
O «ciclo do produto» na leiloeira do Palácio do Correio Velho: catalogação, marcação do lote, exposição e leilão

Valéria Patrícia Batista Brites

Mestrado em Mercados da Arte

Orientador:
Doutor Luís Urbano Afonso, Professor Associado,
Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa

Novembro, 2022

O «ciclo do produto» na leiloeira do Palácio do Correio Velho: catalogação, marcação do lote, exposição e leilão

Valéria Patrícia Batista Brites

Mestrado em Mercados da Arte

Orientador:

Doutor Luís Urbano Afonso, Professor Associado,
Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa

Novembro, 2022

Agradecimentos

Agradeço ao orientador desta tese, por ter aceite guiar-me neste tempo e por toda a ajuda que me deu, pelas suas sugestões e compreensão.

Gostaria também de agradecer ao local de estágio que me acolheu de braços abertos e me permitiram aprender tanto.

À família e amigos que me acompanharam muito de perto durante este tempo, especialmente o Nicolás pelo apoio e interesse por ouvir as minhas explicações e à D. Conceição pelos seus comentários, os quais constituíram uma motivação para o desenvolvimento do trabalho.

Resumo

Este estudo é sobre o mercado leiloeiro e a reflexão baseada no funcionamento da leiloeira. O estudo debruça-se sobre o papel das leiloeiras e a função das mesmas dentro do ecossistema dos mercados da arte, abordando as tendências mais recentes do mercado leiloeiro a nível global, mais propriamente o crescimento da transição para o digital e a venda *online*. A reflexão, por sua vez, baseia-se num estágio profissional que acompanhou de perto centenas de peças dentro da leiloeira do Palácio do Correio Velho.

Palavras-chave: Mercados da Arte, Leiloeira, Leilão, PCV, Obra de Arte.

Abstract

This report is divided into two parts, the first performs a study of the auction market and the second develops a reflection based on the functioning of the auction house. The study focuses on the role of auction houses and their function within the ecosystem of art markets, addressing the most recent trends in the auction market globally, specifically the growth of the transition to digital and online sales. The reflection, in turn, is based on a professional internship that closely followed hundreds of pieces inside the auction house of the *Palácio do Correio Velho*.

Keys: Art Market; Auction house; Auction; PCV; Artworks

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo	v
Índice de Figuras	x
Glossário de Siglas	xi
Introdução	1
CAPÍTULO I - O papel das leiloeiras nos mercados da arte	3
1.1. Dimensão económica	5
1.2. As leiloeiras e a evolução do mercado leiloeiro	8
1.3. Expansão digital	13
CAPÍTULO II - Palácio do Correio Velho - Leilões e Antiguidades	17
2.1. Estrutura – departamentos e organograma	18
2.2. "Ciclo do Produto"	20
2.2.1. Pedidos de avaliação e avaliações	21
2.2.2. Transporte e recolha das peças	22
2.2.3. Chegada das peças	23
2.3. Leilões	25
2.3.1. Organização do calendário dos leilões e os conteúdos	26
2.3.2. Preparação do leilão	26
2.4. Problemática - Necessidade de reorganização	40
Considerações finais	42
Referências	44

Índice de tabelas

Tabela 1 - Distribuição das leiloeiras portuguesas	12
Tabela 2 - Incrementos no PCV. © PCV.....	37

