €22.350,16 e €17.890,14. Ainda no ano de 2004, destacou-se o bufete (Fotografia 8) vendido pelo valor mais alto, cerca de €11.091,89, no leilão número 66.

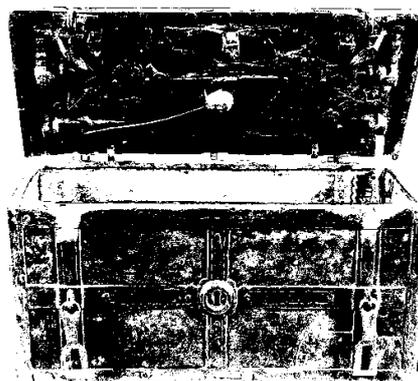
Confirmando que o bufete vai sendo substituído lentamente ao longo do século XVIII estão os números relativos aos estilos de peças vendidas, em que todos os lotes encontrados são referentes a finais do século XVII. Assim, o gosto relativo a estas peças pertence ao início do século XVIII perdendo-se à medida que vamos entrando na especificidade do século XVIII (Gráfico 32). O bufete é assim, o símbolo mais característico do século XVII, “*um verdadeiro tratado da evolução do torneado ao*

⁵⁶ “O bufete tem, muitas vezes, duas frentes iguais, ou mesmo os quatro lados da sua caixa iguais dois a dois.” (Franco, 2007: 125).

longo do século XVII e parte do século XVIII, acompanhando a exuberância do Barroco.” (Freire, coord., 2002: 160).

Burra

Existem determinadas tipologias, que apesar de terem a mesma função, diferenciam-se pela sua forma e pela sua decoração, como é o caso da burra. Habitualmente utilizada para transportar ou guardar objectos importantes como dinheiro ou objectos de uso pessoal e de valor, a burra era “*correspondente à arca chapeada e cintada de ferro, avó dos actuais contra-fortes, (...) tratando-se dum móvel pesado,*



construído com a finalidade de dar a máxima segurança aos valores que nele se guardavam.” (Lopes, 2004: 173). Podiam ter diversos tamanhos, mas eram sempre um móvel de grande peso. Na nossa pesquisa na CML, encontramos apenas cinco burras vendidas (Gráfico 33), uma em cada ano de 2002, 2003, 2004, 2006 e 2007, fazendo um total de €8.192,45 (Gráfico 34), sendo que a burra vendida por um valor mais elevado encontra-se no ano de 2007, no leilão número 87, arrematada por €2.565 (Fotografia 9). A nível estilístico, todas as burras pertencem ao século XVIII (Gráfico 35), sendo o ferro, um denominador comum, obedecendo à descrição que acima fizemos. Por outro lado, algumas peças do século são decoradas com pinturas, podendo ser enquadradas no Estilo D. Maria. Assim, podemos concluir que apesar de ser uma tipologia que já existe anteriormente, esta adapta-se às tendências que surgem ao longo do século XVIII, dado que não surgiu outra tipologia que ocupasse o lugar da burra, no que diz respeito à sua função de guardar e transportar objectos de valor.

Cadeira⁵⁷

A cadeira foi sem dúvida a tipologia de mobiliário mais transversal dos tempos modernos. Evoluindo consoante a estética vigente, sofre algumas alterações no século XVIII, aparecendo uma série de novas tipologias e de novos gostos associados a um novo entendimento não só da casa, como da própria sociedade. Com efeito, o século XVIII traz uma série de novos assentos, entre os quais, a cadeira de canto, a de toucador⁵⁸, a de *toilette*, a de ama ou de costura⁵⁹, entre outras. Estes assentos surgem no seguimento da nova vivência habitacional, dando “*resposta a todas as situações, numa procura constante de conforto e requinte.*” (Freire, coord., 2001: 126).

Dado o volume de cadeiras encontradas na nossa pesquisa, decidimos dividi-las para um maior sentido e coerência dos dados apresentados. Os lotes de cadeiras que surgem em leilão estão integrados em conjuntos, em pares ou aparecem individualmente⁶⁰. Em certos casos, as cadeiras podem surgir em conjunto com canapés. Existem certas tipologias de cadeiras específicas, como a cadeira de canto e a cadeira de tesoura, que serão também mencionadas neste trabalho em pontos próprios. A produção no século XVIII de tantas cadeiras e dos seus variados modelos terá certamente relação com o facto de existir um maior desenvolvimento social nesta época, que permite a multiplicação de espaços de convívio e tem como consequência o aumento de assentos.

⁵⁷ Termo empregado para designar assento individual de espaldar e braços. (Canti, 1999: 326).

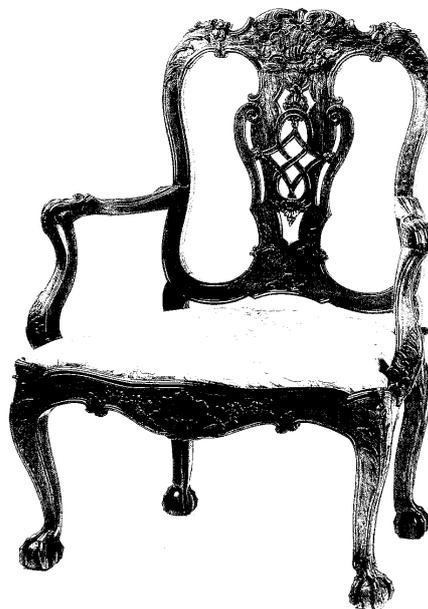
⁵⁸ “*Cadeira de uso feminino, com o seu assento largo perfeitamente adaptado ao vestuário da época, e o espaldar oval e baixo, permite que o cabelo fique totalmente solto para ser penteado comodamente. Por outro lado, é uma cadeira com o assento bastante mais alto do que as outras, facilitando o trabalho de quem penteia.*” (Freire, coord., 2001: 126).

⁵⁹ “*Cadeira eficaz para o fim a que se destina: amamentar e tratar de crianças, ou costurar e bordar.*” (Freire, coord., 2001: 127).

⁶⁰ Deve salvaguardar-se a hipótese de as cadeiras individuais e os pares terem pertencido a conjuntos maiores.

Individuais

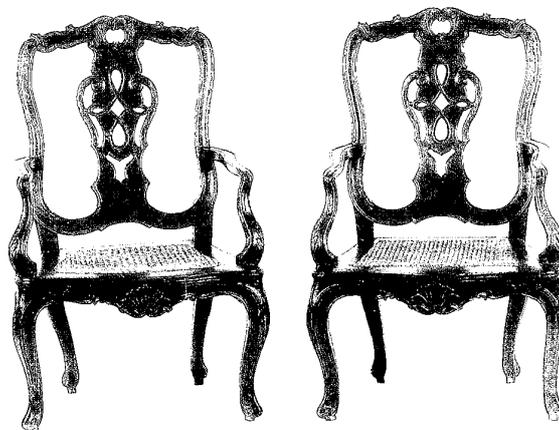
Na nossa pesquisa em doze anos de leilões CML, encontrámos oitenta e dois lotes relativos à presença de apenas uma cadeira (Gráfico 36). Com uma presença bastante vincada ano após ano, foi em 2003, que surgiram mais exemplares, totalizando dezasseis. Anos como 2002 e 2005 foram também importantes dado que contribuíram com a venda de doze e dez cadeiras, respectivamente. Quanto a valores de transacção, a venda destas oitenta e duas cadeiras, movimentou €109.260,17 (Gráfico 37), sendo que os anos mais representativos foram os de 2000 e de 1998,



podendo observar-se aqui a complexidade que muitas vezes surge entre um maior número de peças vendidas, não corresponder obrigatoriamente a uma maior facturação. Nestes anos os montantes atingiram €26.478,30 e €18.512,90, respectivamente. Em 2000, foi vendida uma cadeira de braços D. José, em pau-santo, de tabela vazada, já sem o estofado original, por €22.197,38 (Fotografia 10). A grande maioria das cadeiras que aparecem de forma individual em leilão, quarenta e quatro lotes, são de Estilo D. José, datando-se de meados do século. As de finais do século XVIII, já de Estilo D. Maria, têm também alguma representatividade, aparecendo dezoito cadeiras de linhas neoclássicas. Por fim com menor permanência em leilão, encontram-se as cadeiras D. João V, dez exemplares encontrados, e as que ainda trazem elementos de finais do século XVII, seis (Gráfico 38).

Pares

No que diz respeito às cadeiras que surgem em leilão aos pares, encontrámos na nossa pesquisa cem lotes. Com uma presença superior às cadeiras individuais, os pares, têm um comportamento mais acentuado nos anos de 2007 e 2005, vendendo dezoito e dezasseis lotes, respectivamente. Existiram anos intermédios que



venderam oito lotes desta natureza, sendo eles 1999, 2000, 2004, 2006 e 2008 (Gráfico 39). Quanto a valores transaccionados, estes atingiram €227.195,31 tendo sido bastante superiores à venda de cadeiras individualmente. Os melhores anos foram sem dúvida, 1999 e 2001, em que se facturaram €37.720,44 e €39.243,31, respectivamente (Gráfico 40). Novamente se pode observar que não foram os anos em que se venderam mais unidades que perfizeram um maior total em termos de vendas. O ano de 2001 fica marcado, não só por ser o maior ano de vendas, como também por se ter vendido um par de cadeiras de braços de Estilo D. José, de tabela vazada e com assentos em palhinha, pelo maior valor relativo aos doze anos de pesquisa, cerca de €7.289,78 (Fotografia 11). No que concerne aos estilos encontrados na totalidade dos cem lotes, deparámo-nos com uma maioria de pares de cadeiras de Estilo D. José, sessenta lotes, seguidamente, trinta e um de Estilo D. Maria, sendo que do início do século, quer sejam exemplos com estética ainda do século XVII, quer sejam já peças relativas ao Estilo D. João V, apenas encontrámos nove pares de cadeiras (Gráfico 41).

Conjuntos

Na nossa pesquisa optámos por enquadrar nesta categoria de conjuntos de cadeiras, todos os lotes que se referissem a esta tipologia e que no seu conjunto passassem das duas unidades. Assim nesta recolha teremos diversos conjuntos, desde três a doze cadeiras em cada lote.

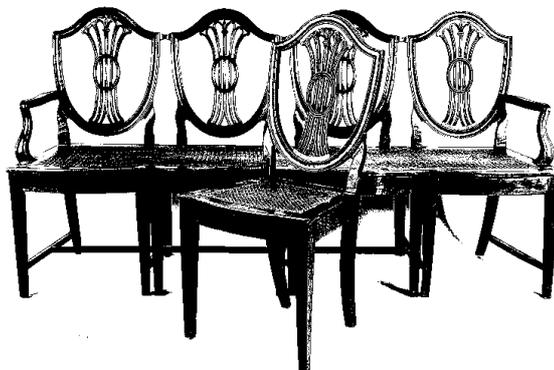


Não é muito comum aparecerem conjuntos de cadeiras em leilão, dado que conservar uma série de cadeiras ao longo do tempo, não é tão fácil como apenas uma, dado que muitas vezes as questões de partilhas falarão mais alto. Ainda assim, foram leiloados nestes treze anos, trinta conjuntos. O maior número vendido por ano foi de quatro exemplares, nos anos de 1996, 2001, 2005, 2006 e 2007. Nos anos de 1998 e 2004, não houve nenhum lote vendido desta categoria (Gráfico 42). Quanto a transacções, os conjuntos de cadeiras vendidos ao longo do período analisado realizaram €150.711,28. Os anos que mais contribuíram para este montante foram 2003, 2005 e 2007, vendendo, respectivamente, €21.601,45, €27.106,28 e €21.853,80 (Gráfico 43). O ano de 2003 foi igualmente importante pela venda de um conjunto de doze cadeiras de Estilo D. José, em pau-santo (Fotografia 12), que atingiram o maior valor de um lote desta natureza, cerca de €15.916,86.

É a partir de meados do século XVIII, com o advento de mudança relativo ao conforto e ao prazer que surgem mais assentos, nomeadamente conjuntos de cadeiras, por um lado para a inaugurada sala de jantar e por outro para um maior convívio em todas as salas específicas que surgem a partir desta data. Com isto, coligimos quinze conjuntos de estética neoclássica, Estilo D. Maria, e nove lotes relativos ao Estilo D. José, tendo o início do século XVIII (Gráfico 44), pouca representatividade, o que demonstra a importância destes assentos a partir de meados do século e o seu ajustamento às novas mudanças sentidas ao nível da casa.

Conjunto com canapé

Como acontece relativamente aos conjuntos de cadeiras, não é muito frequente encontrar em leilão conjuntos de cadeiras e canapés. No entanto, apesar de em pouca quantidade, não quisemos deixar de os evidenciar dado o seu papel no século XVIII, nomeadamente a partir de meados do século. Como podemos ler



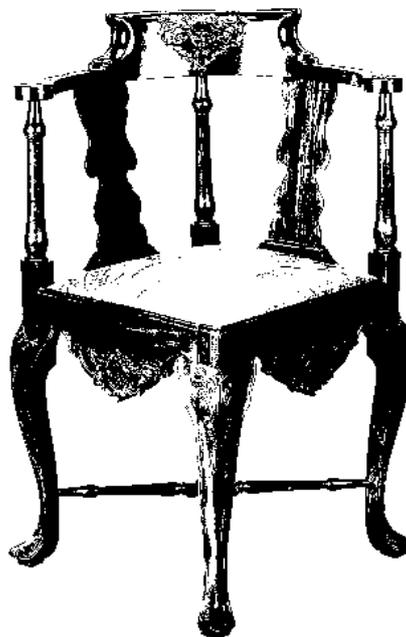
no estudo sobre mobiliário da Fundação Ricardo do Espírito Santo Silva, acerca do canapé surgir com conjuntos de cadeiras, “*este, como aliás acontece com frequência, apresenta-se isolado (as cadeiras, pela sua mobilidade, estragam-se e dispersam-se com mais facilidade).*” (Freire, coord., 2001: 66).

Com efeito, encontrámos apenas quatro conjuntos de canapés e cadeiras na pesquisa de bens vendidos ao longo da existência da CML (Gráfico 45). Estes foram vendidos nos anos de 1996, 2005, 2007 e 2008. O montante atingido por esta categoria foi de €9.448,07 (Gráfico 46), sendo que no ano de 2005, foi vendido um conjunto de doze cadeiras e canapé, com assentos em palhinha, de Estilo D. Maria (Fotografia 13), por €6.288,66. Dos quatro lotes que se venderam, três são de influência neoclássica, pertencentes já a finais do século XVIII, ao reinado de D. Maria e o quarto é ainda relativo ao período de D. José I (Gráfico 47). Isto demonstra a importância da vivência alcançada no século XVIII, e o poder que o assento tem, sendo o canapé e a cadeira muitas vezes feitos em conjunto, para uma maior unidade estilística.

Cadeira de Canto

“Se no século XVII existiram cadeiras simples e de braços, umas e outras de espaldar alto ou de espaldar baixo, no século XVIII cresceu grandemente a variedade.” (Lopes, 2004: 20).

Como já foi referido, o século XVIII é uma época onde surgem diversas novas tipologias, acompanhando os novos espaços que se impõem na casa. A cadeira de canto é um dos exemplos mais flagrantes deste novo comportamento por parte de quem habita a casa. Surgem em meados do século, e segundo Cardoso Pires, citado por Carlos da Silva Lopes, é específica desta época. Basicamente, *“a sua*



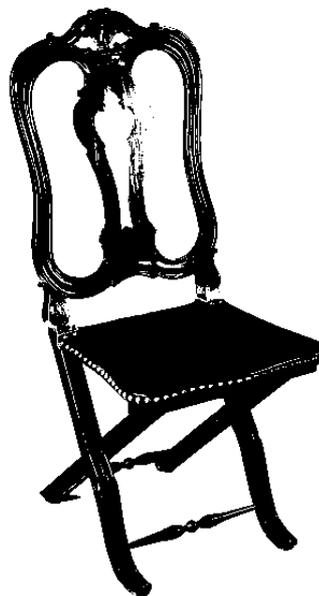
estrutura era da cadeira vulgar, tanto pela disposição de recosto baixo, formado por uma peça horizontal, em semicírculo, que representa cumulativamente o papel de encosto e de braços e assenta sobre balaústres ou nos prolongamentos das pernas, como pela colocação destas, que é feita à frente, atrás e aos lados, se bem que também haja cadeiras desta espécie com as pernas colocadas da forma normal” (Lopes, 2004: 37).

Esta tipologia tem presença assídua em leilão, apesar de não surgir em grande número, vendendo uma média de duas a três cadeiras por ano, num total de vinte e três, no período de 1996 a 2008 (Gráfico 48). As vendas totais (Gráfico 49) atingem o valor de €36.302,42, atingindo-se em 2008, o valor mais alto, €6.780. É ainda no mesmo ano que é vendida a cadeira de canto (Fotografia 14) que consegue atingir um maior valor, na ordem dos €5.500, no mês de Outubro, apresentada no catálogo como sendo uma cadeira de canto, em pau-santo com diversos elementos em talha e assento estofado a damasco vermelho, apesar de este já não ser original. A sua produção está relacionada com meados do século XVIII. Dez dos exemplares correspondem à transição entre as formas rococó do Estilo D. José e à nova vertente neoclássica, ligada ao Estilo D. Maria (Gráfico 50).

Cadeira de Tesoura

“Um assento que encarta é uma solução perfeita e, como tal, eterna: usados desde os tempos mais recuados (pelos egípcios, etruscos, romanos...) permanecem até hoje.” (Freire, coord., 2001: 69).

Como foi referido anteriormente, foi criada uma categoria individual para as cadeiras de tesoura, dado que estas também têm alguma importância não só nas vendas relacionadas com o mobiliário civil português do século XVIII, como com a sua evolução e produção no mesmo século. No período analisado, foram vendidas sete cadeiras de tesoura. Tendo uma frequência relativamente baixa, apenas foram vendidos assentos desta natureza nos anos de

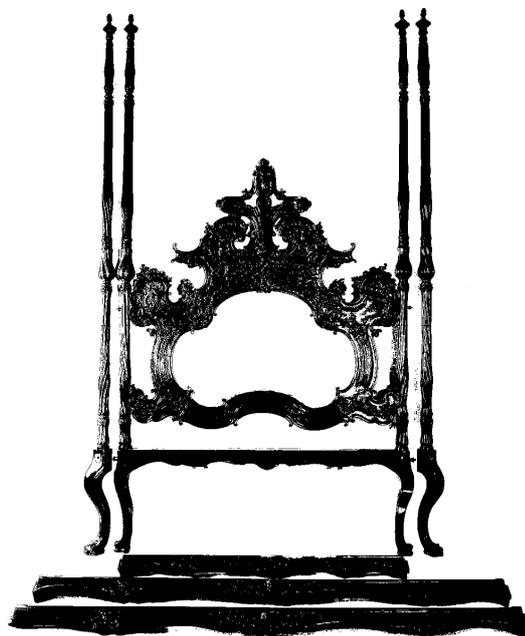


1997, 1998, 2001 e 2008 (Gráfico 51). Observamos assim que a venda desta tipologia de cadeiras obteve um total, nestes doze anos, de €8.759,67. O melhor ano para estas peças foi sem dúvida o de 2008, com as vendas a atingirem os €3.750 (Gráfico 52), destacando-se uma cadeira de tesoura de Estilo D. José, em pau-santo com entalhamentos, espaldar com tabela vazada e assento em couro com pregaria (Fotografia 15), leiloadada por €3.400,00 no leilão 95⁶¹. É uma tipologia característica do século XVII, aparecendo já representada em pintura e escultura entre os séculos XV e XVI (A.A.V.V., 1985: 5). As cadeiras mais vendidas na CML, são as do Estilo D. João V seguidas pelas de Estilo D. José (Gráfico 53), não aparecendo nenhum exemplar posterior, o que nos aponta para uma possível diminuição da sua produção no século XVIII, provavelmente substituída por outra tipologia de cadeira surgida nesta época.

⁶¹ Tinha como estimativa o valor de €1.500,00 a €2.250,00.

Cama

A palavra cama, que muitas vezes aparece nos catálogos relativos aos leilões, não está totalmente certa. Aquando da nossa pesquisa sobre esta tipologia, consultámos alguns autores, nomeadamente J. F. da Silva Nascimento, que ao analisar documentos de época, nunca encontrou a palavra cama mas sim a palavra leito⁶². De facto, leito “designava a parte de madeira ou metal e cama a colchoaria com os tecidos de ornamentação e conforto.” (Nascimento, 1950-52: 20) Não obstante, nos catálogos recorre-se sempre ao termo “cama”, por ser mais familiar ao público, mas seria importante rever esta terminologia.



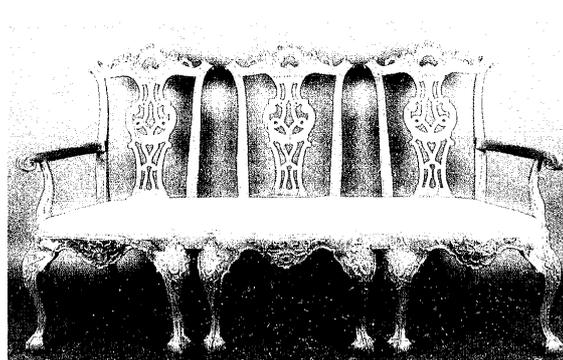
Na nossa análise identificámos a venda de noventa e quatro camas, destacando-se o ano de 2004, período em que foram vendidas treze camas (Gráfico 54). Em 2007 e 2002, venderam-se doze exemplares e em 2005, venderam-se nove camas, notando-se uma certa estabilidade na venda desta tipologia de mobiliário. Mesmo em relação aos outros anos, que apesar de terem vendidos menos peças, numa média de cinco ou seis, mantiveram sempre vendas altas. No que diz respeito aos valores alcançados, perfez um total, nestes treze anos de levantamento (Gráfico 55), na ordem dos €237.805,05, sendo que no ano de 2004, atingiu os €41.206,37, na venda de treze camas. O exemplar (Fotografia 16) que atingiu o valor mais alto foi no leilão número 26, no ano de 1998, chegando aos €16.690,32. Tratava-se de uma cama D. José, em pau-santo e com cabeceira estofada ao centro. Provavelmente com o terramoto de 1755 perderam-se bastantes bens relacionados com esta tipologia, como se pode ver pela maior presença em leilão de camas relacionadas com a segunda metade do século XVIII tendo sido

⁶² “Nos testamentos e doações dos séculos XVII e XVIII é frequente ler-se – deixo ou dou «o meu leito e cama», - donde se infere que as duas palavras não eram sinónimas.” (Nascimento, 1950: 23).

vendidos em leilão quarenta lotes de Estilo D. Maria e vinte e dois exemplares de Estilo D. José (Gráfico 56). Segundo J. F. da Silva Nascimento (1950-52: 21), o facto de se terem fabricado bastantes leitos a seguir ao terramoto explicará o maior aparecimento de peças relacionadas com a segunda metade do século XVIII.

Canapé⁶³

“O canapé foi não só um móvel utilitário mas possuiu condições de comodidade que ao banco faltavam.” (Lopes, 2004: 35). Uma das tipologias que surge no século XVIII é o canapé. Ligado à procura de maior conforto desenvolvido em França, Portugal vai



adoptar este género de banco com espaldar, mas com uma dinâmica e conforto completamente diferentes das peças que tínhamos visto até aqui. Surge o preguiceiro⁶⁴, peça muito portuguesa, mas da qual, não encontramos nenhum exemplar vendido em leilão, ao contrário dos canapés, muitos deles feitos à imagem francesa. Como referimos anteriormente⁶⁵, o canapé surge em meados do século, numa substituição clara de outros tipos de assento, que não se adequam à especificidade que esta época traz relativamente à nova disposição e às novas funções dos espaços habitacionais e da própria dinâmica da casa, acompanhando sempre a “*evolução estrutural e estética das cadeiras*” (Freire, coord., 2001: 66) com as quais muitas vezes faziam conjunto⁶⁶.

No período de 1996 a 2008, foram vendidos na CML, vinte e sete canapés (Gráfico 57), tendo sido os melhores anos, o de 1999 e o de 2001, com seis exemplares vendidos em

⁶³ “Assento colectivo para duas ou mais pessoas, derivado do banco com encosto e braços. Usado a partir do século XVIII”. (Canti, 1999: 326).

⁶⁴ Esta peça pode ser encontrada no mercado de arte. Curiosamente, apesar de não ter surgido durante o período analisado, de 1996 a 2008, a CML, vendeu uma já em 2009, no leilão número 106, de 11 de Maio, por sete mil euros.

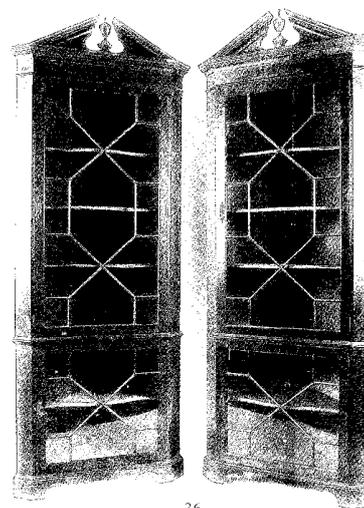
⁶⁵ Ver Tipologias: Banco, p. 48.

⁶⁶ Deve salvaguardar-se o facto de estes canapés terem pertencido a conjuntos com cadeiras.

cada. Esta tipologia vendeu cerca de €53.916,35 no período analisado. Grande parte deste montante, foi conseguido, nos anos referidos (Gráfico 58), com €22.123,24 e €14.312,26, respectivamente. Um dos anos referidos anteriormente, 1999, trouxe a venda de um canapé (Fotografia 17) pelo valor mais alto, cerca de €10.115,34, no leilão número 36. No que diz respeito aos estilos das peças mais vendidas, estes representam claramente os meados do século, tendo sido vendidos mais canapés D. José, catorze lotes, sendo que o Estilo D. Maria foi também bastante vendido, alcançando doze lotes (Gráfico 59). Isto deve-se ao que já foi referido anteriormente, acerca dos conjuntos de cadeiras com canapés, e deve-se também ao facto de o grande *boom* de novos assentos ter ocorrido em meados do século XVIII. Deste modo, a produção foi maior a partir desta época, logo os canapés que encontramos hoje em dia disponíveis em leilão correspondem a este período da história. Aliás, esta tipologia terá “*surgido na primeira metade do século, mas só na segunda metade da centúria marcará presença mais constante nos aposentos portugueses (...)*” (Proença, 2002: 29).

Cantoneira

“A própria possibilidade de utilização como loiceiras, como simples armários, como estantes de livros e ainda como vitrinas para resguardos dos objectos mais delicados ou valiosos, atenua de modo apreciável o inconveniente da colocação forçada nos ângulos.” (Lopes, 2004: 36). Esta tipologia está certamente ligada aos armários louceiros, por ter normalmente a mesma função. Aqui a única coisa que a distingue é o facto de, como o nome indica, ter sido criada para ocupar um canto.



criada para ocupar um canto. Está intimamente ligada à casa de jantar, assim como o armário louceiro que mencionámos anteriormente. Existe na Fundação Ricardo do Espírito Santo Silva um exemplar, descrito como sendo “*um móvel, de grande altura, é constituído por dois corpos: um armário-cantoneira de frente arqueada em quarto de círculo, a que foi sobreposto, com algum recuo, um armário de quatro portas envidraçadas (seis rectângulos espelhados).*” (Freire, coord., 2001: 68). A sua presença

em leilões não é muito comum e com a dinâmica das casas a mudar constantemente, é cada vez menos utilizada. Isso é demonstrado nos resultados dos leilões, dado que no período em análise apenas aparecem sete cantoneiras vendidas. O melhor ano foi, sem dúvida, o de 2008, em que foram vendidos três exemplares (Gráfico 60). Estas peças venderam cerca de €13.028,96, sendo que a cantoneira (Fotografia 18) que alcançou um valor mais alto foi vendida em 2002 (Gráfico 61), no leilão número 56, tendo alcançado o valor de €4.110,53. Todas as peças vendidas são do período neoclássico, atribuídas ao chamado Estilo D. Maria (Gráfico 62). Como explicámos anteriormente, com o surgir da casa de jantar, houve a necessidade de criar novas tipologias de apoio a este espaço específico, sendo a cantoneira uma delas. Logo estas peças apenas foram produzidas nos finais do século XVIII, não sendo de estranhar que não apareça nenhuma peça relacionada com os inícios do século.

Cómoda⁶⁷

Existe alguma controvérsia quando à origem desta peça de mobiliário. Para Carlos Franco, “*nasce em França durante o reinado do rei-Sol*” (Franco, 2007: 98), existindo algumas questões quanto à sua origem formal. Em todo o caso, a cómoda vem, em parte, substituir a arca, dado que teria mais vantagens a nível da organização da arrumação interna da mesma. Podemos ainda ler,



nas crónicas de Carlos da Silva Lopes que “*para uns trata-se de uma transformação do*

⁶⁷ Ao fazermos a pesquisa na CML, inserimos neste grupo as peças catalogadas como cómodas e as “*cómodas de pernas altas*”, também referenciadas em bibliografia sobre o assunto de meia-cómoda. A denominação de “*cómoda de pernas altas*” é restrita ao mercado. Existe também alguma imprecisão em redor da terminologia de meia-cómoda, dado que está associada a outro tipo de móvel, que não é o que geralmente se atribui a este nome. É necessário que se faça um estudo aprofundado sobre uma terminologia analítica das peças de mobiliário, em função de vários factores, para se uniformizar nomenclatura dos objectos.

baú. Para outros viria de modificação do corpo inferior dum armário, pela colocação de gavetões dispostos de maneira cómoda. Para outros ainda, resultaria de uma adaptação de uma mesa.” (Silva, 2004: 140).

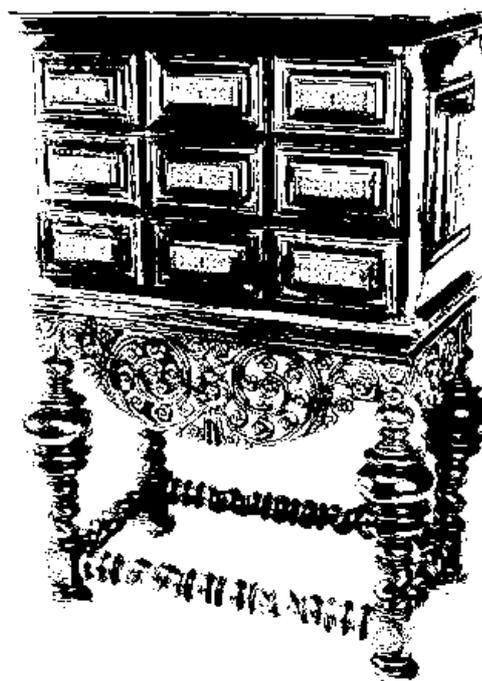
À parte da questão da sua origem física e formal, a cómoda será sem dúvida uma das peças centrais do século XVIII e isso é claramente visível no nosso estudo de caso. Na contagem relativa aos lotes vendidos na CML no período entre 1996 e 2008, encontrámos trezentos e dois lotes vendidos (Gráfico 63). O ano em que se vendeu o maior número de cómodas foi em 2005, chegando às quarenta unidades. Existiram igualmente outros anos importantes, a nível unitário, designadamente os anos de 2001, 2002, 2007 e 2008, vendendo sempre acima das vinte e sete unidades por ano. No que concerne a valores de transacção, as cómodas atingiram, o milhão de euros (Gráfico 64), o que nenhuma outra tipologia de mobiliário conseguiu. Em concreto, estas trezentas e duas cómodas perfizeram um total de €1.430.620,93. Assumindo uma presença crescente até ao ano 2001, mas sempre abaixo dos cem mil euros anuais, chega neste ano aos 181 mil euros, nunca baixando até ao último ano analisado. Um dos anos que contribuiu para um montante tão elevado foi o de 2002, com a venda de trinta e uma unidades, atingindo os €205.073,98. A cómoda que mais se destacou encontra-se no leilão de Maio de 2002 e foi vendida por €27.012,05. É apresentada no catálogo como uma cómoda de Estilo D. José, em pau-santo e com as laterais entalhadas (Fotografia 19). Como foi referido anteriormente, a cómoda é um móvel característico do século XVIII. Por isso, encontramos nas vendas desta leiloeira peças de todos os estilos de setecentos. Em maior número, o Estilo D. Maria, com a venda de cento e vinte e oito cómodas, seguido do Estilo D. José, com cento e vinte lotes desta tipologia. A presença da cómoda é diminuta, em períodos mais recuados, apresentando apenas a venda de dezassete cómodas. As peças de gosto rococó e com linhas neoclássicas, representando a passagem entre o estilo de meados do século, D. José, e o Estilo D. Maria, trinta e sete exemplares (Gráfico 65).

Deste modo, observamos a importância desta peça de mobiliário na nova vivência deste século, dado que é de todas as tipologias a que alcança um maior valor, não só a nível de transacções como a nível unitário. Ao contrário do que lemos em O mobiliário das elites do século XVIII, que a cómoda não seria um “ícone do mobiliário daquele século” (Franco, 2007: 98), parece-nos pela amostra das peças que se venderam

em leilão, ou seja, das peças que nos chegam efectivamente até aos dias de hoje, que a produção na altura terá sido das mais importantes ao nível da execução de mobiliário.

Contador⁶⁸

O contador é talvez das tipologias que mais transformações sofreu ao longo da história do mobiliário e que, a pouco e pouco, vai dando lugar a outro tipo de peças, mas sem nunca desaparecer por completo. No período estudado, foram leiloados onze contadores (Gráfico 66). Em média vendeu-se um por ano, mas 2008 foram arrematados três exemplares. No que diz respeito a montantes, estes onze contadores, venderam cerca de €54.142,06, tendo sido os anos de 2008 e 2001 os mais importantes a nível de transacções (Gráfico 67). No entanto a peça

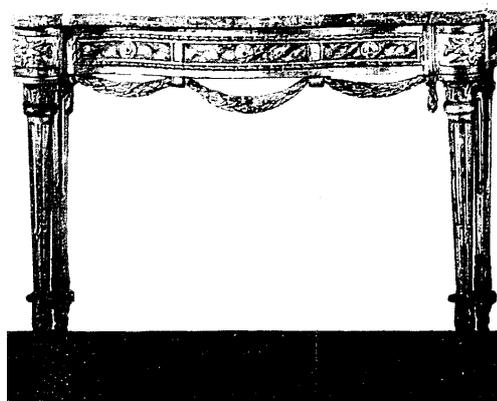


(Fotografia 20) que mais se destacou, pelo valor alcançado, foi um contador, em pau-santo com o tampo em vinhático, de gavetas almofadadas, de trempe torneadas e saiais vazados, que no leilão número 71, no ano de 2005, foi arrematada pelo valor de €7.372,91. Como é uma peça que tende a perder algum território aquando do desenrolar do século XVIII, observamos que as peças mais vendidas são de transição do século XVII para o século XVIII (Gráfico 68), que é quando esta tipologia tem ainda o seu auge.

⁶⁸ “Dá-se o nome de contador a um certo móvel que, dividido em número variável de gavetas, foi, noutros tempos utilizado para guardar dinheiro, jóias ou papeis de importância, tudo distribuído por essa gavetas de forma a se encontrar, com rapidez, qualquer valor arrecadado.” (Lopes, 2004: 30).

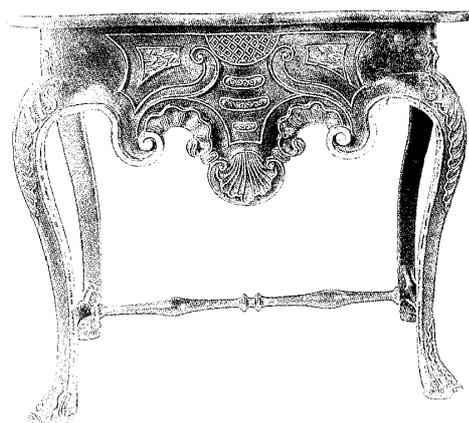
Credência⁶⁹

Esta tipologia vendeu, nos anos de 1996 a 2008, vinte e um exemplares, na CML, distribuídos uniformemente durante todos os anos numa média de um lote, à excepção do ano de 1999, em que foram vendidas cinco credências (Gráfico 69). A nível financeiro esta tipologia representou €104.921,17, sendo que só os anos de 1997 e 1999 contribuíram com €29.854,30 e €28.975,57 (Gráfico 70), respectivamente. O lote arrematado por um valor mais elevado encontra-se no leilão de Maio de 1997 e refere-se a um par de credências, de estilo D. Maria, em talha dourada e marmoreada de verde, com tampo em pedra mármore (Fotografia 21), vendidas por €19.559,72. A grande maioria das credências vendidas são de estilo neoclássico, relativas ao reinado de D. Maria, (Gráfico 71) com catorze lotes, ficando os restantes divididos pelos outros estilos, principalmente o Estilo D. José, com três lotes.



Mesa⁷⁰

Perante a variedade de mesas existentes, optámos por subdividir esta tipologia, como já havíamos feito no caso dos armários e das cadeiras. Assim daremos ênfase, em pontos distintos, às mesas de abas e cancela, às mesas-de-cabeceira, às mesas de encostar, de faqueiro, de jogo, de pé de galo e de sala de jantar. As mesas que não se



⁶⁹ “Mesa pequena sem gaveta.” (Canti, 1999: 327).

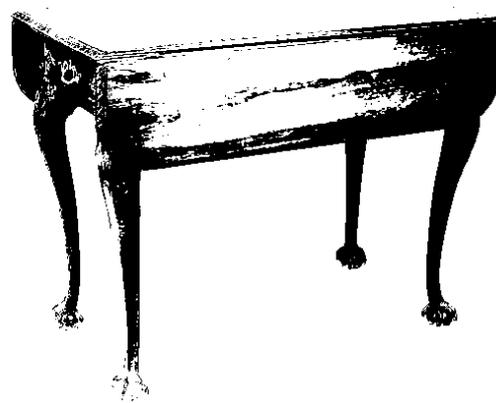
⁷⁰ “Móvel de serviço com várias utilidades, composto de uma superfície plana horizontal que é o seu tampo, que pode ser rectangular, quadrado, redondo, oval, ou de vários lados. Além dos pés pode ter ou não uma caixa com gavetas”. (Canti, 1999: 327).

encontravam nestes critérios, foram agrupadas na presente tipologia, como é o caso das mesas de centro, entre outras. Esta mesa estava muito em voga no século XVIII, tendo esta designação por “*ter um igual tratamento de todos os lados permitindo a leitura total da peça, às quais chamam «perfeitas», quando decoradas nas quatro faces.*” (Freire, coord., 2002: 166).

Identificámos vinte e uma mesas na totalidade das vendas da CML, entre as quais estavam, sete exemplares de mesas de centro, mesas rectangulares e “*ratonas*” (Gráfico 72). Os anos em que se venderam mais lotes foram 1999, 2002, 2003 e 2007, em que foram arrematadas três mesas por ano, sendo que nos outros anos apenas saíram uma média de uma a duas. Quanto a valores transaccionados por esta tipologia, temos um total de €101.324,16, tendo sido os melhores anos, os de 2002 e 2003, com os totais de €33.823,78 e €20.237,15 (Gráfico 73), respectivamente. O lote que se destaca é um par de mesas de centro de estilo D. João V/D. José, em madeira de castanho entalhado e lacado de verde com dourados (Fotografia 22), leiloado em Maio de 2002 e vendido por €23.488,74. No que diz respeito aos estilos encontrados nestas peças, reparámos que ao nível das mesas de centro, o estilo D. José é o que mais se reflecte nas peças vendidas (Gráfico 74), concluindo assim, que à semelhança de outras tipologias que são mais características de meados do século XVIII, devido a uma maior especificidade das divisões, vamos igualmente encontrar a mesa de centro.

Mesa de Abas e Cancela

As mesas de abas e de cancela são muito comuns no século XVIII. São mesas com pernas “*giratórias, tipo gate-leg, com um sistema de dobradiça de madeira com espigão central. O tampo abre em duas abas que funcionam com dobradiças metálicas*” (Freire, coord., 2002: 220). Este tipo de mesa tornou-se muito importante nesta época,



porque é ela que vai ser usada preferencialmente numa das novas divisões, a sala de jantar. A mobilidade destas peças transformava-as em peças ideais para transportar nas

diversas divisões. Apesar disso, estas mesas de abas, não vão assumir uma função específica, apesar de surgirem associadas a esta sala.

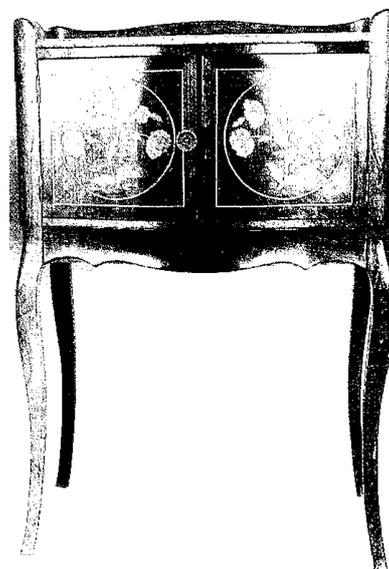
Foram leiloados cinquenta e dois lotes relativos a mesas de abas e de cancela. Nos anos de 2002 e 2005, venderam-se nove e oito peças, respectivamente. Nos outros anos venderam-se no mínimo três lotes, à exceção de 1997, em que não foi vendida nenhuma mesa (Gráfico 75). Os valores alcançados por esta tipologia, totalizaram €91.197,97. Nos anos em que se arremataram mais unidades, alcançou-se um maior volume de vendas, €13.940,57, no ano de 2002 e 22.172,94 euros no ano de 2005 (Gráfico 76).

O lote que atingiu um maior valor, nestes treze anos de pesquisa, encontra-se no leilão de 14 de Novembro de 2005, designadamente uma mesa de abas referenciada como Estilo D. João V/ D. José, em pau-santo e com a utilização de elementos em talha (Fotografia 23), tendo sido vendida por €15.721,64. Ao observarmos todas as peças e os seus estilos, reparamos que há uma maioria de mesas de abas e cancela do Estilo D. João V (Gráfico 77), contando-se vinte e uma, peças deste estilo.

Mesa-de-cabeceira

“Se é certo que se tornou indispensável nos quartos de cama do século XIX e do actual, o facto de não abundarem exemplares setecentistas autênticos leva à suposição de que, nos meados do século XVIII, a banquinha de cabeceira era ainda novidade.” (Lopes, 2004: 56).

A necessidade de ter uma peça que apoiasse o leito, de facto, era muitas vezes satisfeita pelo recurso a bancos ou pequenas mesas. Esta tipologia servia principalmente para *“ter ao lado da cama os utensílios necessários para a noite: o tampo de mármore onde se pousa a água, o chá, os medicamentos, etc., o espaço fechado com porta, para esconder o bacio; e ainda uma gaveta.”* (Freire, coord., 2002: 140).



Uma vez que esta tipologia teve pouca produção e pouca procura no século XVIII, apenas foram encontrados oito exemplares vendidos nos leilões da CML. Dispersas ao longo destes treze anos de estudo, o seu maior pico, é a venda de quatro peças no ano de 2007 (Gráfico 78). Apesar disto, conseguiu alcançar neste período de tempo o montante de €18.042,64, embora tenha sido o ano de 1998 (Gráfico 79), no leilão número 30, aquele que mais contribuiu para o crescimento deste valor total, contribuindo com €4.673,29. Este valor corresponde a apenas um par de mesas-de-cabeceira, de Estilo D. José/D. Maria, em pau-santo, com diversos embutidos florais, em espinheiro e tampos em mármore (Fotografia 24). As peças vendidas testemunham que esta peça se começava a introduzir nos quartos de gosto neoclássico. As peças de gosto de transição, entre o Estilo D. José e D. Maria, venderam o maior número, seis mesas-de-cabeceira, enquanto que de Estilo D. Maria são vendidas duas (Gráfico 80). Um gosto pela estética neoclássica confirma o estudo feito por Carlos Franco que nos inventários orfanológicos refere que, as descrições encontradas em tudo se assemelham a peças de estética D. Maria. Leia-se por exemplo “*que nalguns casos era decorada com embutidos que poderiam ter como tema, por exemplo ramos de flores e noutros optavam por marchetados.*” (Franco, 2007: 121).

Mesa-de-Chá⁷¹

Uma das razões que nos fez criar um ponto específico para as mesas de chá foi o facto de ser uma tipologia muito característica do século XVIII. Como focámos previamente, o século XVIII traz consigo uma série de novos aposentos, e com eles, por necessidade, são criadas novas peças de mobiliário. A mesa-de-chá é uma delas. Está intrinsecamente ligada ao consumo de chá e outras bebidas de infusão⁷², que se divulgam na Europa a partir da segunda metade do século



⁷¹ Ao fazermos a pesquisa para este trabalho, neste campo específico das mesas-de-chá, considerámos pela catalogação da CML, que as mesas-de-chá seriam as mesas de quatro pernas com tampo de abrir, formalmente semelhantes às mesas de jogo, mas com o tampo em madeira.

XVII. Desde essa altura que existem referências a uma pequena mesa utilizada especificamente para a toma desta bebida. Está ainda ligada à nova vivência e descontração trazida nesta época, sendo uma mesa prática e transportável. Na CML, foram vendidos nove lotes referentes a esta tipologia, com a frequência de uma por ano, sendo que nos anos de 2004 e 2007 se venderam duas (Gráfico 81).

Quanto a valores finais, foram realizados €14.302,43, principalmente nos anos 2003 e 2004 (Gráfico 82), onde a venda de mesas-de-chá atingiu os €2.501,22 e €2.662,05, respectivamente. O lote vendido por um valor mais elevado, €2.218,38, encontra-se no leilão de Outubro de 2004, sendo uma mesa-de-chá de Estilo D. José, em pau-santo (Fotografia 25). A confirmar o aparecimento da mesa-de-chá apenas em meados do século XVIII, está o facto de as mesas vendidas na CML serem principalmente Estilo Neoclássico, D. Maria, tendo sido vendidas seis, e três de perna galbada e de linhas suaves, Estilo D. José, como pode ser observado no gráfico (Gráfico 83). Mais uma vez o estudo feito por Carlos Franco, no que diz respeito ao mobiliário das elites, vem confirmar que as mesas de chá são de *“tampo quadrado ou redondo, podendo este ter gradinhas em rosa”*. Este elemento metálico que percorre o topo da mesa é muito característico do estilo D. Maria, vindo assim comprovar uma maior produção nesta época que, conseqüentemente, é visível num maior aparecimento em leilão destas peças.

Mesa de Costura

Trata-se de um móvel tipicamente feminino e só terá tido lugar, segundo Carlos da Silva Lopes, aquando do fim dos estrados, onde por norma se fazia a costura. Dado isto, as mesas de costura, aparecem a pouco e pouco, sendo as mais características as de finais do século, como podemos observar pelo lote encontrado na nossa pesquisa



⁷² “Esta bebida, juntamente com o café e o chocolate entra no quotidiano de franjas cada vez mais alargadas da sociedade, inseridas no aumento da vida em sociedade e de uma maior abertura da casa ao exterior.” (Proença, 2002: 31).

na CML. Uma mesa de costura, do período de D. Maria, octogonal, com elementos florais em marchetaria de pau-cetim, pau-santo e buxo (Fotografia 26), vendida no leilão de Março de 2008, por €1.600. A confirmar a presença desta tipologia apenas já no final do século XVIII, citemos de novo o mesmo autor, para quem “*os tipos mais conhecidos de mesas de costura são os do período neoclássico e os já oitocentistas.*” (Lopes, 2004: 101).

Mesa de Encostar

Como referimos anteriormente, o bufete tem uma grande presença ao longo do século XVII, entrando ainda consideravelmente no século seguinte, sendo substituído, lentamente, pela mesa de encostar, enquanto móvel de aparato. De acordo com a literatura da especialidade, esta é uma tipologia



muito característica, principalmente do período de D. José, “*sendo móveis de aparato, de grande nível técnico e estético.*” (Freire, coord., 2002: 173). Dada a sua funcionalidade, aparecem por norma nos salões, servindo para exibir peças importantes, acabando por ter uma função semelhante à credência.

Quanto à pesquisa feita na CML, encontrámos noventa e um lotes relativos a mesas de encostar vendidas no período analisado. A grande maioria, quarenta e dois exemplares, vendidos em 2001, 2002 e 2006. Nos outros anos regista-se uma venda entre os dois e os oito lotes (Gráfico 84). Este tipo de mesa, aliás, é responsável por um assinalável volume de vendas, tendo realizado €378.615,05. Os valores mais altos no que diz respeito a transacções, estão inseridos nos anos de 2000, 2001 e 2006, ficando o ano de 2002, com um montante inferior, apesar de ter vendido um maior número de lotes. Os anos supracitados venderam, respectivamente, €67.321,47, €53.458,38, €51.688,60 (Gráfico 85). A mesa de encostar arrematada pelo valor mais alto, referente ao período analisado, está no leilão de Janeiro de 2000, atingindo €21.563,16, sendo um

exemplar D. José em pau-santo com duas gavetas (Fotografia 27). Encontrámos ainda uma tipologia diferente, a mesa faqueiro⁷³, que pode ser incluída dentro das mesas de encostar, dado que é uma mesa com uma gaveta comprida e duas mais pequenas por baixo, em que ao centro existe um elemento concheado que as separa. O lote a que nos referimos (Fotografia 28) foi vendido no leilão 82, em 2006, de Estilo D. José, por €3.996,27.

A mesa de encostar tem o seu grande auge no período D. José, o que concorda com a realidade leiloeira, pois apenas existem dez mesas vendidas relativas a estilos anteriores, enquanto que do Estilo D. José se venderam quarenta e quatro exemplares. A produção destas peças não parou, continuando esta tipologia até ao final do século, encontrando-se doze mesas de transição entre o Estilo D. José e o Estilo D. Maria, e vinte e seis relativas ao período Neoclássico puro, de Estilo D. Maria (Gráfico 86).

Mesa de Jogo

“Estas mesas previstas para jogos de cartas e de pedras foram aperfeiçoadas e complicadas no decurso do século XVIII.” (Lopes, 2004: 81). As mesas de jogo existem desde que se joga, seja qual for o tipo de jogo. As mesas próprias para jogo são características do século XVIII,



mas até lá o jogo era jogado numa mesa que muitas vezes era coberta com um tecido com elementos representativos da actividade. Dado isto, no final do século XVII surgem as primeiras mesas de jogo que *“durante o século seguinte se tornariam de absoluta necessidade em casa de quem tivesse algumas relações sociais.”* (Lopes, 2004: 80), dando azo também ao aparecimento de um espaço próprio na habitação, a sala de jogo. Outra particularidade desta mesa, é que devido há existência de uma série de diferentes jogos, há necessidade de desenvolver um tipo específico que permita mais do

⁷³ Terminologia comum aos agentes de mercado, incluindo a CML, mas a qual não conseguimos confirmar em bibliografia ou em outras fontes.

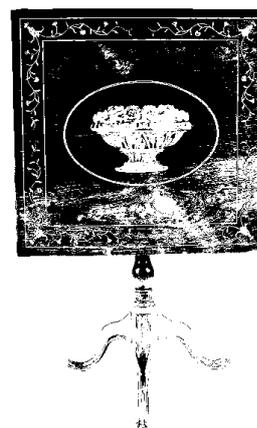
que um género de jogo, sendo que muitas vezes os toucadores também adquirem a função de mesa de jogo. É muito frequente encontrar-se a definição de mesa multifunções, para mesas da segunda metade do século XVIII, que incorporam mais do que uma função.

As mesas de jogo revelaram-se uma das principais tipologias vendidas na CML, entre 1996 e 2008. Do nosso levantamento nas listas de venda, inventariámos cento e dezanove lotes desta tipologia. O maior número de peças foi vendido no ano de 2008, vinte mesas de jogo, contrastando com o ano de 1996 em que não se vendeu nenhuma. Consultando o gráfico 87, podemos observar que ao longo do tempo, os anos de 2003, 2006 e 2007, foram também importantes dado que foram arrematadas catorze, e dezoito peças, respectivamente, o mesmo número nestes dois últimos anos. Curiosamente, o melhor ano, a nível de montantes transaccionados, não foi 2008, mas sim 2006, seguido de 2007, onde foram facturados, €65.833,29 e €54.490,86, contra os €26.400 conseguidos em 2008 (Gráfico 88). A mesa de jogo (Fotografia 29) que sobressaiu foi sem dúvida a do leilão número 78, do ano de 2006, vendida por €35.756,10.

A venda em leilão desta tipologia está ligada à época em que foi produzida, a partir dos meados do século, estando bastante em voga na época de D. Maria. Deste modo, observa-se a venda de oitenta e sete mesas de jogo de estilo neoclássico, sendo que também se venderam muitas peças de transição entre o Estilo D. José e D. Maria, vinte e quatro exemplares, mas apenas oito mesas de Estilo D. José (Gráfico 89).

Mesa pé de Galo⁷⁴

A mesa de pé de galo está ligada muitas vezes à mesa de chá, dado que esta por vezes surge com este tipo de base, como nos confirma Carlos Franco pela sua observação de inventários orfanológicos “*o modelo de pé mais comum*



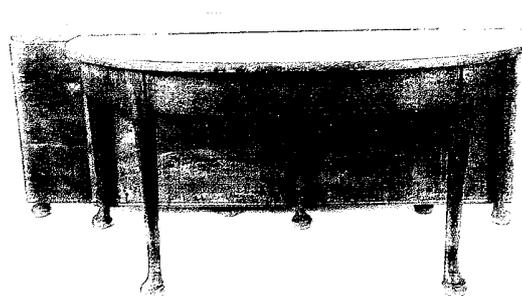
⁷⁴ Por mesa pé de galo entende-se uma mesa, que, por um lado servia para expôr o serviço de chá, que muitas vezes era em prata e estaria exposto no tampo da mesa e por outro lado, seria uma mesa, que devido ao seu sistema de gaiola, o tampo poderia ser posto na vertical e a mesa arrumada em qualquer lugar.

nestas bancas era o de pé de galo.” (Franco, 2007: 121). Tal como, as mesas de chá surgem com maior presença somente em meados do século XVIII, o mesmo sucede com este tipo específico de mesa. Normalmente, são mesas de apoio, de formato recortado, redondo ou quadrangular/rectangular, que têm um mecanismo chamado de gaiola⁷⁵.

No período analisado, foram vendidas sessenta e nove mesas pé de galo, principalmente, nos anos de 2002, com onze mesas, e nos anos de 2006 e 2007, dez mesas (Gráfico 90). A venda destas mesas pé de galo totalizou €135.669,00. O grande auge dá-se em 2006, com um total anual de €36.176,76 (Gráfico 91), com a venda de dez mesas, sendo arrematados neste ano dois lotes (Fotografia 30 e 31) no valor de cerca de oito mil euros cada, mais concretamente, no leilão 78 e 83. Estes lotes, em concreto, referem-se a exemplares de Estilo D. José, em pau-santo, sendo que um deles já tem a presença de elementos embutidos. Uma vez que as mesas pé de galo surgem com maior enfoque apenas em meados do século XVIII, as peças em leilão assentam principalmente no Estilo D. José, com a venda de trinta e quatro mesas. Também se encontram mesas de cariz neoclássico, ligadas ao Estilo D. Maria, com dezoito peças, e ainda dezassete exemplares, que vão adquirindo o gosto neoclássico mas mantendo o Estilo Josefino, classificados como obras de transição (Gráfico 92).

Mesa de Sala de Jantar

Abordámos anteriormente a sala de jantar, demonstrando a importância da mesma na transformação do espaço habitacional no século XVIII. Esta sala terá o seu espaço físico definido em meados do século em França, sendo que



⁷⁵ “Em geral, o mecanismo da “gaiola” consiste em dois quadrados de superfície horizontal, ligados por quatro pequenas colunas torneadas. A superfície interior tem um orifício onde encaixa a coluna de suporte que remata com ranhura onde entra uma cunha que trava a rotação do tampo. O quadrado superior é ligado ao tampo por duas peças, e nele um trinco metálico circular permite travá-lo e segurá-lo à “gaiola.” (Freire, coord., 2002: 213).

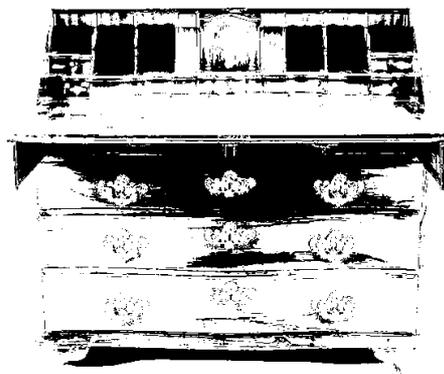
em Portugal a sua presença será ainda mais tardia. Aliás, como refere Nuno Madureira (1992: 135) apenas “*no século XIX, a sala de jantar se projecta num espaço próprio.*” Por norma, a sala de jantar é composta por uma mesa fixa no centro, rodeada de cadeiras. Enquanto o modelo não se consolida, o que só acontece no final do século XVIII, princípios do século seguinte, existem uma serie de mesas volantes, agrupáveis, que servem para as refeições.

Deste tipo de mesas apenas encontrámos, quatro exemplares, vendidos nos anos de 2001, 2002 e 2007. Em termos de transacções financeiras, estes lotes alcançaram €11.752,69, sendo a peça mais cara, arrematada no leilão de Abril de 2001, por €5.771,07. Trata-se de uma mesa de sala de jantar de Transição D. José/D. Maria, em vinhático, composta por duas meias luas, cada uma com perna de cancela e aba (Fotografia 32). Reparámos que apesar de estarem com esta terminologia no catálogo, estas mesas são ainda desmontáveis e volantes, não tendo o carácter de mesa de jantar fixa patente no século XIX.

Papeleira

Como já observámos para outras tipologias surgidas no século XVIII, a papeleira aparece igualmente pelo gosto pelo mobiliário com mais de uma função. Segundo, Carlos da Silva Lopes este refere-nos que estas peças “*tinham origem nos requintes introduzidos nos hábitos caseiros das famílias abastadas.*” (Lopes, 2004: 59).

António Aguiar (Aguiar, s.d.: 13), a papeleira descenderá da cómoda, sendo um móvel de guarda, por “*demasiado altos para neles se escrever sentado e muito baixos para se escrever de pé.*” Na CML, venderam-se sessenta e nove papeleiras, tendo os anos de 2003, 2004 e 2006 sido os melhores com a venda de dez unidades em cada um (Gráfico 93). Quanto aos valores realizados por esta tipologia, as unidades vendidas revelam-nos um total de €416.299,87, sendo que o ano de 2001 e o de 2005 contribuíram com os montantes mais elevados, €81.706,27 e



€80.668,29, respectivamente (Gráfico 94). A papelreira que mais se destacou encontra-se no leilão de Abril de 2005, sendo um exemplar de estilo D. José/D. Maria, em pausanto, com a sua decoração feita em talha (Fotografia 33), arrematado por €22.769,27.

Observando os estilos referentes às peças vendidas, encontramos uma maioria de tipo neoclássico alusivo ao Estilo D. Maria, com quarenta e nove lotes relativos a esta época e catorze pertencentes a peças de transição entre os Estilos D. José e D. Maria, ficando apenas seis peças a meados do século (Gráfico 95). De acordo com José António Proença (2002: 26), as papelreiras “*que fizeram o seu tímido aparecimento na primeira metade do século XVIII, só se tornaram presença mais assídua nos interiores portugueses, pela segunda metade do século. Elucidativos a esse respeito são os Inventários e Sequestro das Casas de Aveiro, Távora e Atouguia, por terem sido realizados precisamente em 1758 e 1759, revelando-nos o recheio de casas nobres, da primeira metade e de meados de Setecentos.*”

Secretária

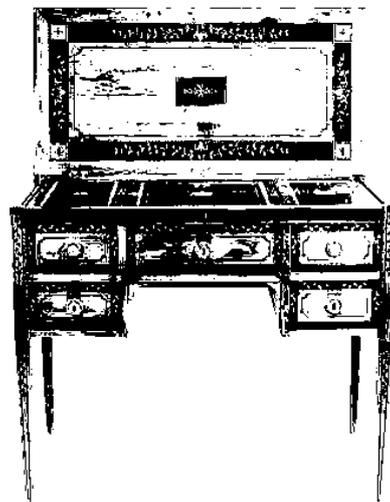
A secretária a que nos referimos advém do *bureau-plat* francês, uma mesa de escrita de grandes proporções em que o tampo é por norma de madeira, podendo estar revestido a pele. Encontrámos duas secretárias vendidas, nos anos de 2002 e 2007, perfazendo um total de €1.291,23, sendo que os lotes alcançaram os valores de €880,83 e €410,40, respectivamente. A secretária que atingiu um maior valor é de tampo inclinado, de estilo D. Maria, em madeira de vinhático⁷⁶. O outro exemplar é feito em mogno e castanho, tem o tampo com gradinha, o que nos leva ao estilo transitório entre D. José e D. Maria, sendo que este pormenor é de influência francesa do Estilo Transição.

⁷⁶ Este móvel não se encontra fotografado, logo não podemos aqui mostrar um exemplar desta tipologia.

Toucador

No âmbito da diversidade de móveis surgidos no século XVIII, o toucador insere-se nas várias tipologias que podem adquirir mais do que uma função. Trata-se de um “*móvel essencialmente feminino, que alia a elegância à utilidade*” (Freire, coord., 2002: 138), sendo o reflexo da nova vivência e do aparecimento de novos espaços na casa.

Trata-se de uma tipologia pouco comum, com apenas três exemplares vendidos, dois no ano de 2006 e um no ano seguinte, correspondendo a um total de €8.926,20. Destacam-se os dois toucadores arrematados no ano de 2006, por igual valor, €4.206,60, mas formalmente diferentes. O primeiro, em forma de mesa de encostar, inspirado na época de transição entre o Estilo D. José e o Estilo D. Maria, é maioritariamente feito em pau-santo, com embutidos florais em pau-rosa e espinheiro, com o interior em pau-cetim e gavetas, com a presença de um espelho (Fotografia 34). O segundo igualmente em pau-santo, mas com uma maior utilização de espinheiro, tem diversas divisórias no interior e ferragens em metal dourado de inspiração neoclássica, correspondendo ao reinado de D. Maria. Deste modo, são peças que vão incorporar a estética neoclássica e que se vão desenvolver apenas a partir desta altura. Surgem ainda toucadores que adquirem outras funções, como mesa de escrita ou de jogo.



Tremó⁷⁷

O tremó é uma peça curiosa e muito característica do século XVIII, estando intimamente ligada à evolução dos salões. Originária de França, de cerca de 1670, começa por pertencer a um conjunto denominado de “*tríade*” composto por “*une table d’applique, d’une glace et d’une paire de guéridons.*” (Thornton, 1984: 52). Este conjunto estaria colocado,



deste a data supracitada até aos inícios do século XVIII, num local denominado de *trumeau*, que seria o espaço entre as grandes janelas dos salões. O par de *guéridons*, teria por norma, candelabros, a ladeá-los, que ao longo do tempo foram substituídos por causarem alguns incêndios dado a sua proximidade aos cortinados das janelas. Este elemento da “*tríade*” passa a ser colocado sobre os *guéridons*, tornando-o menos perigoso e mais harmonioso e útil, dado que a luz emanava um maior reflexo juntamente com o espelho. A etapa seguinte consiste em integrar o espelho no *trumeau* e fixá-lo à mesa. Este conjunto servirá também como mesa de toilette dado que devido à sua dimensão e à luz que provinha das janelas era facilmente utilizável por uma pessoa que necessitasse de fazer a sua toilette. São peças que “*reflectem a luz e aumentam o espaço que, aliado à talha dourada, os tornam móveis indispensáveis ao brilho e luxo dos salões, das zonas de representação social.*” (Freire, coord., 2002: 45). Deste tipo de peças apenas foi vendido um em Maio de 2003, por €2.046,45, sendo um par de tremós, com gaveta, de inspiração neoclássica, de D. Maria, em pau-santo com embutidos e tampos em mármore (Fotografia 35).

⁷⁷ Esta é uma terminologia usada principalmente pela bibliografia que existe sobre o mobiliário português do século XVIII. No mercado é raro ver-se esta palavra associada a peças que sejam anteriores ao século XIX. No entanto, dado que nos surgiu uma peça com características do século XVIII e com esta terminologia, resolvemos inclui-la no trabalho.

Mobiliário de pequenas dimensões⁷⁸

Temos vindo a abordar diversas tipologias, algumas que vêm do século anterior, outras que são específicas deste século. Além das tipologias referidas, não quisemos deixar de parte outro tipo de mobiliário diverso, de pequenas dimensões, que reproduz fielmente as peças “normais”. Existem várias teorias para o facto de existirem peças de tamanhos mais pequenos, mas que muitas vezes são exactamente iguais às ditas peças “normais”. De



acordo com Fernanda Castro Freire (Freire, coord., 2001: 140), “*Na época, a ideia que se tinha da criança era a de um adulto em miniatura, e isso resultou na criação de várias peças de mobiliário em ponto pequeno, que não são mais do que cópias de móveis de adulto.*” Por outro lado, a mesma autora, refere que ao surgirem novos espaços, inspirados numa função específica, de carácter mais íntimo, seriam criadas peças mais pequenas, mais graciosas⁷⁹, que seriam as chamadas peças de estrado. Ainda sobre este assunto existem outras duas teorias. Uma delas, confirmada por documentos relativos a algumas destas pequenas peças existentes em museus é a de que quando um marceneiro queria passar a mestre, ao fazer o exame, este consistia em construir um móvel, mas em ponto pequeno, a chamada “*prova de exame*”⁸⁰. Segundo Miguel Cabral de Moncada, é natural que os marceneiros fizessem pequenas peças de mobiliário para servirem de catálogo, para as mostrarem aos clientes, aquando da necessidade de mobilar os espaços nobres.

⁷⁸ Como referimos ao início a apresentação das tipologias seria feita de modo alfabético, à excepção do mobiliário de pequenas dimensões, que pela sua especificidade e pelas conclusões que traz, deve aparecer no final do texto, antes das considerações finais sobre este capítulo.

⁷⁹ “*Ao privilegiar-se a intimidade, vão surgindo pequenos espaços e, com estes, móveis de pequenas dimensões mais reduzidas e simultaneamente mais graciosos.*” (Freire, coord., 2002: 110).

⁸⁰ “*Entre os móveis de pequena escala sobressaem as “provas de exame” pelo rigor das proporções e nível de execução. Entre as miniaturas são as que, geralmente, têm maiores dimensões.*” (Freire, coord., 2002: 130).

Posto isto, englobámos na nossa pesquisa, todos os lotes de mobiliário civil português do século XVIII que na sua descrição se referiam a peças de pequenas dimensões ou em miniatura. A nossa contagem levou-nos a setenta e dois vendidos, principalmente nos anos de 2006 e 2008 em que foram arrematados doze e dez lotes (Gráfico 96), respectivamente. Os valores realizados por este grupo de peças atingiram os €148.611,89, evoluindo com os anos de 2001 e 2004, onde se realizaram os montantes de €24.542,25 e €24.640,16 (Gráfico 97), nomeadamente. O lote vendido pelo preço mais alto é uma papeleira de pequenas dimensões (Fotografia 36), em que se põe a hipótese de ser uma prova de exame, de estilo D. José/ D. Maria, em pau-santo, arrematada por 11 mil euros, em Março de 2008.

No que diz respeito aos estilos das peças vendidas, a abordagem tem de ser realizada de forma diferente, uma vez que estamos perante várias tipologias. Encontramos treze peças relativas a estilos vigentes nos finais do século XVII, e nos inícios do século XVIII, tratando-se principalmente de bufetes e contadores. Relativamente ao Estilo D. João V, encontramos dezoito peças vendidas, principalmente arcas, bufetes e algumas camas. O número que se destaca mais está relacionado com o Estilo D. Maria, com vinte e nove lotes, sobretudo cómodas e papeleiras (Gráfico 98). Dito isto, observamos que os dados referentes ao mobiliário dito “*normal*”, ou de maiores dimensões, encontram eco nas peças em miniatura ou de pequenas dimensões. Portanto, predominam estilos mais ligados aos finais do século XVIII.

5. Análise dos dados relativos ao desempenho do mobiliário civil português do século XVIII nos leilões da CML

Ao tratarmos todos os dados relativos às tipologias anteriormente apresentadas, na Cabral Moncada Leilões concluímos que durante o período analisado, de 1996 a 2008, se venderam mil trezentos e noventa e três lotes, sendo que estes resultaram num montante de €4.517.540,57. Observando o gráfico, podemos ver que os anos que se destacaram na venda desta arte decorativa são os de 2001, 2005 e 2002, alcançando os montantes de €582.927,13, €497.909,81 e €487.443,86, respectivamente.

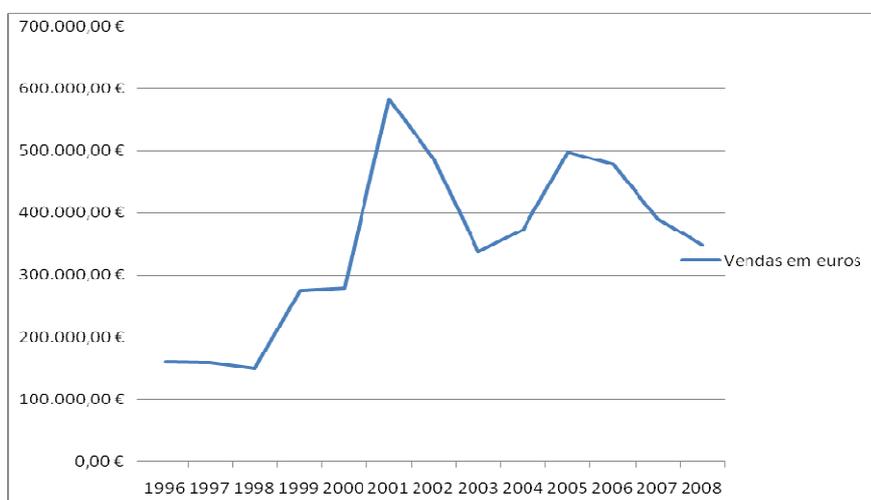


Gráfico 1 - Evolução das vendas de mobiliário civil português do século XVIII, na leiloeira Cabral Moncada Leilões.

A cómoda foi a tipologia que atingiu um maior volume de vendas e a que vendeu um maior número de unidades. A nível de transacções, a papelreira vendeu o segundo maior montante, mas coube à mesa de jogo, a segunda maior quantidade de lotes vendidos.

Dos trinta e seis grupos considerados, concluímos que a venda, de apenas 6 deles, as cómodas, papelerras, mesas de encostar, mesas de jogo, camas e pares de cadeiras, representam 66% do total apurado. Logo, os trinta restantes, a nível de transacções financeiras apenas representam 34% do total.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

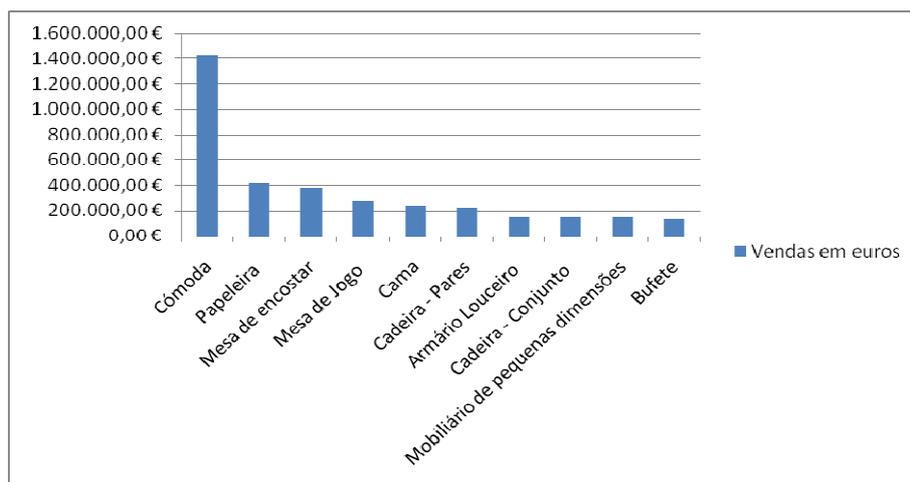


Gráfico 2 - Tipologias de mobiliário civil português do século XVIII que alcançaram os volumes de vendas mais elevados.

No que diz respeito a quantidades, observamos que oito grupos abarcam 67% do total vendido a nível de unidades. Aqui, as cómodas, mesas de jogo, pares de cadeiras, camas, mesas de encostar, cadeiras individuais, mobiliário de pequenas dimensões e mesas pé de galo, representam uma grande parte da totalidade de peças vendidas.

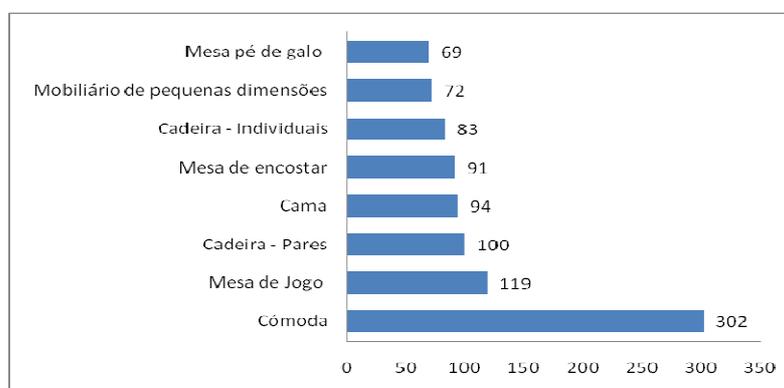


Gráfico 3 - Tipologias de mobiliário civil português do século XVIII que alcançaram o maior número de unidades vendidas.

O estudo que realizámos permite-nos concluir que as peças vendidas nesta leiloeira reflectem a realidade da produção e utilização de mobiliário civil português do século XVIII. Ou seja, o que actualmente se vende é o reflexo do que foi efectivamente produzido na época em questão. Vejamos casos concretos referentes às tipologias apresentadas.

A arca, tem poucos exemplares vendidos e os que encontramos referem-se ao início do século, dado que posteriormente vai sendo substituída por outras tipologias, sendo esta a razão para não aparecerem em leilão peças de períodos subsequentes.

Quanto ao armário, este aparece sob a forma de três tipos diferentes: copeiro, louceiro e roupeiro. O primeiro mais característico do século XVII, reflecte este facto nas peças vendidas, dado que são na sua totalidade do início do século, não alcançando notoriedade depois do período de D. João V. O armário louceiro é uma tipologia que surge aliada à sala de jantar, de aparecimento tardio, pelo que esta tipologia se reporta principalmente a finais do século, com todas as peças vendidas em leilão a pertencerem ao Estilo D. Maria. O armário roupeiro, está também ligado a uma nova divisão da casa do século XVIII e isto faz com que as peças vendidas em leilão se enquadrem todas no Estilo D. Maria. Relacionada com o armário louceiro está a cantoneira, móvel que também surge ligado à fixação da sala de jantar, tendo uma função semelhante, servindo principalmente para colocar aos cantos, daí o seu nome. Estas comportam-se da mesma forma, dado que apareceram somente nos finais do século XVIII, pelo que as peças vendidas na CML são igualmente de Estilo D. Maria.

O banco será lentamente substituído pela cadeira e pelo canapé, tendo pouca presença no século XVIII. De facto, as peças mais vendidas na CML não ultrapassam os meados do século.

O baú, à semelhança do que acontece com a arca e o banco, é uma tipologia que provém do século XVII e que perde importância no século que estamos a abordar, podendo isso ser visto nas vendas relativas a esta peça, dado que as que surgiram pertencem aos inícios do século.

O bufete é uma peça primordial do século XVII, sendo a pouco e pouco substituída por novas tipologias que surgem no século XVIII. A sua presença em leilão reflecte este facto, dado que as peças vendidas são principalmente referentes a finais do século XVII, princípios do século XVIII.

Curiosamente a burra, adapta-se bem ao século XVIII. As peças que surgem em leilão pertencem aos vários estilos patentes ao longo da época, principalmente ao Estilo D. Maria, dado que não surge nenhuma tipologia que substitua esta peça. Com um maior desenvolvimento social, dá-se uma grande evolução dos espaços e com isto uma multiplicação de assentos, que pode ser vista não só no grande número de

cadeiras vendidas na CML, como na diversidade de assentos nesta época. O número de cadeiras vendidas referentes a meados e finais do século XVIII, principalmente D. José e D. Maria, advém desta nova maneira de estar na sociedade. De igual modo a cadeira de canto, tipologia nova à época, e que também reflecte esta preocupação com o conforto e o bem-estar, pertencem igualmente aos períodos de D. José e de D. Maria.

Existe ainda outra tipologia relacionada com o sentar que tem o mesmo comportamento das cadeiras de canto, que é o canapé. Surge no princípio do século, estando ligado à ideia de conforto que pauta esta época. A sua presença torna-se mais marcada somente a partir de meados do século, o que também é demonstrado pelas peças que chegam até nós. As que foram vendidas na CML são principalmente do período D. José e D. Maria. A cadeira de tesoura, que já existia, nomeadamente no século XVII, só tem a sua presença até ao Estilo de D. José, confirmação dada pelas peças vendidas na CML, que a produção desta tipologia terá abrandado após este período, sendo, provavelmente substituída por outro novo assento.

Uma tipologia pouco frequente em leilões, o berço, está patente nas vendas da CML, com dois exemplares pertencentes à época de D. José, altura em que foram mais explorados a nível de produção.

A cómoda e a papelreira têm o seu aparecimento nesta época, sendo que a primeira surge em França e chega cedo a Portugal. Porém, a produção de ambas está mais relacionada com a segunda metade do século XVIII, dado que a grande maioria está ligada à segunda metade do século, e principalmente ao Estilo D. Maria.

O contador representa uma tipologia que vem do século XVII, época em que tem o seu auge. À medida que vamos entrando no século seguinte vai sendo gradualmente substituído, perdendo destaque para outras peças, principalmente para a mesa de encostar. A maior parte das peças leiloadas são, pois, maioritariamente de transição entre os dois séculos, dado que posteriormente esta tipologia vai perdendo a posição que adquiriu até então. A mesa de encostar tem a sua presença maioritariamente ligada ao Estilo D. José, sendo o principal elemento de destaque nos grandes salões. Ainda nestes novos espaços, surge o tremó, tipologia trazida de França, um móvel de aparato que irá ocupar os espaços entre as grandes janelas. Talvez por se tratar de um conjunto, uma

credência e um espelho⁸¹, não chegam até aos dias de hoje muitas peças e com isto só encontrámos a venda de um exemplar na CML, de estilo neoclássico, o que vem comprovar a sua produção apenas nesta época.

Ainda no que diz respeito a mesas, encontrámos vários géneros, com formas e funções distintas. A mesa de centro, a par com a mesa de encostar, trará outra dinâmica aos grandes salões, começando este destaque a ser feito a partir da época de D. José. Com efeito, as peças leiloadas na CML, correspondem a essa época e seguintes, não havendo produção das mesmas anteriormente.

Como referimos, precedentemente, a sala de jantar ganha destaque mais para os finais do século XVIII, mas até esse momento, as mesas de abas e cancela, transportáveis, fazem o papel de mesas de refeições, enquanto não existe um espaço físico determinado. Como vimos anteriormente, as mesas ditas de sala de jantar, são ainda desmontáveis, sem carácter fixo e só sofrerão alterações no século XIX, quando a sala de jantar passa a ter um espaço físico próprio e a mesa se altera, ganhando uma dinâmica de centro fixo, rodeada de cadeiras e com mobiliário afecto às refeições.

Ligado aos novos espaços que surgem, aos hábitos sociais e a novas funcionalidades, desenvolveram-se novas tipologias de mobiliário, como as mesas-de-cabeceira, de chá, de costura e de jogo. As mesas-de-cabeceira, ligadas à maior importância dada ao quarto no final do século, são maioritariamente de Estilo D. Maria.

A mesa-de-chá e a mesa-de-jogo, ligadas a novos hábitos, estão também referenciadas maioritariamente aos estilos D. José e D. Maria, assim como a mesa de costura, um móvel preferencialmente de senhoras, que surgirá mais para o final do século. De facto, as peças leiloadas apresentam linhas neoclássicas. O toucador é um móvel ligado à mulher, e insere-se nas novas divisões da casa, mais íntimas e privadas. São peças que pertencem à segunda metade do século XVIII, e os toucadores leiloados na CML são todos de Estilo D. Maria.

⁸¹ O exemplar que apresentamos não dispõe de espelho.

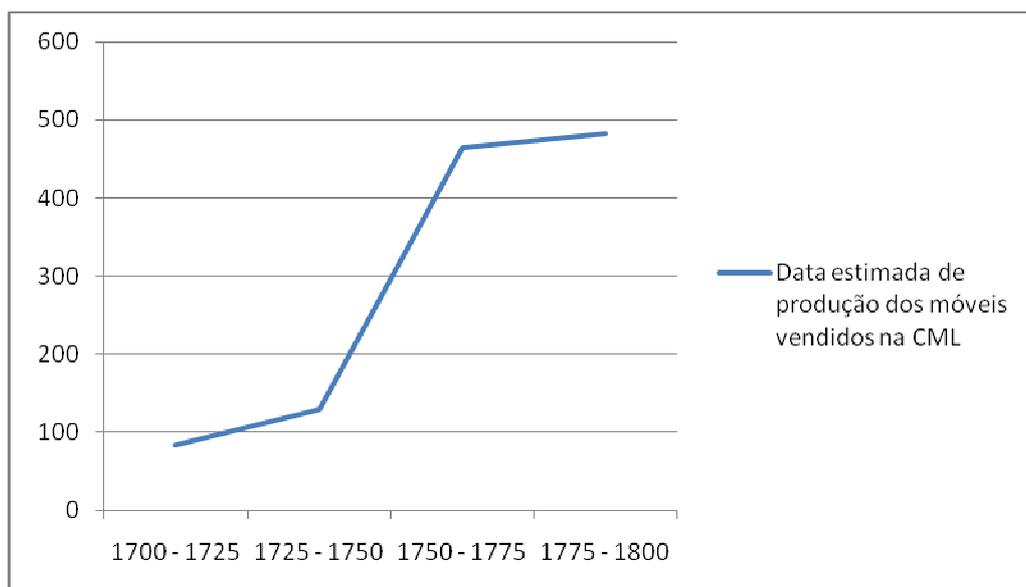


Gráfico 4 - Evolução da produção de mobiliário civil português no século XVIII através da análise das vendas na CML de 1996 a 2008.

Analisando o número de peças vendidas durante os treze anos em causa na CML e sabendo *a priori* da impossibilidade de conhecer o ano exacto de produção de cada um dos bens, não quisemos deixar de ensaiar um gráfico estatístico da produção dos referidos bens ao longo dos quatro quartéis do século XVIII. Para que tal exercício tenha um suporte fidedigno foi necessário retirar ao número das peças produzidas na transição do século XVII para o XVIII e do século XVIII para o XIX, um terço dos seus montantes globais, acreditando que quando a CML identifica um bem como sendo produzido nos referidos períodos de transição, estará convicta que o século de referência é o século XVIII e como tal apenas cerca de um terço dos bens pertencerão ao século anterior ou posterior. Os resultados a que chegamos são os seguintes: do universo em causa, terão sido produzidos no primeiro quartel do século XVIII, oitenta e três móveis; no segundo quartel, cento e vinte e nove; no terceiro quartel, quatrocentos e sessenta e quatro; e no quarto quartel quatrocentos e oitenta e dois.

Como podemos observar pelo Gráfico 4, houve uma evolução ascendente ao longo do século XVIII. A multiplicação dos espaços habitacionais, impulsionada por práticas culturais e sociais de outros países, nomeadamente a França, criou em Portugal o gosto por novas salas e com isto a necessidade de novas tipologias de mobiliário. A grande maioria do mobiliário que surge no século XVIII aos reinados de D. José e de D.

Maria, fazendo com que a produção aumente a partir desta época específica. Tal facto é mais uma confirmação do crescimento das classes “*ditas*” altas a partir do consulado pombalino e do conseqüente crescimento do consumo, inclusive em móveis. Temos ainda de considerar que o grande terramoto de 1755⁸², veio provavelmente destruir muitas peças relativas a períodos anteriores, pelo que também por isso as peças produzidas posteriormente sejam sempre em maior número.

⁸² Apesar de termos em conta que, existem outros locais em Portugal que também detinham bastante património móvel como é o caso do Porto e do interior, em solares e palácios nobres.

6. Considerações Finais

O mercado leiloeiro de obras de arte sofreu uma evolução bastante grande desde meados do século XX. Nos anos 50 e 60 abarca apenas uma pequena elite de compradores e vendedores, em que as principais casas leiloeiras são a Leiria & Nascimento, a Dinastia, a Soares & Mendonça e a Silva's. A partir dos anos sessenta e setenta com a riqueza que vinha do Ultramar e com o crescimento económico da época marcelista, até 1972, o mercado leiloeiro conheceu um crescimento.

Com a revolução de 1974, as principais famílias portuguesas levam os seus bens para fora do país, havendo uma enorme perda de património artístico. Não só saem as peças, como saem os próprios compradores e vendedores ligados a este negócio. Por outro lado, um factor positivo, para a estabilização do mercado e para o reiniciar do seu crescimento ocorreu com o governo da Aliança Democrática de Francisco Sá Carneiro.

Pouco depois, em 1983, organiza-se em Portugal a XVII Exposição de Arte, Ciência e Cultura, que fará uma enorme divulgação do património português, sendo apresentados objectos relacionados com a história e arte portuguesas que muitos desconheciam.

Com um ambiente bastante favorável, em 1986, Portugal adere à C.E.E., trazendo um maior número de compradores e vendedores ao mercado nacional, havendo um *boom* de leiloeiras, antiquários, galerias, entre outros. Impulsionados ainda pelo apoio financeiro que provinha da Europa, vão surgir em Portugal novas empresas, que vão absorver uma grande parte da população, desenvolvendo quadros médios e médios-superiores, permitindo uma maior criação de riqueza e com isto o surgir de algum dinheiro excedentário, valor este que viria mais tarde a ser investido em diversos mercados, nomeadamente no mercado leiloeiro.

Neste panorama, surge revigorada, a leiloeira Leiria & Nascimento, em 1986, com aquilo que viria a ser considerado o *leilão do Século*, do espólio do banqueiro Miguel Quina, ficando conhecido como o "*Leilão da Quinta da Fonte Santa*". Pela mão de Clara Ferreira Marques, o público deste mercado alargou, tornando-se, no que conhecemos hoje, como grande público, e os leilões passaram a ser um "acontecimento", democratizando assim o acesso aos mesmos.

Um pouco mais tarde, e ainda em grande alta a nível artístico e financeiro, devido em parte aos baixos juros e à baixa do petróleo que se fazia sentir, abre outra leiloeira, em 1989, com um leilão da Biblioteca Particular de D. Manuel II. O Palácio do Correio-Velho, surge assim pela mão de Frederico Horta e Costa e de João Pinto Ribeiro.

Existe nesta altura um fluxo de dinheiro excedentário que faz com que a nível do mercado de leilões se atinjam alguns recordes. Ainda a Leiria & Nascimento é palco de notícias constantes, muitas delas ligadas à venda do remanescente do espólio do Comandante Ernesto de Vilhena.

Em 1990, o estalar da Guerra do Golfo faz com que o mercado sofra uma queda da qual vai levar algum tempo a recuperar. Esta quebra levará ao aumento abissal dos preços e ao consequente encerramento de muitas galerias e antiquários que tinham aberto aquando do *boom* dos anos 80.

Apesar disto os leilões continuam, sempre com grande destaque na imprensa e a venda das grandes peças não sofre alterações. O Palácio do Correio Velho, à semelhança das outras leiloeiras, vai igualmente batendo alguns recordes, e em 1991 tem um leilão só referente a mobiliário civil português do século XVIII, em que muitas das peças são vendidas por preços bastante elevados.

A partir do ano de 1992 começam a surgir algumas melhorias e consolida-se a ideia de que o mercado de arte era bom investimento. Nos anos subsequentes são notórios alguns progressos, mas os preços anteriormente atingidos, não são alcançados.

Diversos acontecimentos culturais e artísticos vão ter palco em Portugal, como é o caso da Lisboa Capital Europeia da Cultura no ano de 1994. São cada vez mais importantes as publicações sobre arte, agregadas muitas vezes a exposições públicas e privadas. Do mesmo modo, multiplicam-se os estudos artísticos, com a abertura de um número significativo de cursos superiores ligados ao ensino artístico.

Em 1996, surge a Cabral Moncada Leilões, que tinha como meta alcançar novos públicos. O seu primeiro leilão foi um sinal francamente positivo de que esta seria uma leiloeira capaz de modificar o mercado pela sua transparência. Neste primeiro leilão foram transaccionados trinta e três mil contos e a taxa de retirados foi de apenas quinze por cento. No ano seguinte o mercado apresentava-se mais sólido, impulsionado também pelo facto de a bolsa de valores e o mercado imobiliário estarem em alta. Há

uma percepção por parte de alguns investidores da bolsa, que o mercado de arte seria um local seguro para investir os lucros ganhos em negociação de títulos.

Num clima favorável, em 1998, Lisboa é palco da EXPO98, a maior exposição que alguma vez teve lugar em Portugal, e que trouxeram ao nosso país milhões de visitantes, parte deles, atraídos também pelo mercado de arte.

A partir deste ano, e até 2001, existe uma grande euforia, sem se perceber a situação grave em que o país se encontrava, nomeadamente a nível financeiro. A situação não estava ainda resolvida e em Setembro de 2001, o ataque às Torres Gémeas, em Nova Iorque, vem revelar a debilidade da economia nacional. A nível do mercado aumenta o número de peças retiradas. Por outro lado, a arte contemporânea torna-se mais atractiva para os compradores, sendo neste campo onde actualmente se batem todos os recordes.

Nos anos seguintes, 2007 e 2008, abriram novas casas leiloeiras. A Aqueduto abre no ano de 2007, e a Sala Branca, dedicada exclusivamente à arte contemporânea, e a Renascimento, abrem no ano seguinte.

Ainda sofrendo uma grave crise interna, a todos os níveis, no ano de 2008 surge uma crise internacional despoletada pela banca e pelo imobiliário, com graves repercussões em Portugal. Consequentemente, o mercado teve de ajustar em baixa as estimativas das peças.

No mercado de leilões é também notório, ao longo do tempo, uma evolução no gosto. Se ao princípio, nos anos oitenta, havia uma grande apetência pelo mobiliário, pelas pratas, pelos tapetes, estes vieram a ser gradualmente substituídos pela arte moderna e contemporânea, que marca actualmente os leilões.

Quanto aos clientes, vendedores e compradores, estes são os mesmos, podendo ser divididos nas seguintes categorias: coleccionadores; privados; investidores; e comerciantes. Enquanto o coleccionador compra ou vende para aumentar a sua colecção, o investidor fá-lo principalmente por uma questão de lucro e investe por estratégia. Os privados têm os bens, por vezes, por herança ou por compra, vendendo-os algumas vezes por necessidade ou porque não já precisam deles ou não têm espaço, sendo que quando compram, é para decorar as suas habitações. Os comerciantes, sendo

o grupo que foi mais penalizado pelas crises de 2000 e 2008, compram e vendem por uma questão comercial, sobretudo no caso do antiquariato.

O estudo de caso apresentado trouxe-nos diversas conclusões, sendo a mais premente a que confirma o título deste trabalho. “*Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção do mobiliário civil português no século XVIII*”. Ou seja, este estudo demonstra que é necessário observarmos os agentes do mercado, nomeadamente leiloeiros e antiquários, que estão directamente em contacto com os objectos, porque esta observação permite-nos entender melhor como evoluíram as obras ao longo do tempo. Em concreto, pudemos perceber que existe uma correlação entre picos de produção ou períodos de introdução de novas tipologias de mobiliário e a quantidade e estilo das peças leiloadas na actualidade. Obviamente não devemos descurar as fontes manuscritas, mas devemos ter um olhar atento sobre as peças que nos surgem nos dias de hoje, porque elas vão acrescentar, certamente, muito conhecimento.

7. Bibliografia

Estudos

A.A.V.V. (1985). *Os Móveis e o seu tempo: mobiliário português do Museu Nacional de Arte Antiga: séculos XV – XIX*, Instituto Português do Património Cultural, Lisboa.

-----, (1984). *XVII Exposição Europeia de Arte, Ciência e Cultura – Os Descobrimentos Portugueses e a Europa do Renascimento*, Montepio Geral, Maia.

CANTI, Tilde (1999). coordenada por, Fernanda Castro Freire com a colaboração de Pedroso, Graça e Pereira Henriques, Raquel (1999), *O móvel no Brasil: origens, evolução e características*, Fundação Ricardo no Espírito Santo Silva; Rio de Janeiro: Agir, Lisboa. Edição Abreviada.

ECO, Umberto (1997). *Como se faz uma Tese em Ciências Humanas*, Editorial Presença, Lisboa.

FEDUCHI, Luís (2001). *Historia del Mueble*, Leopold Blume, Barcelona.

FERRÃO, Bernardo (1990). *Mobiliário Português: dos primórdios ao Maneirismo*, Lello & Irmão, Porto.

FRANÇA, José Augusto (1991). *A Arte e a Sociedade Portuguesa no Século XX – 1919-90*, Livros Horizonte, 3ª edição, Lisboa.

----- (1984). *A Arte em Portugal no século XX*, Bertrand Editora, 2ª edição, Lisboa.

FRANCO, Carlos (2007). *O mobiliário das elites de Lisboa na segunda metade do século XVIII*, Livros Horizonte, Lisboa.

FREIRE, Fernanda Castro (2002). coordenação, *Mobiliário*, Fundação Ricardo do Espírito Santo Silva, Lisboa.

----- (2001). coordenação, *Mobiliário*, Fundação Ricardo do Espírito Santo Silva, Lisboa.

----- (1995). *50 dos Melhores Móveis Portugueses*, Chave Ferreira Publicações, Lisboa.

GUIMARÃES, Alfredo (1989). *Mobiliário artístico português: elementos para a sua história*, Livros de Portugal, Trofa.

LAINS, Pedro e Silva, Álvaro Ferreira da (2005). *História Económica de Portugal 1700-2000*, Imprensa de Ciências Sociais, Lisboa, 3º volume.

LOPES, Carlos da Silva (2004). *Estudos de História do Mobiliário*, Gabinete de Estudos de Artes Decorativas da Universidade Católica, Porto.

LOVREGGLIO, Anne (2006). *Dictionnaire des Mobiliers & des Objets d'art du Moyen Âge au XXI siècle*, Dictionnaires Le Robert, Paris.

MELO, Alexandre (1999). *Arte e mercado em Portugal: inquérito às galerias e uma carreira de artista*, Observatório das Actividades Culturais, Lisboa.

MENDES, Mariana Soares (2009). *Mesas de Jogo da segunda metade do século XVIII*, Universidade Católica Portuguesa, Escola das Artes do Porto, Tese de Mestrado em Artes Decorativas, 2009.

MONCADA, Miguel Cabral (2003). coordenação, Ferreira, Sofia de Ruival, *Anuário de Antiguidades 2002 – Antiguidades e Obras de Arte Vendidas em Leilão*, MediaLivros.

----- (2002). coordenação, Ferreira, Sofia de Ruival, *Anuário de Antiguidades 2001 – Antiguidades e Obras de Arte Vendidas em Leilão*, Edições Inapa.

----- (2001). coordenação, Ferreira, Sofia de Ruival, *Anuário de Antiguidades 2000 – Antiguidades e Obras de Arte Vendidas em Leilão*, Edições Inapa.

----- (2000). coordenação, *Anuário de Antiguidades 1999 – Antiguidades e Obras de Arte Vendidas em Leilão*, Edições Inapa.

----- (1999). coordenação, *Anuário de Antiguidades 1998 – Antiguidades e Obras de Arte Vendidas em Leilão*, Edições Inapa.

NASCIMENTO, João Filipe da Silva (1950-52). *Leitos e camilhas portuguesas: subsídios para o seu estudo*, A Nova Eclética: Olisipo, Lisboa.

PEREIRA, José Fernandes (1986). *A Arquitectura barroca em Portugal*, Biblioteca Breve – Instituto de Língua Portuguesa – Ministério da Educação e Cultura, Lisboa.

PINTO, Augusto Cardoso (1952). *Cadeiras Portuguesas*, J. F. da Silva Nascimento, Lisboa.

PINTO, Pedro Costa (2005). *O móvel de assento português do século XVIII: em colecções do Norte*, Mediatéxto, Porto.

PROENÇA, José António (2002). *Mobiliário da Casa-Museu Dr. Anastácio Gonçalves*, Casa-Museu Dr. Anastácio Gonçalves, Lisboa.

THORNTON, Peter (1984). *L'époque et son style – La décoration on intérieure, 1620 – 1920*, Flammarion.

Artigos de Imprensa

AGUIAR, António (s.d.). Mobiliário Português do Século XVIII: Acheга para o seu estudo, *Revista Ocidente*, Lisboa.

ALFAIATE, António (1992-93). A regra como excepção, *Artes & Leilões*, Dezembro/Janeiro.

----- (1992). Moderato Cantabile, *Artes & Leilões*, Abril/Maio.

A.A.V.V. (1995). Leilões Cabral Moncada, *Artes & Leilões*, Fevereiro.

B., A. (1991). Um leilão milionário, *Artes & Leilões*, Junho/Setembro.

FÉRIA, Lourdes (1991-1992). Gostos não se discutem, *Artes & Leilões*, Dezembro/Janeiro.

----- (1990). Meu Amor era um «Amor-Perfeito», *Artes & Leilões*, Julho/Setembro.

MONCADA, Miguel Cabral de (2000). Tempo de balanço, *Máxima Interiores*, Agosto.

----- (2000). O valor devido, *Máxima Interiores*, Fevereiro.

----- (2000). E eis-nos chegado ao mítico 2000!, *Máxima Interiores*, Janeiro.

----- (1999). Não deixem as peças fugir, *Máxima Interiores*, Janeiro.

----- (1998). As modas e as obras de arte, *Máxima Interiores*, Março.

----- (1997). Um leilão invulgar, *Máxima Interiores*, Novembro.

----- (1997). A EXPO está à porta e o século XXI também, *Máxima Interiores*, Outubro.

----- (1997). Um preço “record”, *Máxima Interiores*, Maio.

PESSOA, António Sérgio (1995). Velocidade de cruzeiro, *Artes & Leilões*, Junho.

----- (1995). Leilões de Março, *Artes & Leilões*, Abril.

----- (1993-94). Antiguidades em Novembro, *Artes & Leilões*, Dezembro/Janeiro.

----- (1992-93). Um Festival de faiança portuguesa, *Artes & Leilões*, Dezembro/Janeiro.

----- (1992). Silvas, um leilão equilibrado, *Artes & Leilões*, Fevereiro/Março.

PAULO, Maria Manuela Tavares (1993). Mobiliário de excepção, *Artes & Leilões*, Abril/Maio.

PIRIQUITO, Horácio (1989). Grandes leilões regressam em 89, *Arte*, Janeiro.

----- (1989). Leilões – A bolsa dos Antiquários, *Arte*, Janeiro.

RAPOSO, Francisco (1991). A hora dos compradores, *Artes & Leilões*, Fevereiro/Março.

----- (1990). O entusiasmo nem sempre resulta, *Artes & Leilões*, Abril/Maio.

----- (1990). O fim de uma excepcional colecção, *Artes & Leilões*, Abril/Maio.

----- (1990). Os Sofisticados Truques, *Artes & Leilões*, Fevereiro/Março.

----- (1989-90). A surpresa espanhola e... outras surpresas, *Artes & Leilões*, Dezembro/Janeiro.

RODRIGUES, João Miguel (2009). Mercado de Arte deu um salto qualitativo, *Correio da Manhã*, 19 de Março.

SACADURA, Costa (1938). O Berço, *Prisma*, Porto.

SEPÚLVEDA, Torcato (2007). “Muitas pessoas compram mais com o coração do que com a cabeça”, *Diário de Notícias*, 28 de Julho.

VIEGAS, Margarida (1990). Conversa com Paul Viney, *Artes & Leilões*, Fevereiro/Março.

----- (1989). Quem é quem no Mundo dos Leilões – Os cinco magníficos, *Artes & Leilões*, Outubro/Novembro.

Referências não publicadas retiradas da internet

Instituto Nacional de Estatística, www.ine.pt

Lobo, Maria Costa (2006), Da Consolidação democrática à qualidade da democracia: A União Europeia e os partidos políticos portugueses, Instituto de Ciências Sociais, http://www.ipri.pt/publicacoes/working_paper/working_paper.php?idp=146

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

8. Anexo

Entrevistas

Entrevista a Clara Ferreira Marques – Sócia-Gerente da Leiria & Nascimento

22 de Abril de 2009⁸³

Pergunta 1 – Qual a sua visão sobre o mercado leiloeiro nestes últimos cinquenta anos?

Clara Ferreira Marques – Há uma revolução enorme no mercado de leilões quando eu apareço a fazer leilões, e isso não ter fazer falsa modéstia porque todas as outras casas leiloeiras que apareceram copiaram, entre aspas, ou seguiram, aquilo que eu comecei em Portugal. Não inventei nada, portanto, eu apareço em 1986 com o mercado completamente parado porque ainda se estava a viver um bocado o clima da Revolução, não tanto da revolução, mas de facto o mercado estava completamente estagnado no que diz respeito a leilões, embora o negócio de artes e de galerias não fosse exactamente isso, porque era um mercado em franca ascensão, daí eu ter pensado seriamente em me tornar leiloeira. A forma como eu comecei a fazer leilões em Portugal é que de facto foi completamente diferente e há o termo comparativo entre os 22 anos que eu tenho de leiloeira e os 50 anos que me pergunta. Os leilões nessa altura, até eu aparecer eram feitos, de modo mais privado, talvez mais elitistas, voltados para uma classe sobretudo com dinheiro e quando eu apareço de certa forma democratizei o acesso aos leilões, a forma de fazer leilões e implantei em Portugal todo o background que eu tinha como compradora de leilões a nível internacional. A minha vida até ai tinha sido passada praticamente no estrangeiro, em casas de leilões onde eu comprava e vendia, ou seja, comprava na Argentina e vendia em Monte Carlo, voltei-me mais para os países da América latina para depois vender nos mercados convencionais de arte: Londres, Nova Iorque e Paris. Aquilo que eu fiz foi transpor para Portugal tudo aquilo que eu tinha visto, como compradora de leilões internacionais, e incutir o meu cunho pessoal nos leilões em Portugal. Tornei o mercado de leilões num mercado muito mais aberto onde toda a gente tem acesso aos leilões, sendo a visibilidade muito maior quer a nível de

⁸³ Esta entrevista surge em primeiro lugar, apesar de ter sido feita numa data posterior à segunda entrevista apresentada, devido a termos dado prioridade ao critério de antiguidade no mercado leiloeiro. Sendo assim, a Leiria & Nascimento e consequentemente, Clara Ferreira Marques, surgem ainda nos anos 80, no mercado, dado isto a sua entrevista surge também aqui, como primeira entrevista do Anexo.

imprensa, comecei a por estimativas de preços nos catálogos, a imprensa começou a ter conhecimento dos leilões, como sempre teve e continua a ter, democratizei um bocado a forma, o secretismo com que se fazia os leilões, no próprio acto do leilão, tudo isso foi modificado. Hoje em dia as pessoas entram, inscrevem-se, tiram um número e compram. Antigamente nos anos 40 e 50, não era bem assim, os leilões eram direccionados para uma classe, havia um certo mistério à volta de quem comprava, não quer dizer que não haja agora, mas era feito por sinais, por códigos.

Pergunta 2 – Qual a importância dos anos 80 para o crescimento dos leilões em Lisboa? O que lhes aconteceu antes desta década?

CFM⁸⁴ – Quando eu apareci, com o chamado “Leilão do século”, que me foi entregue pelo banco de Portugal, ganhei um concurso sem cunha, e sem ser leiloeira. Com a nacionalização da banca, no caso deste banqueiro Miguel Quina, não foi só a banca, mas todo o espólio, todo o património dele, foi nacionalizado, e o Banco de Portugal abriu um concurso, houve colegas meus, na altura, leiloeiros, que concorreram e não ganharam e eu fiz uma proposta, concorri também, e a minha foi aceite. Portanto todo o mercado de leilões a partir daí mudou, passou a ser um mercado muito mais visível, de certa forma mais transparente, e a partir daí também as pessoas se aperceberam de que as leiloeiras, na altura eu tinha praticamente o monopólio, não havia praticamente mais ninguém em Portugal a fazer leilões como a Leiria & Nascimento fazia. Então a partir daí, no final dos anos 80 aparece o Palácio do Correio Velho e mais tarde a Cabral Moncada. Aliás o Cabral Moncada era um cliente assíduo, que trabalhava muito connosco.

Pergunta 3 – No caso da sua leiloeira, como é que ela surge? Quais os seus principais objectivos?

CFM – Quando a minha casa leiloeira surge, surge com esta oportunidade dada pelo Banco de Portugal. Ai também há a parte da minha vida pessoal, já pensava em fazer leilões, porque havia a parte pessoal da minha vida, dado que passava a vida a viajar de um lado para o outro, e houve uma altura que deixei de ir, porque pensei ter filhos e

⁸⁴ A partir deste momento Clara Ferreira Marques está representada pelas siglas CFM.

naturalmente isso obrigava-me a ficar muito mais tempo em Portugal. Então comecei a pensar seriamente nisso apesar de só ser mãe em 1993, foi um dos factores que pesou, foi a minha vida pessoal. A Leiria & Nascimento já existia, era a casa mais antiga de leilões em Portugal e estava desactivada, no período entre eu concorrer ao espólio do Dr. Miguel Quina e a decisão ser anunciada, pus-me a pensar agora se eu ganho o que é que vai acontecer? Daí faço uma proposta aos herdeiros, porque sei que a empresa está parada, se querem vender a empresa portanto aí nessa altura com muito atrevimento, muita força, muita coragem, comprei a empresa e fiquei à espera. E é assim que aparece a Leiria & Nascimento novamente, a fazer leilões, porque foi a leiloeira que melhores leilões fez antes de eu aparecer e depois quando eu apareço.

O mercado nos anos 80, era um mercado saudável, foram anos muito bons, onde houve um fluir de venda de peças de arte em leilão. Há sem dúvida mais informação do que se passa no mundo, as peças começam a ser olhadas com outros olhos. Há uma sensibilização maior por parte das pessoas.

Pergunta 4 – Qual era a sua dimensão inicial (número de empregados, o tamanho do espaço)? Que mudanças sofreu ao longo destes anos?

CFM – Quando a empresa abriu, era eu e mais quatro sócios, actualmente estou sozinha. Tínhamos todos com profissões fora da Casa de leilões, quando comprei a Leiria & Nascimento, comprei o passivo e o activo portanto no passivo tinha uma funcionária com trinta anos de casa, a D. Hermínia e portanto quando comecei tínhamos cá o fotógrafo, recrutava pessoas pontualmente para trabalharem comigo nos leilões, e nunca teve muita gente, a empresa começou a crescer e naturalmente começamos a ter pessoas fixas dentro da empresa. Avaliadores, eram eu e o meu ex-sócio, José Serra, nas montagens de leilões participavam todos os sócios. Fomos crescendo, chegámos a ter 22 ou 23 empregados, hoje em dia somos menos.

Pergunta 5 – Quando foi o primeiro leilão? Teve consequências para o percurso desta casa?

CFM – Quando eu apareço a fazer um leilão com notícias de primeira página, era uma miúda tinha 22 ou 23 anos, claro que os meus colegas leiloeiros na altura não aceitaram muito bem que eu aparecesse, uma leiloeira, ainda por cima mulher, toda atirada para a

frente, não digo que fui crucificada pela imprensa mas de certa forma eles não gostaram, não fui muito bem aceite pela concorrência. A visibilidade que eu tive nessa altura, por um lado a concorrência, por outro lado o factor político, porque quando eu fiz este leilão, fi-lo no próprio sítio, numa das casas do Dr. Miguel Quina, a Quinta da Fonte Santa, em Caneças, e ainda se vivia um bocadinho o fim da ditadura, vivia-se ainda um pouco um ambiente austero no que diz respeito a este negócio de arte, era quase proibido falar em arte, não era proibido mas quase não se falava. No meu caso, tive imensa sorte fizemos o leilão em directo, a sala de leilões acabou por ser o picadeiro da casa, que eu forrei a alcatifa, aliás falaram todos nisso, que eu tinha transformado o picadeiro num recinto de fascistas. Praticamente todos os dias, e durante algum tempo, surgiam notícias sobre o leilão e na altura o presidente da Câmara achava que o espólio devia ser para um museu popular e não ser vendido em leilão. E eu fiz o leilão com uma ameaça de bomba e realmente havia lá uma caixinha, e eu fiz o leilão até ao fim. Tudo isto me deu uma força e uma coragem, uma vontade de continuar muito grande e aí acho que marquei a diferença, os benefícios claro que os colhi depois mais tarde.

Pergunta 6 – Será que a sua leiloeira sofreu alterações ao longo do tempo?

CFM – A Leiria & Nascimento desde finais de 2007, por minha decisão, mais uma vez ao fim de vinte e um anos de leilões achei que era altura de mudar, e isso faz parte da minha maneira de ser e da minha personalidade. E de facto entendi que era altura de mudar. Há mais leiloeiros, estão pessoas a fazer a mesma coisa, não é que não haja espaço para todos, mas acho que se tem que ser criativo, como em tudo, como em todas as profissões. E então decidi especializar os leilões. Comecei um plano de reestruturação grande da empresa, mas também uma transformação grande na forma de fazer leilões. Portanto neste momento o que estamos a fazer são leilões especializados. Fui eu que iniciei no final dos anos 80 os catálogos de arte moderna e contemporânea, comecei a separa-los dos leilões normais de antiguidades. Agora há uma transformação profunda, temos leilões de tudo mas fazemo-los especializados. Iniciei os leilões só de coleccionismo, só de obra gráfica, instrumentos musicais, jóias e relógios, também nunca se tinha feito em Portugal leilões só de relógios. E pronto é esse o caminho do Leiria & Nascimento naturalmente, é bem visível qual o rumo que esta empresa está a percorrer, sim continuar, fazer muitos mas especializados. E essa é que é a grande

mudança. Tive sempre em conta também o lado social, e neste último leilão de instrumentos musicais, pensei nos invisuais, não me pergunte porquê, e foi feito pela primeira vez no mundo um catálogo em Braille. Aliás a CNN deu a notícia, assim como a Sky News, foi de facto uma coisa muito importante. São estas coisas que me interessam neste momento, claro que a parte económica é importantíssima para a empresa, não vivo do ar, mas o outro lado também me interessa muito.

Pergunta 7 – Há diferenças na concorrência no início da sua actividade e agora? Pode caracteriza-las?

CFM – Eu não olho para a concorrência de lado, acho que eles têm de existir até porque isso obriga-me a ser muito mais positiva e a fazer coisas diferentes, e é aí de facto que se vê quem é que é bom. A concorrência tem de ser olhada com respeito, porque eles próprios nos obrigam a ser melhores. Se me pergunta se há mercado para todos? No meu caso se estou a fazer leilões de especializados, não tenho o mesmo fluxo de gente na sala porque ao contrário das outras leiloeiras, há um cliente para cada tipo de arte, estão todos juntos os compradores, no caso, por exemplo, é a sala só ter clientes que só querem jóias, ou só querem relógios, portanto há logo uma eliminação completa de gente, porque as pessoas que vêm, vêm para uma coisa específica, portanto num leilão da concorrência juntam-se ali os compradores de tudo. Também com a reestruturação, preferimos fazer leilões em Casa, também tinha de pensar nisto, no espaço. O tempo é que vai dizer se existe mercado para todos.

Pergunta 8 – Como são angariadas as peças que vão a leilão? Como são calculadas as suas estimativas?

CFM – Normalmente as pessoas procuram-nos, dizem que têm peças para vender, isto é igual em todo o lado. Outras vezes nós temos informação sobre clientes que têm peças e sou eu ou alguém que está na parte das avaliações que contacta essas pessoas e tentamos tornar-nos mais competitivos, há cada vez mais casas de leilões, e como o mercado está é difícil ter peças genuínas. Dentro das outras áreas que a Leiria & Nascimento pretende chegar, como o caso dos instrumentos, temos que procurar, obviamente que à partida não sabia quem podia ter instrumentos musicais e estivesse interessado em vender.

Quanto ao modo como são calculadas as estimativas, os preços que nós temos de mercado, são uns preços não especulativos e as avaliações das peças são feitas dentro do valor de mercado e quando avaliamos também temos de ter em conta que os leilões são também para comerciantes e eles têm de comprar, vender e ganhar.

Pergunta 9 – Qual foi para si o leilão emblemático desta casa? (o que marcou não só na comunicação social como a memória dos seus clientes)

CFM – É muito difícil. Talvez o do Dr. Miguel Quina por ter sido o primeiro, mas também o espólio do Comandante Ernesto de Vilhena que fui vendendo ao longo de anos e que foi importantíssimo, e houve leilões de facto, até em termos financeiros com valores superiores ao espólio do Dr. Miguel Quina, e posso lhe dizer que este último leilão de instrumentos musicais também marcou imenso, foi uma coisa completamente nova e teve muito sucesso. Dizer um é muito difícil. As peças todas têm uma história, e as coisas mudam, portanto aquilo que eu gostei muito há vinte anos atrás, pode já não ter o mesmo significado hoje em dia. Por exemplo, o prazer que eu tive no dia 19 de Março de 2009, em que vendi instrumentos musicais, ou o primeiro de leilão de relógios, não sei quantificar, mas fiz leilões muito importantes.

Pergunta 10 – Qual foi o melhor leilão? (em termos de volume de negócio; número de retirados; assistência; presença de meios de comunicação, entre outros)

CFM – Talvez o primeiro leilão tivesse sido em termos de assistência o que mais sucesso teve; em termos de facturação foi um leilão do Comandante Ernesto de Vilhena, um não, dois ou três, por exemplo numa noite num destes leilões facturamos quinhentos mil contos, que são dois milhões e meio de euros. Em termos de publicidade ou de imprensa ou de visibilidade, sem dúvida que os leilões do Comandante Ernesto de Vilhena e o do Dr. Miguel Quina, porque era diferente, também porque era o primeiro. Mais recentemente a venda do Tiepolo, a venda mais cara de um quadro em Portugal, ainda por cima tendo sido um Museu que o comprou, e eu empenhei-me muito na venda, na minha discussão no jornal com a Ministra da Cultura porque ela respondia e eu respondia-lhe novamente. Falarmos publicamente através da imprensa da venda do Tiepolo. De facto foi um leilão que nos trouxe outra vez uma visibilidade enorme no que diz respeito à comunicação social. Este último dos instrumentos musicais também.

Pergunta 11 – Qual foi o pior leilão? (em termos de volume de negócio; número de retirados; assistência; presença de meios de comunicação, entre outros)

CFM – Um leilão que fiz na Rua da Emenda, um outro leilão que fiz aqui, julgo que de obra gráfica, o primeiro leilão de obra gráfica, sendo que tivemos um problema chato e grave, complicado, com os catálogos que é sempre o nosso eterno problema, como não podemos fazer os catálogos aqui na empresa, se os fizéssemos não vivíamos sempre neste sufoco, é quase igual a um fecho de um jornal, e se há atrasos nos correios essas coisas podem trazer implicações graves financeiras e podem de facto trazer o insucesso a um leilão. As pessoas não tiveram acesso ao catálogo.

Pergunta 12 – O que o/a marcou ao longo destes anos de profissão? (relação com a profissão exercida, memórias que tenham ficado relacionadas com episódios que tenham acontecido)

CFM – Tenho registo de coisas fabulosas, de vendas fabulosas, contacto com pessoas de todas as áreas, e claro que também tive as coisas menos boas, mas é isso que faz parte da vida de um empresário, que também o sou. Por outro lado a saída do meu ex-sócio que levou praticamente quase todos os avaliadores da casa para abrir uma casa concorrente. Mas os meus registos vão muito mais para as coisas boas, para os grandes sucessos do que para os episódios tristes, que foram muitos e vão continuar com certeza a ser. Dizer um, como seja o meu primeiro leilão, ou os leilões que eu fiz no Casino Estoril e no Palácio da Bolsa no Porto, todas essas coisas são realmente as minhas memórias.

Pergunta 13 – Que expectativas tem para o futuro?

CFM – Neste momento tenho que ter expectativas muito boas, devido aquilo que eu própria decidi fazer com esta empresa, porque eu estou a investir a todos os níveis, e todas as pessoas que trabalham comigo acreditam no que estamos a fazer. Porque não é fácil num mercado pequeno conseguir manter uma empresa com leilões especializados. Portanto as perspectivas são muito boas. Está mais que provado que a arte é um bom investimento, pode não ser a curto prazo, mas a médio longo prazo é com certeza um bom investimento. Além do investimento é o gosto de uma pessoa poder conviver com

arte. A arte é eterna. Sendo eterna são os grandes registos que vão ficando ao longo da história.

Pergunta 14 – Quais foram para si os marcos históricos mais relevantes para o funcionamento dos leilões em Lisboa?

CFM – Eu acho que independentemente desses acontecimentos históricos, o principal de tudo é ter as peças. O grande acontecimento é aquilo que nós podemos obter, seja em qualidade, seja em idade, época, ou seja como produto financeiro, esse é que é o grande acontecimento. Se eu faço um leilão de jóias e relógios e tenho uma peça com não sei quantos carates, esse passa a ser o acontecimento, se tenho um leilão de antiguidades e um *Tiepolo* para vender, esse é um grande acontecimento.

Pergunta 15 – Como foi a evolução do gosto do mercado? (ou seja que categorias de peças se vendiam e se vendem actualmente – as diferenças ao longo destes anos, altos e baixos e quais são os factores que influenciam essa evolução)

CFM – O mercado de arte como outro qualquer mercado, qualquer negócio, funciona por modismos. Houve uma altura em que toda a gente adorava Arte Nova e queria ter Arte Nova, por exemplo. Em termos gerais há sempre uma relação com aquilo que está na moda, as coisas são cíclicas, nesta altura e já há uns anos que a pintura talvez tenha um papel mais preponderante, também porque é mais fácil de arrumar, móveis é uma coisa difícilima, houve de facto coleccionadores de móveis. Agora é de modismos, eu também tenho observado isso, por exemplo houve uma grande euforia com a porcelana da China, Companhia das Índias, meia dúzia de coleccionadores que compravam e pagavam em leilões e antiquários e a partir disto havia sempre os seguidores, as pessoas que os seguiam porque achavam que era um bom investimento. Quando aparecem peças muito boas na área da ourivesaria, ou na área do mobiliário, ou mesmo da porcelana, elas vendem tão bem ou melhor que a pintura, o problema é que é cada vez mais difícil nós encontrarmos essas peças. No entanto, como eu lhe disse ao princípio, houve uma altura que a Arte Nova estava na moda, noutra altura a faiança, as peças mais procuradas são sempre as boas, há volta disso há sempre o factor da moda.

Pergunta 16 – Existe alguma tipologia de cliente que vem comprar e vender em leilão actualmente? E nos anos 80?

CFM – Profissões liberais, empresários, são os nossos clientes principais, os que compram. Os que vendem ou são pessoas muito mais novas que herdaram e que não têm necessariamente o mesmo gosto, e que preferem o dinheiro para comprar outras coisas, não tem que ser porque precisam de dinheiro, ou então no que diz respeito a peças mais vulgares, temos casos de pessoas que compraram a dez anos ou cinco anos e que mudaram de gosto, por isso vão vendendo e comprando. É o mesmo tipo de cliente desde os anos 80.

Pergunta 17 – Qual a importância do mercado internacional de leilões relativamente ao nosso mercado (Lisboa)?

CFM – Nós não temos na história, há excepção da Paula Rego, uma tradição de grandes pintores, à excepção da Vieira da Silva e outros mais contemporâneos.

O peso dessas casas estrangeiras é, eu não me conformo em dizer nós somos muito pequeninos e portanto aqui só se vendem coisas pequeninas também, não, nós vendemos um *Tiepolo* e Deus queira que existam por aí mais obras semelhantes e que venham parar à Leiria & Nascimento. Não havendo grande história de peças vendidas por muitos milhões, em quantidade, quer dizer é, possível que haja deve ser tão ínfima em termos proporcionais comparada com o resto do mundo que não têm expressão. Portanto não havendo neste mercado esta história, o nosso mercado está muito mais reduzido em termos financeiros. O corredor será sempre Londres ou Nova Iorque. A influência que eles têm em nós? Claro que têm. Não quer dizer que não existam boas obras em Portugal, não há nessa dimensão.

Entrevista a Miguel Cabral de Moncada - Administrador da Cabral Moncada Leilões
31 de Março de 2009

Pergunta 1 - Qual a sua visão sobre o mercado leiloeiro nestes últimos cinquenta anos?

Miguel Cabral Moncada – A principal transformação, a principal evolução que o mercado leiloeiro teve, foi o facto de os leilões que nos anos 50/60 eram essencialmente destinados aos profissionais, aos colecionadores no fundo a uma classe de pessoas para as quais na altura se usava uma designação muito em voga, que hoje em dia se perdeu, que era “amadores de arte antiga”, amadores no sentido que amavam a arte antiga, mas também no sentido que não eram profissionais propriamente ditos, a palavra servia com duplo sentido. Os leilões terem passado a ser para o grande público, essa é a grande transformação que aconteceu nos anos 70, um pouco antes da Revolução de 74, durante a época marcelista, 69/70/71/72, em que houve um grande boom económico em Portugal e uma clara aproximação aos leilões. Os leilões, que nos anos 50 e 60 eram uma coisa fechada, eclética para um número restrito de pessoas passou claramente, a partir dos anos 80, a ser para o grande público. Esta é a grande transformação. E pergunta mas porquê? Porque não havia grande público antes, no fundo, no fundo, não havia grande público antes. No fundo não havia uma classe média alta, só havia a média alta e a alta, para se poder dar o nome de grande público, no fundo essas pessoas eram poucas e as que se aproximavam do mercado de arte eram ainda menos. E quem eram essas pessoas do ponto de vista sociológico? Na esmagadora maioria dos casos eram as pessoas das famílias tradicionais que, gostavam e compravam, sendo colecionadores, (eram os tais amantes de arte antiga) ou os que herdavam. O que transformou o mercado de arte em Portugal, foi a chegada à cultura e ao dinheiro de pessoas que não herdavam, isso é que é a grande transformação em Portugal. Isso dá-se nos anos 80 essencialmente com a Revolução e com a democratização em primeiro lugar. A nossa vida económica foi sempre democrática, quer dizer, em pleno salazarismo, tirando alguns proteccionismos e alguns monopólios, a vida sempre foi democrática (nós temos sempre tendência, sobretudo os mais novos, a olhar para o salazarismo como se olhava para a União Soviética, mas não tem nada a ver, a senhora entrava e saía do país como queria e se queria, de um certo nível cultural para cima, abria a mercearia e fechava, em classes baixas, abria o seu negócio como queria, era taxista, fazia o seu negócio, ninguém

perguntava nada, só não se podia meter em política e ter opiniões políticas contra o regime. O mercado era livre. Depois havia uns pequeninos pormenores sobretudo nas grandes empresas, em que não era livre, onde havia alguns monopólios e certos proteccionismos. De resto, mesmo em relação à construção civil e à compra de casas e terrenos eram tudo livre, basta olhar para a construção miserável dos anos 50 e 60. Logo ao contrário do que as pessoas pensam hoje em dia há uma tentativa clara política de juntar o Estado Novo a todos os regimes ditatoriais de leste e não tem nada a ver, é a noite do dia. E isso é muito perceptível na estrutura do mercado de arte. Há aqui uma coisa fundamental, é que havia uma parte psicológica que travava as pessoas, a falta de democracia política travava as pessoas, isto é inquestionável. O que é que eu quero dizer com isto? Os pobres não iam à praia, porquê? Podiam ir, a praia era livre, não pagavam nada, mas não iam, psicologicamente não iam, não era normal irem à praia, a praia era para os ricos, percebe? O Estoril estava ali à mão, mas as pessoas não iam. As classes médias e baixas não iam, não frequentavam esses sítios, isto porquê? Porque não se sentiam bem, porque a praia era uma coisa para a elite. Portanto o mercado de arte também era assim. O que se revolucionou com a Revolução de 74 foram as mentalidades, em que as pessoas claramente percebem que podem usufruir de tudo, (isto começa ainda na década de 60 com a guerra de África, com as pessoas a viajarem, caso dos soldados que vão para a Guerra de África sendo a primeira vez que saem das suas aldeias, sendo que a guerra veio abrir completamente a mentalidade dessas pessoas). Em termos de mercado de arte o que acontecia era, a compra de obras de arte, fosse arte antiga fosse arte moderna, ou arte contemporânea na época, estava muito vedada, muito restrita do ponto de vista psicológico, mas claro também que do ponto de vista cultural, nós não temos dúvida nenhuma que o país nos últimos quarenta anos, evoluiu loucamente do ponto de vista cultural, por outro lado há muito mais gente com acesso à cultura, vimos gente que vem de meios muito baixos, em segundo lugar muito mais gente com acesso ao dinheiro, ora isso é que os transforma em grande público, é que faz passar a haver um conjunto enorme de pessoas com dinheiro e vontade de comprar bens culturais. Essa para mim é que é a grande transformação. O mercado alargou loucamente. Se calhar há dez, ou vinte ou trinta ou cinquenta vezes mais compradores de obras de arte em 2009, que é o ano em que estamos, do que havia em 1970, sendo que a população não aumentou, logo é um problema cultural.

Pergunta 2 - Qual a importância dos anos 80 para o crescimento dos leilões em Lisboa? O que lhes aconteceu antes desta década?

MCM⁸⁵ – Nos anos 60 estávamos claramente numa espécie de um mercado relativamente fechado. Há uma abertura do mercado no final dos anos 60 e sobretudo durante os anos 70, na época marcelista, que corresponde obviamente a um boom económico do país isto é, já vinha latente desde os anos 60, mas que explode nos anos 69, 70, 71, 72. Depois vem a Revolução que liquida o mercado, durante uns anos largos o mercado praticamente deixou de existir, apesar de nunca ter deixado verdadeiramente de existir. E a razão é muito fácil, se a senhora pensar que nas estatísticas oficiais houve 60 mil famílias que abandonaram o país, essas 60 mil famílias fariam parte das 70 ou 80 mil que comprariam obras de arte, dado que estas famílias na grande maioria dos casos levaram os bens culturais com elas, e o poder revolucionário, meio inocentemente, deixou sair tudo, saíram recheios fabulosos legalmente, até admirando como um processo tão rápido, numa revolução que rapidamente caiu sobre um cariz esquerdista eles não tenham percebido que era um problema cultural, mas eles não tinham cultura. Logo saíram os clientes e a mercadoria, muitos deles para o Brasil que apesar de ser uma ditadura estava a passar por um grande *boom* económico. Moral da história, o que é que acontece a seguir? A seguir o país começa a entrar na democracia verdadeiramente. Em 1979, consegue-se finalmente uma maioria no parlamento, uma maioria da AD, de Sá Carneiro, em 1982 o conselho da Revolução deixa de existir e em 1983 há um facto importante que é a XVII Exposição de Arte Ciência e Cultura que é uma mega exposição com cinco pólos em Lisboa com uns milhares de peças em que houve um esforço muito grande para trazer peças quer de particulares quer do estrangeiro, portanto foi uma mostra muito significativa, talvez a mais significativa de sempre de arte portuguesa e de algumas temáticas completamente desconhecidas, algumas temáticas que não haviam exposições, não haviam livros, não havia nenhuma referência bibliográfica, não havia nada, e isso claramente despertou os comerciantes que começaram a perceber que havia muita coisa que eles viam no estrangeiro que era portuguesa, portanto despertou toda a gente. Depois há um facto vital que é o facto de em 1986 entrarmos na comunidade europeia e isso alargou, e isso para mim é o facto

⁸⁵ A partir deste momento Miguel Cabral de Moncada estará representado pelas maiúsculas MCM.

mais importante, alargou substancialmente o substrato de compradores isto é, o alargamento empresarial em Portugal, cresceu dezenas de vezes por cento, novas empresas que se instalaram cá e que não existiam desde a banca aos seguros a todos os ramos da actividade, multinacionais que não só absorveram tudo o que havia de novos licenciados, como pessoas a outras empresas, alterando a estrutura sociológica, sobretudo em Lisboa que foi o local onde as empresas sobretudo se instalaram em termos de classe media alta e alta, quadros médios superiores e superiores, tendo todos eles passado a ganhar muito mais e passado a ter uma capacidade económica e ao mesmo tempo cultural, (que já teriam por força de serem licenciados e do mundo ter aberto entre outros factores) que lhes dava vontade de adquirir peças, tendo como consequência a explosão do mercado. Em termos de número de galerias, antiquários e casas leiloeiras dobraram ou triplicaram. Estas são para mim razões exteriores ao mercado de arte no fundo, mas o mercado de arte está condicionado pelo mercado em geral. Quanto mais cultura e mais dinheiro tiver um país maior é o mercado de arte. O que se passa em Portugal, aumentou o nível cultural médio e aumentou o nível de distribuição de dinheiro, passou a haver mais gente com dinheiro, dinheiro excedentário. Também não posso deixar de achar que se criou aqui um efeito de moda, isto é, às tantas, repare, a senhora tem dez amigos se um ou dois tem queda para isto começam a comprar e os outros por arrasto também começam; estão todos bem na vida, aumentaram todos (duplicaram ou triplicaram num ano e meio) os salários, foi um esticão gigante. Em termos de mercado leiloeiro há uma novidade, há uma leiloeira nova ou melhor, uma leiloeira antiga, com uma nova administração, com uma nova proprietária que vai radicalmente modificar o mercado, que é o Leiria & Nascimento com a Clara Ferreira Marques que começa por ter acesso, conseguir um leilão muito importante, que era o leilão do espólio de Miguel Quina que tinha sido um banqueiro importante, coleccionador de antiguidades e de obras de arte, não sei bem a historia mas acho que esse recheio, às tantas pertence ao banco ou foi nacionalizado, bem, em 86 o recheio vem à venda pela Leiria & Nascimento, tanto que esse leilão ainda vem associado à Morada que era um antiquário que lhe pertencia e é um enorme sucesso. É um sucesso económico, cultural, mas também é um sucesso social. A Clara Ferreira Marques fez para mim três coisas fundamentais: primeiro começou a fazer catálogos de qualidade, número dois exposições de qualidade e finalmente mercadoria de qualidade,

no fundo leilões de qualidade. Ela teve uma coisa muito interessante, dado que ela foi buscar uma série de meninas da sociedade para assessorarem e ajudarem e que chamaram a alta sociedade portuguesa, alta sociedade nobiliárquica, económica, cultural. Portanto foram os marqueses, os banqueiros, os doutores. E de facto os leilões foram um sucesso atrás de sucesso. Nunca mais se reunirá em Portugal, acho eu, uma platéia como aquela, fora que ela servia sempre cocktails antes dos leilões. Ela transformou o mercado completamente. No fundo isto é a base da história dos leilões. No fundo ela é que vai permitir que depois apareça um Palácio do Correio Velho, dado que quando eles começam têm já um terreno todo preparado pela Clara Ferreira Marques, já têm o mercado em ponto de rebuçado, para aparecer uma outra leiloeira também de nível com outros critérios, até com muito mais critérios histórico-científicos, culturais, dado que o Leiria & Nascimento, não eram extraordinários nesse aspecto, até porque o mercado ainda não exigia isso. Em relação aos catálogos eles dispõem de um manancial cultural que hoje em dia o mercado pede e as leiloeiras dão, nos anos 80 não era assim, ainda estávamos no princípio. O Palácio do Correio Velho veio quatro anos depois, em 89 ou 90, entra em grande força com um leilão sobre uma biblioteca real, de D. Manuel, entra associado à Sotheby's, um dos grandes nomes do mercado internacional, em Portugal tinha um nome muito mais forte do que a Christies apesar de lá fora as coisas serem diferentes.

Pergunta 3 - No caso da sua leiloeira, como é que ela surge? Quais os seus principais objectivos?

MCM – Nós surgimos, quando temos um Palácio do Correio Velho fortíssimo, hiper forte, um Leiria & Nascimento ainda com muita força, uma Dinastia, de Alexandre Fernandes, que foi um homem que se manteve, é de duas leiloeiras existentes anteriormente a que faz a transição ininterruptamente do passado para o presente, que era um homem com muito prestígio, muitos conhecimentos, muitos contactos, um bom nome, tinha uma boa capacidade de angariação de mercadoria e aí entramos nós, em 1996. Porquê é que ela surge? Ela surge essencialmente da ideia, da vontade do meu irmão Francisco e minha e que tem como base a enorme capacidade que nós tínhamos de aceder ao particular, nós herdámos, e no bom sentido porque o meu pai continua a estar vivo, uma fonte muito importante de contactos com o particular, nomeadamente as

avaliações. O meu pai era um grande avaliador, grande não só no sentido de bom, grande no sentido que era chamado para fazer as grandes avaliações. Era um dos grandes avaliadores deste país. O problema aqui era quem é que tinha capacidade social, profissional e inserção para ir fazer as grandes avaliações? E o meu pai estava obviamente na primeira linha. E nós herdamos isso, até à actualidade, inclusive 2009. Apesar de não ter uma leiloeira por trás, e sim apenas um antiquário, tinha um grande prestígio, e contactos sociais que lhe permitiam isso. No outro dia estive a ver em casa do meu pai uma listagem das 400 avaliações que ele fez até 1990, você encontra ali tudo o que é palácios, tudo o que é solares, tudo o que é empresas, tudo, os contactos dele eram a sociedade antiga, que tinha muitas coisas e muito importantes. Ora bem, nós herdamos de facto, desde os finais dos anos 80, eu e o meu irmão Francisco fizemos muitas avaliações e muito importantes, quer empresariais, (porque apanhámos muitas empresas em reprivatizações, como houve também naquela época uma grande transferência também de propriedade de empresa, compras de empresas, cotações na bolsa, isto era tudo avaliado, património imobiliário e patrimónios artísticos) quer colecionadores e famílias tradicionais em geral. E muitas vezes as pessoas queriam vender e queriam vender em leilão, portanto nós colocávamos as coisas nos leilões, noutros leilões. Sempre tivemos a ideia de fazer uma leiloeira, até porque a característica era esta, nós tínhamos um nome no mercado, que não foi feito por nós, foi feito pelo nosso pai, e a melhor maneira de o rentabilizar, chamemos-lhe assim, era fazer uma casa leiloeira. Por outro lado, a mim, Miguel, que foi quem ficou desde o início à frente da casa leiloeira havia aqui uma parte cultural muito importante, uma casa leiloeira tem uma publicação constante, que são os catálogos, e isso permite-lhe uma divulgação e inserção cultural que para mim era muito importante, havia este duplo interesse. Portanto avançámos cientes de que tínhamos mercado, porque aqui o mais importante, é saber onde é que uma leiloeira vai buscar a mercadoria, ora nós tínhamos à cabeça a ideia de que havia um conjunto de pessoas, os nossos contactos sociais, pelo nosso conhecimento, e comerciais que nos dariam mercadoria para leilão. Mas nós entrámos muito de mansinho, ao contrário do Palácio do Correio Velho ou do Leiria & Nascimento, que entraram com dois grandes leilões, nós entrámos com um leilão pequenino, nós pretendíamos firmar no mercado devagar, calmamente, sustentadamente, como hoje em dia se diz, sem devaneios. Investimento nenhum, não

investimos nada, 6000 mil contos, 2 mil contos que éramos 3 sócios, para comprar computadores e essas coisas todas, um espaço alugado, para fazer os leilões e começamos a angariar mercadoria para fazer os leilões. Rapidamente percebemos que havia um segmento de mercado intermédio que estava relativamente mal servido, isto é o Leiria & Nascimento e o Palácio do Correio Velho àquela época, estavam muito concentrados em vender peças muito importantes, e portanto tinham um certo desprezo natural ou melhor, uma menor atenção, para peças de sector médio, 100, 200, 300, 400, 500 contos, e a Cabral Moncada, instalou-se nesse nicho de mercado, portanto, enquanto um Palácio do Correio Velho e um Leiria & Nascimento tinha na capa uma peça de dez mil contos, nós tínhamos na capa uma peça de 500 contos. Ora quem tem uma peça de 500 contos prefere uma leiloeira média que dê uma grande visibilidade à sua peça, do que pô-la num leilão extraordinário cheio de peças de milhares de contos onde a peça está completamente diluída. Nós abrimos uma leiloeira para fazer uma leiloeira para o resto da vida, há claramente um objectivo económico, em primeiro lugar, claramente ligação com o lado cultural, sentirmos que havia um espaço claro no mercado, mas havia uma terceira coisa. Nós fomos apercebendo, nos finais dos anos 80, princípios dos anos 90, pelo mundo comercial dos países relativamente semelhantes a Portugal em termos de dimensão que estariam dez, quinze anos à nossa frente em termos de desenvolvimento do próprio país, que o futuro eram as leiloeiras. O futuro do mercado de arte, são as leiloeiras. O futuro é a informação, a informação leva a que a senhora quando quer vender um bem tenha ao seu dispor todo o leque de possibilidades, e nesse leque de possibilidades é inegável para o vendedor é muito melhor servido, em teoria e na maior parte dos casos, se colocar em leilão do que vender a um comerciante. Porque a mais-valia que o comerciante vai fazer, tem o vendedor oportunidade de a fazer, só pagando a comissão à leiloeira. Portanto isto é o mundo da informação, e como nós estamos atentos ao mundo da informação, a regra ou a máxima de que o segredo é a alma do negócio foi modificada para a alma do negócio ser a informação. Portanto, o negócio com algum secretismo, como o antiquariato ou até a galeria obviamente que perdem nessa competição, para um negócio claramente de informação como a leiloeira. Esta é a razão, no fundo para termos feito os leilões, esta é a razão.

Pergunta 4 - Qual era a sua dimensão inicial (número de empregados, o tamanho do espaço)? Que mudanças sofreu ao longo destes anos?

MCM – A dimensão inicial era irrisória. Éramos dois sócios gerentes, António Trincão e eu, e duas funcionárias. O primeiro leilão tinha quatro funcionários, o espaço, era um espaço no Príncipe Real, cuja sala de leilões tinha 80 metros quadrados. Estivemos aí dezasseis meses e realizamos 8 leilões. Sofreu mudanças brutais, fomos para um espaço que tem 1100 metros quadrados, cuja sala principal tem 300, somos 2 administradores e 8 funcionárias a tempo inteiro, mais estagiários, mais uma empresa de transportes, que nos dá assessoria 2 dias por semana mais os dias necessários, mais 3 senhoras de limpeza, e a Cabral Moncada leilões já tem uma participação noutra empresa é hoje em dia proprietária de 50% da Scribe, que é uma empresa de produções culturais. Portanto é uma transformação astronómica.

Pergunta 5 - Quando foi o primeiro leilão? Teve consequências para o percurso desta casa?

MCM – O primeiro leilão foi a 5 de Fevereiro de 1996 e teve claras consequências para o percurso da CML. A primeira consequência que teve, na minha cabeça foi, que o mercado percebeu que tinha aberto uma leiloeira com características distintas das restantes, sobretudo ao nível de regras muito claras e muito bem definidas. Existiam certos comportamentos que criavam mau nome às leiloeiras que eu não queria associadas ao meu nome, e que afugentavam pessoas dos leilões. As consequências foram em primeiro lugar, perceberam que havia uma leiloeira diferente, em segundo lugar houve uma gigantesca adesão do mercado comprador, isto é o leilão esteve cheio até à porta, imenso, estava um mar de gente lá fora, que não conseguiu entrar porque a sala era pequena, não tem explicação do que foi, o que foi de telefones, telegramas, foi dos momentos mais significativos, do ponto de vista pessoal, da minha vida profissional, amigos, profissionais, comerciantes, coleccionadores, público em geral, isto foi de facto muito significativo. Em terceiro lugar, talvez devesse ter começado por aí, tendo a decisão sido tomada, em Novembro, anunciamos ao público no princípio de Dezembro, e dois meses depois tínhamos um leilão, com 205 peças. Portanto o mercado acreditou em nós. O mercado vendedor acreditou em nós. Posso-lhe dizer que daí para a frente, planeio os leilões com muita antecedência e realizo-os sempre. O leilão correu

bem, bastante bem, vendeu 33 mil contos, em 205 lotes, o que para a época era muito bom, tendo uma taxa de retirados muito baixa, na ordem dos 15 por cento. Digamos que foi um sucesso, em quarto lugar, eu acho que o mercado percebeu que estava ali uma coisa diferente, o feedback que eu tive nas semanas seguintes, e depois muito para a frente em conversas *a posteriori*, sendo que a ideia que eu tenho é que o mercado, pelo menos alguns sectores do mercado, viram na CML uma coisa diferente. O tempo encarregou-se de confirmar e de expandir.

Pergunta 6 - Será que a sua leiloeira sofreu alterações ao longo do tempo?

MCM – Como as leiloeiras que crescem muito, esta teve um período complicado, a chamada crise de crescimento, e houve uma crise de crescimento que me foi especialmente penosa, a mim Miguel, porque às tantas não tinha vida privada, deixei de ter vida privada, e é nesse contexto, que em 1999 entra Pedro Alvim. Não se pode ter uma empresa em que o tempo útil de trabalho não chega para fazer o trabalho. Tinha que ser uma pessoa com competências para a administração que são difíceis de encontrar no mercado. Ou ia buscar uma pessoa de segunda linha, e nessa altura é um funcionário, gerente mas funcionário, ou vou buscar uma pessoa de primeira linha, que era o que me interessava, então nesse caso eu tenho de compartilhar a sociedade. Pedro Alvim era advogado como eu, advogou pouco, como eu, foi chefe de gabinete da Dra. Natália Correia Guedes, quando era sub-secretária de Estado da Cultura, no governo de Cavaco Silva, durante 4 anos, depois passou para chefe de gabinete do Dr. Ferraz da Costa, na C.I.P, durante 6 anos, onde estava quando nos sentamos a conversar e ele veio para cá. Portanto tinha uma passagem pela Cultura que era muito importante, por outro lado os nossos pais já eram amigos, sendo, que o principal ponto de amizade, de contacto, de comunhão era uma parte cultural forte. Éramos grandes amigos desde os 15 anos, Pedro Alvim acompanhou os primeiros leilões, mesmo desde o 1º leilão. Portanto a leiloeira cresceu muito, eu acho que há uma coisa clara, à medida que foi crescendo, foi tentando aperfeiçoar-se, adaptando-se às novas realidades e experiências que foram aparecendo, aumentando o critério cultural. A leiloeira cresceu muito rapidamente, ao contrário do que nós prevíamos, quer dizer, nós prevíamos que a leiloeira ia crescer muito rapidamente, mas pelas razões inversas às que as outras cresceram, as outras cresceram rapidamente porque entraram com leilões extraordinários, nós achamos que

íamos crescer por uma questão de sistematização, se calhar de rigor, porque aqui há um pormenor gigantesco, que um calendário feito com um ano de antecedência explica. O mercado gosta disso, isso dá confiança às pessoas. A leiloeira cresceu em dimensão, em qualidade, em quantidade, nos leilões, na importância das peças vendidas, cresceu em prestígio, cresceu em inserção social, cultural, económica, dos quais os próprios administradores, Pedro Alvim e eu, tivemos um papel importante, o facto de Pedro Alvim vir da cultura, de uma área de prestígio, por outro lado o facto de eu ser professor universitário também deu outro peso, portanto todas as coisas deram peso quer num contexto global, quer a nível mais particular.

Pergunta 7 - Há diferenças na concorrência no início da sua actividade e agora? Pode caracteriza-las?

MCM – É uma pergunta complicada. Quando nós abrimos a leiloeira, havia três leiloeiras claramente acima de nós, pelo menos duas no topo, Palácio do Correio Velho e Leiria & Nascimento e havia uma a meio caminho, a Dinastia e havia outra antiga, Soares & Mendonça que seria alcançável em termos de facturação com alguma facilidade. Eu acho que o único critério verdadeiramente que a senhora pode utilizar para fazer um ranking de leiloeiras é a facturação. Agora, há outros padrões que não pode esquecer. Se tiver uma leiloeira que facture menos mas que tenha altos padrões de qualidade cultural por exemplo ou estética, ou a nível dos catálogos, ou do atendimento das pessoas, também pode, também funciona como critério, no entanto numa actividade económica, como o mercado de arte, claramente o critério tem de ser económico. Ora isto significa na prática, vindo do que lhe falei há pouco, que a CML começou em poucos anos a tornar-se líder da venda de objectos médios, objectos de qualidade mas de valor médio, isso deu-nos uma grande margem de progressão, isso deu-nos uma grande vantagem, porque os objectos médios são os que se vendem sempre em leilão. Talvez a CML seja a leiloeira que melhor resiste a esta crise, precisamente porque tem esse substrato. Hoje em dia, já dominaremos o mercado ou estaremos a ser líderes de mercado nas antiguidades. Mas isso foi porque viemos de baixo para cima. Aquilo que eu posso dizer, no que diz respeito a esta pergunta, é que, durante os primeiros anos da leiloeira, a CML, tinha muito pouca capacidade para lutar contra as outras leiloeiras nos recheios importantes e nas peças importantes. Isto é, o senhor Y coleccionador, morreu,

os herdeiros querem vender, e o recheio é um milhão de euros, e esses recheios iam invariavelmente para o Palácio do Correio Velho ou para o Leiria & Nascimento, posso dizer que nesse período de 96 a 2001/2002, só um recheio importante é que veio para cá, na altura na ordem dos 150 mil contos, dividido em dois leilões, um recheio já com alguma dimensão. Ora bem só em 2001 é que nós conseguimos uma parte de uma importantíssima colecção de um privado do Porto, ou seja, como diz Pedro Alvim, “nós não caçávamos na cotada deles”. Essa é que é a principal consequência concorrencial, a partir de 2005, quando iniciamos os nossos leilões de sessão única então começamos claramente a “caçar na cotada deles” ou melhor, a cotada deles também passou a ser nossa. Ainda por cima substituímos, aparentemente, porque eu não conheço os pormenores, nessa cotada, o Leiria & Nascimento, sendo que na arte antiga ficamos a caçar a meias com o Palácio do Correio Velho. E hoje em dia a CML sente-se completamente à vontade para fazer frente a qualquer recheio de arte antiga e estamos claramente a crescer na arte contemporânea, onde vamos agora realizar este quarto leilão, onde fomos buscar uma parte de uma colecção importante de António Alçada Baptista, um leilão já com muita coisa, portanto está a crescer. Mais uma vez, a Sala Branca, por exemplo, entrou em grande nos leilões de arte contemporânea e nos entramos outra vez de fininho. Em relação às novas leiloeiras, o Aqueduto, o Renascimento “roubam-nos” mercadoria, não sei quantificar, mas não tenho a mais pequena dúvida, alguma mercadoria boa e bastante mercadoria média, mas isso é o mercado, aliás não existem quaisquer problemas, sou amigo da maior parte deles. Tenho uma magnífica relação profissional e pessoal com todos eles.

Pergunta 8 - Como são angariadas as peças que vão a leilão? Como são calculadas as suas estimativas?

MCM – A angariação das peças é feita através do contacto das pessoas. A CML é conhecida por ter uma nula política de agressividade no mercado, não faz anúncios, não fala para pessoas cujos pais morreram, a CML não faz isso, espera calmamente que as pessoas a contactem. Está cá, tem os seus serviços publicitados e as pessoas dirigem-se cá, com total liberdade, não há nenhuma necessidade de ir atrás das pessoas. Agora há canais em que mantemos um contacto permanente, obviamente, ao longo dos anos fomos estabelecendo canais, com privados e até com comerciantes, bons e sólidos

comerciantes, com quem mantemos um canal permanente de compras e vendas. É este contacto que me permite marcar com muita antecedência os leilões, quer dizer eu quando marco um leilão de sessão única, que tem que ter há volta de 250/300 lotes, sei perfeitamente que com os 4 ou 5 canais que eu tenho que contactar, tenho logo cento e tal peças, ou seja, só tenho que ir buscar as outras cento e pouco, essas vou buscar aos recheios. Como são calculadas as estimativas, é um problema de avaliação puro, a avaliação dos bens, é uma das matérias em que eu dou aulas, é precisamente na avaliação, a avaliação é feita no critério primário ou principal através do estudo do valor que peças semelhantes fizeram no mercado, sobretudo no mercado leiloeiro. Esta informação que é tão mais sólida quanto mais recente for a informação, quanto maior número de informação tiver, portanto é mais fácil de avaliar peças comuns do que peças pouco comuns, o que é óbvio. Depois tem que se temperar este critério primário com critérios secundários, autoria, estado de conservação, por ai fora, qualidade, materiais. O que é que nos aconteceu neste último trimestre de 2008, a economia mundial caiu 40%, os preços das obras de arte também baixaram, qual foi o grande problema das leiloeiras, nomeadamente o da CML, é que os leilões de Outubro, Novembro, Dezembro, em plena crise, estavam baseados em valores, dados em Junho, Julho e Agosto, ou seja aumentei a taxa de retirados, este é que foi o grande problema em 2008. Porque agora para 2009 eu já reajustei os valores à realidade do mercado, não só o mercado melhorou um bocadinho, como eu reajustei os preços.

Pergunta 9 - Qual foi para si o leilão emblemático desta casa? (o que marcou não só na comunicação social como a memória dos seus clientes)

MCM – Não é fácil responder a essa pergunta, porque a CML sempre teve como política um anonimato nos objectos que põe e normalmente esses leilões emblemáticos têm a ver com os proprietários, embora tenhamos tido alguns leilões com recheios importantes de uma casa só e que num ou noutro caso raro tenhamos noticiado de onde vinham, a maior parte não noticiamos. Existem diversos leilões emblemáticos, em Outubro de 96 existiam 93 lotes do espólio do Almirante Américo Tomas isso foi super emblemático, apareceu a televisão, ainda foi no Príncipe Real, uma leiloeira pequena. Depois tivemos um segundo leilão também importante de uma colecção privada importante que foi em Maio de 1997, o primeiro leilão que fizemos nestas instalações.

Depois tivemos um leilão muito importante em Março de 2001, foi a colecção que veio do Porto, foi talvez o dia em que eu senti a sala mais tensa, característico de grande ocasião. E este leilão foi extraordinário, as peças subiram todas, eram excepcionais, e depois tinha um conjunto magnífico de pintura contemporânea. Disparou tudo. Tudo vendido, este leilão foi extraordinário. Fizemos 230 mil contos. Depois o quarto leilão emblemático foi o melhor leilão de sempre, em Novembro de 2006, é um leilão extraordinário tinha na capa uma pintura de Baltazar Gomes Figueira, mas depois tinha duas peças muito importantes que dispararam completamente, foi o caso do cofre Lusíada fez 125 mil euros e foi a caixa de pesos manuelina que fez 62 mil euros, sendo que este leilão falhou por pouco os 2 milhões de euros, vendeu um milhão e novecentos e qualquer coisa. Eu acho que esses quatro leilões, aliás a pergunta tem muito a ver com a forma como eu respondo, foram os nossos quatro grandes leilões. Falta-me ainda falar do primeiro leilão Vista Alegre, que foi um sucesso astronómico, no CCB, em Novembro de 1997. Para já foi uma questão muito importante para nós, o facto da Vista Alegre, por nos ter escolhido para fazermos o leilão, contribuiu imenso para a nossa subida, e afirmação no mercado. Escolheu-nos de modo próprio, não tinha nenhum conhecimento na VA, nenhum contacto directo na VA, a pessoa que nos falou era uma pessoa que eu nunca tinha visto na vida e que veio falar comigo para me propor fazer o leilão, e depois mais tarde, acabei por ficar amigo dele, mais tarde perguntei lhe porque é que nos tinha escolhido a nós e ele explicou-me que nos tinha escolhido porque achou que era uma leiloeira que lhe dava garantias por um lado e que tinha a dimensão certa para considerar que um leilão VA era uma coisa muito importante. Se tivessem recorrido a alguma das duas leiloeiras principais, eles provavelmente teriam aceite, mas iam mandar um funcionário, não administrador, tratar do assunto, portanto era mais um leilão, enquanto aqui, ele estava convencido, o que realmente aconteceu, que nós íamos pegar nisto como uma fonte importante de promoção, não se esqueça que a VA é a empresa portuguesa mais importante de produção de bens culturais, já quase com 200 anos e com uma inserção sócio cultural muito grande pelo país todo e isso foi muito importante para nós. No fundo a CM levou um carimbo da VA a dizer é de confiança, de uma empresa com o prestígio e a qualidade da VA, foi muito importante para nós. Ao todo já fizemos oito leilões, estando a preparar o nono.

Pergunta 10 - Qual foi o melhor leilão? (em termos de volume de negócio; número de retirados; assistência; presença de meios de comunicação, entre outros)

MCM – Qual foi o melhor leilão, foi este último sem dúvida.

Pergunta 11 – Qual foi o pior leilão? (em termos de volume de negócio; número de retirados; assistência; presença de meios de comunicação, entre outros)

Ora bem eu tive um leilão muito penoso na minha vida, que foi o segundo leilão. Nos tínhamos tido um primeiro leilão muito bom, a correr muito bem, numa sala muito pequena, cheia de gente e portanto, claramente, insuficiente para as pessoas que queriam entrar, e como tivemos muito bons resultados, quer em termos de vendas, quer nas batalhas de licitação, quase todas as peças tinham subido, não estávamos numa época eufórica, estávamos numa época de acalmia, fim do consulado de Cavaco Silva, início do consulado de António Guterres e nós demos um passo maior que a perna. Saímos do nosso Principie Real e fomos alugar um espaço no Convento da Trindade muito maior de facto, por outro lado, eufóricos, aliás, eufórico eu, radiante com o sucesso do primeiro leilão, acreditei que o segundo leilão ia ser um sucesso e portanto aceitei peças com valores provavelmente altos demais. Houve duas ou três pessoas que me levaram a isso e então o leilão correu pessimamente. Teve 50% de retirados e sobretudo aqui o que é muito importante, o correr bem ou correr mal, tem a ver com as expectativas que nós temos, quando eu faço um leilão de arte contemporânea, como o ultimo que fiz, em plena crise, com os bancos a ruírem em Portugal, com as grandes empresas internacionais em crise e eu vendo 53% eu já estava à espera, não posso considerar que correu mal, sobretudo quando olho e vejo o que aconteceu à Sala Branca e ao Palácio do Correio Velho eu percebo que afinal o meu foi melhor que o deles, eles só venderam trinta e tal ou quarenta por cento e eu vendi cinquenta e tal, não me parece mau. A minha facturação foi quase igual à deles porque eles tinham coisas muito melhores que as minhas, portanto foi péssimo, quando para mim foi mau. Só que eu já estava à espera. O problema é que você vai de peito feito para um segundo leilão, radiante com o primeiro em termos de assistência, em termos de vendas, em termos de subidas e em termos de baixa quantidade de retirados, e de repente está à espera de um segundo leilão idêntico, faz um investimento para isso, físico, de esforço, de catálogo, de dinheiro e o leilão vem por ai a baixo é horrível, posso lhe dizer que enquanto

profissional, a semana seguinte foi a pior da minha profissão. Não mostrei a ninguém, engoli, nem em casa, mas questioneei porque não fiquei antiquário o resto da vida e nesse dia aprendi mais de leilões do que na minha vida inteira antes e depois. Percebi que quem tinha de mandar era a minha cabeça, que não podia estar a receber peças caras de mais, percebi e confirmei o que já sabia, que não posso estar a confiar nos outros. Na vida, sempre que não pensei pela minha cabeça dei-me mal.

Portanto o seguinte, em Maio, voltou a haver concentração, voltámos ao nosso Príncipe Real e recomeçamos do princípio porque foi muito negativo até do ponto de vista de imagem. Lá está, entrámos bem mas a seguir caímos, minha culpa, inteiramente minha culpa.

Pergunta 12 – O que o/a marcou ao longo destes anos de profissão? (relação com a profissão exercida, memórias que tenham ficado relacionadas com episódios que tenham acontecido)

Eu acho que o que mais me marca ao longo desta profissão, não sei se é muito humilde o que vou dizer mas é o que penso, é a magnífica relação que tenho tido com as pessoas ao longo da vida, da minha profissão. E esta magnífica relação, eu acho que sou em grande parte responsável. Sou responsável em termos pessoais pela maneira como trato as pessoas, mas também tenho de reconhecer pela maneira como as pessoas me tratam. Raras vezes as pessoas me tratam de modo que eu não gosto, mas também se tratam eu explico logo que não gosto, também não tratam segunda vez. Essa realidade é também fruto de nós trabalharmos com regras muito bem definidas, portanto eu não tenho atritos com as pessoas. E da nossa formação jurídica, Pedro Alvim e eu, a qual ajuda muito porque é sempre que há algum problema, e há, nós imediatamente corremos a apagar o incêndio e a dar razão quando as pessoas têm razão. O que mais me marca, e digo isso com muito orgulho, é o bom nome que a CML tem, podemos ao longo da nossa vida profissional ter feito erros, podemos ter feito incompetências, mas são sempre reconhecidos e resolvidos, porque é justo. Depois tenho histórias divertidas, de repente não sei, mas tenho algumas.

Pergunta 13 – Que expectativas tem para o futuro?

Eu tenho boas expectativas para o futuro em geral, sou optimista e realista. Acho que nos estamos a viver em Portugal momentos muito complicados nos últimos anos, acho que na área dos leilões temos que reajustar eventualmente calendários, o relacionamento entre as leiloeiras, acho que aquilo que aconteceu há quinze dias é inadmissível, eu ter um leilão marcado há sete meses e o Palácio do Correio Velho em quatro dias de leilão marcar três em cima do nosso, acho que é inadmissível, acho que não beneficia ninguém, nem a ele nem a mim, ele que faça antes, eu não tenho problema nenhum, eu marco ele tem toda a hipótese de fazer na semana antes de mim, se acha que capitaliza o volume de dinheiro na primeira semana, ele que marque, eu não escondo os leilões, eu marco-os com meses e meses de antecedência, as datas são públicas, toda a gente sabe isto. Acho que é inadmissível, fora que depois recebo queixas e recebi queixas de pessoas que é inadmissível marcarmos leilões uns em cima dos outros e eu tenho de explicar às pessoas que este leilão marquei-o em Outubro do ano passado, e veio a público nessa data. Quer dizer, não só levo com o leilão em cima como ainda tenho culpas?! Ainda por cima há meses muito complicados, como o mês de Dezembro, quem tem dois feriados a 1 e a 8, e quando calham a dias de semana só se pode fazer leilões a partir de 12, 13, 14, 15 e aí é normal que calhem mais em cima uns dos outros porque na semana seguinte já é na Natal e então não é viável noutros dias, aí é natural que possa haver choque de leilões, agora em Março?! Com as semanas todas disponíveis?! Eu não quer dizer que é de propósito... tinha a semana toda antes para fazer, não fez porquê, porque não tinha o catálogo preparado?! Eu acho inadmissível! Acho sobretudo que dá péssimo nome ao Palácio do Correio Velho. Acho que é tacticamente errado, quer do ponto de vista da imagem e do ponto de vista da facturação. Em relação às expectativas, nós temos de continuar a trabalhar, temos de esperar que haja uma retoma económica, não há milagres, quer dizer nós não podemos influenciar o mercado a esse ponto. Há uma coisa que é verdade apesar deste afundamento económico que houve nos últimos anos, sobretudo nos últimos meses, o mercado leiloeiro é um mercado que sobrevive, claramente. Eu fiz dois leilões este ano e já vou com um milhão e trezentos ou quatrocentos vendidos, quer dizer, então não há crise? Claro que há crise devia ir com um milhão e oitocentos mas só vou com um milhão e trezentos que é que eu hei-de fazer? O negócio das antiguidades e obras de arte, como lhe disse há pouco, passa, e

passará cada vez mais pelos leilões, não faz sentido que uma pessoa que tenha um conjunto de peças para vender não recorra a uma leiloeira, depois num caso concreto pode até ser melhor vender a um comerciante, agora quando tem um recheio de 200 peças claramente o melhor é colocar em leilão, é onde a pessoa vai buscar a mais-valia, essa é a realidade, e como hoje em dia há cada vez mais circulação de bens, porque as pessoas estão mais desprendidas, as pessoas têm outras vontades que não tinham no passado, as pessoas eram mais sedentárias, mais estáticas, não mudavam as casas, hoje em dia muda-se de casa com muita facilidade, há uma necessidade de liquidez de dinheiro para fazer férias, para trocar de carro, para ir à neve coisas que os nossos pais e os nossos avós não tinham e que leva a haver muito mais bens à venda, estamos a viver uma fase claramente recessiva.

Pergunta 14 – Quais foram para si os marcos históricos mais relevantes para o funcionamento dos leilões em Lisboa?

Claramente a entrada do Leiria & Nascimento, é o marco histórico mais significativo. O leilão de Miguel Quina, de Caneças, é um marco incontornável, a maneira como eles foram feitos, tudo isso, é incontornável, quer dizer no fundo é o princípio dos leilões modernos.

Pergunta 15 – Como foi a evolução do gosto do mercado? (ou seja que categorias de peças se vendiam e se vendem actualmente – as diferenças ao longo destes anos, altos e baixos e quais são os factores que influenciam essa evolução) e Pergunta 16 – Existe alguma tipologia de cliente que vem comprar e vender em leilão actualmente? E nos anos 80?

Eu acho que há uma enorme evolução no gosto do mercado, enorme, e explico-lhe muito claramente. Nos anos 80, quando começa o boom das antiguidades em 86, quem comprava obras de arte estava essencialmente virado para comprar arte antiga, embora sempre houvesse quem comprasse arte contemporânea, obviamente, sempre houve e até explodiu nessa altura, agora havia um grande sentido no investimento em arte antiga. Se nós pensarmos que o comprador médio em termos etários se situa entre os 35 e os 60 anos, em qualquer altura, que é quando tem dinheiro. Se pensar que isto é assim, naquela época, anos 80, há vinte anos, vinte cinco anos, os compradores comprariam

maioritariamente arte antiga e uma percentagem 20 a 30% compraria arte contemporânea. O problema é que esses compradores já compraram e esses compradores têm agora em média mais vinte e cinco anos portanto têm média de 60 a 80 anos portanto desapareceram para o mercado. Quem é que os substituiu? A nova geração. Então aí, na nova geração, a percentagem de pessoas que compra arte contemporânea é muito superior. Portanto a primeira coisa que se deve ver no mercado, na evolução do gosto do mercado, vai no sentido de evoluir da arte antiga para a arte moderna e contemporânea. Uma pessoa de quarenta anos, há vinte e cinco anos, decorava a sua casa com arte antiga, uma pessoa de quarenta anos hoje em dia, a maior parte a esmagadora maioria compra arte contemporânea. Essa é a primeira grande transformação. Há uma segunda grande transformação, que tem a ver com aquilo que falei à pouco, hoje em dia as pessoas são mais desprendidas, são mais nómadas, antes eram mais sedentárias, portanto a evolução é mais rápida. E você encontra facilmente pessoas que compram e vendem ao longo da sua vida. Havia a ideia no mercado, de que a compra era feita para o resto da vida, isso acabou. Hoje em dia não, tal como antes, o grande profissional tinha um emprego e estava quarenta anos numa empresa, isso é que media a sua qualidade, hoje em dia não, mede-se por ter passado por dez empresas. Quer dizer que houve nove empresas para além da primeira que o foram recrutar. Tal como dantes as pessoas compravam uma casa e vivem nela muitos anos, hoje em dia as pessoas compram uma casa e saltitam até porque hoje em dia é mais complicado comprar logo casa que se quer tendo que se andar a evoluir até chegar à casa final e essa casa final só chega muitas vezes por volta dos 50/60 anos. Portanto vai-se recolocando bens no mercado. Oiça, dantes vender era uma vergonha, é outra vantagem que os leilões hoje em dia têm, o senhor morreu os filhos puseram os bens em leilão, é um comportamento normal. Todas as questões que se colocavam: será que precisam de dinheiro, vender os bens do pai, entre outros, e dado isto vendiam no segredo do antiquariato. Hoje em dia não só vendem como telefonam aos parentes e dizem: “lembraste daquele quadro do trisavô? Pus em leilão.” Por exemplo um irmão tem uma peça de família, mas tem mais quatro irmãos, mas como não sabe a quem o há-de vender, põe em leilão, e assim eles agora que decidam. Agora o gosto do mercado, essa para mim é a grande evolução, há um menor conhecimento especializado pelas obras, isto é, há trinta anos, a senhora tinha uma data de colecionadores sectoriais, de várias

áreas do mercado com profundos conhecimentos nessa área e hoje em dia isso está tendencialmente a desaparecer, ainda tem alguns colecionadores mas são em número menor e não têm o mesmo conhecimento que tinham os colecionadores antigos. Por exemplo, áreas tradicionais do antiquariato, faiança, havia dezenas de colecionadores de faiança. Quantos colecionadores de faiança hoje em dia há? Muito poucos. Qual é o grau de conhecimento que eles tinham em relação aos antigos? Muito menor, sendo que há muito mais conhecimento hoje. Isso significa que há claramente menos colecionadores no mercado. O colecionismo, que implica uma coisa chamada paixão, dedicação, hoje em dia o mundo não está para ai virado, o colecionador, ainda há felizmente alguns colecionadores furiosos, mas o comprar em quantidade está mais ligado ao investimento e portanto, muitas vezes, quando aparece uma boa oportunidade de venda eles vendem, coisa que num colecionador era impensável, comprou, nunca mais vende, só vende depois as aparas da coleção, coisas repetidas de menor qualidade ou em pior estado de conservação. Isto é que é muito importante de perceber. Por exemplo, os colecionadores de coisas históricas, estão a desaparecer claramente. Isto é a democratização levou a que haja uma elite maior, portanto a elite cultural maior, mas é menos conhecedora. A democratização baixa o nível médio de conhecimentos, há é mais gente a conhecer. Mas o país melhorou em termos culturais? Loucamente. Depois nós temos outro problema que é muito complicado para o nosso país, principalmente para o nosso mercado é, eu não sei qual é o número, intuo que sejam umas dezenas de milhares, entre os 30 e os 50 anos, há umas dezenas de milhares de portugueses de top, que estão no estrangeiro a trabalhar, e isso é altamente prejudicial para nós leiloeiros, como é altamente prejudicial para quem vende carros importantes, para quem vende roupa de marca importante, para os restaurantes bons, porque esses vinte ou trinta mil portugueses, e essas pessoas estão a consumir lá, não estão a consumir cá, estão a consumir na Sotheby's e na Christie's e não na Cabral Moncada Leilões. Essa é a única apreensão que eu tenho no futuro, é que quem fique em Portugal, felizmente não só segundas linhas, sejam essencialmente segundas linhas, e nós vemos isso no desempenho político, vemos isso no desempenho económico, no desempenho social, no desempenho cultural, esse é que é um dos problemas. Depois há evoluções no gosto sectoriais, por exemplo, arte sacra, o mundo tem-se vindo a descristianizar, o comprador dos anos 80, com 40 anos, tranquilamente comprava um quadro religioso, comprava um

bonito São João, de marfim, madeira, ou porque a mulher chamava-se Rita e ele comprava uma Santa Rita para os anos da mulher. Um actual de 40 anos ou tem uma pratica católica forte ou está completamente descristianizado. Cada vez existe um fosso maior entre quem pratica e quem não pratica. Consequência, só as peças de colecção, havendo qualidade há sempre compradores, é que isso ainda funciona. Nas peças comuns, um abaixamento claro dos preços e um desinteresse por comprar, é uma coisa que se recente imenso, no sentido negativo. Em relação ao mobiliário passa-se a mesma coisa sobretudo no que diz respeito às peças de grandes dimensões, tendo sobretudo a ver com a concepção de espaço que temos actualmente, nós hoje em dia queremos uma casa com muito mais espaço, com muito mais espaço livre. Nós hoje em dia estamos habituados em trabalhar em open space, por exemplo, não é o meu caso concreto, embora isto aqui não seja propriamente um space muito fechado, mas sobretudo não é um open space, é super comum trabalhar-se em open space. Ora isso no passado não era assim, vemos cada vez mais espaços livres, casas mais minimalistas, chamemos-lhe assim, o que significa que, o mobiliário ressent-se disso, quer dizer quem é que quer pôr uma papelreira em casa? Só para decorar uma sala grande, porque já ninguém usa a papelreira, ninguém escreve em cima da papelreira. Portanto há claramente um abaixamento nessa área, as condições das casas também mudam, há uma tentativa de arranjar peças multifacetadas, até por uma questão de mudança de casa, o tal nomadismo. Hoje em dia dá-se grande privilégio a grandes sofás, há muitas casas que quase não têm mobiliário, são tantas coisas modernas, mesas de apoio, são peças modernas porque não há no antigo as peças que queremos, e no fundo muitas vezes salas com 50, 60, 70 metros quadrados com dois móveis, muito bons até, não tem como tinha antes mesas, cadeiras, papelerras, mesa pé de galo, mesa de jogo, mesa de encostar, eram uma catrefada de móveis que hoje em dia cada vez há menos. Existem mais casas, havendo menos móveis por casa como há mais casas, as peças continuam a vender-se. Obviamente que um móvel bom e antigo vale sempre. No fundo tem evolução da arte antiga para a arte moderna, depois há as evoluções que têm a ver com a evolução do mundo; o coleccionismo mudou claramente, está muito mais na área do investimento do que no coleccionismo que abdica de coisas para comprar arte. O coleccionador passou a ter de ser “rico” e não era, vivia do ordenado, um médico, um advogado, que comprava, hoje em dia é outra noção, isso é que é uma grande

transformação, isso é que levou as grandes peças de colecção a valerem muito mais. Uma papelreira, uma boa papelreira, em 1960, não era muito cara, um médico podia comprar, um advogado podia comprar, significavam dois ou três ordenados. Hoje em dia uma papelreira significa os ordenados de um ou dois anos significa que não pode comprar, tem que ser um rico a comprar, tem que ser uma pessoa que venha de outra área do mundo, venha dos negócios, do mundo empresarial, isso é que se modificou, sendo que o muito bom está-se a destacar claramente, várias fortunas estão a destacar-se claramente. Há cada vez mais desigualdade em termos de riqueza e sobretudo os quadros médios têm menos poder de comprar e menos dinheiro excedentário, embora tenham algum felizmente, também têm outras realidades, gastam noutras coisas que também não ajudam, é outras das solicitações do mercado é terem mais solicitações, onde colocar o dinheiro concretamente ao nível dos bens de consumo, ou de viagens, são dois casos emblemáticos. Mas de consumo são casas, carros, barcos, telemóveis, televisões. Depois há uma tipologia de cliente que vem comprar e vender em leilão actualmente, mesmo desde os anos 80, sempre houve, não sei como explicar bem. Bom tem dois tipos de vendedor: o privado, que acedeu ao bem por herança ou por compra e que vende em determinados momentos da sua vida porque muda de casa, por morte, por herança, há uma modificação, hoje em dia é muito mais fácil vender, a pessoa tem uma clara noção que não tem dever moral de ficar com as coisas dos pais, moral e social, e por outro lado não sente que a sociedade o condene, a sociedade abriu bastante nesse sentido, e então recorre, porque não quer, porque não pode, dá-lhe jeito vender porque tem casa montada. Não se esqueça que nós por norma não contactamos com pessoas que vendem por necessidade imediata, esses recorrem aos antiquários, porque nós não pagamos logo, há um hiato, pagamos 30 dias, depois do leilão, ora mesmo que a pessoa ponha já muito no fim do fecho do catálogo só recebe cerca de dois e meio a três meses, ora para quem esteja em necessidade, não interessa portanto não lidamos com essas pessoas. Lidamos com as que vão pagar o imposto, mudar de casa, planeiam a sua vida e vendem por necessidade por causa disso, não para comer mas por estratégia porque precisam do dinheiro ou virão a precisar dele. A filha vai casar e precisa de vender um quadro para pagar o casamento da filha, por exemplo, típico. Mas mais comum ainda é vender por mudança de casa. Na vida, a partir de uma certa idade as casas que foram crescendo, começam a diminuir. Isso são clientes típicos e esses não alteraram, pode ter

alterado o conteúdo da mercadoria, mas não alterou o conceito. E depois tem, eu vou lhe dar o nome antigo, que é o amador de arte antiga que são aqueles que colecionam, que gostam, de comprar e vender, tem o “bichinho,” e então esses vendem para refrescar, vendem porque têm excedentário, vendem para terem verba para comprar outras coisas para comprarem mais, isso é muito bom, porque o outro cliente é de fluxo único, só trás, este é de fluxo duplo, leva e trás, compra e vende, vende e compra. Depois temos os comerciantes, e aí não temos muitos comerciantes a trabalhar connosco. Há comerciantes que por razões estratégicas, ou por razões até do próprio negócio, põem peças em leilão. O comerciante é alguém que adquire os objectos e tenta vende-los o melhor possível no mercado, vendo que nos leilões é um dos sítios bons para por no mercado e portanto coloca-os. Trabalhamos com meia dúzia, isto de forma continuada claro, e um ou outro que esporadicamente vem cá, que são muito importantes porque são pessoas que trazem coisas muito escolhidas, coisas criteriosas, porque o que têm é para vender e não para não vender. Esse é o terceiro grupo de cliente, e também não mudou nem vai mudar. O que nós vimos lá fora, finais dos anos 80, princípios dos anos 90, o que acontecia era isso, havia casas leiloeiras fortes no fundo como o Correio Velho, como nós, fortes, com leilões constantes, e depois à volta delas, nas ruas em redor, havia uma série de casas comerciais boas, e depois havia agentes comerciais, comerciantes, com pequenos escritórios que compram e colocam em leilão. Portanto isso também vai acontecer em Portugal, custa caríssimo ter stock, têm que comprar e vender com alguma rapidez, por um lado, a comissão é muito baixa no fundo, a leiloeira, é um intermediário com uma comissão muito baixa, a leiloeira, pondo a peça em contacto com muita gente, o que é uma coisa muito boa, com IVA tem que pagar 15% o que é relativamente muito baixo, compensa largamente esses 15%, é uma estratégia importante. Ainda não há tanta gente, pelo menos como o Cabral Moncada Leilões, como eu gostaria que houvesse, a trabalhar connosco nesse sentido, mas vai havendo alguns. Isto são os vendedores. Quanto aos compradores, os comerciantes compram, relativamente pouco, e aliás uma das quebras que os leilões tiveram foi claramente o abaixamento dos comerciantes a comprarem; Em segundo lugar, tem o investidor, que se atira sobretudo a peças importantes; depois tem o coleccionador, que se vai mantendo felizmente, há muitos coleccionadores ainda; e depois tem o particular que compra essencialmente para decorar a sua casa, hoje em dia num leilão comum da

Cabral Moncada Leilões existem objectos de qualidade, finais do século XVIII, princípios do século XIX em madeiras maciças de grande beleza estética em bom estado de conservação mais barato do que no IKEA, ou a preço semelhante, e a verdade é que esse bem que a senhora pode comprar a cómoda, o armário, a cama, a senhora põe em sua casa, utiliza, e quando quiser vender ela continua a valer um valor semelhante, pode valer até um bocadinho menos, mas a do IKEA é para o lixo. Portanto já não é só o investimento. Ora bem, portanto o que acontece é que é uma aplicação saudável do dinheiro. Só quem não está alertado para isso é que vai comprar uma cómoda de estilo, numa loja de estilo, porque compra um antigo de época que valoriza e não desvaloriza, são peças cujo valor se vai manter, enquanto que as outras não. Isto é um problema cultural, as pessoas só chegam cá quando sabem que existem leilões de antiguidades e obras de arte, e uma pessoa de uma cultura média, média inferior muitas vezes nem sabe que isto existe. No fundo são estes o conjunto de pessoas que compra.

Pergunta 17 – Qual a importância do mercado internacional de leilões relativamente ao nosso mercado (Lisboa)?

Uma das coisas que tem equilibrado o nosso mercado é a maior afluência dos estrangeiros. A internet é um importantíssimo factor de promoção de vendas em leilão, não da realização de leilões, alias o leilão vive de uma luta, de uma licitação, de uma competição, de um combate com adrenalina que o teclar na internet é na sua essência ao contrário. É uma coisa fria, distante, sem emoção. Ali não, um leilão é emotivo. A internet não sendo boa para fazer o leilão propriamente dito é fantástica em termos promocionais, isto é, o nosso catálogo está online. Eu mando 7000 emails com o catálogo. O que significa que isto é uma potenciação enorme, o que significa que nos últimos leilões nós temos aumentando significativamente as vendas para o estrangeiro, não sei responder em termos de número, de montantes, mas em número de peças, claramente, haverá mais estrangeiros a quererem comprar e numa empresa que apresenta as condições, que mostra tudo fotografado, que mostra descrições, que se responsabiliza, no fundo é uma compra por catálogo, se a compra por catálogo, de roupa, de livros, funciona, porque não há de a compra de arte funcionar? Funciona claramente. Vendemos imenso para o país também, não só para o estrangeiro, o que acaba igualmente por ser compra por catálogo. Dezenas e dezenas de peças que o

comprador nunca as viu, senão na internet ou por catálogo. E isso tem sido muito importante. Agora o mercado internacional de leilões concretamente, eu não vou dizer que é estanque, mas não tem uma influência muito grande, aquilo que se passa no mercado leiloeiro inglês, francês, ou norte-americano ou espanhol, tem muito pouco reflexo em Portugal. Não sinto, no meu dia-a-dia, não sinto.

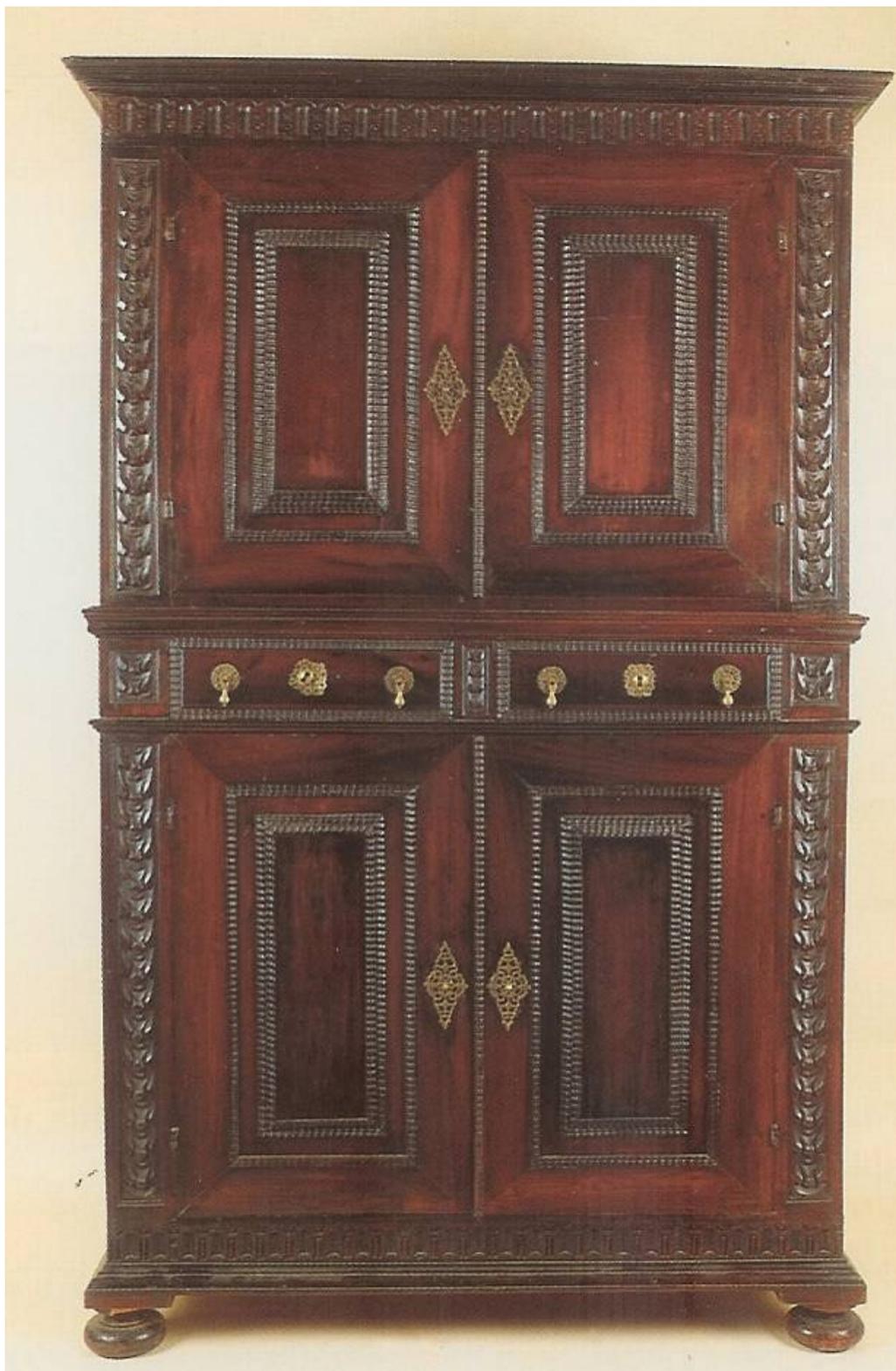
Fotografias⁸⁶



Fotografia 1 - Arca, vinhático, frisos tremidos em pau-santo, painéis com "Losangos", ferragens em ferro estanhado, portuguesa, século XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 78 x 139 x 70 cm. Leilão nº 83, Lote 34. Data do leilão CML: 6 de Novembro de 2006.

⁸⁶ As legendas das imagens foram feitas com base na informação disponível nos catálogos da Cabral Moncada Leilões.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 2 - Armário com almofadas em pau-santo e vinhático, português, século XVII/XVIII, restauros, pequenas faltas e defeitos. Dim. – 206 x 125 x 52 cm. Leilão nº 50, Lote 107. Data do leilão CML: 25, 26, 27 de Junho e 1,2, 3, 4 de Julho de 2001.



Fotografia 3 - Armário roupeiro D. Maria em vinhático, português, século XVIII, pequenas faltas e defeitos. Dim. – 124 x 135 x 61 cm. Leilão nº 49, Lote 438. Data do leilão CML: 2, 3 e 9, 10 de Abril 2001.



Fotografia 4 - Louceiro de grandes dimensões, D. Maria, vinhático, portas e laterais do corpo superior e portas do corpo inferior com vidrinhos, parte inferior com gavetas, português, século XVIII/XIX, pequenos defeitos. Dim. – 302 x 267 x 66 cm. Leilão nº 100, Lote 21. Data do Leilão CML: 27 de Outubro de 2008.



Fotografia 5 - Tamborete, D. João V/D. José, pau-santo com entalhamentos "Concheados", pés de "garra e bola", assento estofado, português, século XVIII, estofado não original. Dim. – 47 x 50 x 50 cm. Leilão nº 90, Lote 26. Data do Leilão CML: 5 de Novembro de 2007.



Fotografia 6 - Baú, teca, ferragens em ferro, estanhado, português, século XVIII, restaurado. Dim. – 48 x 102 x 49 cm. Leilão nº 98, Lote 570p. Data do Leilão CML: 26, 27 e 28 de Maio de 2008.



Fotografia 7 - Berço, D. José, pau-santo com entalhamentos, português, século XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 79 x 89 x 46 cm. Leilão nº 96, Lote 45. Data do Leilão CML: 14, 15 e 16 de Abril de 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 8 - Bufete de torcidos e tremidos em pau-santo com seis pernas, português, século XVII/XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 84 x 198 x 96 cm. Leilão nº 66, Lote 41.

Data do Leilão CML: 11, 12, 13 e 18, 19 e 20 de Outubro de 2004.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 9 - Burra, ferro, interior da tampa com fechadura portuguesa, século XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 33 x 75 x 39 cm. Leilão nº 87, Lote 166. Data do Leilão CML: 26, 27, 28 e 29 de Março de 2007.



Fotografia 10 - Cadeira de braços D. José em pau-santo, ricamente entalhada com tabela vazada, portuguesa, século XVIII, estofa não original. Dim. – 99 x 76 x 53 cm. Leilão nº 46, Lote 233. Data do leilão CML: 16, 17 e 23, 24 e 25 Outubro de 2000.



Fotografia 11 - Par de cadeiras de braços D. José em nogueira, tabelas vazadas e entalhadas, assentos em palhinha, portuguesas, século XVIII, faltas e defeitos. Dim. – 101 x 61 x 52 cm. Leilão nº 49, Lote 448. Data do leilão CML: 2, 3 e 9, 10 de Abril de 2001.



Fotografia 12 - Conjunto de doze cadeiras pombalinas em pau-santo, portuguesas, século XVIII, faltas e defeitos. Dim. – 103 x 50 x 37,5 cm. Leilão nº 62, Lote 124. Data do Leilão CML: 15, 16, 17 e 18 de Dezembro de 2003.



Fotografia 13 - Conjunto de 12 cadeiras e canapé, D. Maria, nogueira, assentos em palhinha, portuguesa, século XVIII/XIX, restauros, pequenos defeitos. Dim. – 90 x 50 x 45 cm. Leilão nº 76, Lote 519. Data do leilão CML: 28 e 29 de Novembro, 5 e 6 de Dezembro de 2005.



Fotografia 14 - Cadeira de Canto, D. José, pau-santo com entalhamentos, assento estofado a damasco vermelho, portuguesa, século XVIII, tecido não original. Dim. – 93 x 67 x 67 cm. Leilão nº 100, Lote 270. Data do leilão CML: 27 de Outubro de 2008.



Fotografia 15 - Cadeira de Tesoura, D. José, pau-santo com entalhamentos, espaldar com tabela vazada, assento em couro com pregaria, portuguesa, século XVIII, restauro nos pés. Dim. – 101 x 42 x 48 cm. Leilão nº 95, Lote 189. Data do leilão CML: 31 de Março de 2008.



Fotografia 16 - Cama D. José em pau-santo ricamente entalhada, com pilastras altas para dossel e costas estofadas no centro, portuguesa, século XVIII, ligeiríssimas faltas. Dim. – 260 x 205 x 138 cm. Leilão nº 26, Lote 560. Data do leilão CML: 9 e 10 de Março de 1998.



Fotografia 17 - Canapé D. José em pau-santo ricamente entalhado, tabela das costas vazadas sem ligação entre elas e duplas pernas, português, século XVIII. Dim. – 108 x 185 x 55 cm. Leilão nº 36, Lote 209. Data do leilão CML: 29 de Março de 1999.



Fotografia 18 - Par de cantoneiras D. Maria em vinhático, ambos os corpos com vidrinhos, portuguesas, século XVIII/XIX, pequenos defeitos. Dim. – 238 x 85 x 45 cm. Leilão nº 56, Lote 36. Data do leilão CML: 9, 10 e 16 e 17 de Dezembro de 2002.



Fotografia 19 - C6moda D. Jos6 em pau-santo, laterais entalhados, portuguesa, s6culo XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 98 x 137 x 65 cm. Leil6o n6 53, Lote 232. Data do leil6o CML: 13, 14 e 20, 21, 22 de Maio de 2002.



Fotografia 20 - Contador, pau-santo com tampo em vinhático, gavetas almofadadas, trempe com travejamento torneado e saiais vazados, ferragens em bronze, português, século XVII/XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 117 x 81,5 x 52 cm. Leilão nº 71, Lote 26. Data do leilão CML: 4 de Abril de 2005.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 21 - Par de credências D. Maria, em talha dourada e marmoreada de verde com tampo de pedra mármore, século XVIII. Dim. – 81 x 108 x 59 cm. Leilão nº 16, Lote 129. Data do leilão CML: 12 de Maio de 1997.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 22 - Par de mesas de centro D. João V/D. José, em castanho entalhado e lacado verde com dourados, tampos recortados, portuguesas, século XVIII, pequenas faltas e defeitos. Leilão n° 53, Lote 231. Data do leilão CML: 13, 14 e 20, 21, 22 de Maio de 2002.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 23 - Mesa de Abas, D. João V/D. José, pau-santo com entalhamentos, bordo do tampo entalhado, portuguesa, século XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 76 x 96 x 55 cm. Leilão nº 75, Lote 45. Data do leilão CML: 14 de Novembro de 2005.



Fotografia 24 - Par de mesas-de-cabeceira D. José/D. Maria, em pau-santo ricamente embutidas com flores em espinheiro e tapo de mármore, portuguesas, século XVIII, pequenas faltas. Dim. – 80 x 54 x 35 cm. Leilão nº 30, Lote 80. Data do leilão CML: 29 de Junho de 1998.



Fotografia 25 - Mesa de chá D. José em pau-santo, portuguesa, século XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 75 x 82 x 42 cm. Leilão nº 66, Lote 42. Data do leilão CML: 11, 12, 13 e 18, 19 e 20 de Outubro de 2004.



Fotografia 26 - Mesa de Costura octogonal, D. Maria, marchetaria de pau-cetim, pau-santo e buxo "Flores", tampo com abertura de acesso a divisórias, estrutura central com três pés, portuguesa, século XVIII/XIX, pequenos restauros, pequenos defeitos. Dim. – 68,5 x 56,5 cm. Leilão nº 95, Lote 33. Data do leilão CML: 31 de Março de 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 27 - Mesa de encostar D. José em pau-santo, tendo duas gavetas, saial e laterais entalhados, portuguesa, século XVIII. Dim. – 80 x 116 x 62 cm. Leilão nº 43, Lote 205. Data do leilão CML: 17, 18, 24 e 25 de Janeiro de 2000.



Fotografia 28 - Mesa de Faqueiro, D. José, nogueira, entalhamentos dourados, portuguesa, século XVIII, restauros nos dourados, pequenos defeitos. Dim. – 79 x 106 x 54,5 cm. Leilão nº 82, Lote 46. Data do leilão CML: 16, 17, 18 e 19 de Outubro de 2006.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 29 - Par de mesas de jogo polifacetadas, D. Maria, marchetaria de pau-santo, pau-rosa, espinheiro e buxo, decoração com reservas “troféus militares”, portuguesas, século XVIII. Dim. – 77 x 96 x 48 cm. Leilão nº 78, Lote 36. Data do leilão CML: 6 de Março de 2006.



Fotografia 30 - Mesa com pé de galo, D. José, pau-santo com embutidos em espinheiro "cesto com flores", tampo quadrado basculante, pés com entalhamentos, portuguesa, século XVIII, restaurada. Dim. – 76,5 x 74 x 72 cm. Leilão nº 78, Lote 38. Data do leilão CML: 6 de Março de 2006.



Fotografia 31 - Mesa de pé de galo, D. José, pau-santo com entalhamentos, tampo redondo recortado e basculante, portuguesa, século XVIII, pequenos defeitos. Dim. – 74 x 77 cm. Leilão nº 83, Lote 23. Data do leilão CML: 6 de Novembro de 2006.



Fotografia 32 - Mesa de casa de jantar D. José/D. Maria em vinhático, composta por duas meias luas, cada uma com perna de cancela e aba, portuguesa, século XVIII, faltas e defeitos. Dim. – 73 x 264 x 164 cm. Leilão nº 49, Lote 270. Data do leilão CML: 2, 3 e 9, 10 de Abril de 2001.



Fotografia 33 - Papeleira, D. José/D. Maria, pau-santo com entalhamentos, interior com escaninhos e gavetas, portuguesa, século XVIII. Dim. – 114,5 x 122 x 63,5 cm. Leilão nº 71, Lote 31. Data do leilão CML: 4 de Abril de 2005.



Fotografia 34 - Toucador, D. Maria, espinheiro e pau-santo, interior com divisórias, ferragens em metal dourado, português, século XVIII, pequenos restauros. Dim. – 80,5 x 95 x 48 cm. Leilão nº 83, Lote 37. Data do leilão CML: 6 de Novembro de 2006.



Fotografia 35 - Par de tremós com gaveta D. Maria em pau-santo com embutidos, tampos de mármore, portugueses, século XVIII/XIX, pequenos defeitos. Dim. – 87 x 68 x 28,5 cm. Leilão nº 58, Lote 65. Data do leilão CML: 12, 13, 14 e 15 de Maio de 2003.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII



Fotografia 36 - Papeleira de pequenas dimensões (Prova de Exame?), D. José/ D. Maria, pau-santo, interior cm gavetas e escaninhos, ferragens em bronze, portuguesa, século XVIII, pequenos restauros. Dim. – 57 x 61,5 x 37 cm. Leilão nº 95, Lote 24. Data do leilão CML: 31 de Março de 2008.

Gráficos

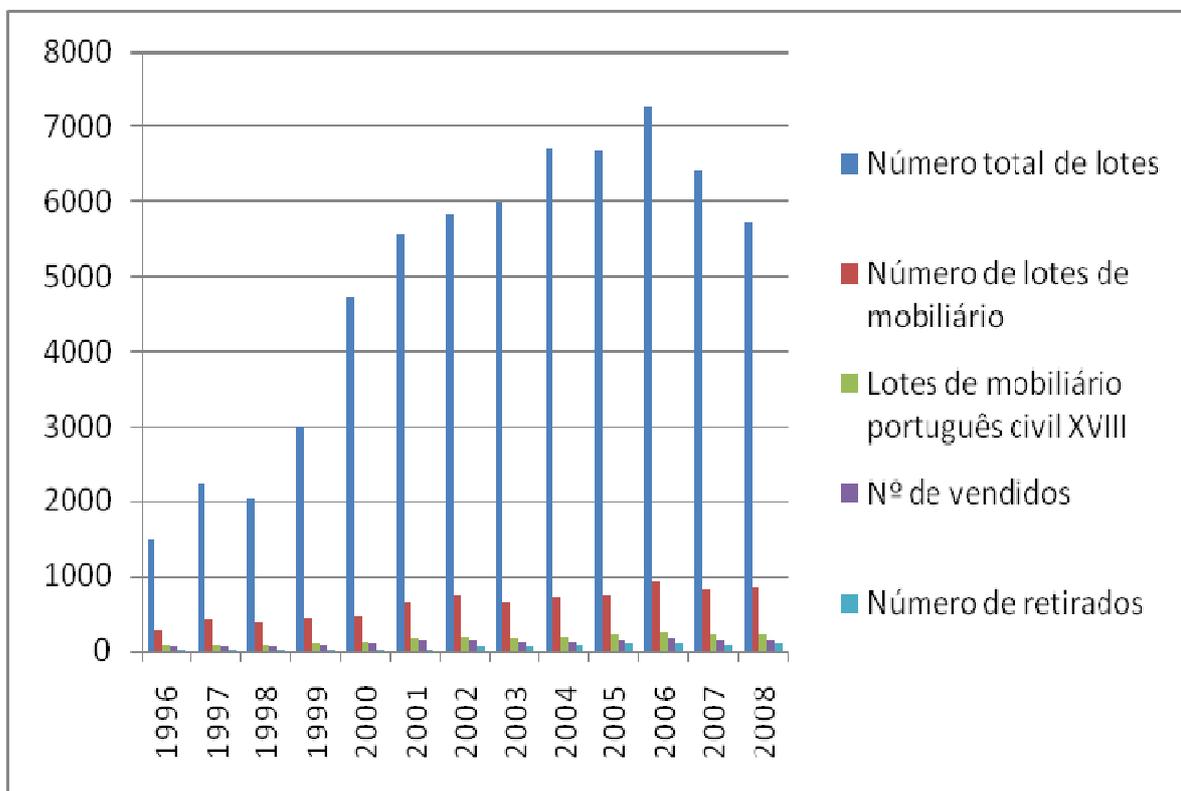


Gráfico 5 - Leilões CML entre 1996-2008: Relação entre Número total de lotes, número de lotes de mobiliário, número de lotes de mobiliário civil do século XVIII, número de lotes vendidos e número de lotes retirados.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

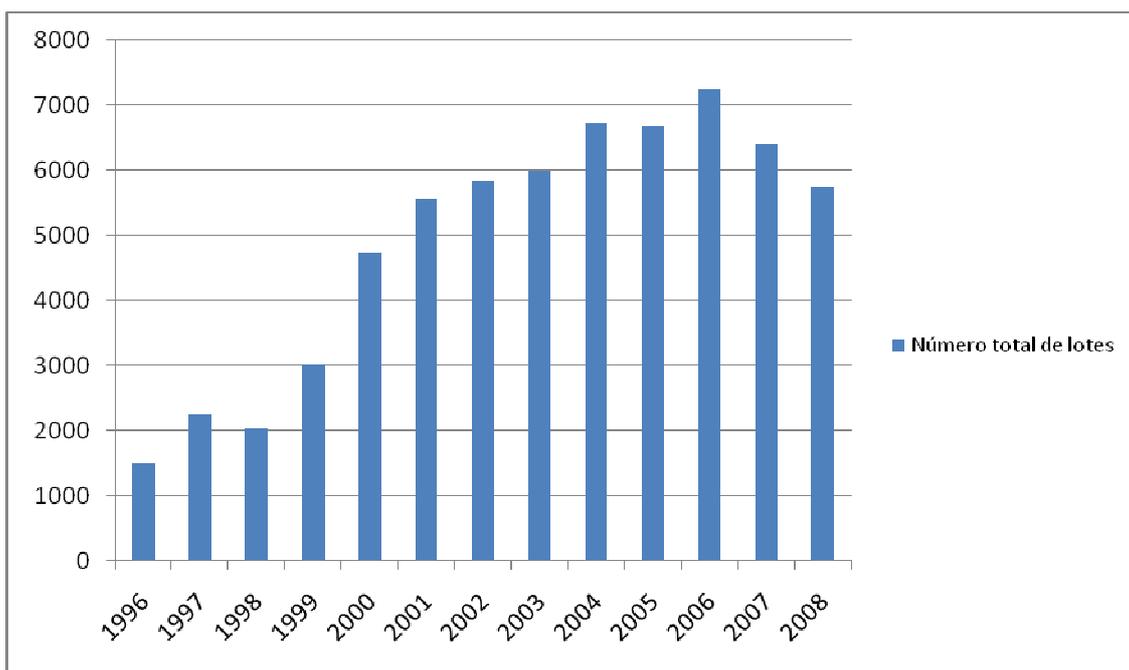


Gráfico 6 - Número total de lotes em leilão na CML no período entre 1996 a 2008.

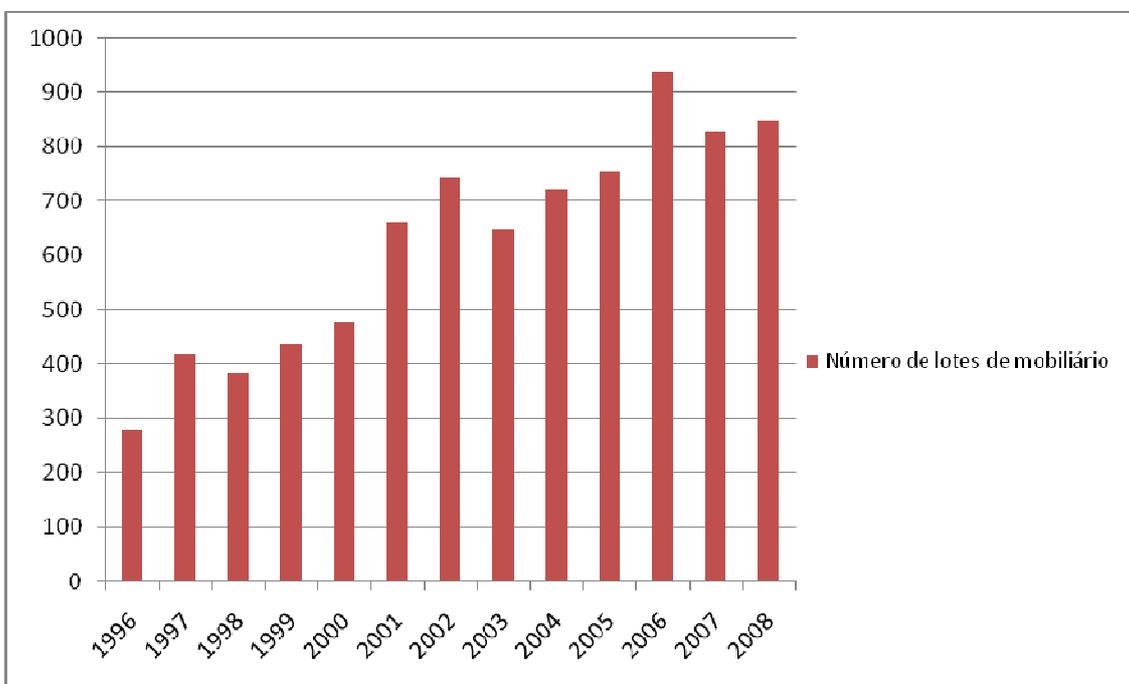


Gráfico 7 - Número total de lotes de mobiliário em leilão na CML no período entre 1996 a 2008.

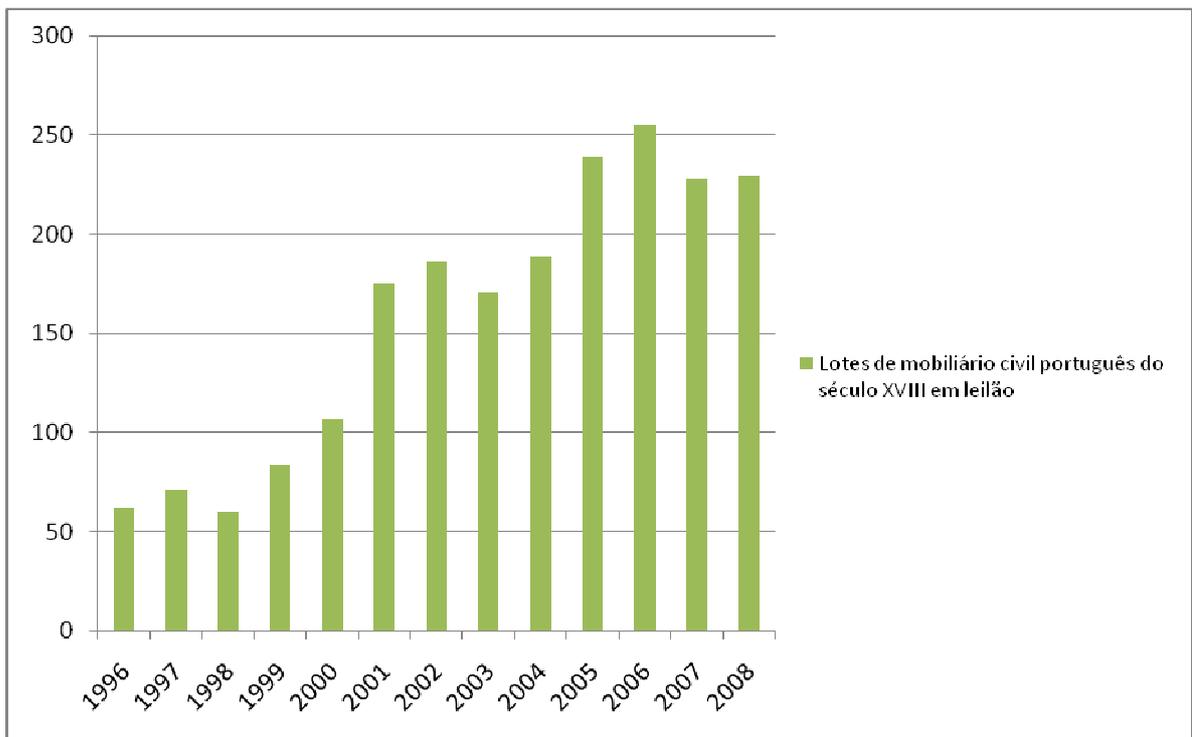


Gráfico 8 - Número total de lotes de mobiliário civil português do século XVIII em leilão na CML no período entre 1996 e 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

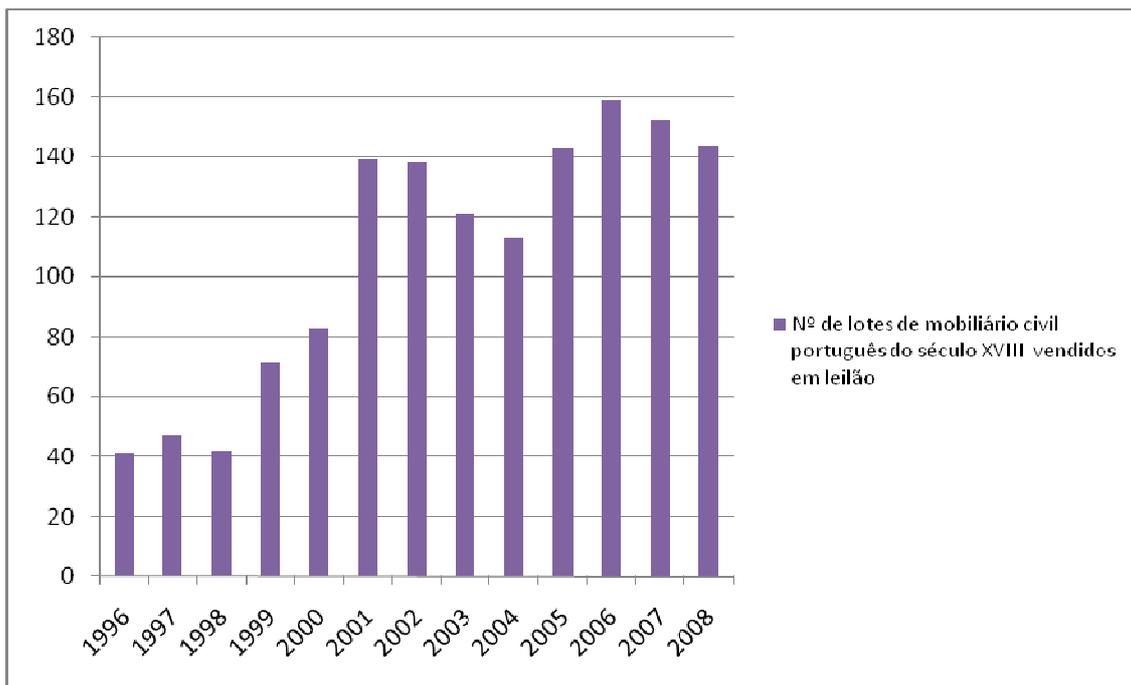


Gráfico 9 - Número total de lotes de mobiliário civil português do século XVIII vendidos em leilão na CML no período entre 1996 a 2008.

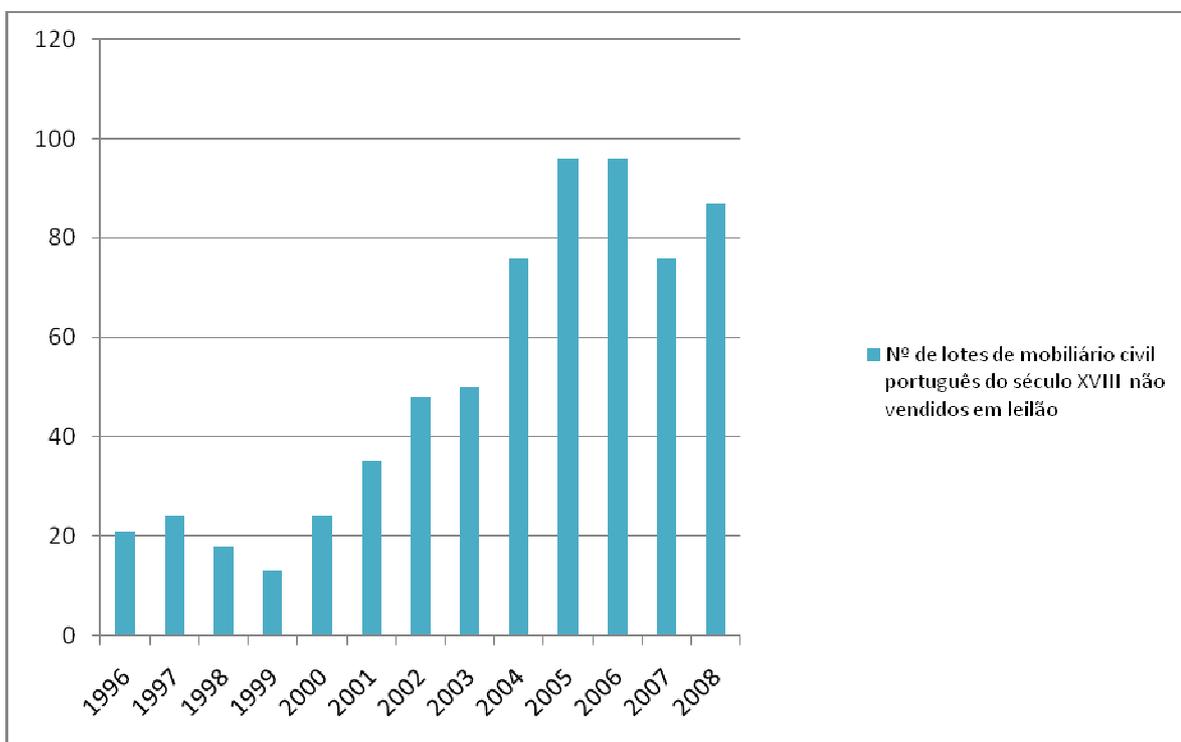


Gráfico 10 - Número total de lotes de mobiliário civil português do século XVIII não vendidos em leilão na CML no período entre 1996 a 2008.

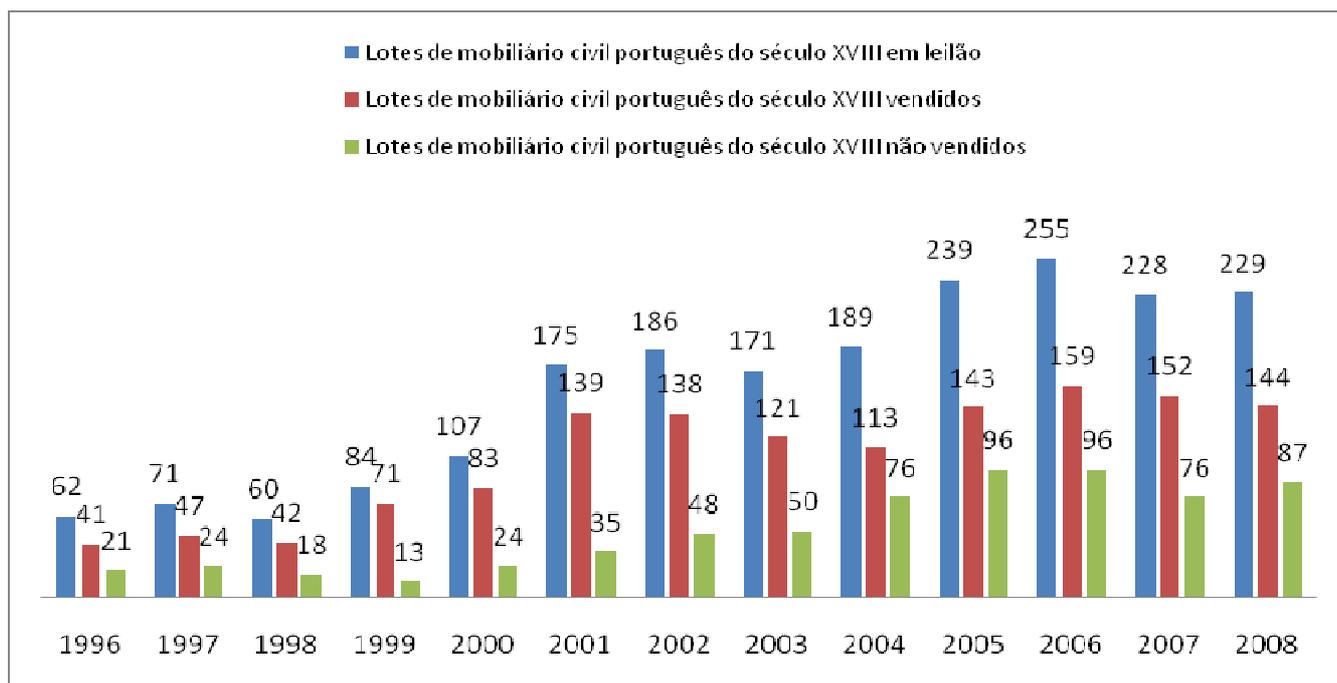


Gráfico 11 - Relação existente entre os lotes de mobiliário civil português do século XVIII, os lotes vendidos e os lotes não vendidos na CML no período entre 1996 e 2008.

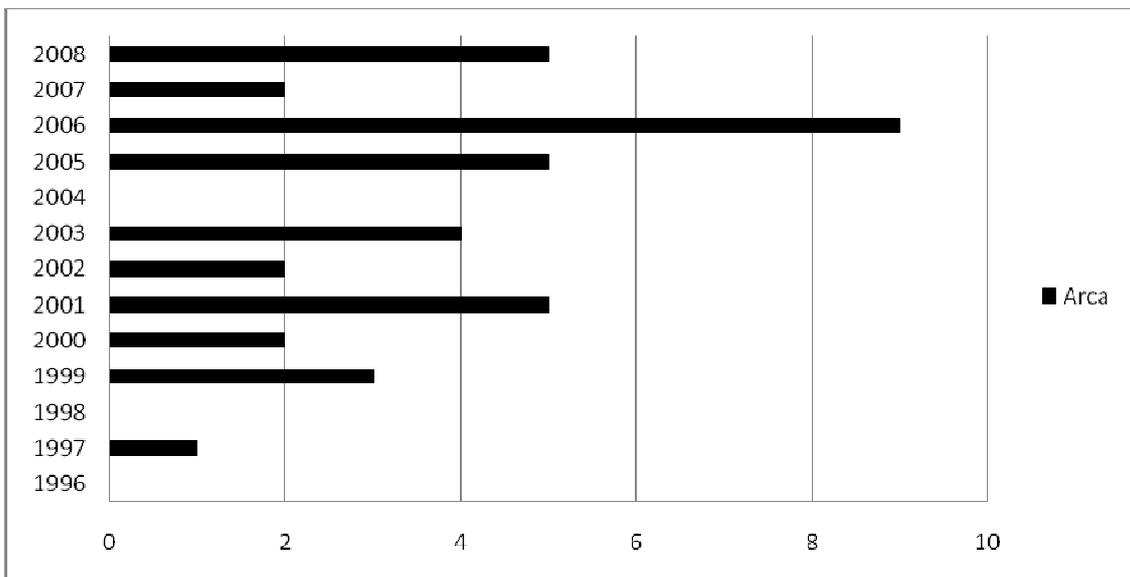


Gráfico 12 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Arca. CML de 1996 a 2008.

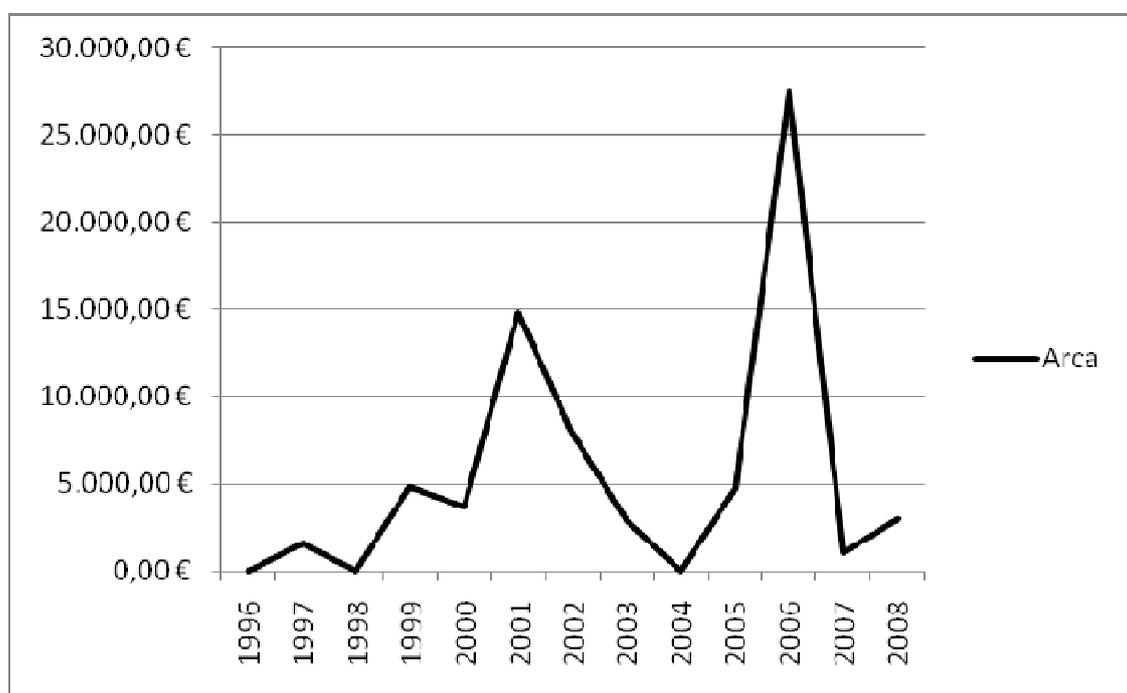


Gráfico 13 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Arca. CML de 1996 a 2008.

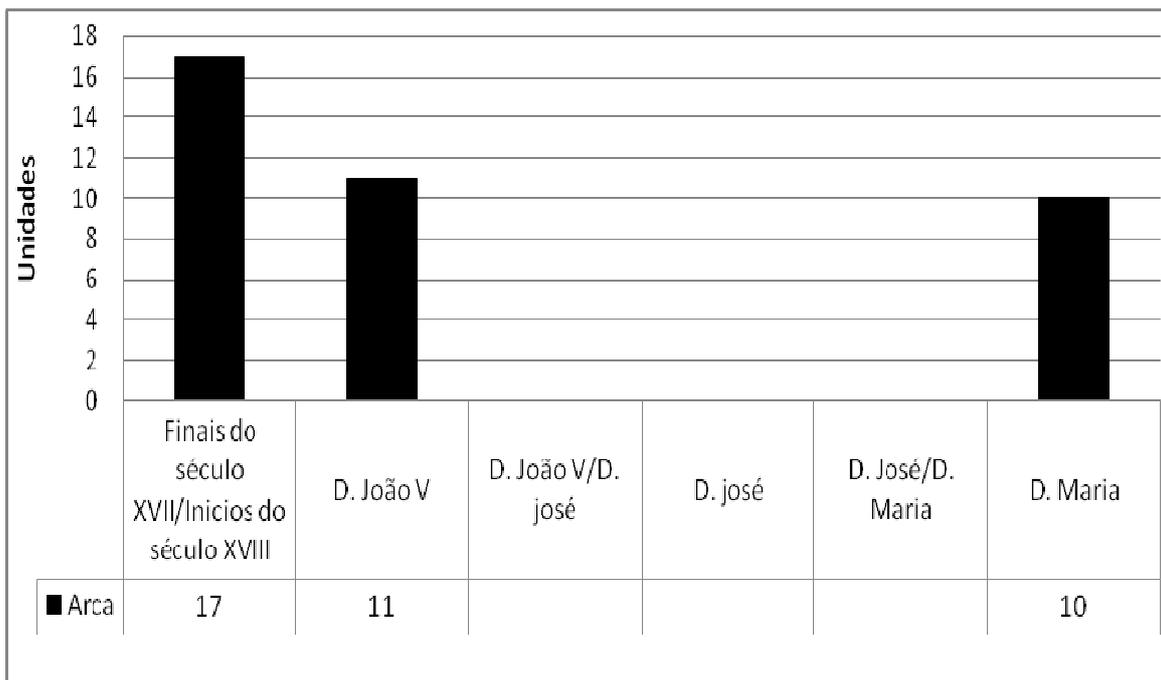


Gráfico 14 – Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a arcas, na CML entre 1996 e 2008.

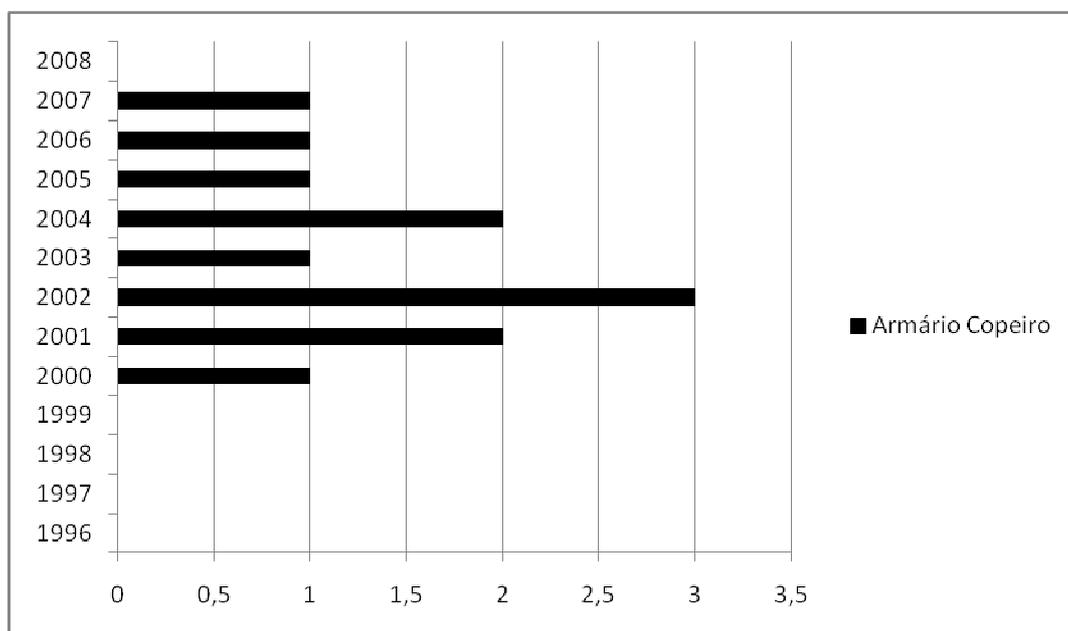


Gráfico 15 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Armário Copeiro. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

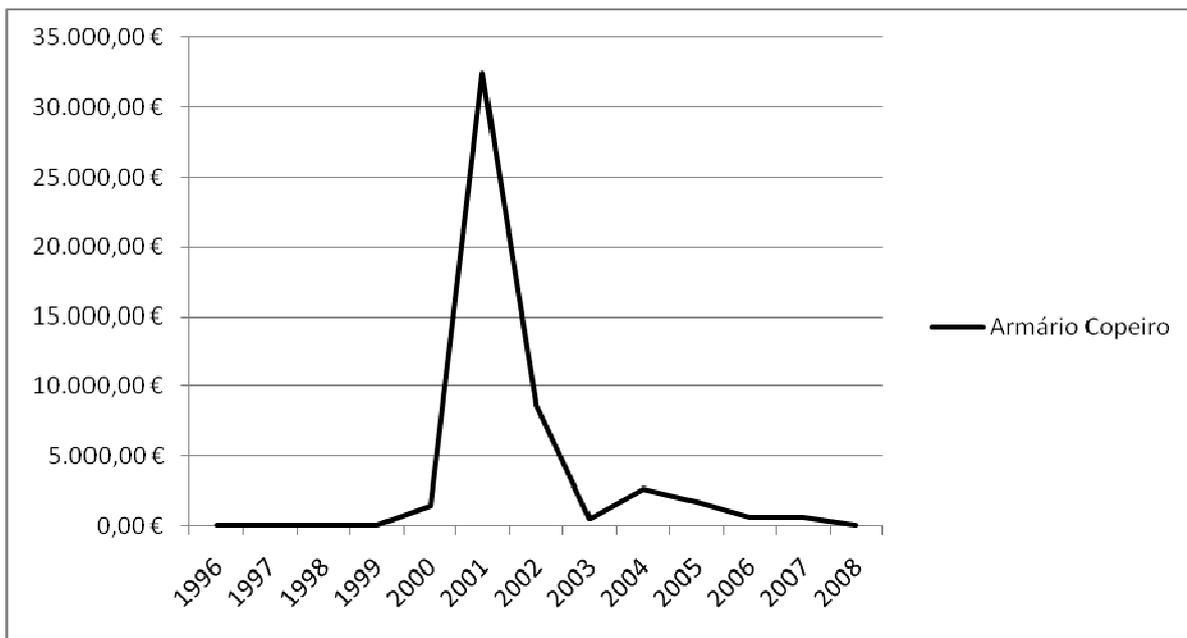


Gráfico 16 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Armário Copeiro. CML de 1996 a 2008.

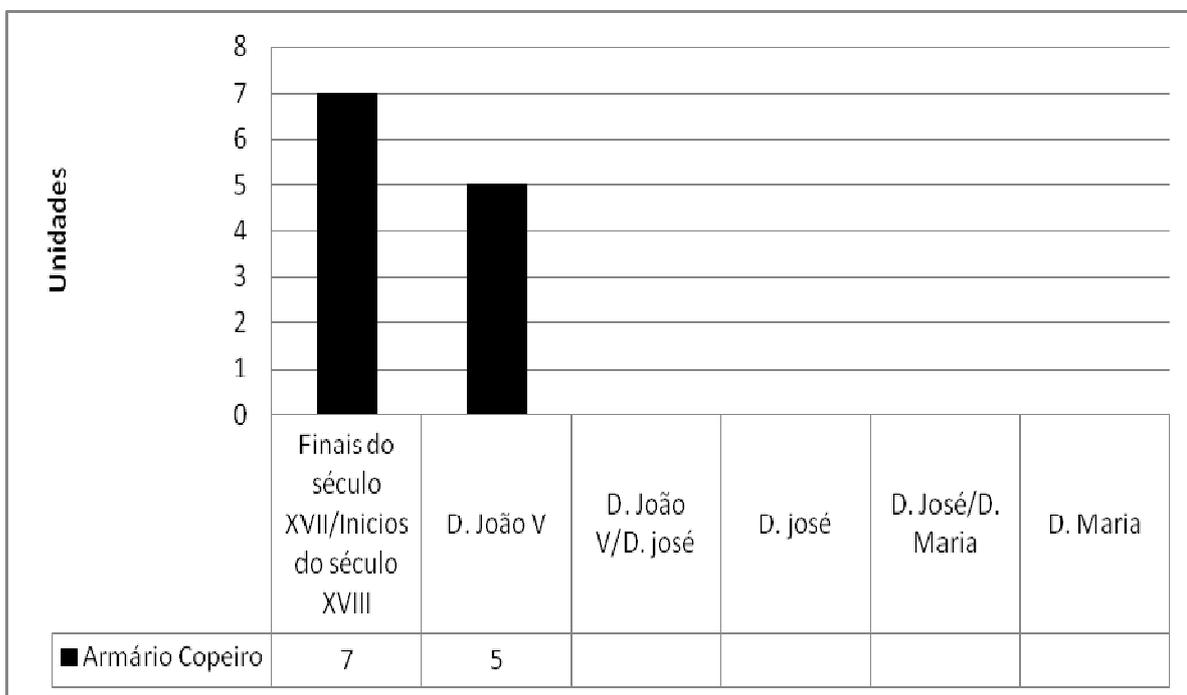


Gráfico 17 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a armários copeiros, na CML entre 1996 e 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

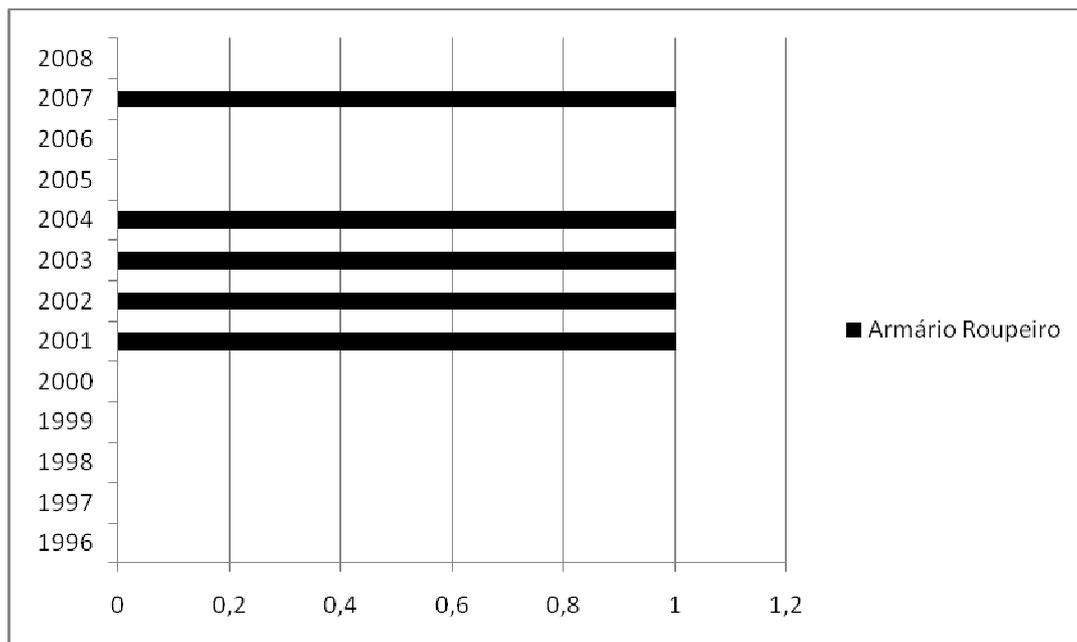


Gráfico 18 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Armário Roupeiro. CML de 1996 a 2008.

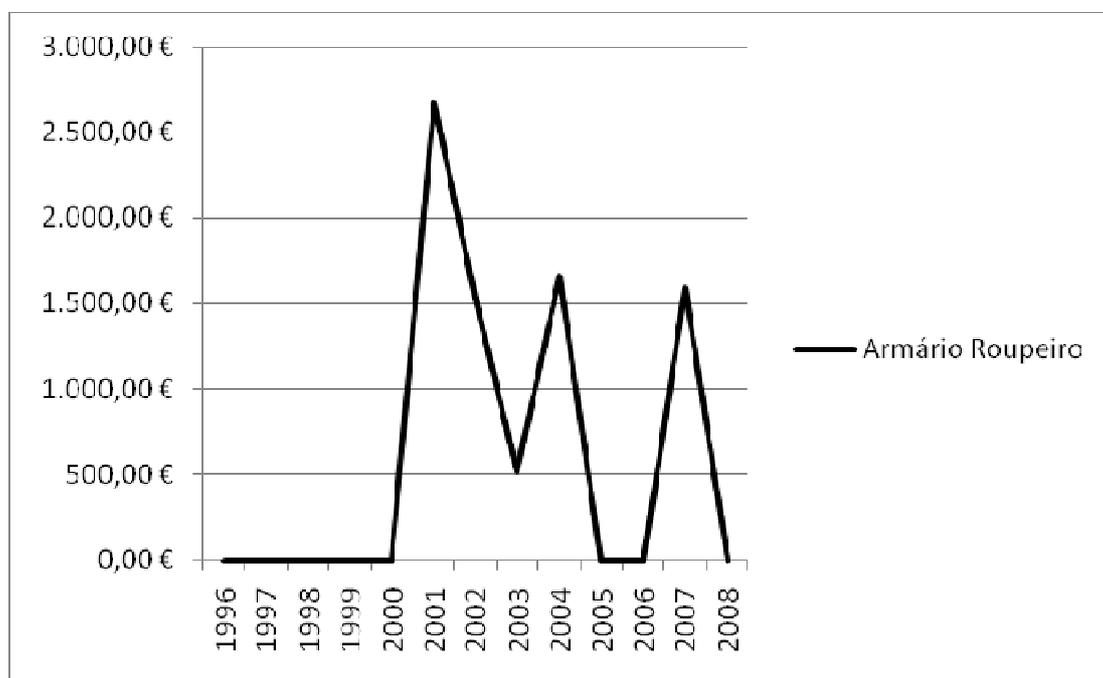


Gráfico 19 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Armário Roupeiro. CML de 1996 a 2008.

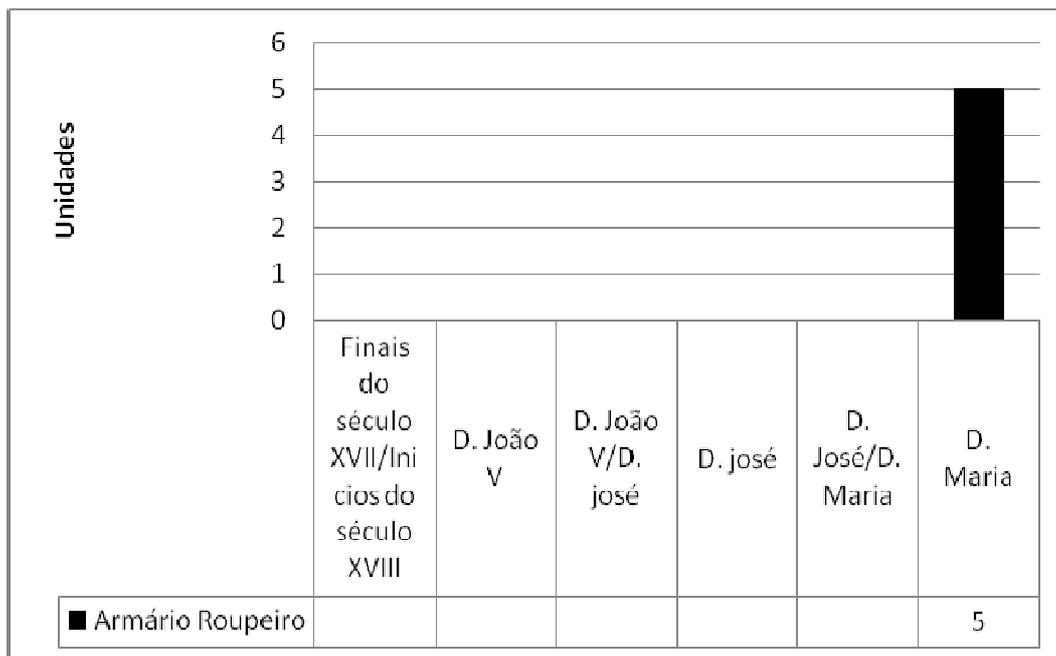


Gráfico 20 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a armários roupeiros, na CML entre 1996 e 2008.

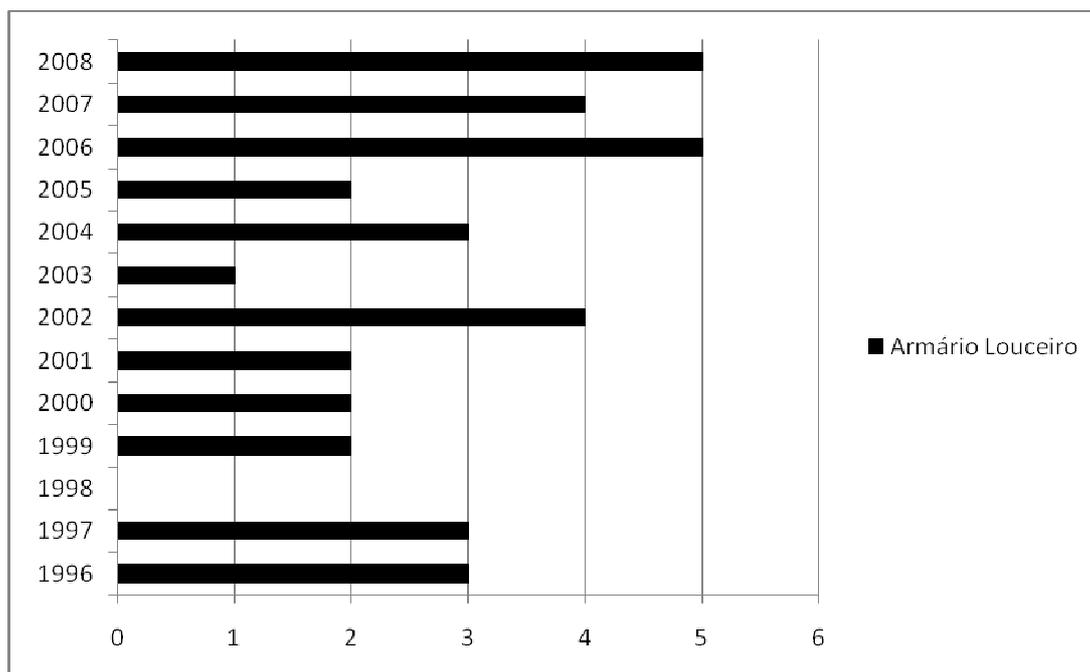


Gráfico 21 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Armário Louceiro. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

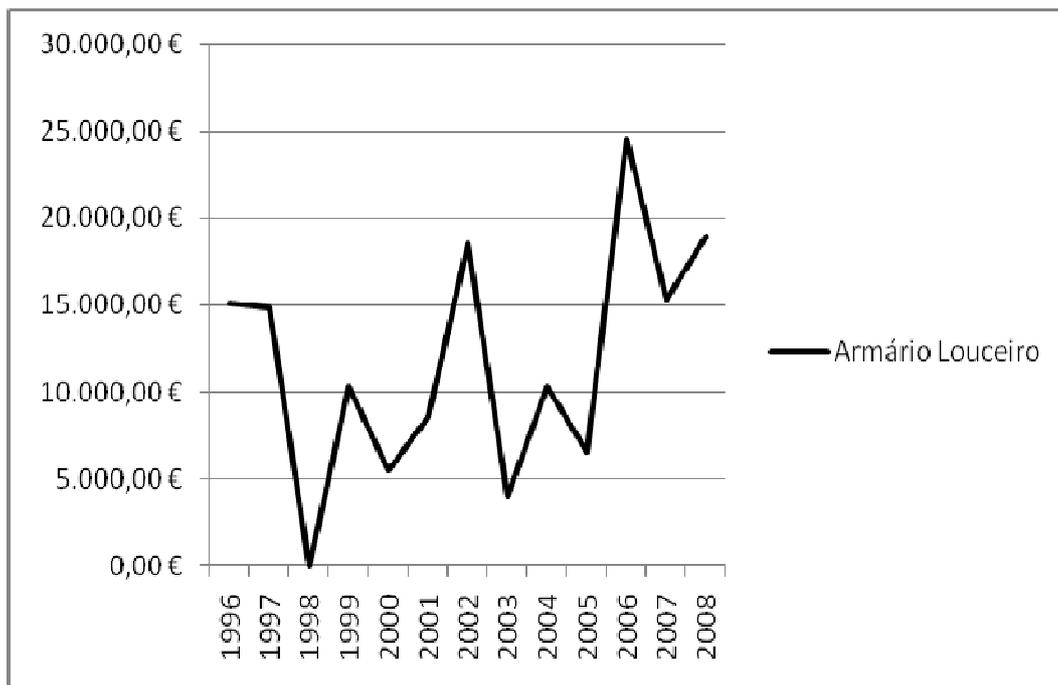


Gráfico 22 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Armário Louceiro. CML de 1996 a 2008.



Gráfico 23 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a armários louceiros, na CML entre 1996 e 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

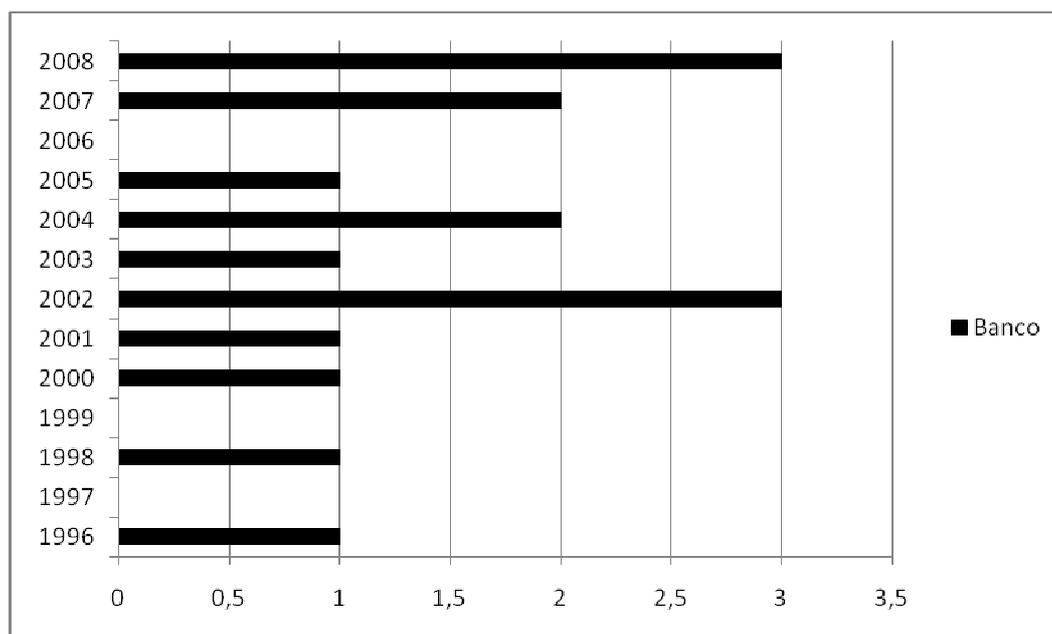


Gráfico 24 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Banco. CML de 1996 a 2008.

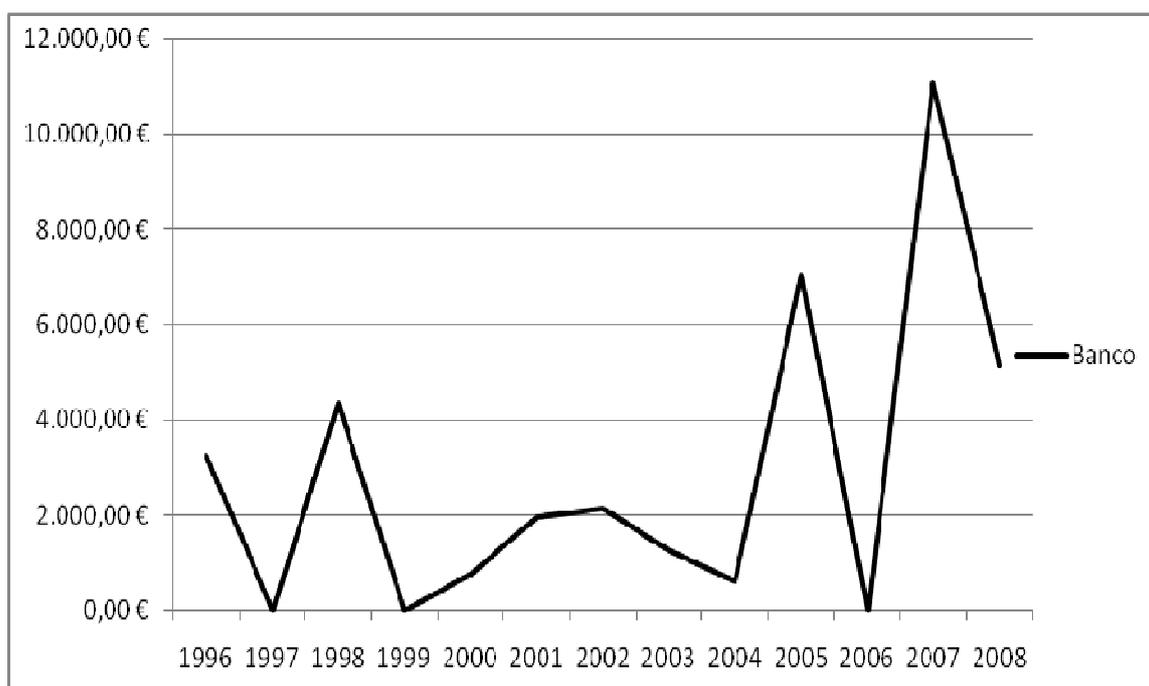


Gráfico 25 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Banco. CML de 1996 a 2008.

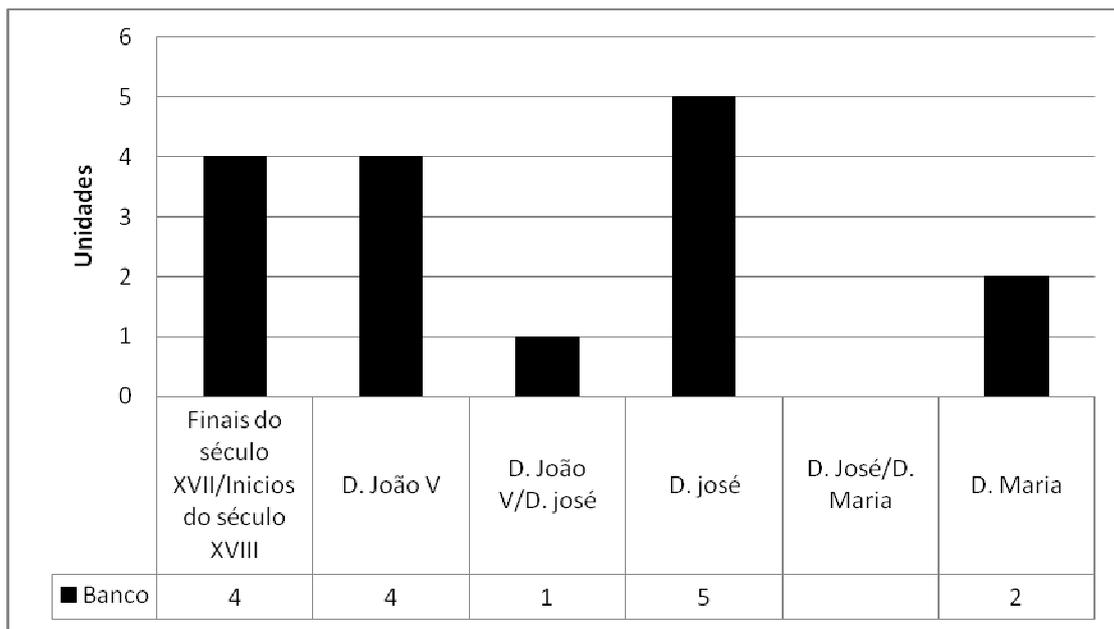


Gráfico 26 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a bancos, na CML entre 1996 e 2008.

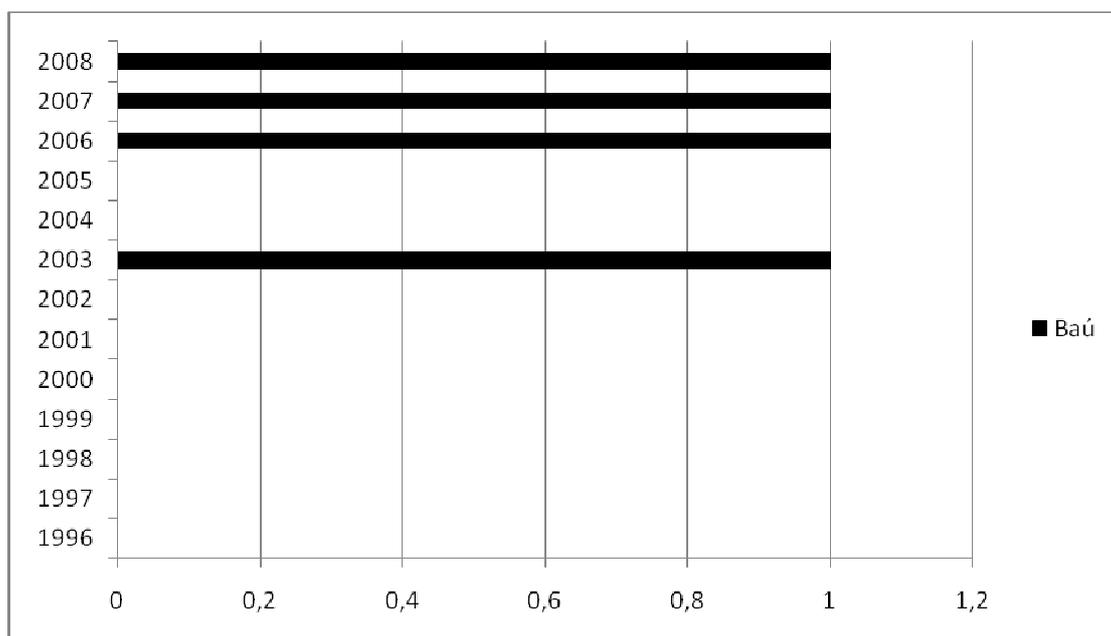


Gráfico 27 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Baú. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

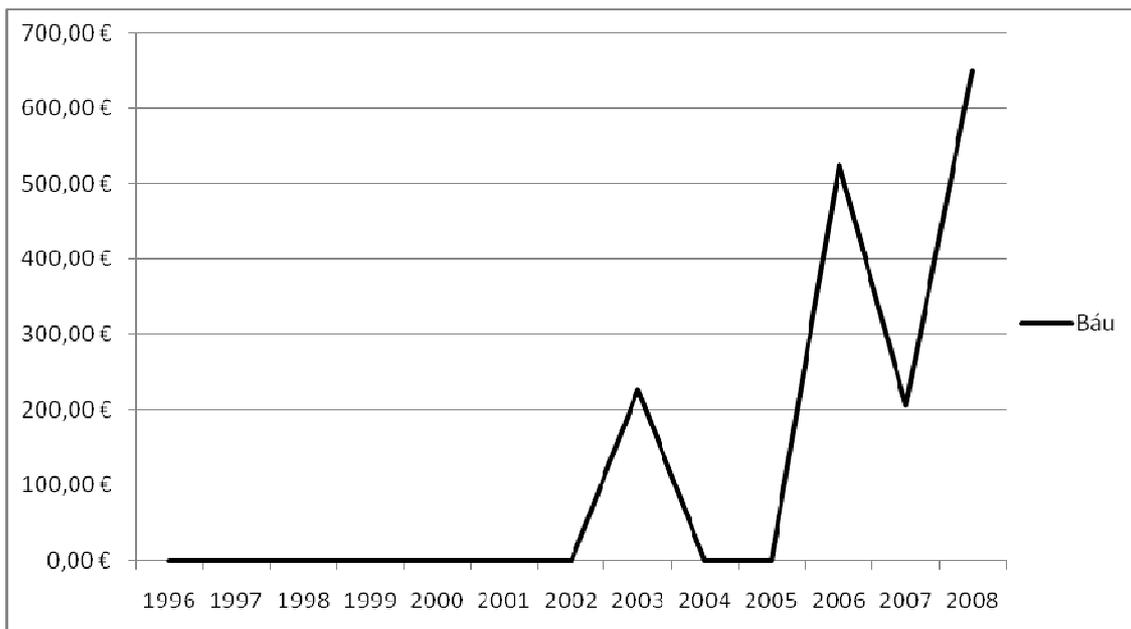


Gráfico 28 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Baú. CML de 1996 a 2008.

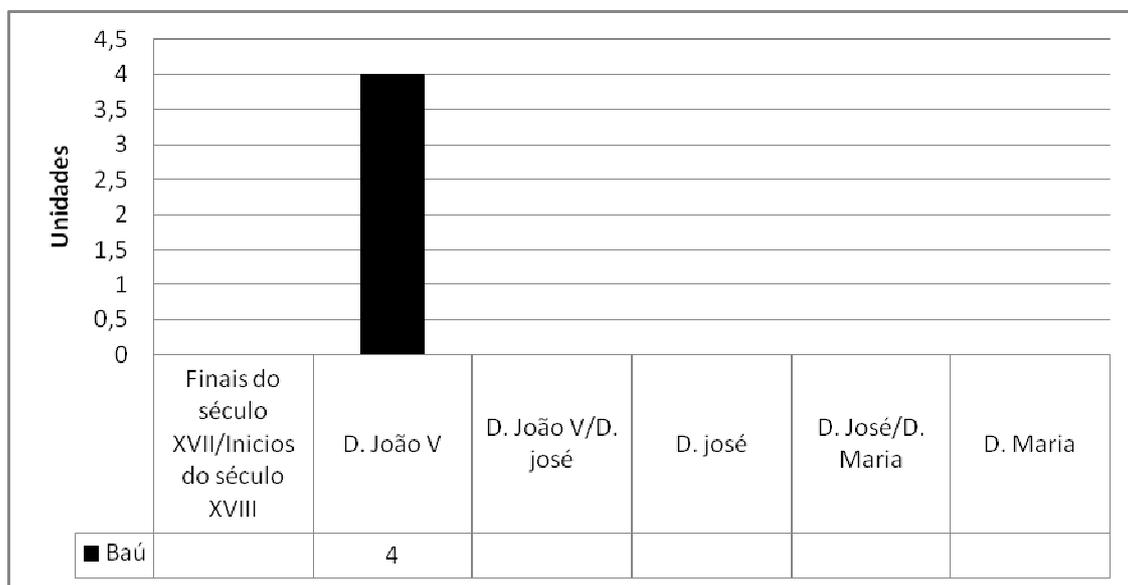


Gráfico 29 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a baús, na CML entre 1996 e 2008.

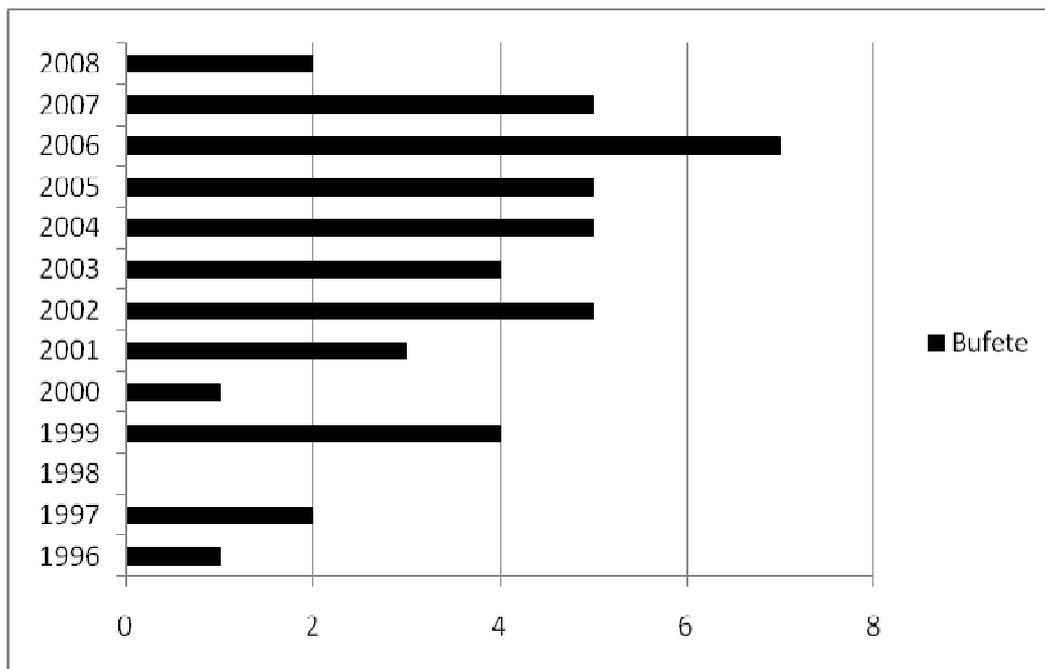


Gráfico 30 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Bufete. CML de 1996 a 2008.

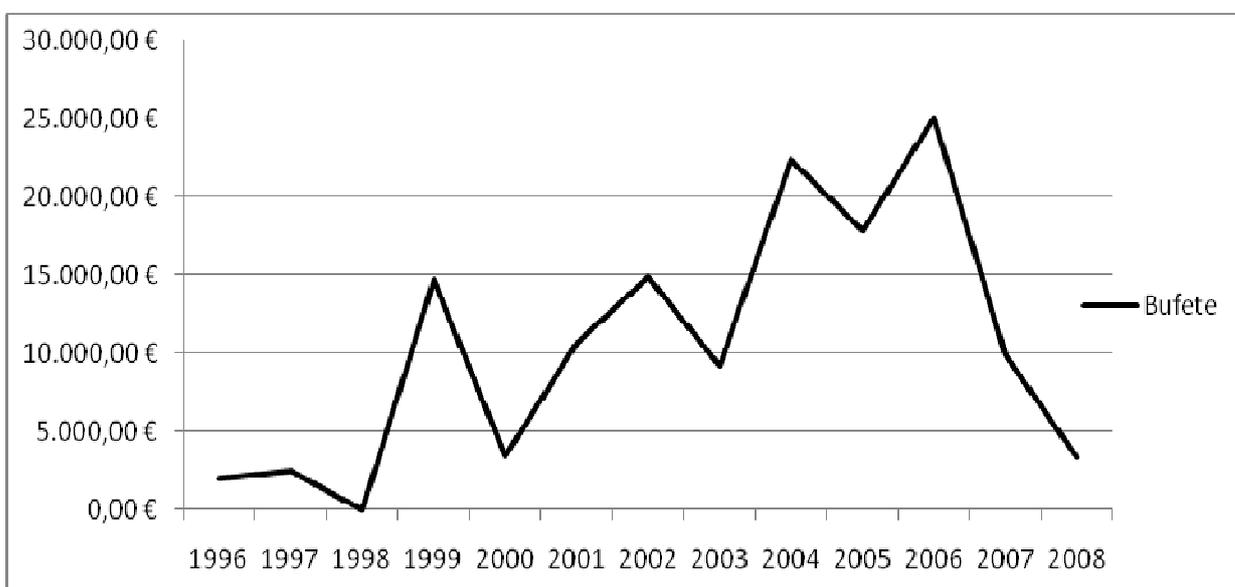


Gráfico 31 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Bufete. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

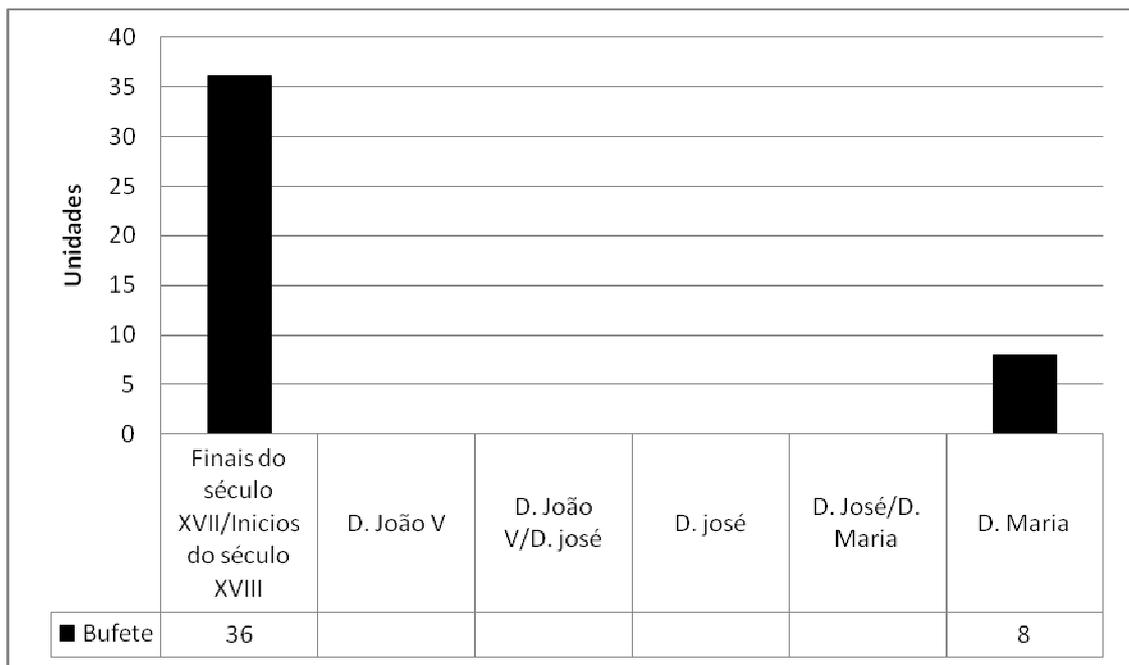


Gráfico 32 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a bufetes, na CML entre 1996 e 2008.

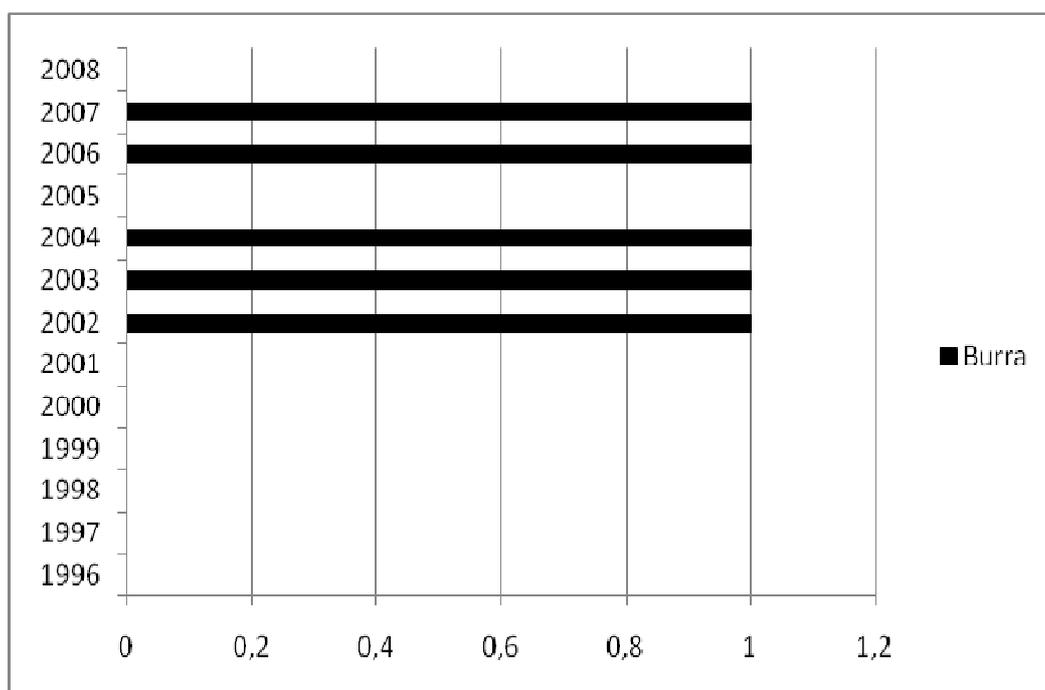


Gráfico 33 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Burra. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

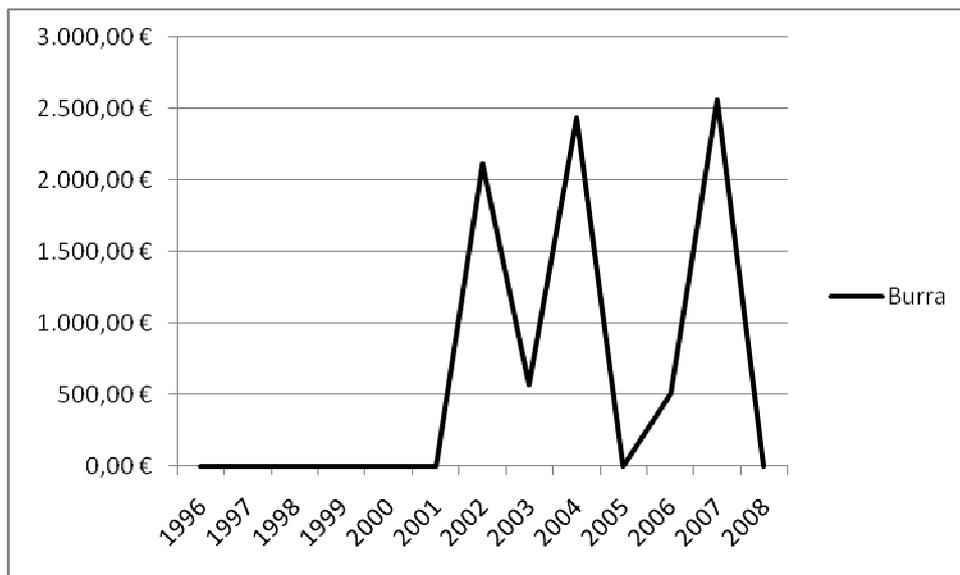


Gráfico 34 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Burra. CML de 1996 a 2008.

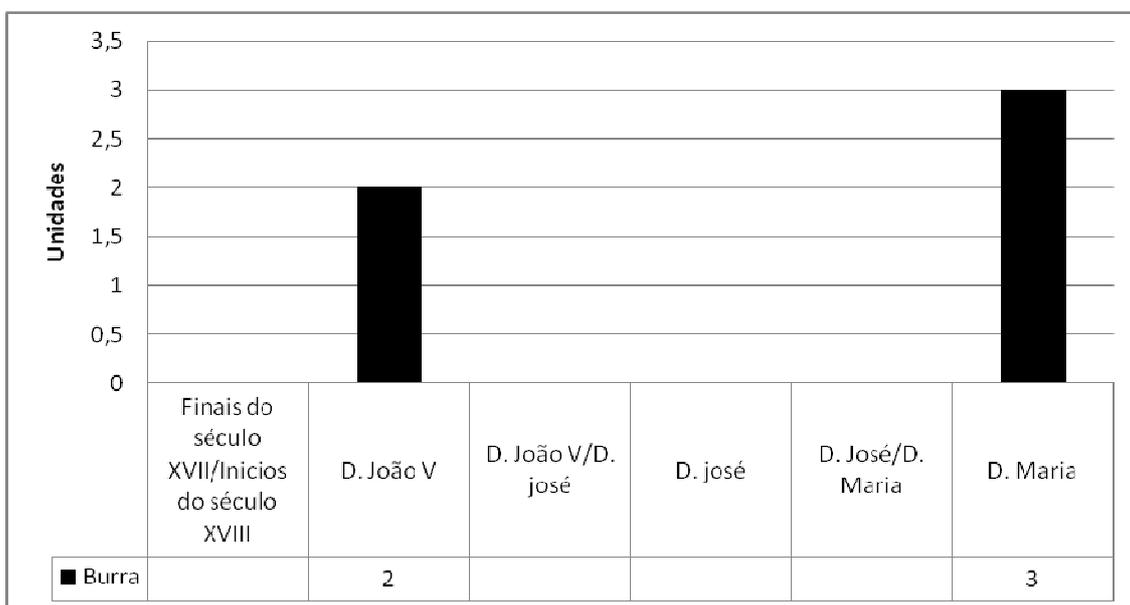


Gráfico 35 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a burras, na CML entre 1996 e 2008.

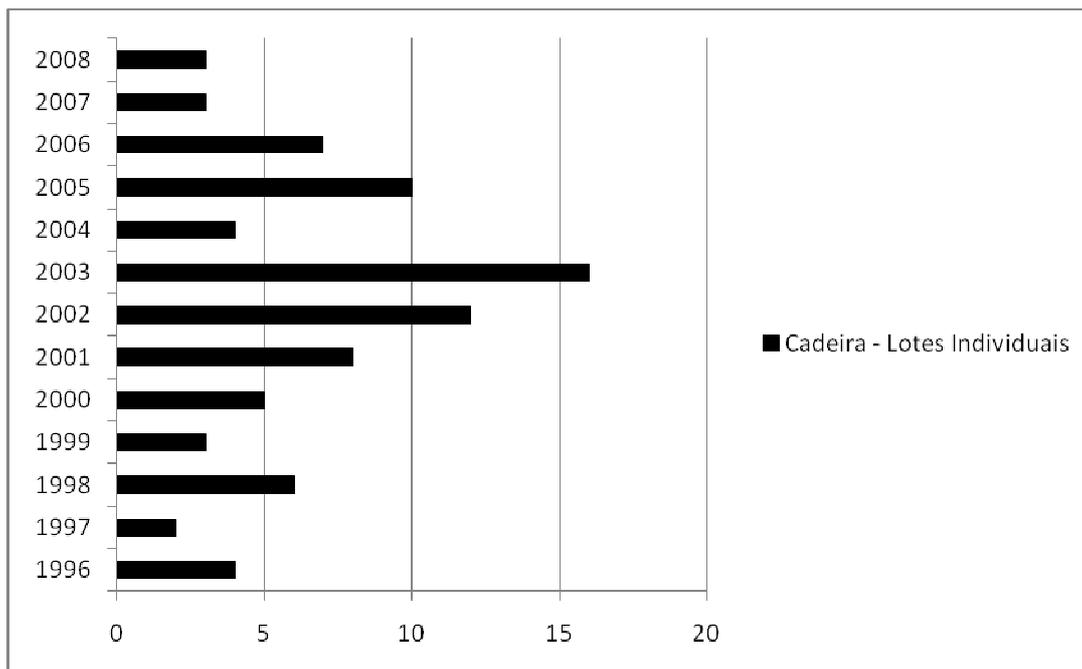


Gráfico 36 - Evolução da venda de unidas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeiras - Lotes Individuais. CML de 1996 a 2008.

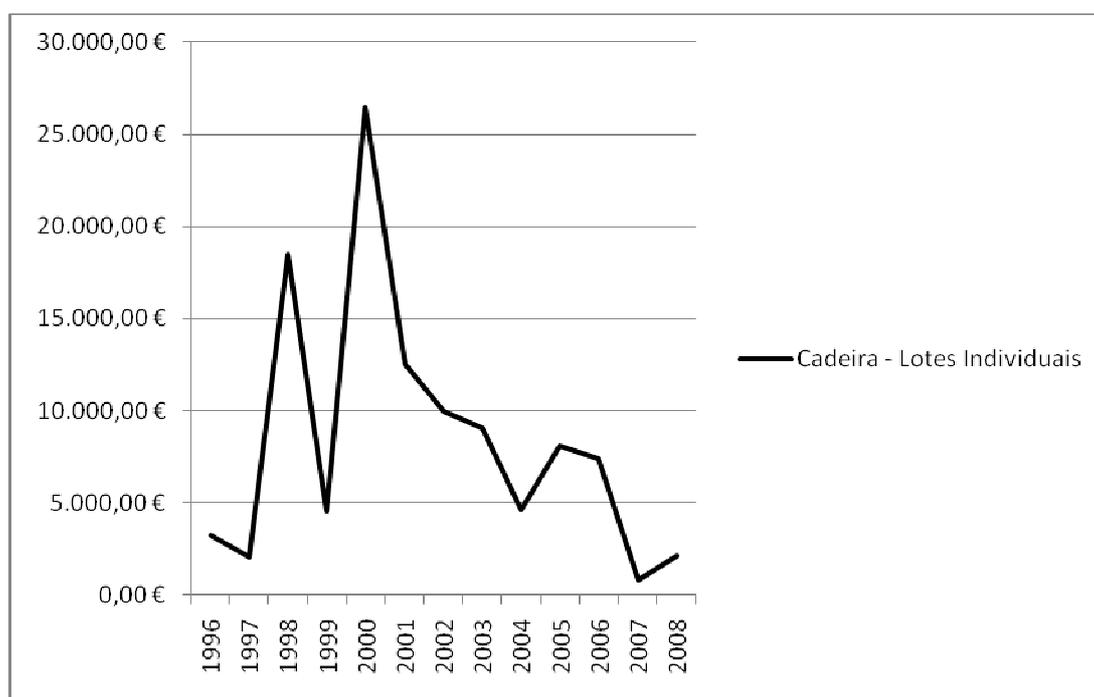


Gráfico 37 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira - Lotes Individuais. CML de 1996 a 2008.

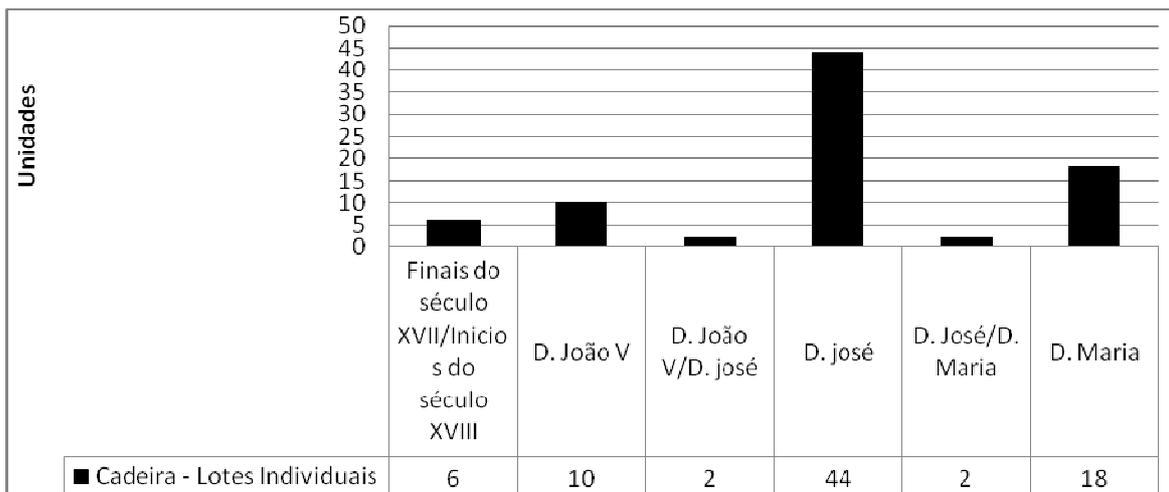


Gráfico 38 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cadeiras – lotes individuais, na CML entre 1996 e 2008.

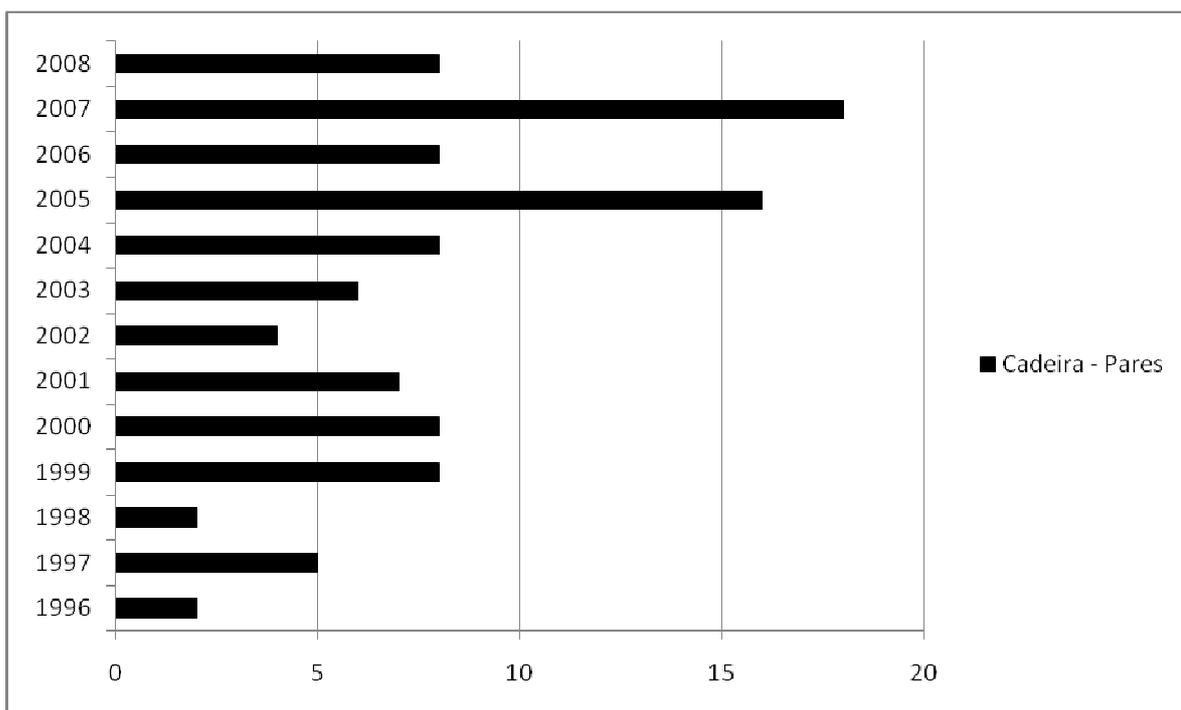


Gráfico 39 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cadeiras – Pares. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

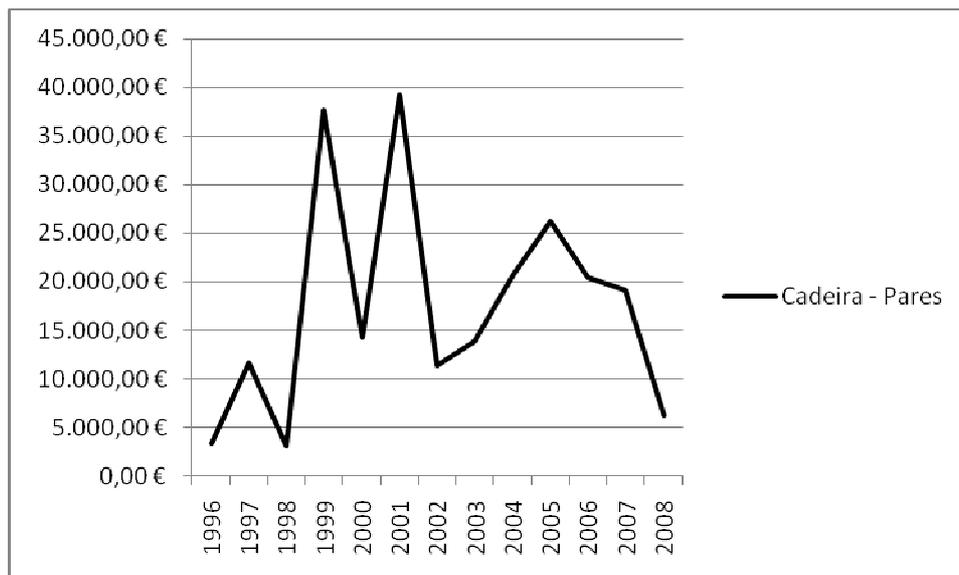


Gráfico 40 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira – Pares. CML de 1996 a 2008.

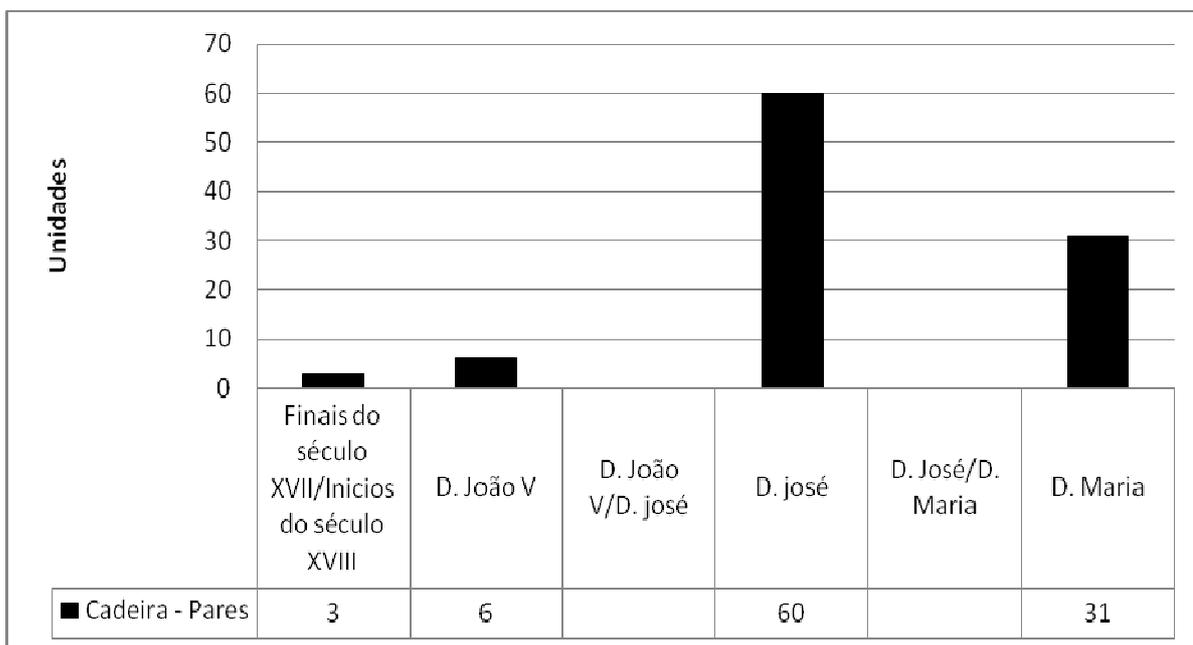


Gráfico 41 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cadeiras - pares, na CML entre 1996 e 2008.

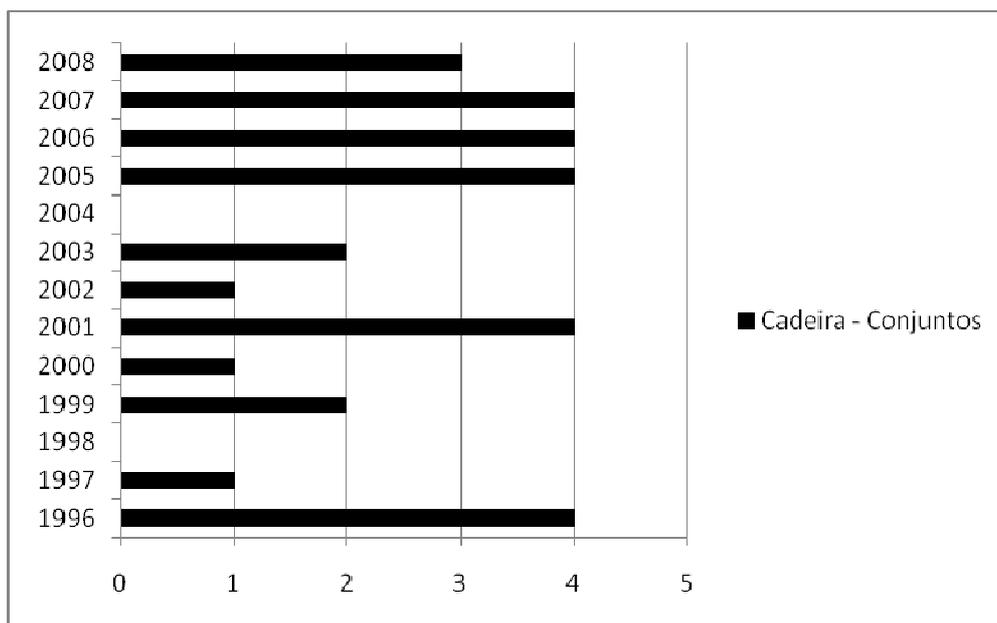


Gráfico 42 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cadeiras – Conjuntos. CML de 1996 a 2008.

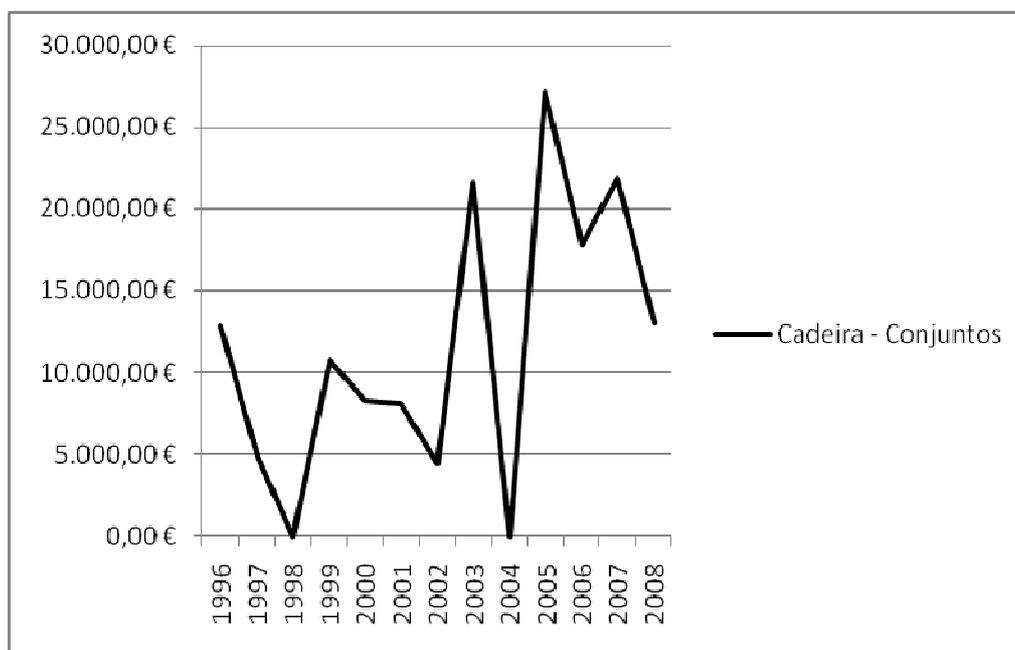


Gráfico 43 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira – Conjuntos. CML de 1996 a 2008.

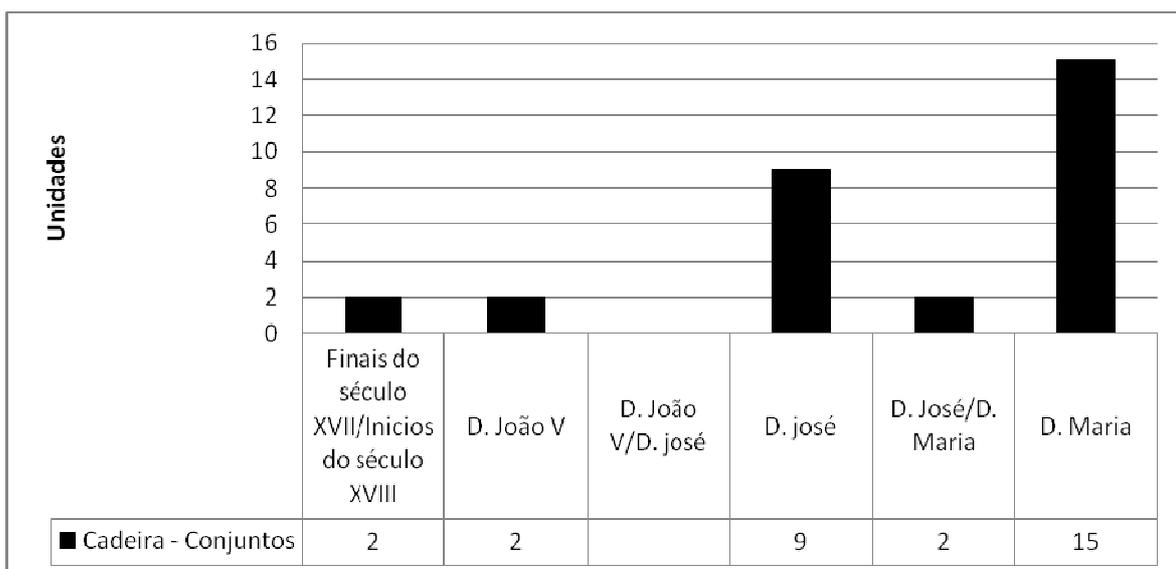


Gráfico 44 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cadeiras - conjuntos, na CML entre 1996 e 2008.

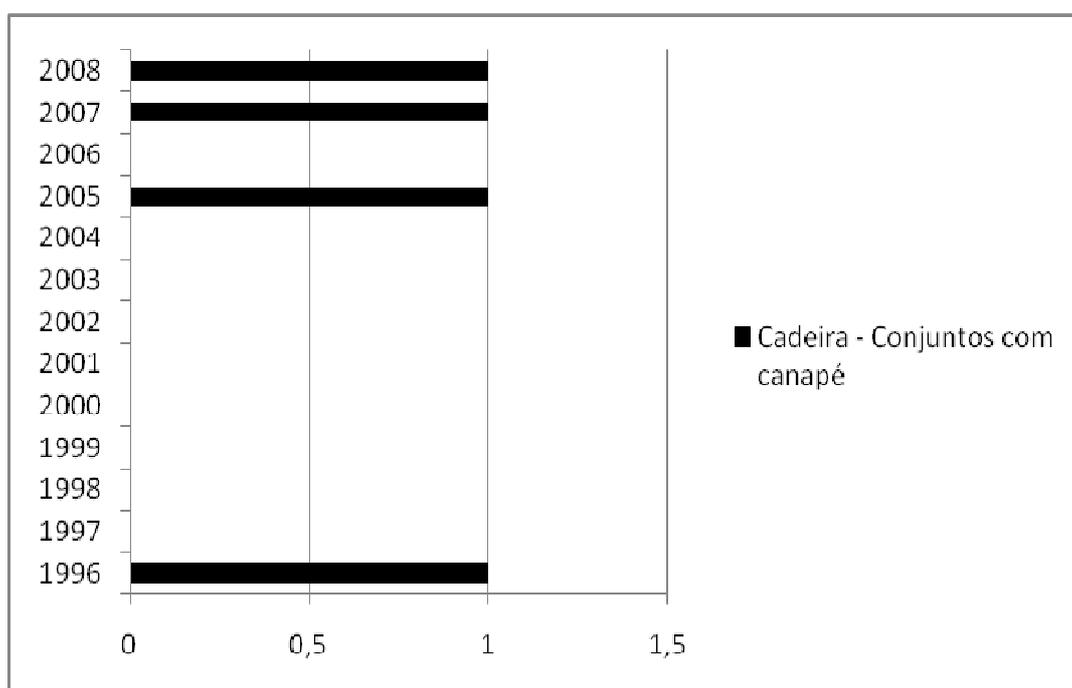


Gráfico 45 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cadeiras – Conjuntos com canapé. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

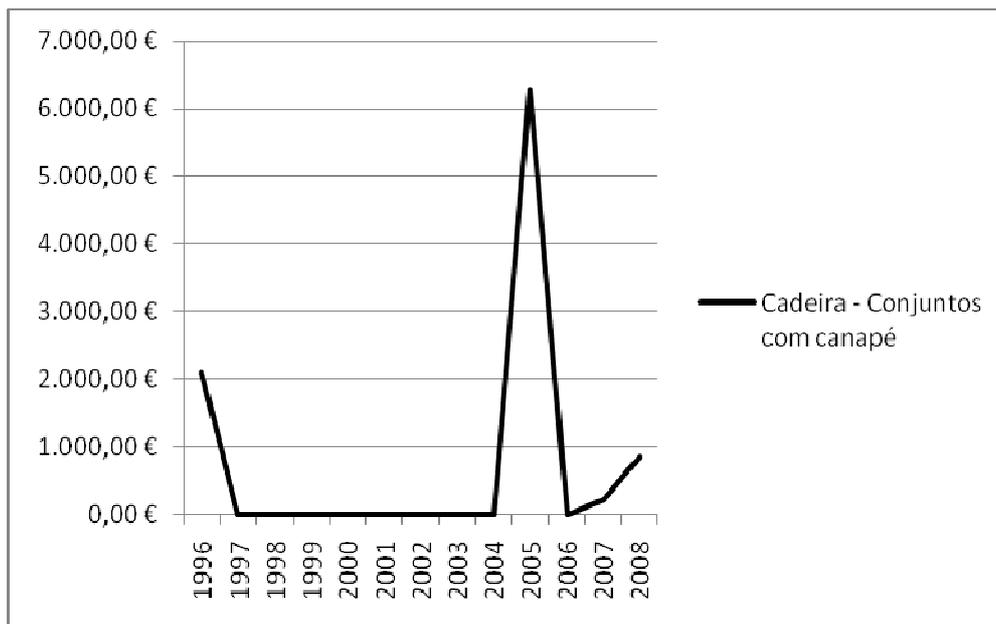


Gráfico 46 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira – Conjuntos com canapé. CML de 1996 a 2008.

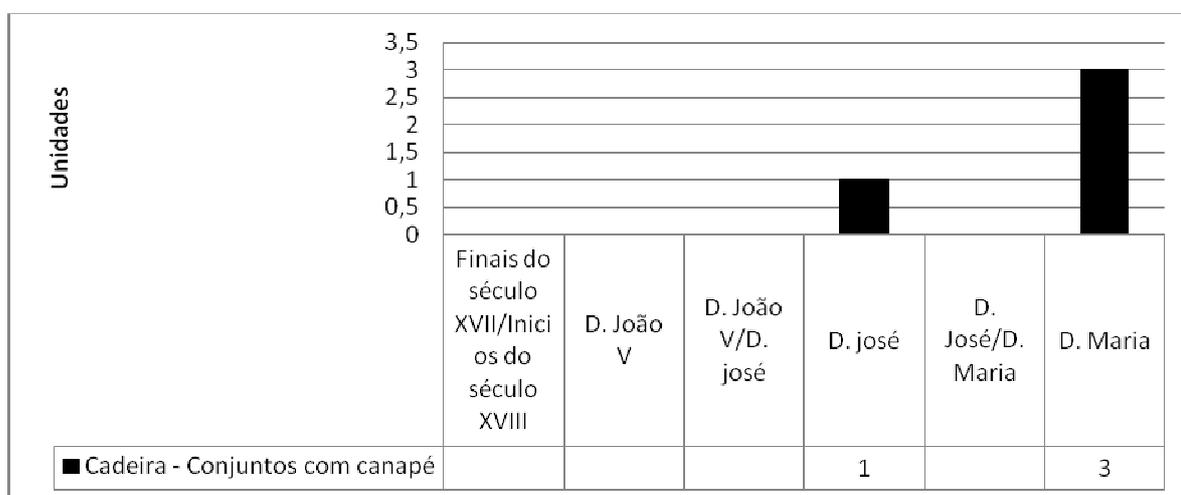


Gráfico 47- Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cadeiras – conjuntos com canapé, na CML entre 1996 e 2008.

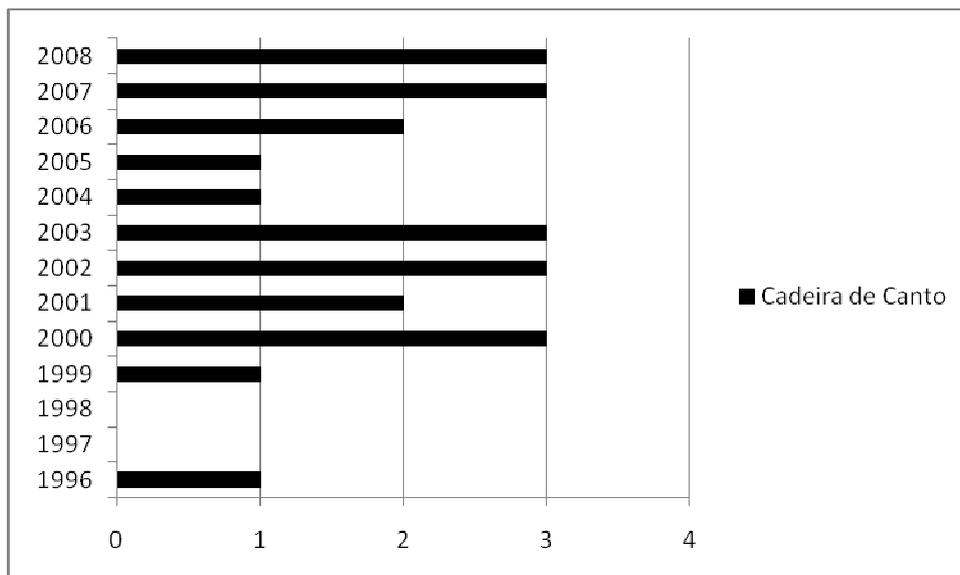


Gráfico 48 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira de Canto. CML de 1996 a 2008.

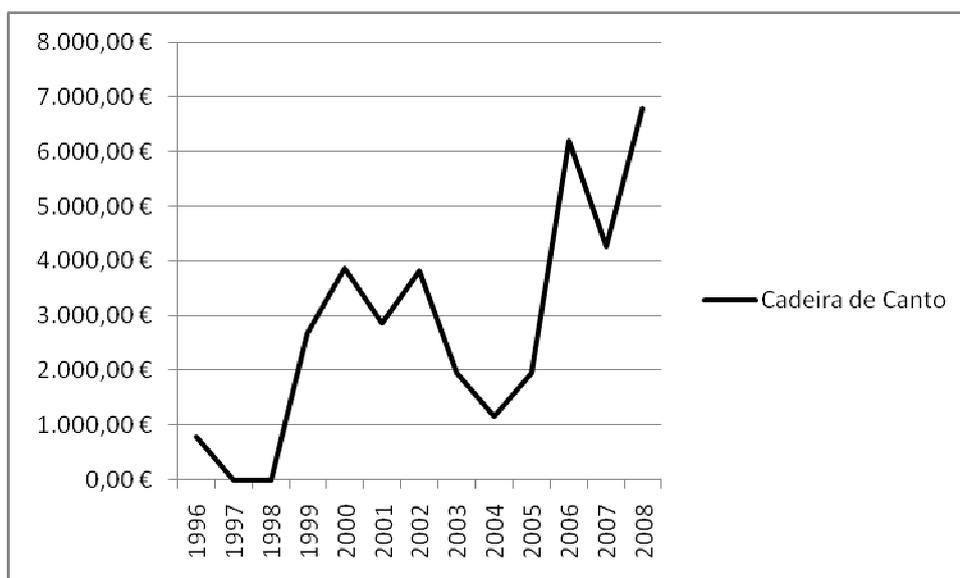


Gráfico 49 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira de Canto. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

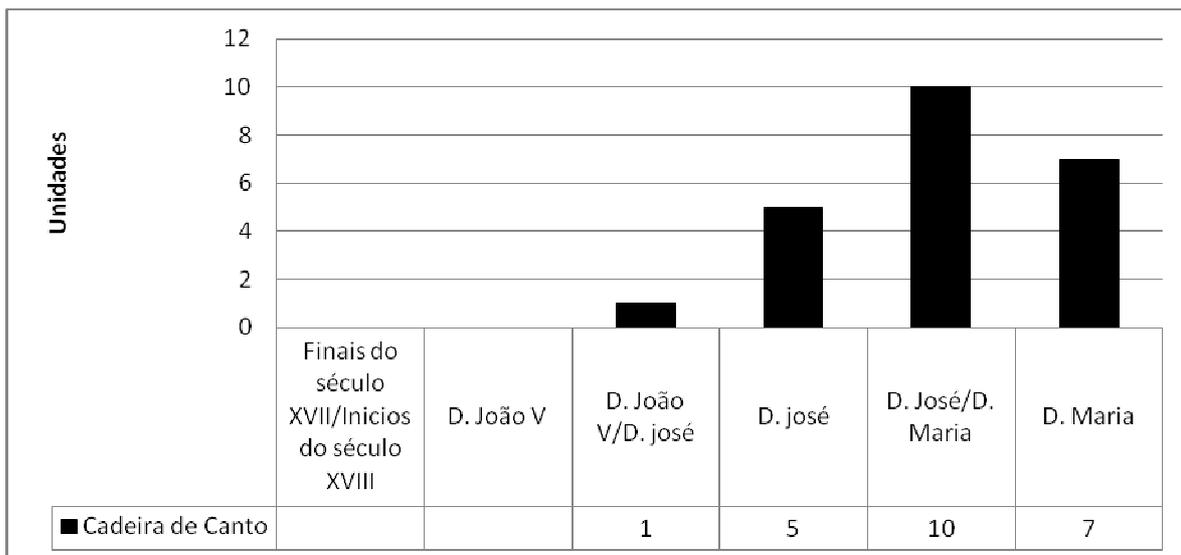


Gráfico 50 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cadeiras de canto, na CML entre 1996 e 2008.

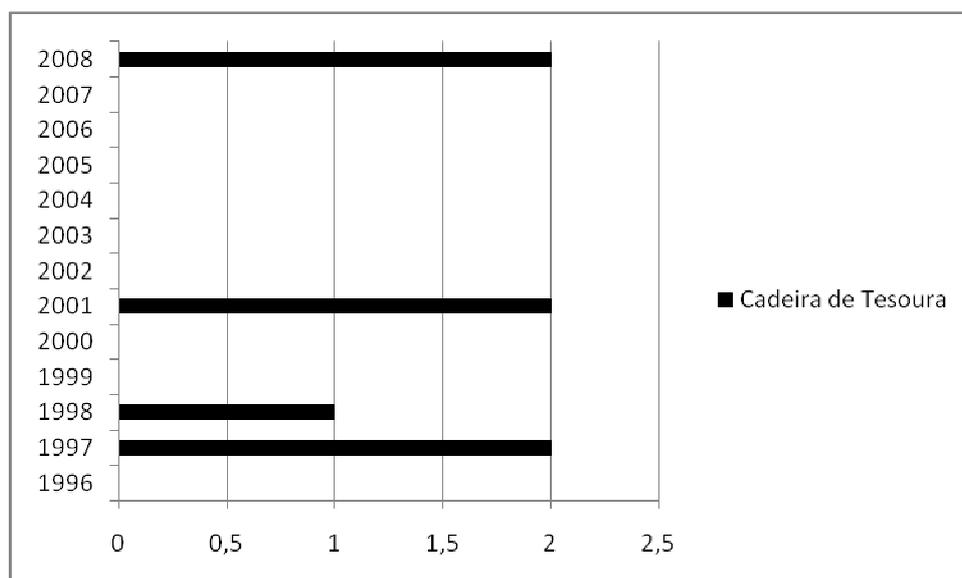


Gráfico 51 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira de Tesoura. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

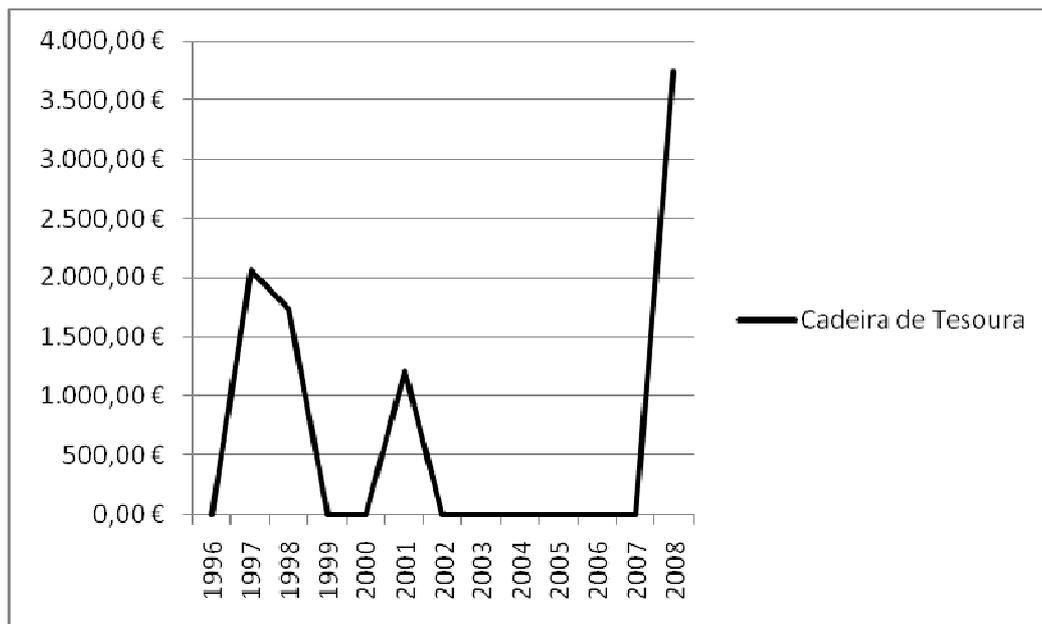


Gráfico 52 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cadeira de Tesoura. CML de 1996 a 2008.

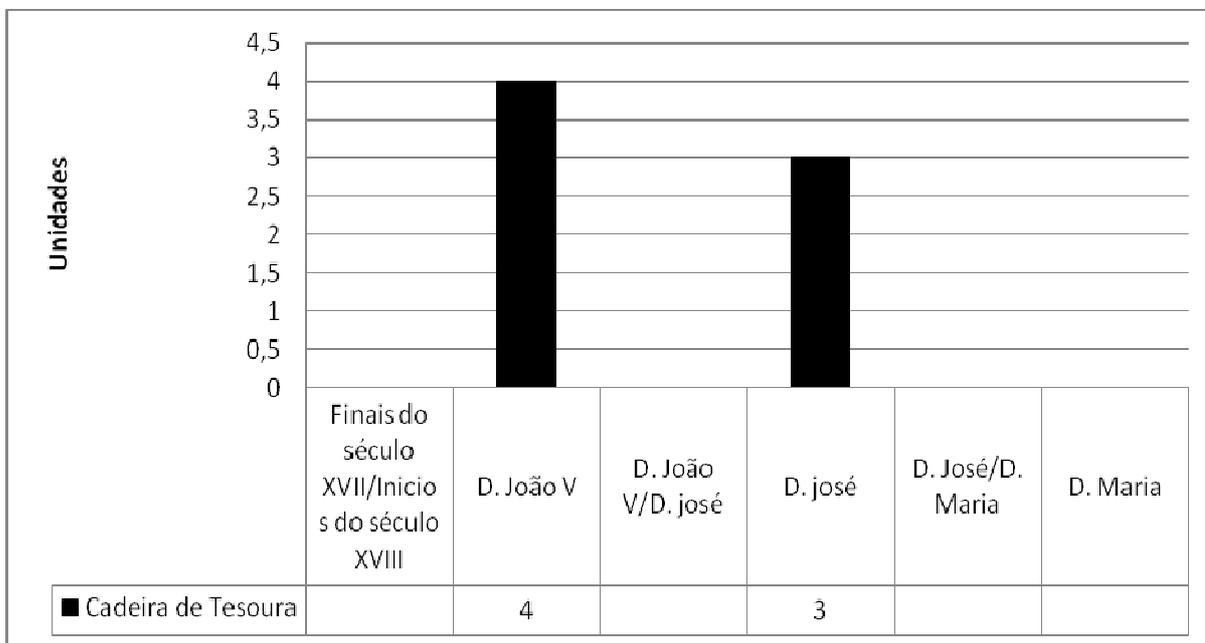


Gráfico 53 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cadeiras de tesoura, na CML entre 1996 e 2008.

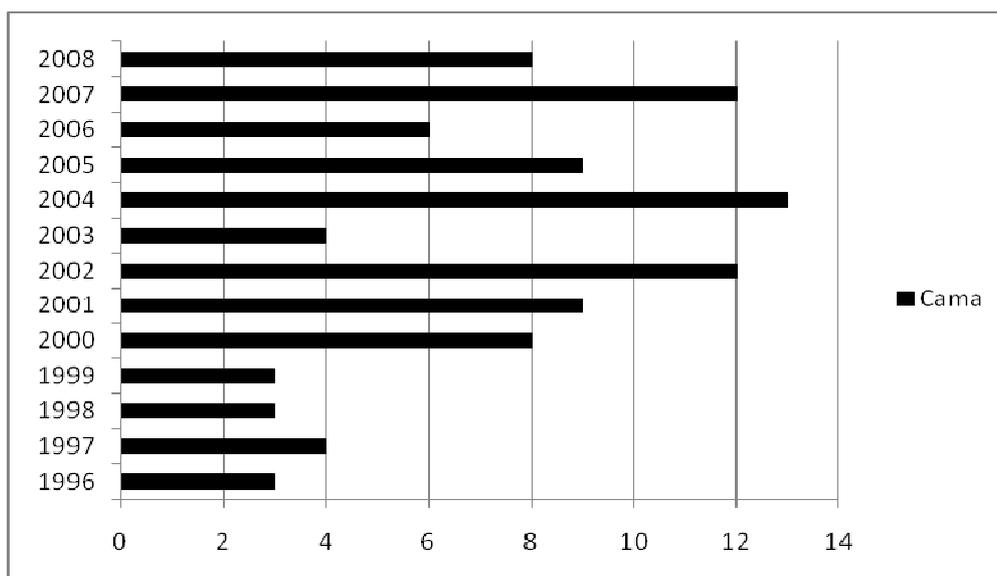


Gráfico 54 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cama. CML de 1996 a 2008.

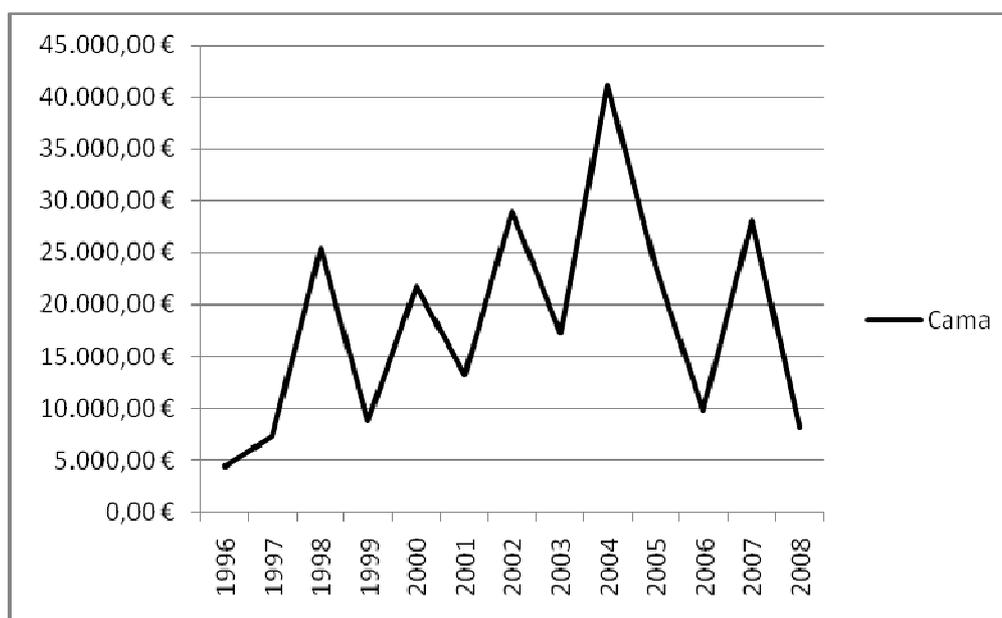


Gráfico 55 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cama. CML de 1996 a 2008.

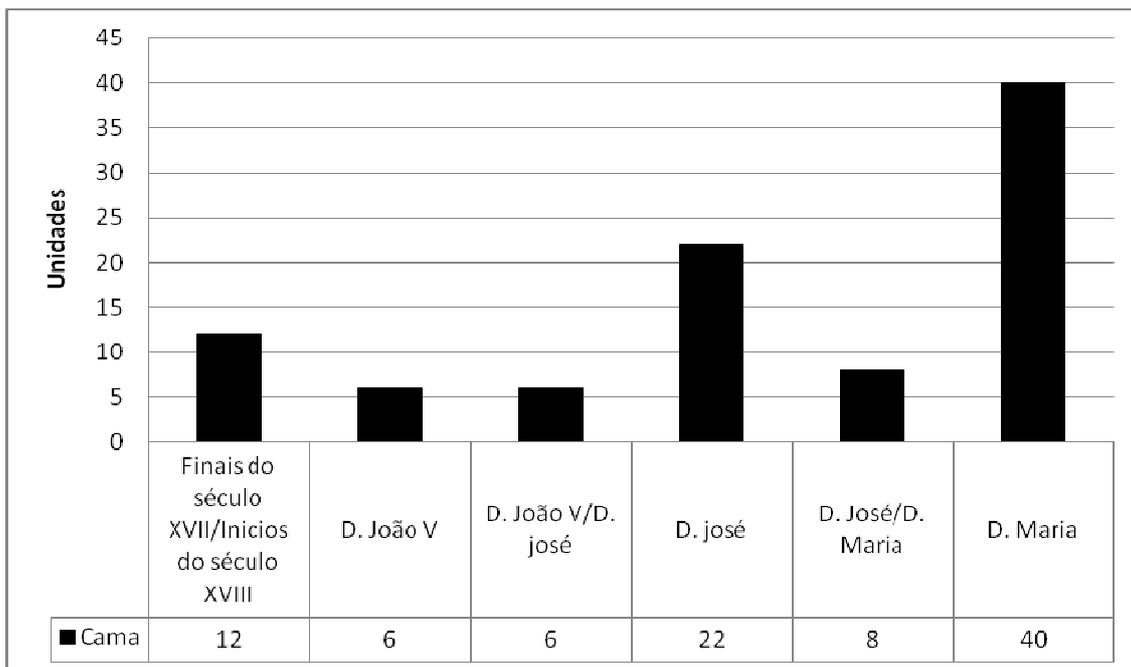


Gráfico 56 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a camas, na CML entre 1996 e 2008.

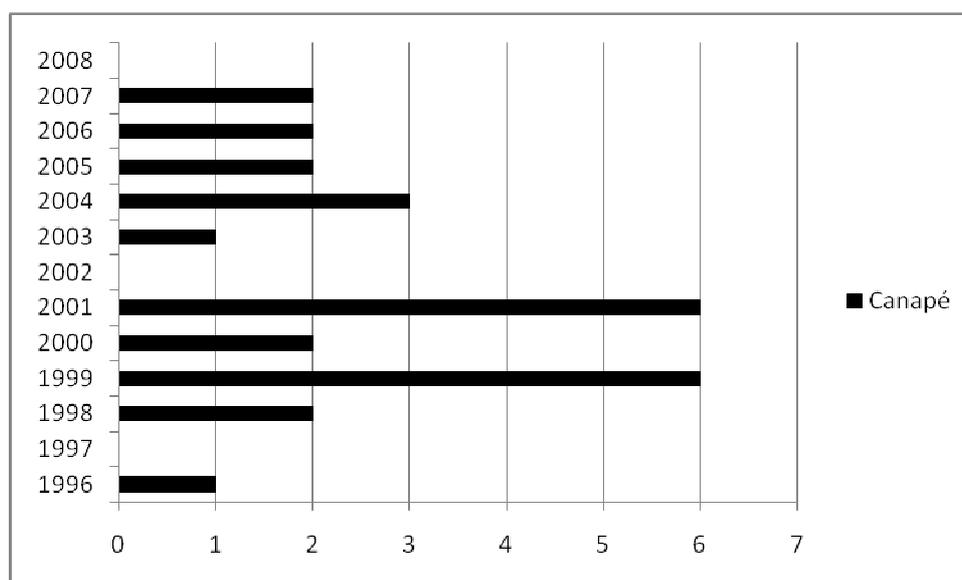


Gráfico 57 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Canapé. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

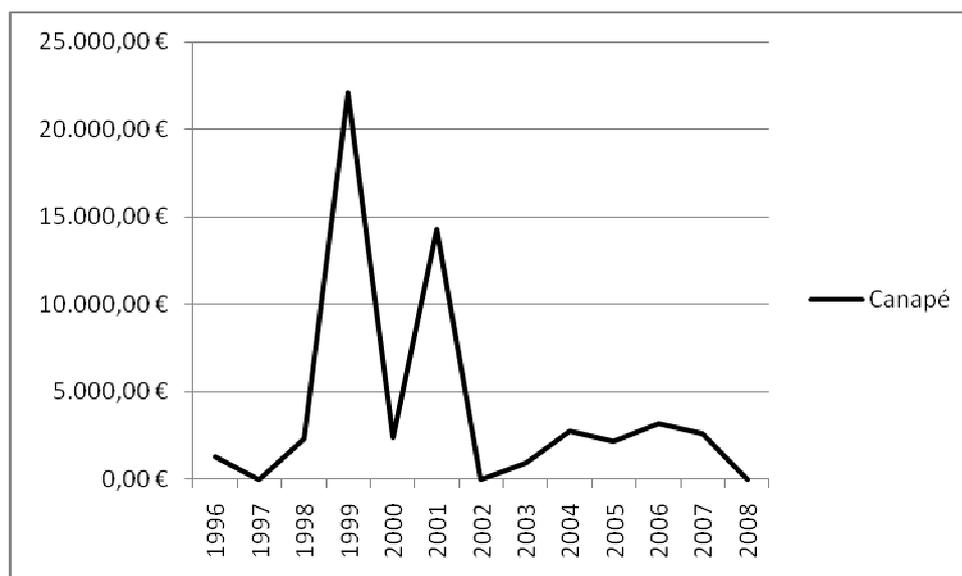


Gráfico 58 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Canapé. CML de 1996 a 2008.

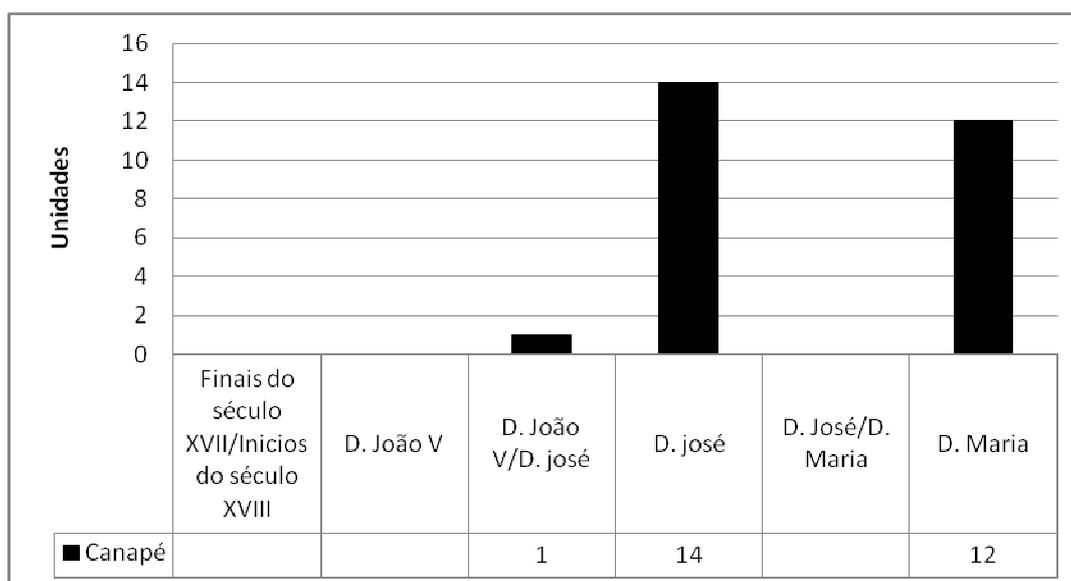


Gráfico 59 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a canapés, na CML entre 1996 e 2008.

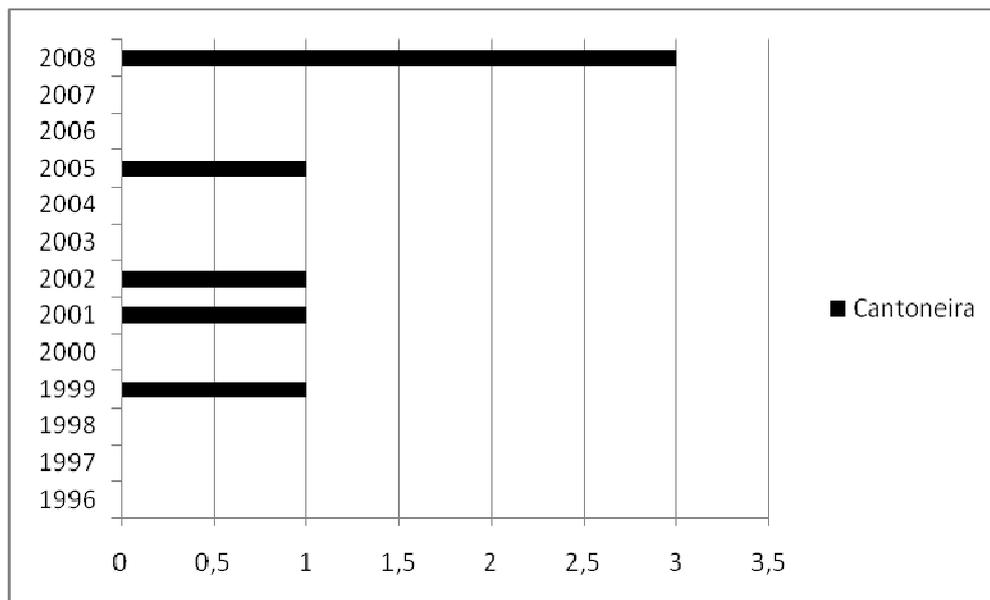


Gráfico 60 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cantoneira. CML de 1996 a 2008.

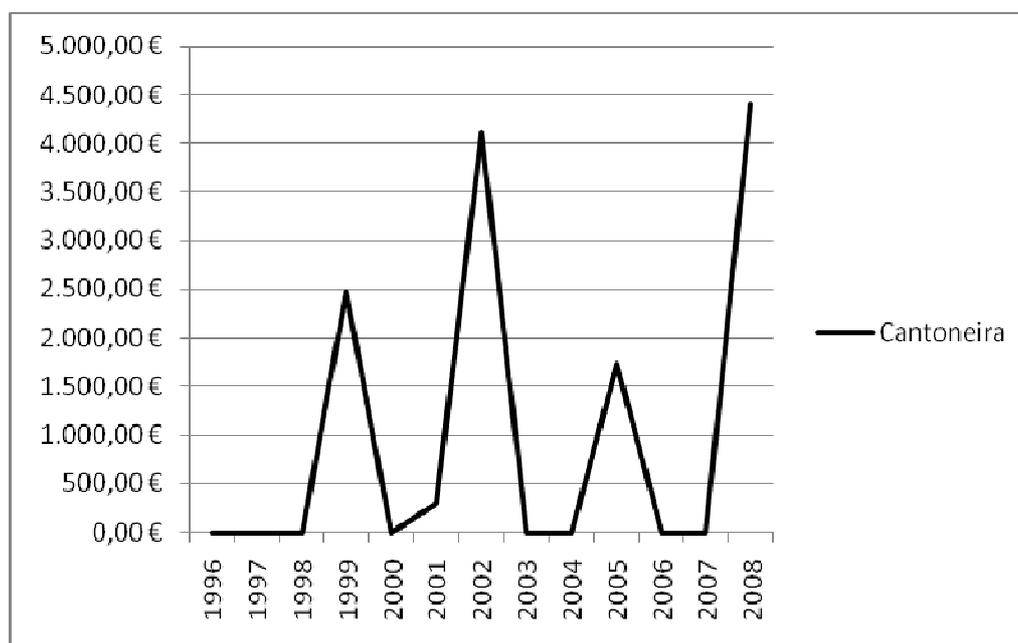


Gráfico 61 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cantoneira. CML de 1996 a 2008.

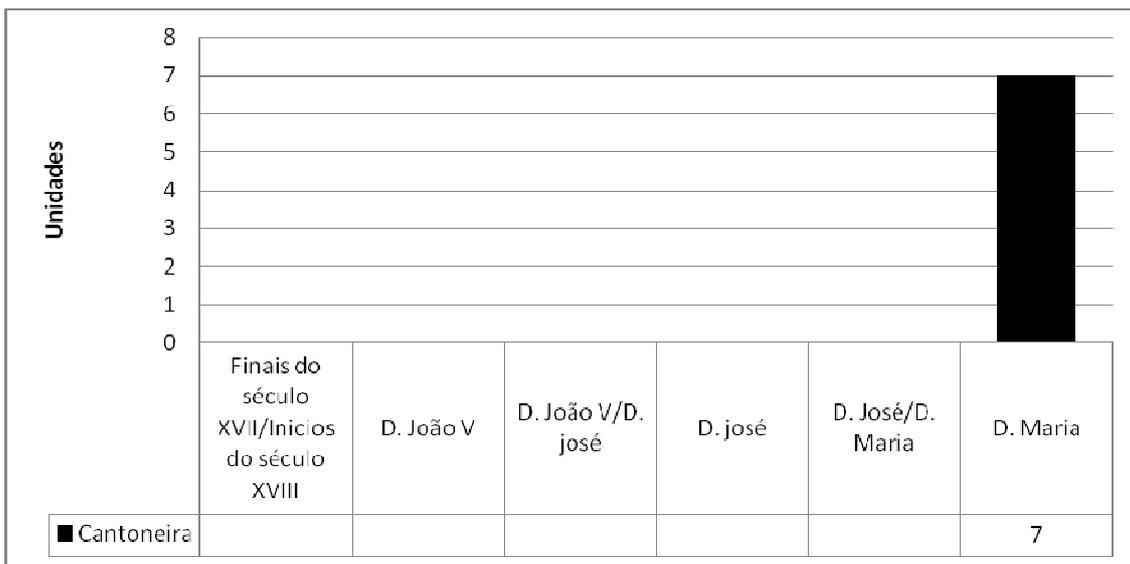


Gráfico 62 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cantoneiras, na CML entre 1996 e 2008.

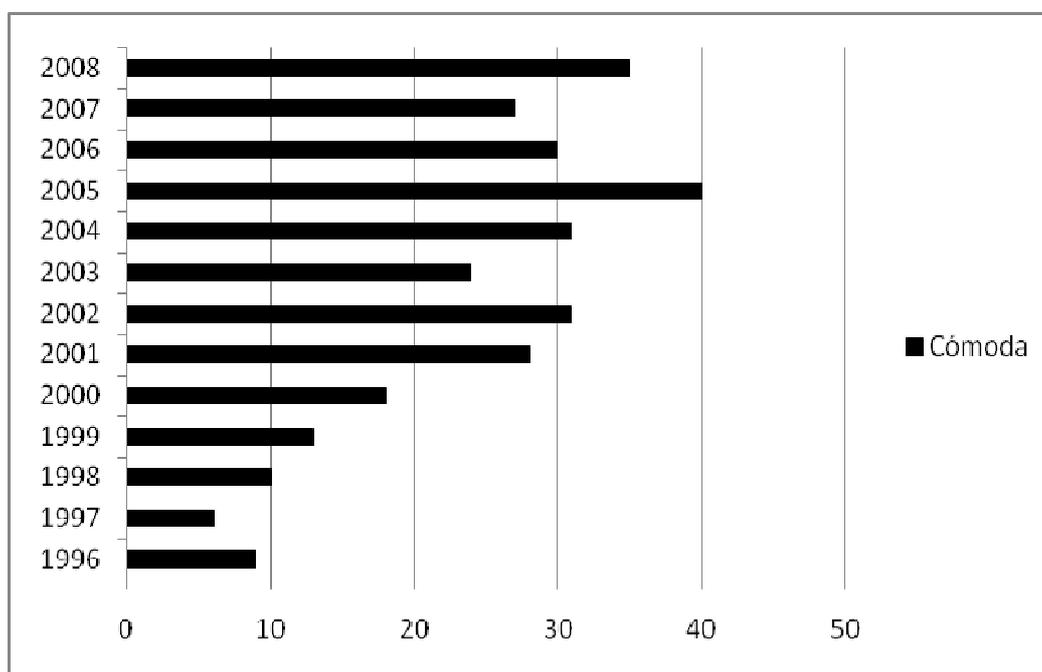


Gráfico 63 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Cómoda. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

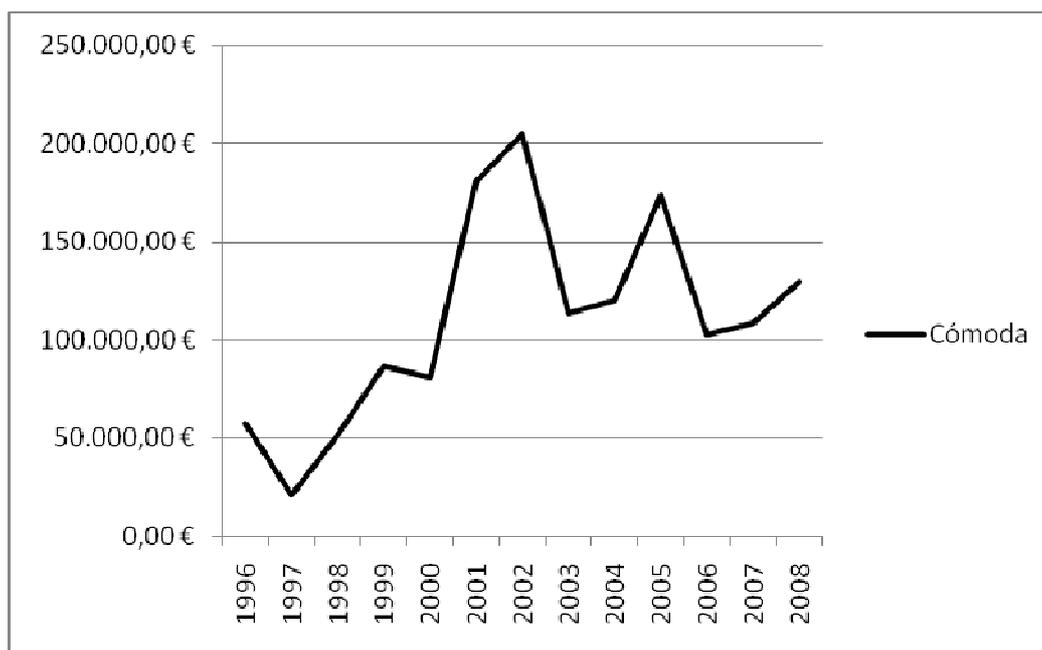


Gráfico 64 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Cómoda. CML de 1996 a 2008.

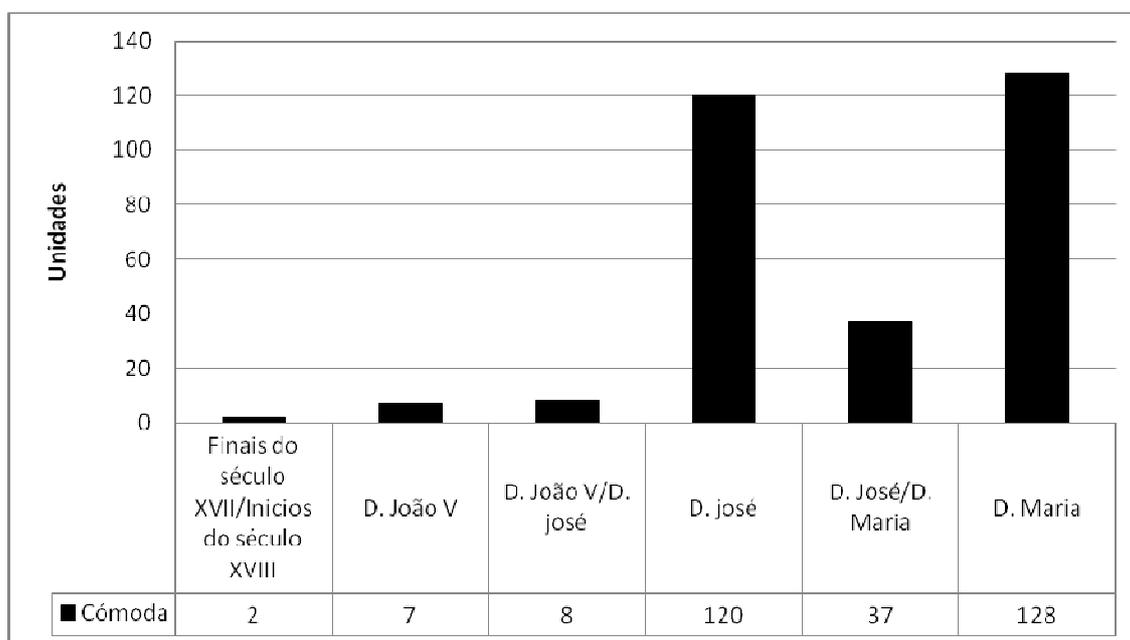


Gráfico 65 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a cómodas, na CML entre 1996 e 2008.

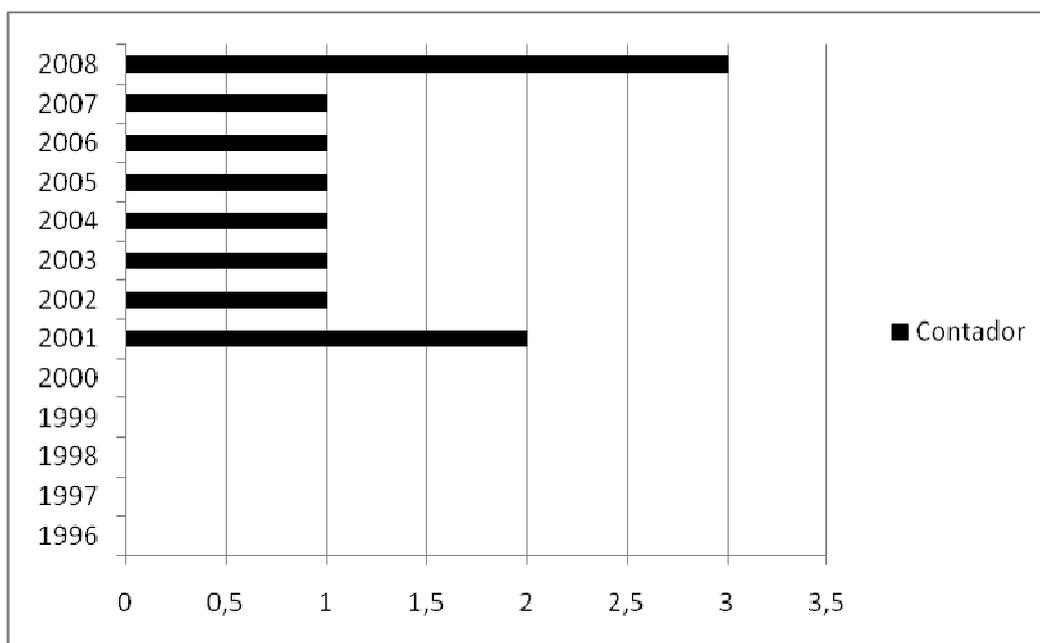


Gráfico 66 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Contador. CML de 1996 a 2008.

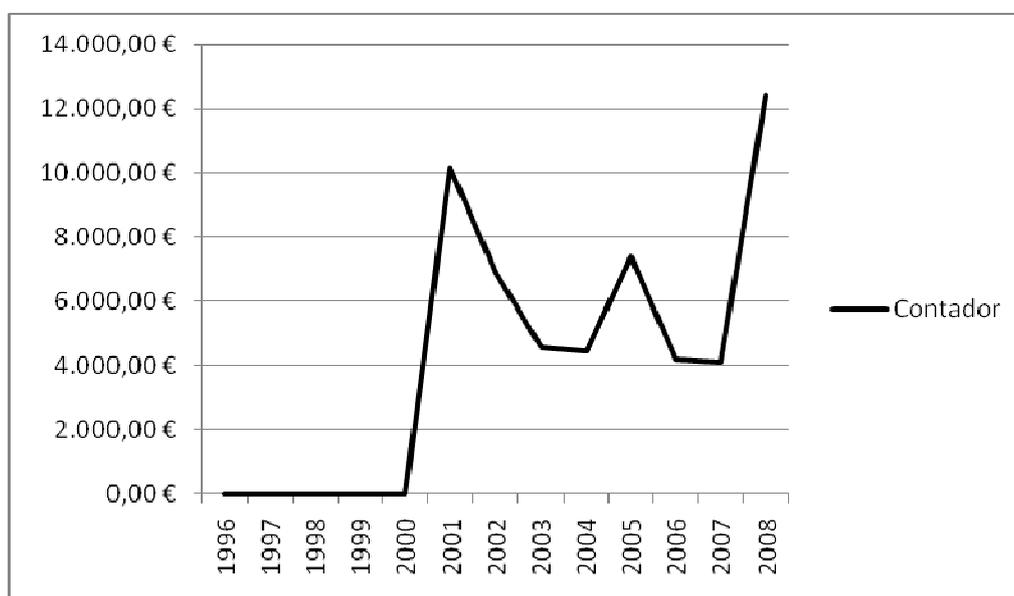


Gráfico 67 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Contador. CML de 1996 a 2008.

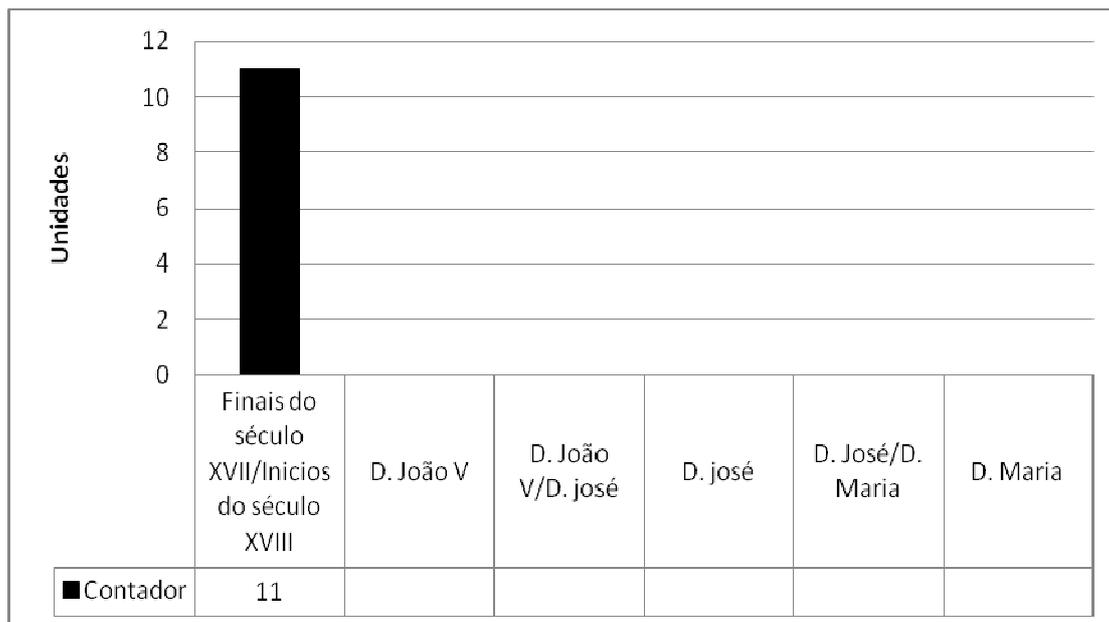


Gráfico 68 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a contadores, na CML entre 1996 e 2008.

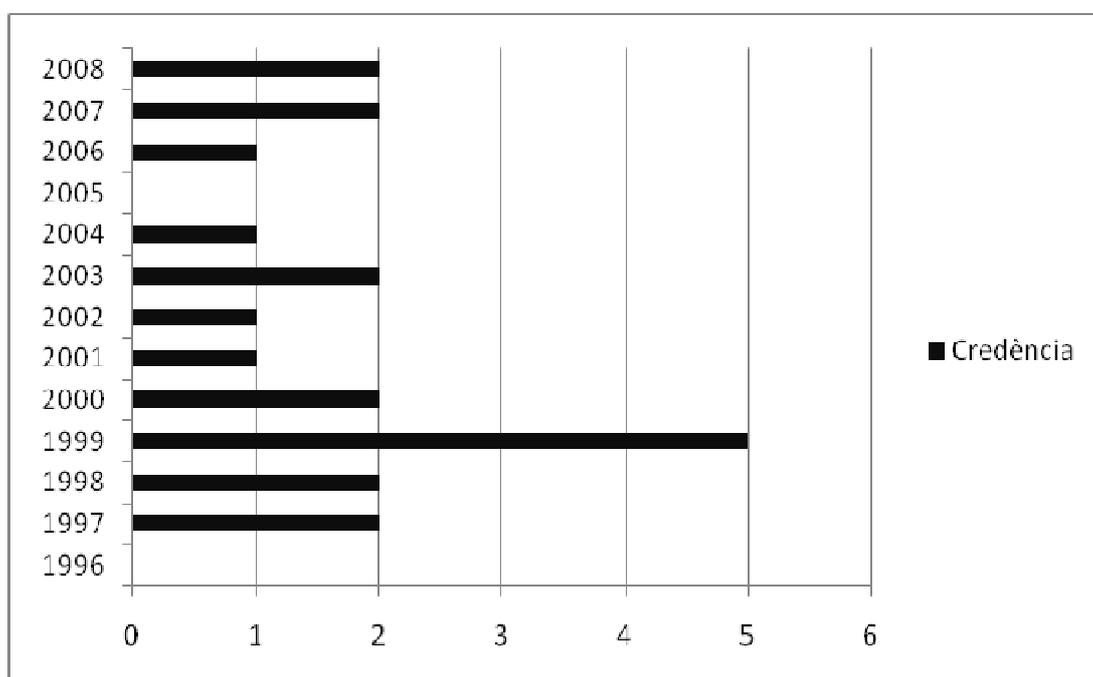


Gráfico 69 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Credência. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

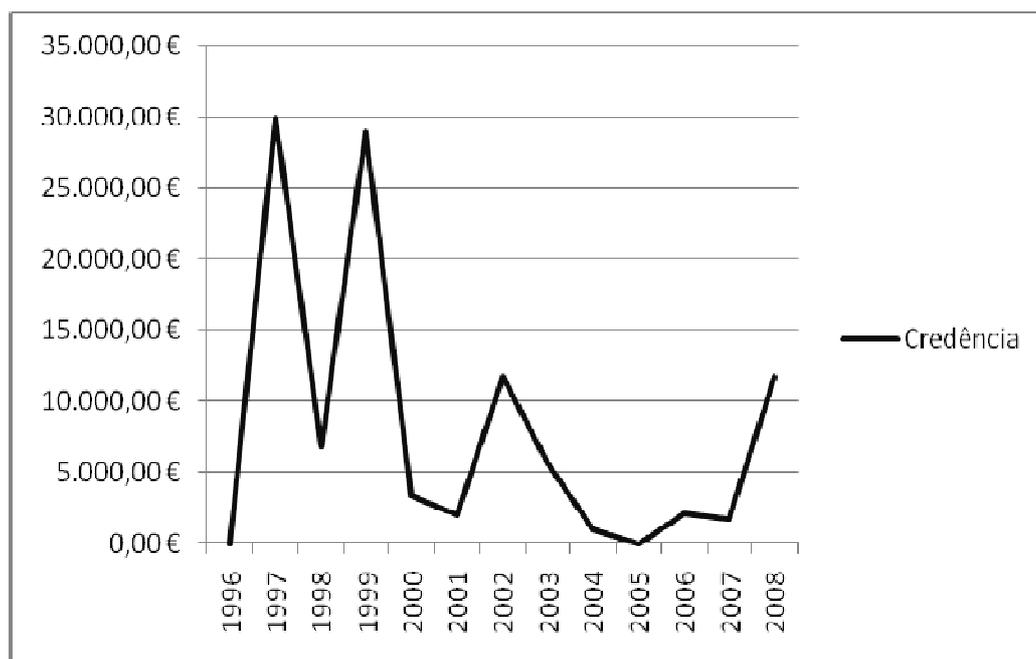


Gráfico 70 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Credência. CML de 1996 a 2008.

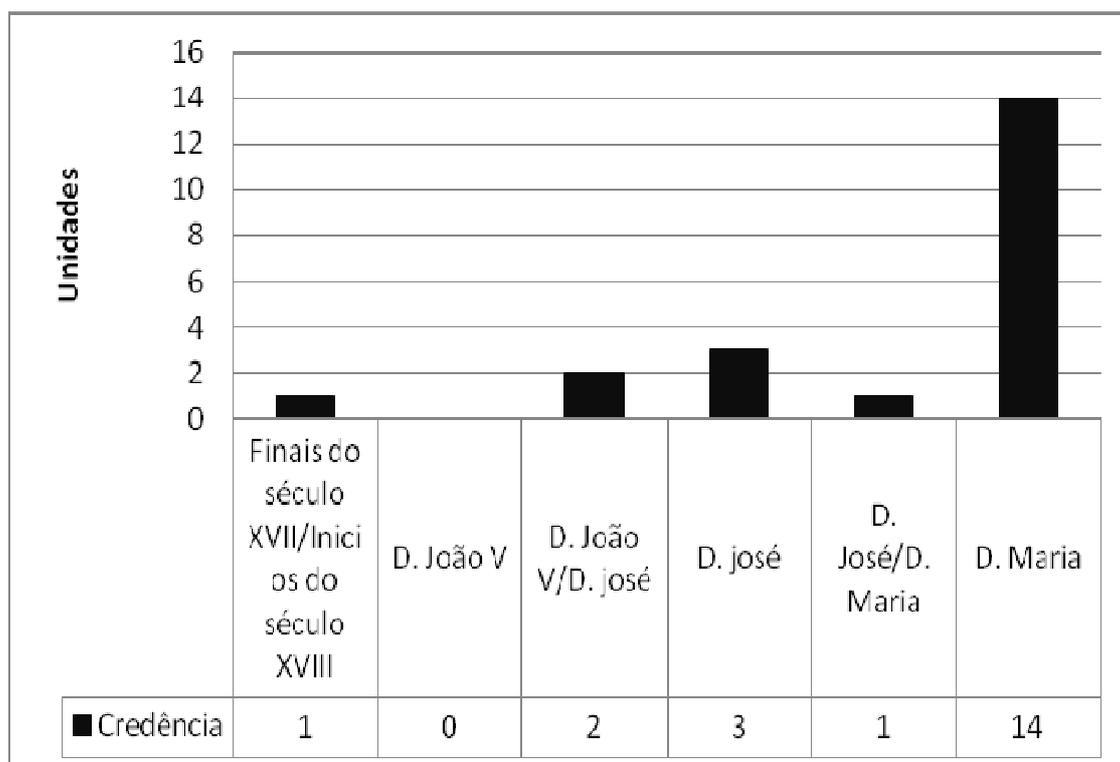


Gráfico 71 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a credências, na CML entre 1996 e 2008.

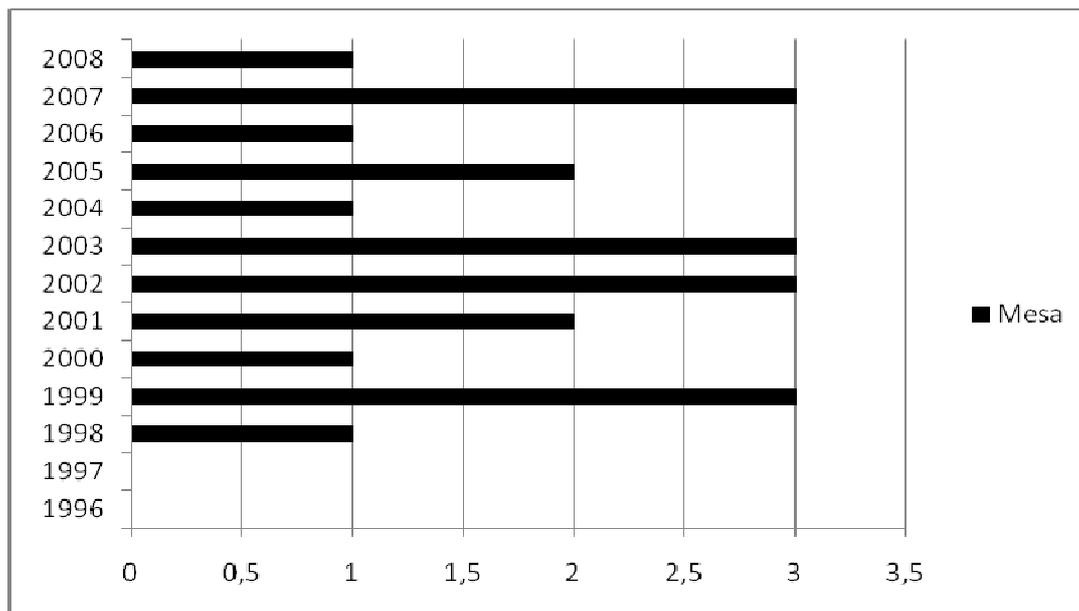


Gráfico 72 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa. CML de 1996 a 2008.

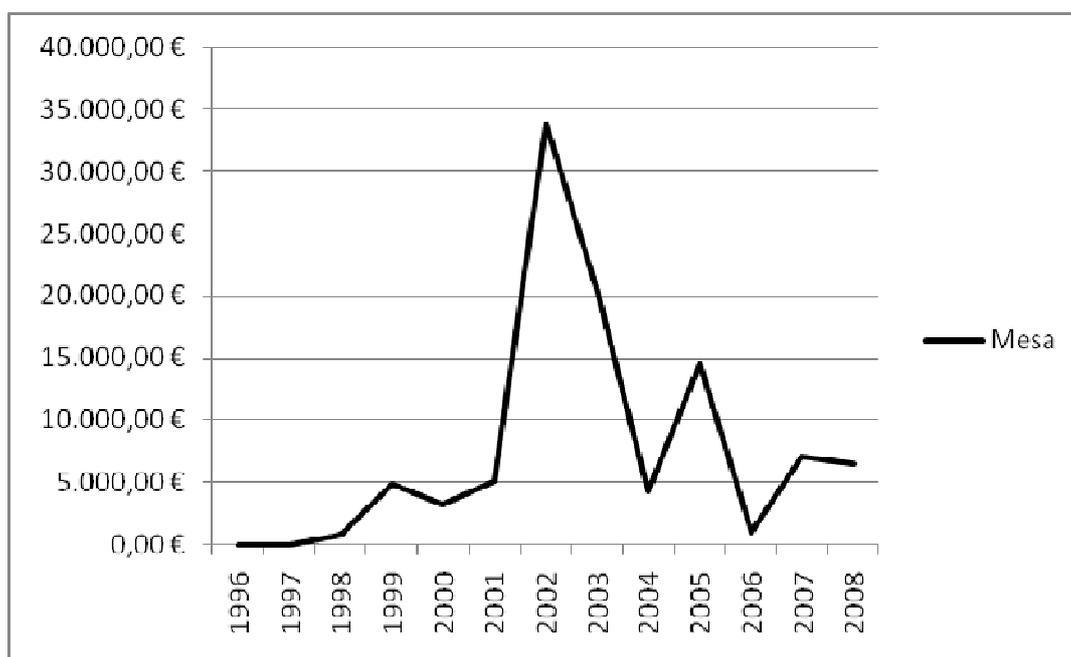


Gráfico 73 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa. CML de 1996 a 2008.

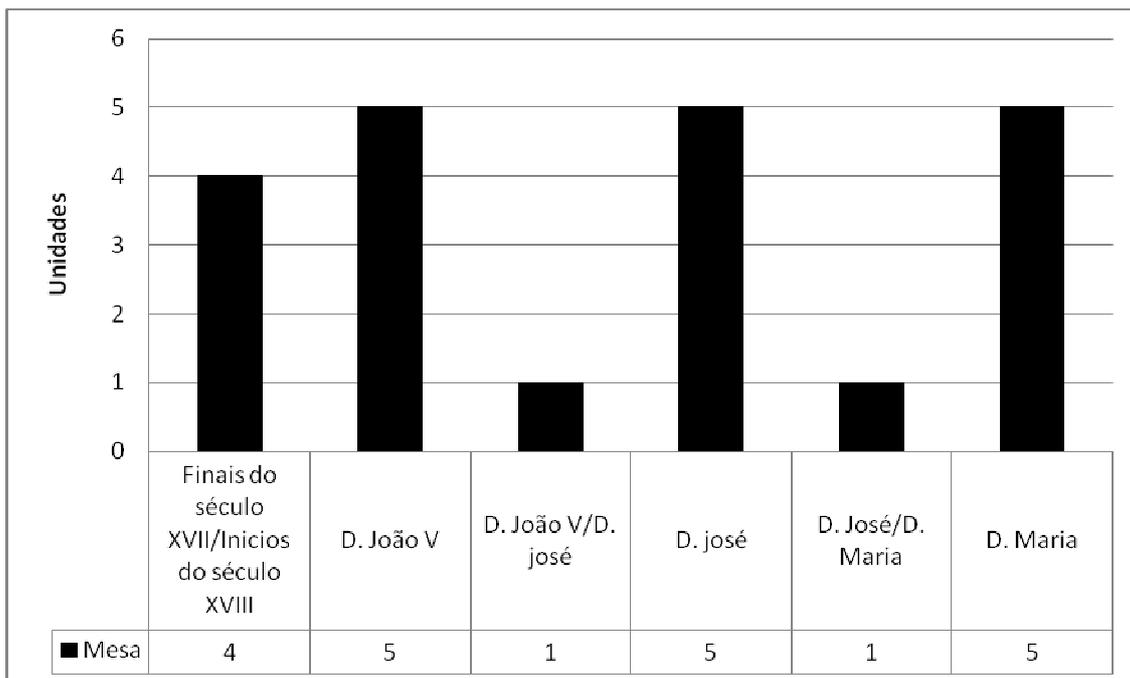


Gráfico 74 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas, na CML entre 1996 e 2008.

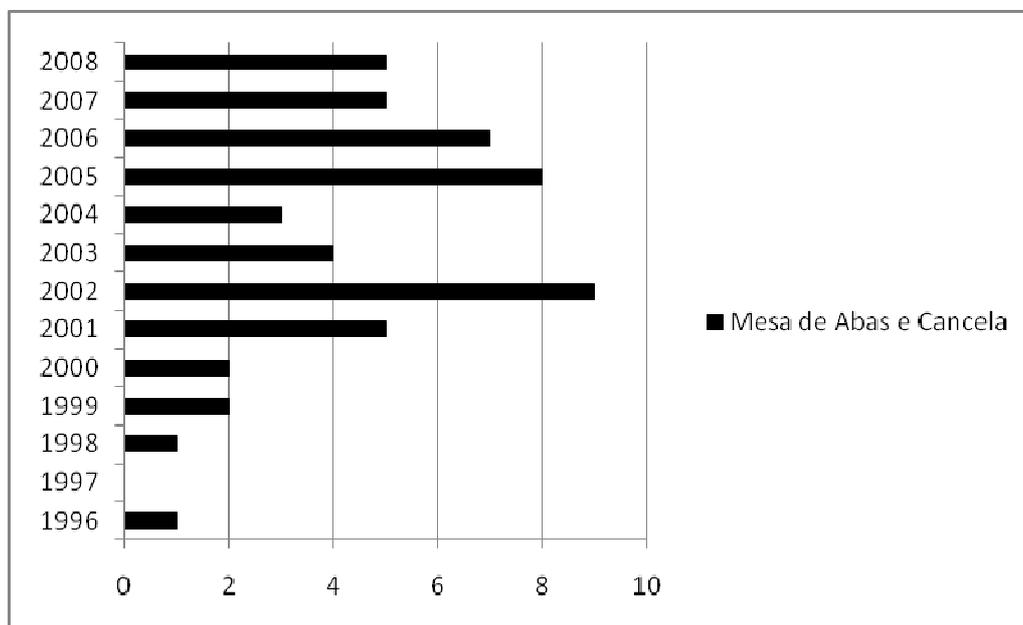


Gráfico 75 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa de Abas e Cancela. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

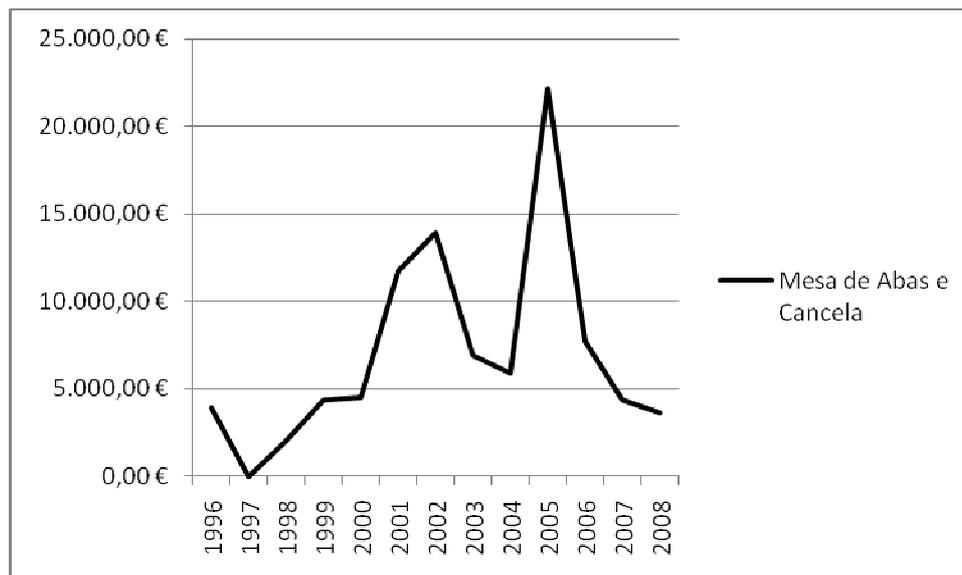


Gráfico 76 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa de Abas e Cancela. CML de 1996 a 2008.

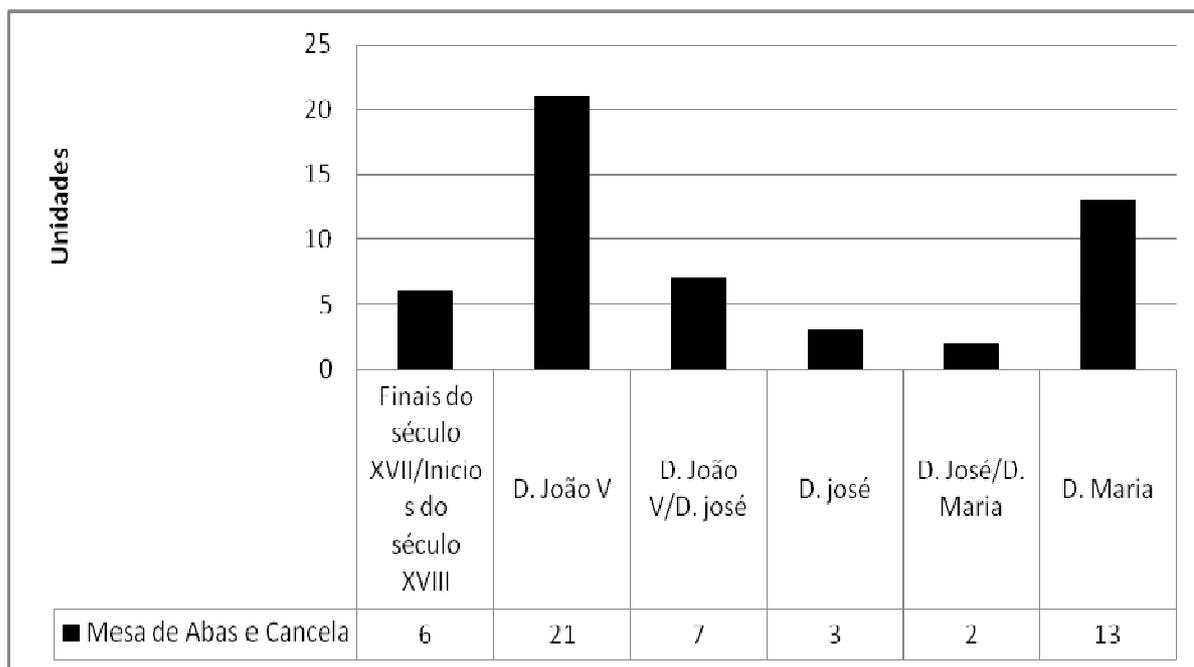


Gráfico 77 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas de abas e cancela, na CML entre 1996 e 2008.

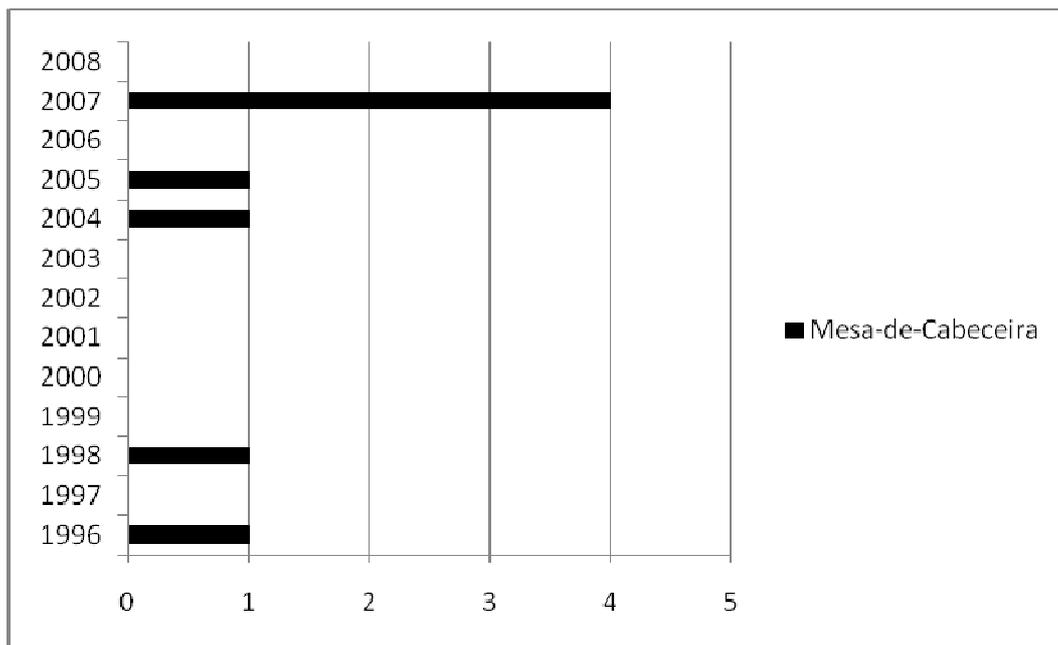


Gráfico 78 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa-de-Cabeceira. CML de 1996 a 2008.

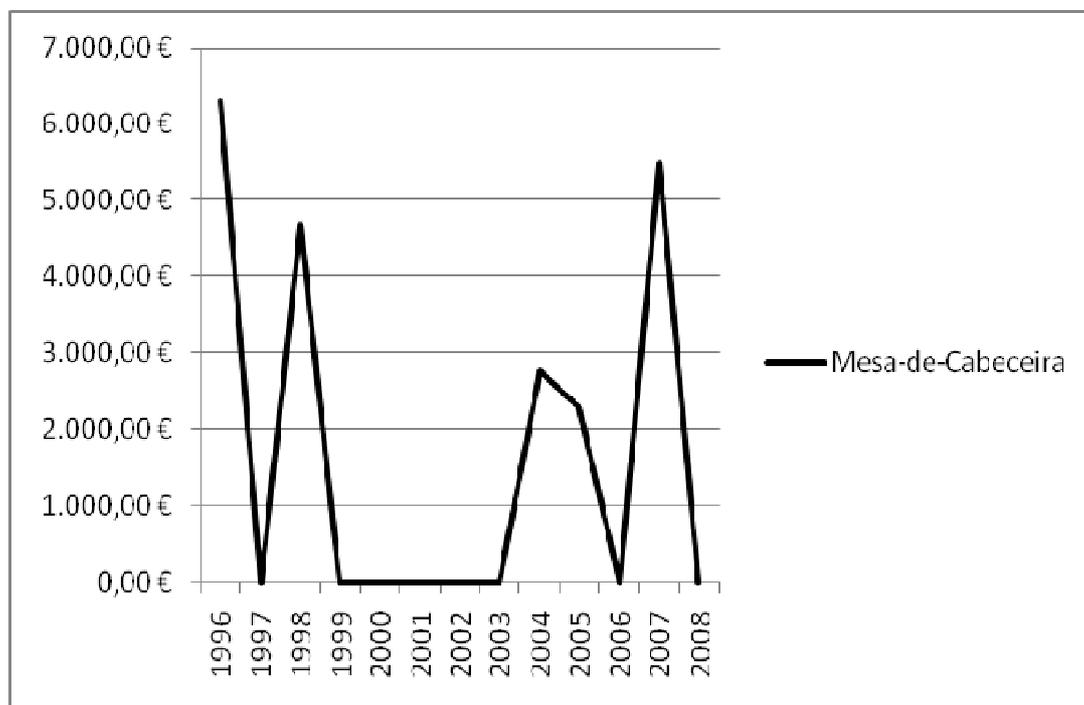


Gráfico 79 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa-de-Cabeceira. CML de 1996 a 2008.

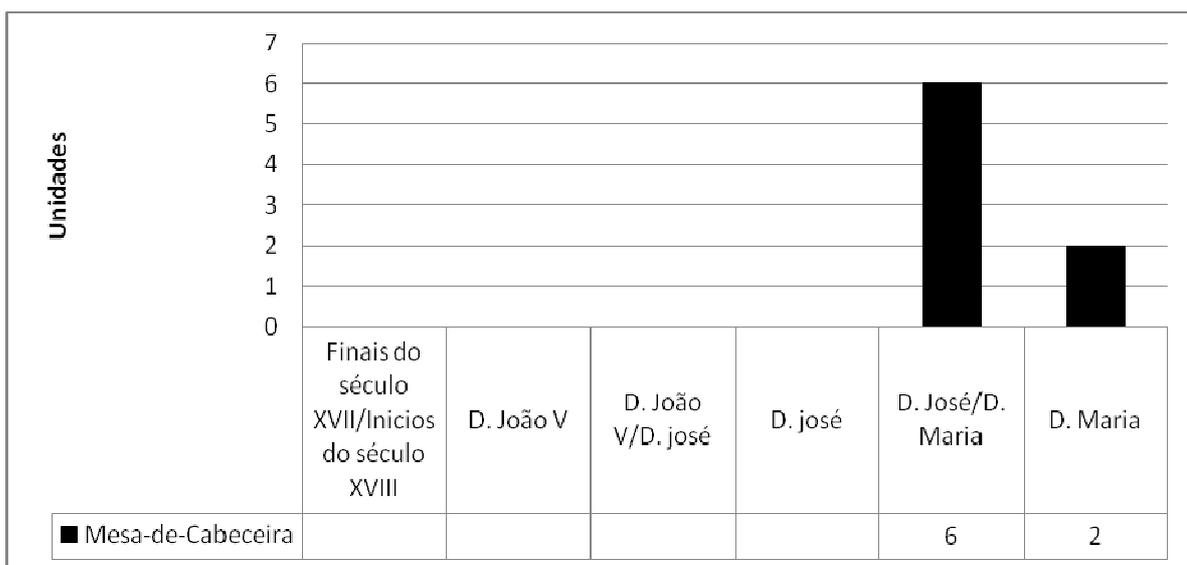


Gráfico 80 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas-de-cabeceira, na CML entre 1996 e 2008.

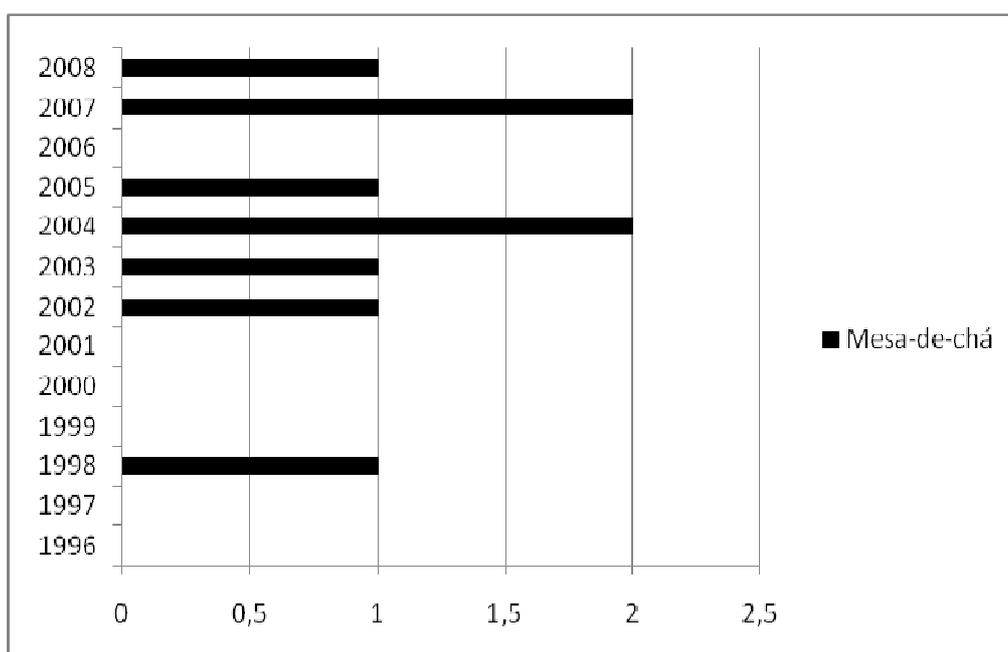


Gráfico 81 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa-de-Chá. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

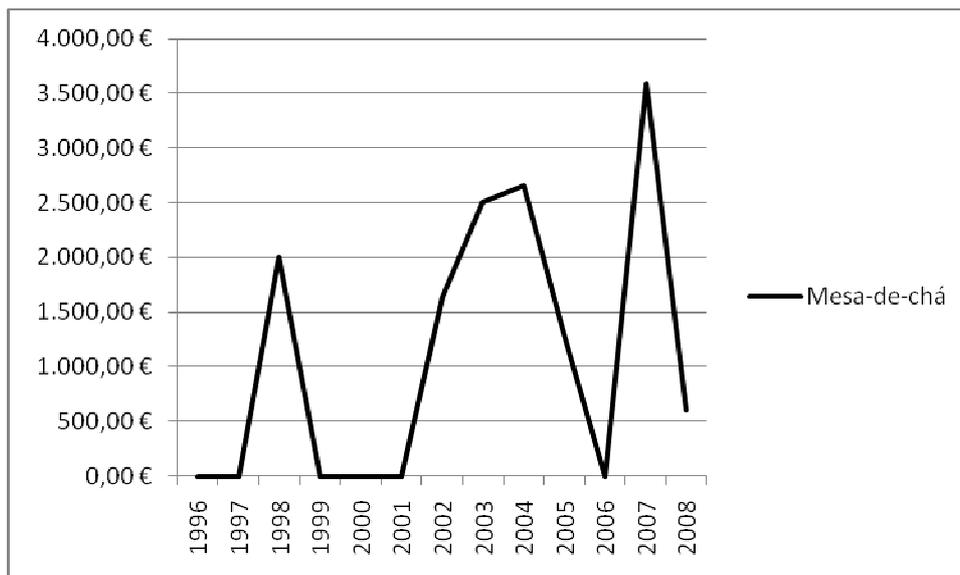


Gráfico 82 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa-de-Chá. CML de 1996 a 2008.

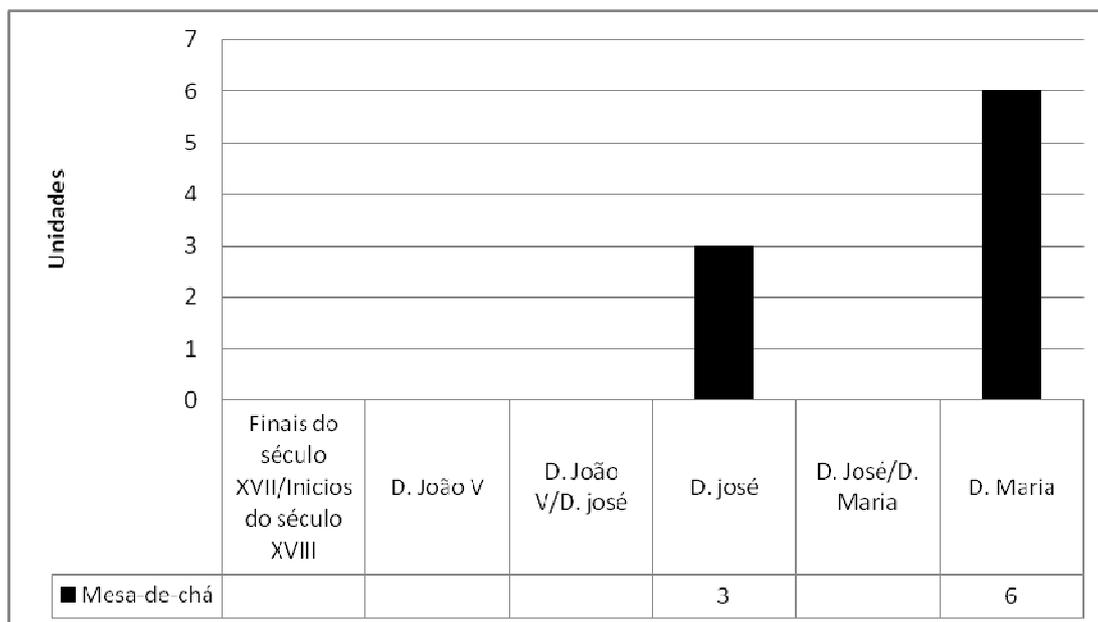


Gráfico 83 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas-de-chá, na CML entre 1996 e 2008.

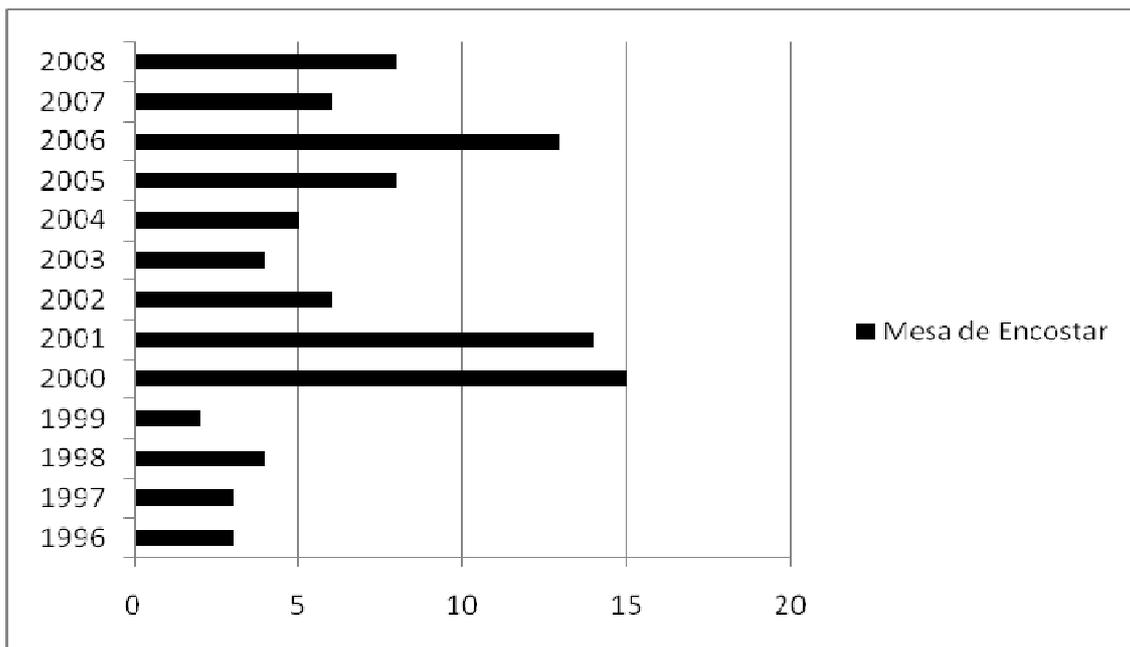


Gráfico 84 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa de Encostar. CML de 1996 a 2008.

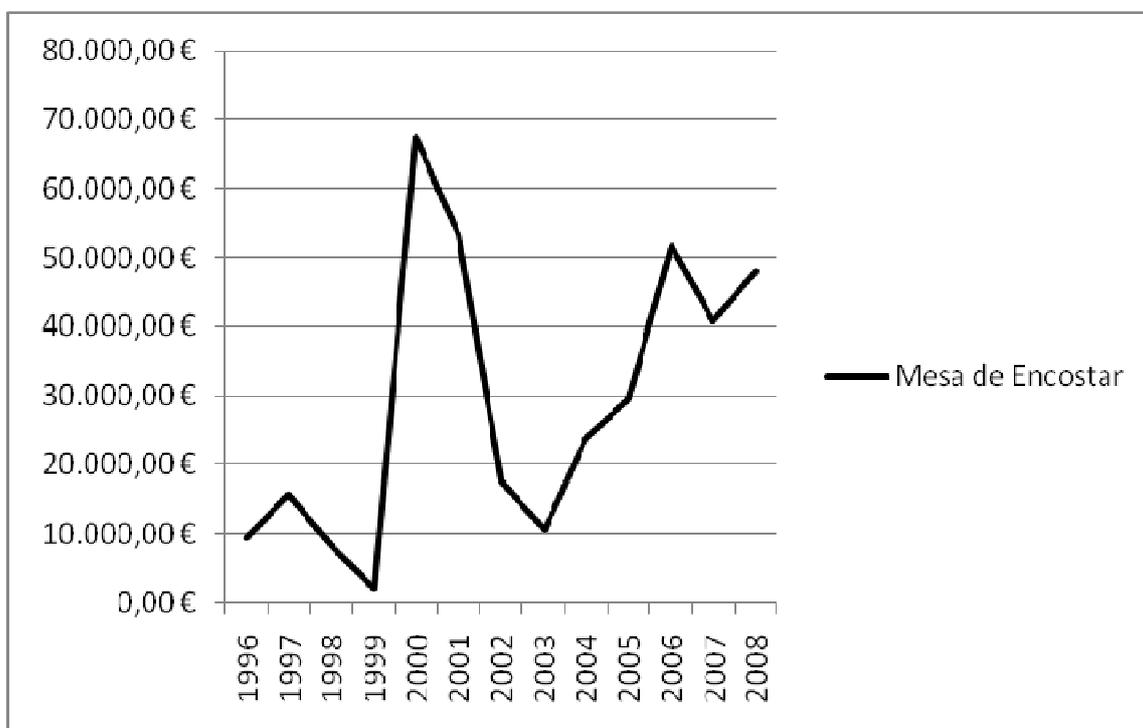


Gráfico 85 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa de Encostar. CML de 1996 a 2008.

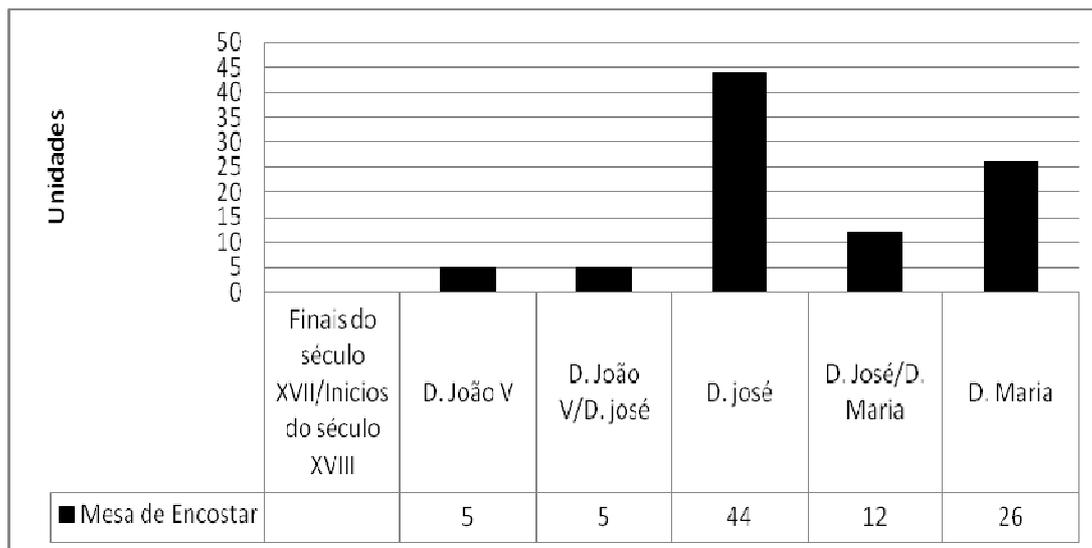


Gráfico 86 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas-de-encostar, na CML entre 1996 e 2008.

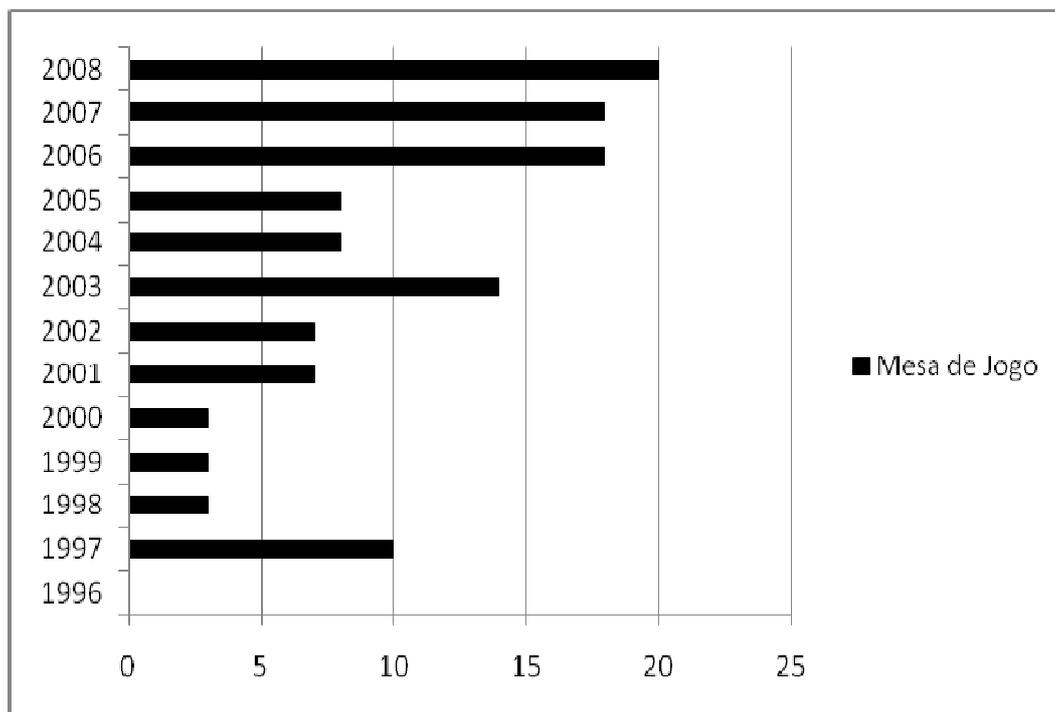


Gráfico 87 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa de Jogo. CML de 1996 a 2008.

Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII

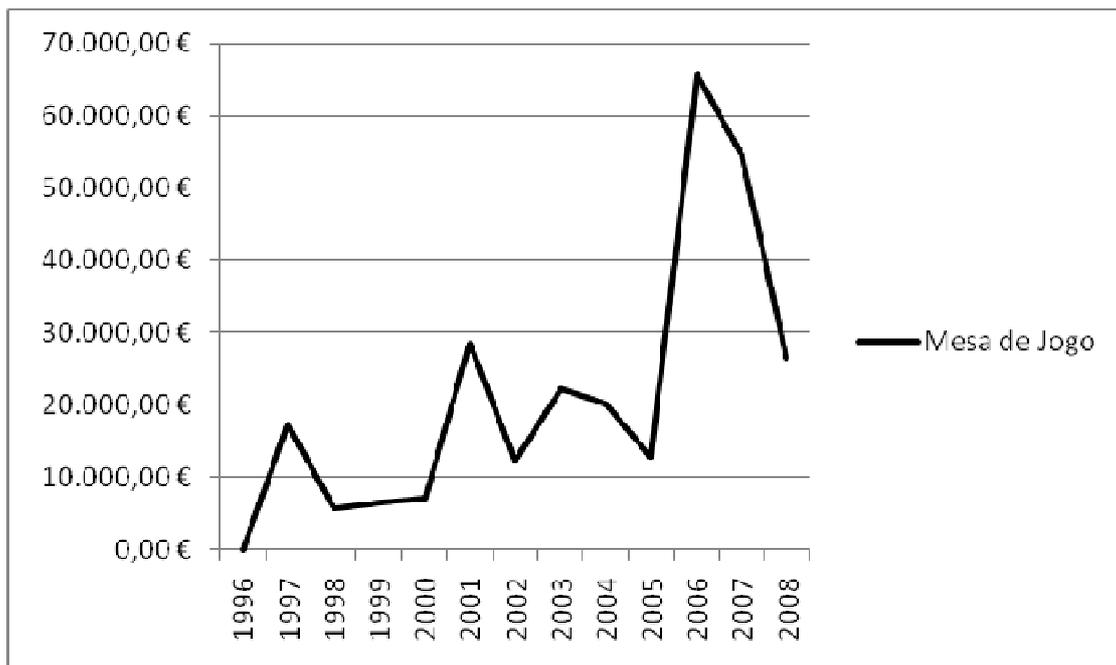


Gráfico 88 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa de Jogo. CML de 1996 a 2008.

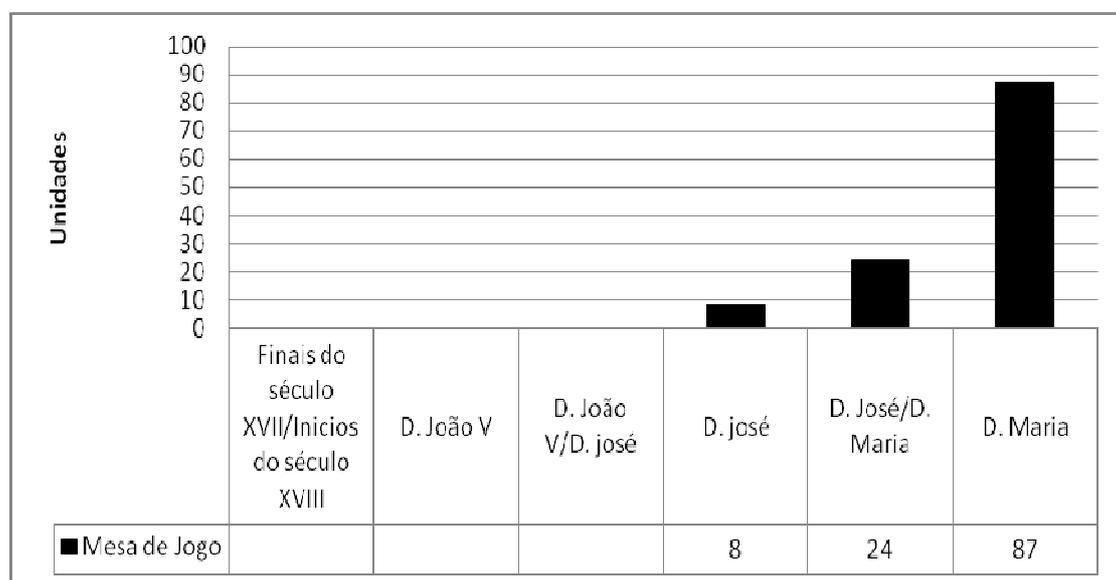


Gráfico 89 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas de jogo, na CML entre 1996 e 2008.

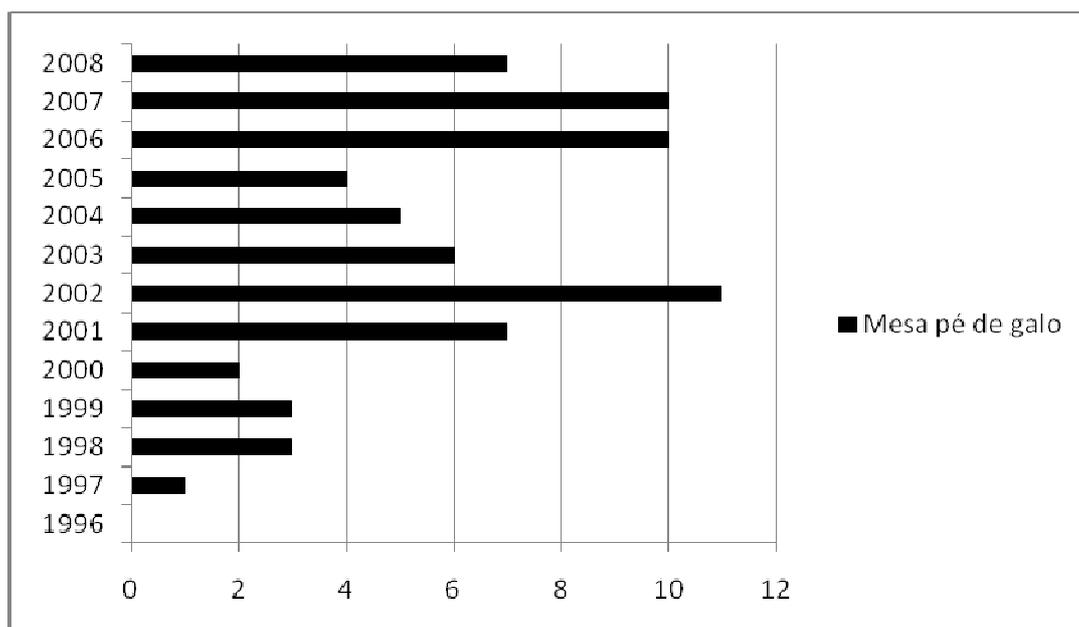


Gráfico 90 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mesa pé de galo. CML de 1996 a 2008.

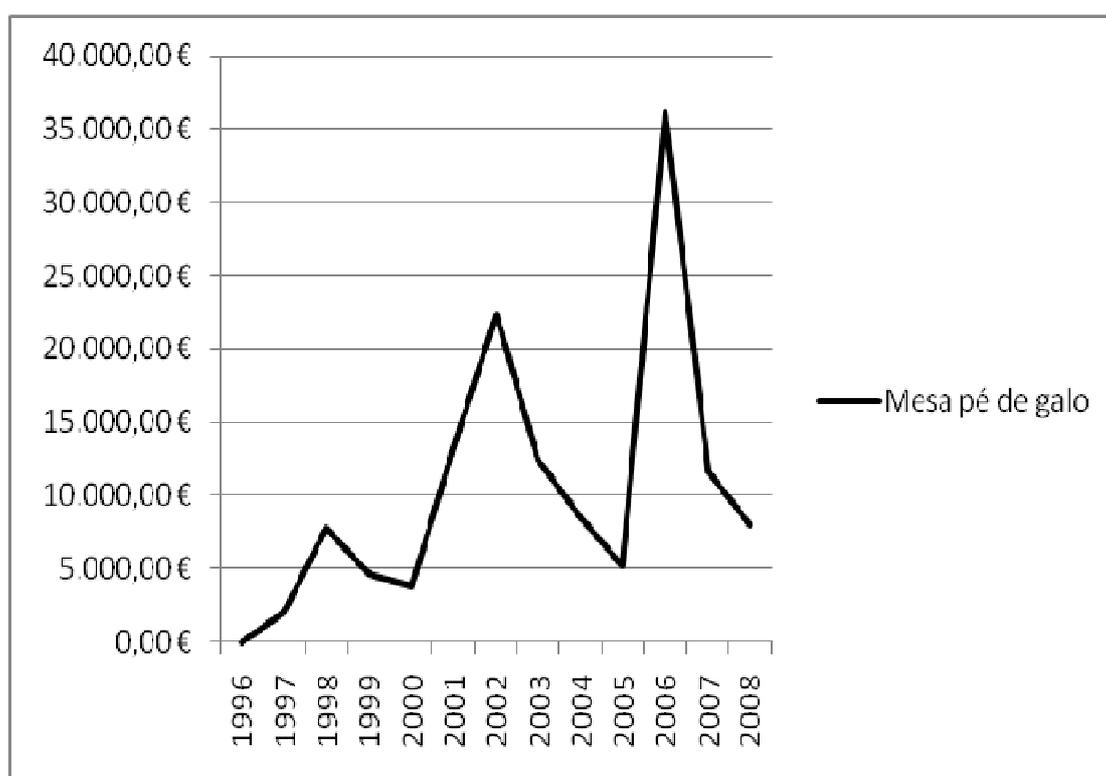


Gráfico 91 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mesa pé de galo. CML de 1996 a 2008.

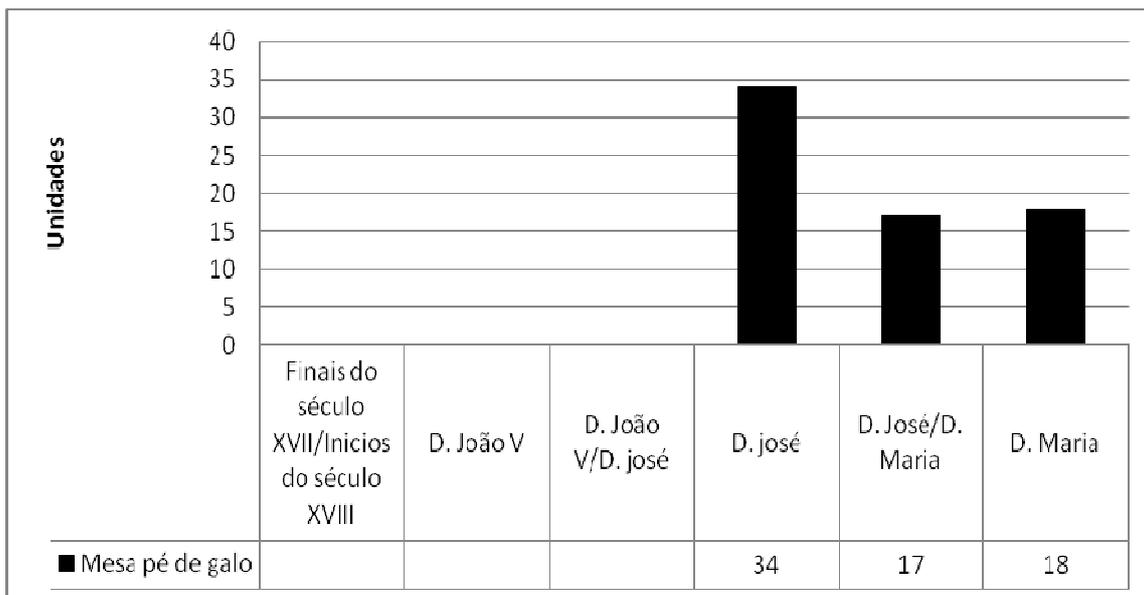


Gráfico 92 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mesas pé de galo, na CML entre 1996 e 2008.

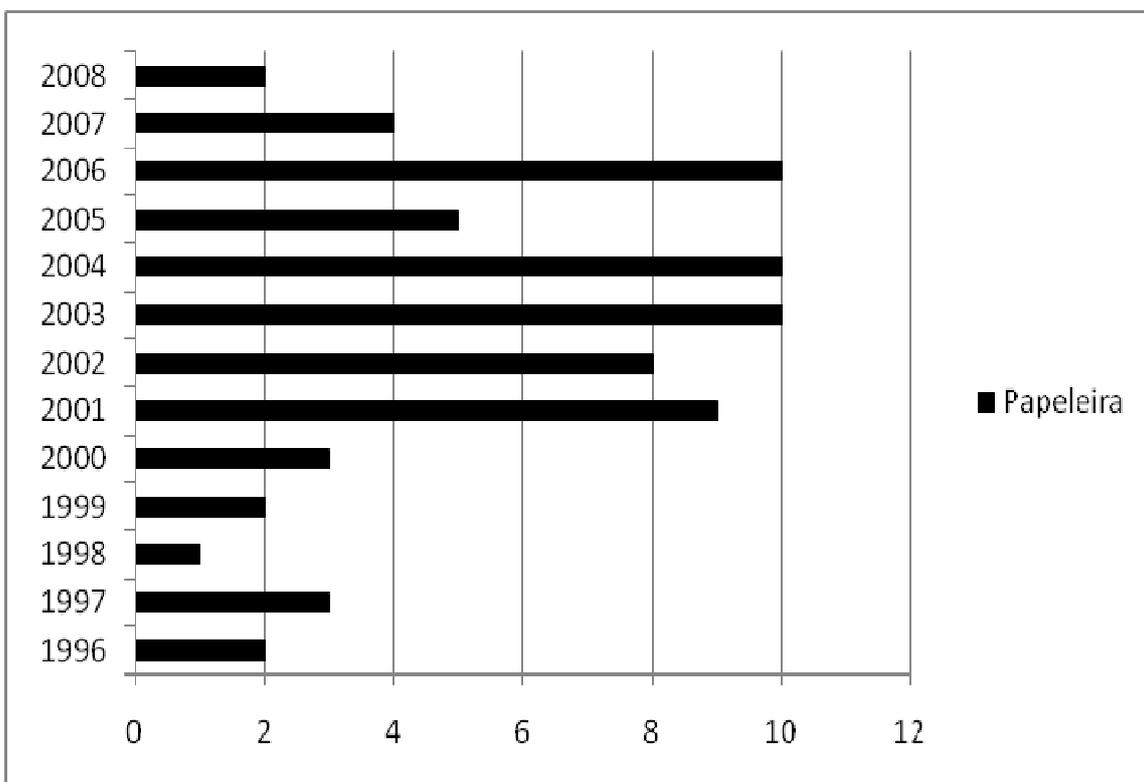


Gráfico 93 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Papeleira. CML de 1996 a 2008.

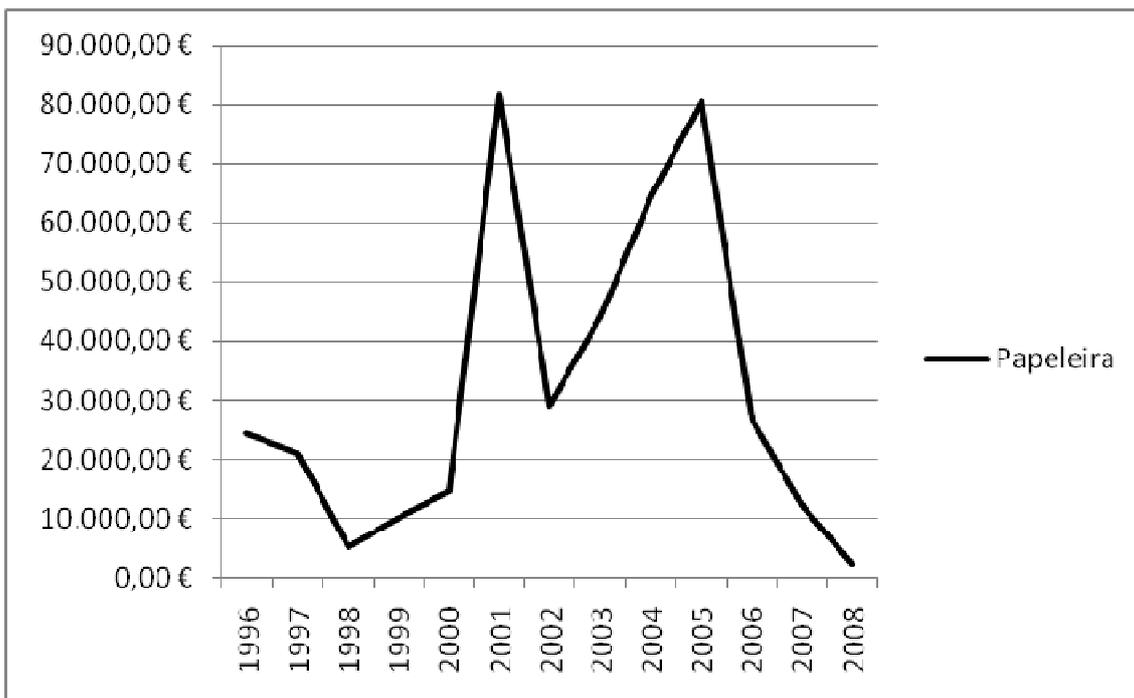


Gráfico 94 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Papeleira. CML de 1996 a 2008.

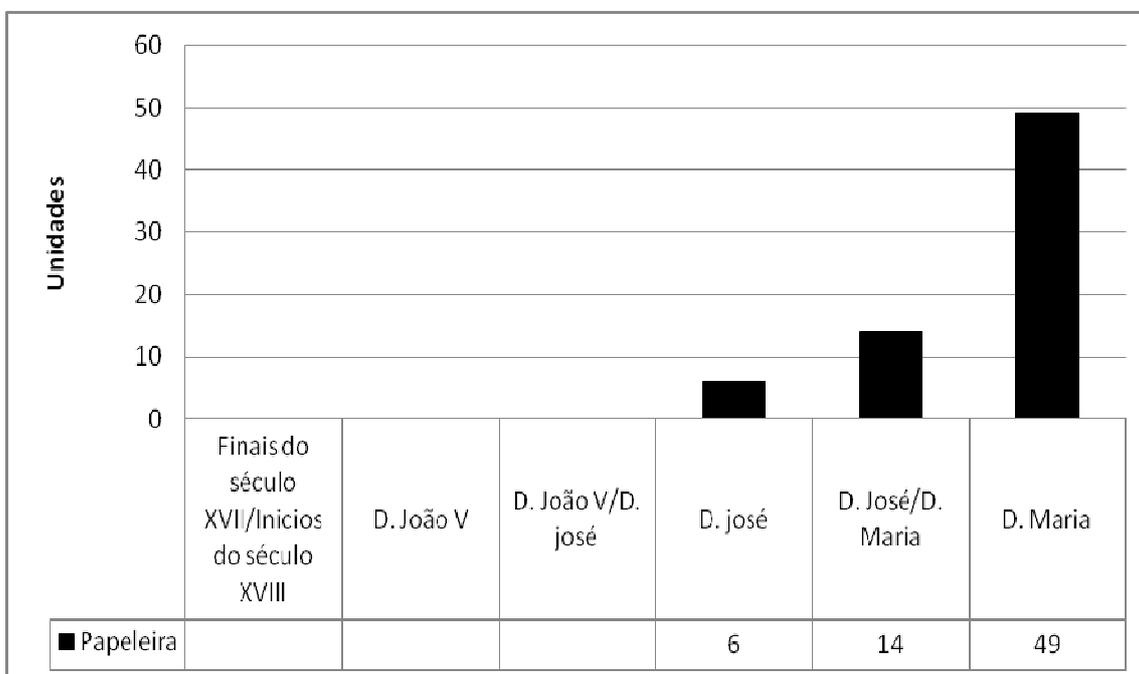


Gráfico 95 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a papeleiras, na CML entre 1996 e 2008.

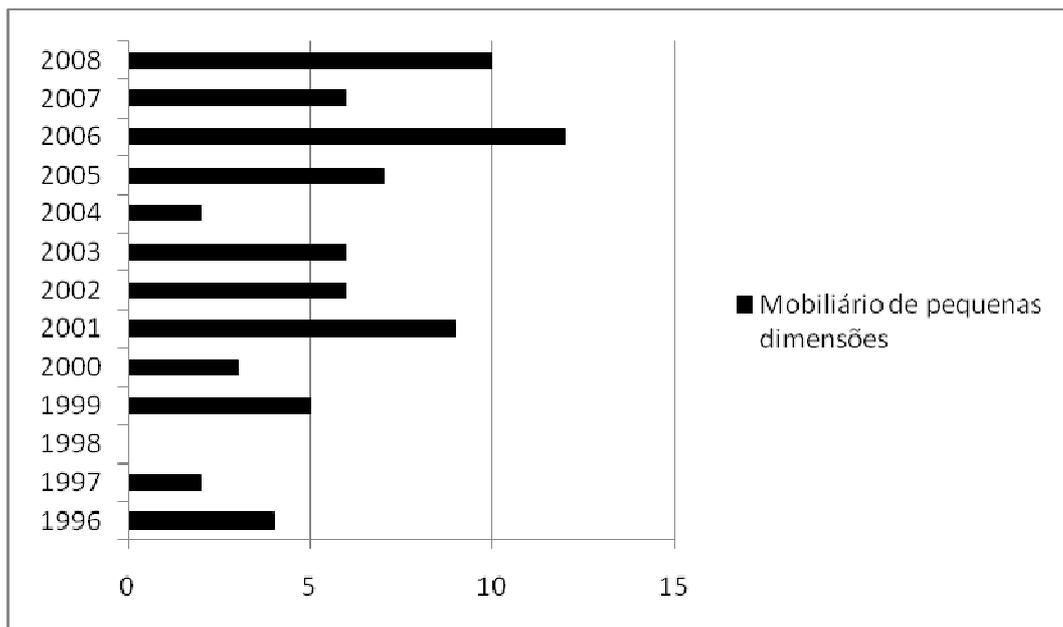


Gráfico 96 - Evolução da venda de unidades relativas à tipologia de mobiliário: Mobiliário de pequenas dimensões. CML de 1996 a 2008.

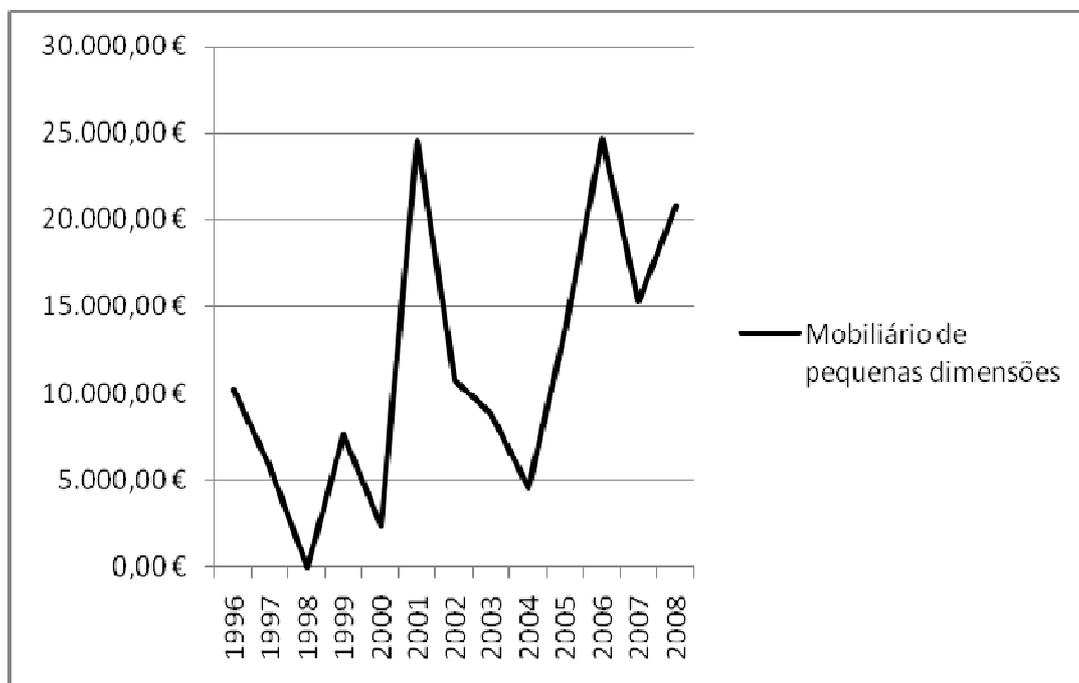


Gráfico 97 - Evolução das vendas relativas à tipologia de mobiliário: Mobiliário de pequenas dimensões. CML de 1996 a 2008.

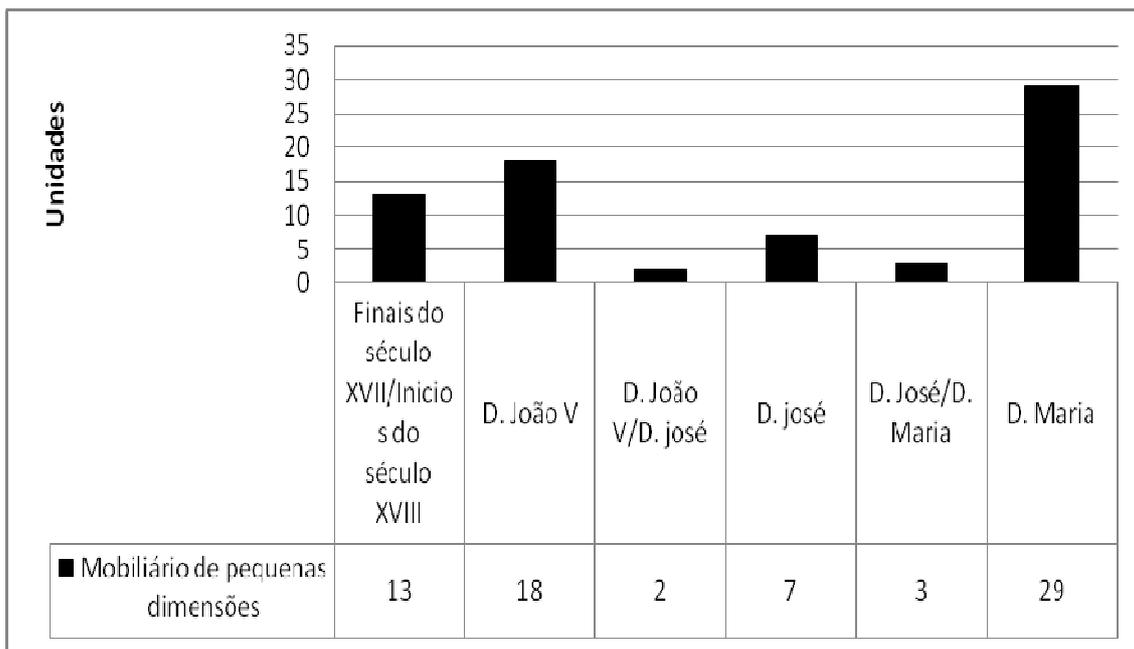


Gráfico 98 - Estilos de mobiliário mais vendidos referentes a mobiliário de pequenas dimensões, na CML entre 1996 e 2008.