Índice de Figuras

Figura 1 - Desempenho de Belas Artes no mercado leiloeiro: 2000–2021	11
Figura 2 - Desempenho das vendas online: Sotheby's, Christie's e Phillips 2019–2021.....	14
Figura 3 - Organograma da empresa do Palácio do Correio Velho	20
Figura 4 - Etiqueta aplicada a todos os bens com identificação. Fotografia: © VB.....	21
Figura 5 - Arrumação da carrinha durante o transporte de bens. Fotografia: © VB.	22
Figura 6 - Processo de desembalar. Fotografia: © VB.....	23
Figura 7 - Pintura de Thomaz de Mello depois do restauro com e sem moldura (L.392, lote 258. Fotografia: © PCV.	24
Figura 8 - Pintura de Thomaz de Mello, durante o processo de restauro. Fotografia: © PCV.	24
Figura 9 - L.392, lote 182 - SIMÕES DE ALMEIDA Busto de D. Manuel II faiança - antes do restauro. Fotografia: © PCV.....	25
Figura 10 - L.392, lote 182- SIMÕES DE ALMEIDA (sobrinho) Busto de D. Manuel II faiança – depois do restauro. Fotografia: © PCV.	25
Figura 11 - Processo de fotografar peças em vidro e cristal. Fotografia: © VB.	27
Figura 12 – Defeitos mais comuns do estado físico dos bens Fotografia: © VB.....	28
Figura 13 - L.392, lote 289: Nossa Senhora com o Menino Jesus, escultura indo-portuguesa do séc. XVIII, em marfim de hipopótamo. Fotografia: © PCV.	30
Figura 14 - L. Heritage 1513 o lote 245 - salva tabuleiro em prata portuguesa. Fotografia: © PCV. .	31
Figura 15 - Marca de contraste da salva - cabeça de coelho virada para a direita representando o toque de 835 milésimas. Fotografia: © PCV.	31
Figura 16 - Imagens da exposição do leilão 391. Fotografia: © PCV.....	32
Figura 17 - Catálogo do Leilão Live Online - Presencial 391 - Ilustração de obra de Almada Negreiros. © PCV.	33
Figura 18 - Peças em cristal e vidro com o lote marcado. Fotografia: © VB.	34
Figura 19 - L.391, lote 226: Importante caixa de faqueiro D. José séc. XVIII. Fotografia: © PCV....	38
Figura 20 - Lote 225 do leilão 391: Casal de perdizes grupo escultórico V.A. Fotografia: © PCV....	38
Figura 21 - Arrumação dos bens no armazém. Fotografia: © VB.	41

Glossário de Siglas

ASAE - Autoridade de Segurança Alimentar e Económica

AT - Autoridade Tributária

BRIC - Brasil, Rússia, Índia e China

CCB – Centro Cultural de Belém

CEE - Comunidade Económica Europeia

CITES - Convention on International Trade in Endangered Species

ICNF - Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas

INCM - Instituto Nacional da Casa da Moeda

IVA - Imposto sobre Valor Acrescentado

MACE - Museu de Arte Contemporânea de Elvas

PCV - Palácio do Correio Velho

V.A. – Vista Alegre

VB - Valéria Brites

l. – Leilão

n.º – número

séc. – século

Introdução

Ao falarmos de obras de arte nunca podemos perder de vista a sua primordial importância histórico-cultural, ligada ao panorama social, político e económico que o artista ou artífice experimenta no momento da criação do bem. Cada obra é insubstituível, cada peça adquire um valor único, em função de quem a produz e do período em que é produzida. Uma vez que as obras são marcas deixadas por homens e mulheres ao longo dos anos, estas foram sendo divididas consoante correntes ou estilos que variam de acordo com as épocas em que criadas. A constante presença da componente económica nas várias sociedades foi moldando o mercado da arte composto por instituições e organizações, no centro das quais se encontram os bens. As peças negociadas como mercadorias, quer no mercado primário, onde se realiza a primeira transação de uma obra de arte (como o meio galerístico), e/ou no mercado secundário que diz respeito às vendas subsequentes (as leiloeiras e os antiquários). O mercado da arte comporta-se de uma forma imprevisível, no qual muitos fatores tanto externos como internos influenciam o funcionamento. No mercado da arte uma parte considerável desta atividade centra-se em leiloeiras. Esta dissertação incide sobre o ciclo de uma peça dentro de uma leiloeira.

Nas próximas páginas é apresentado o resultado do trabalho realizado no contexto do estágio curricular, efetuado no âmbito do mestrado em Mercados da Arte. Dadas as características do objeto em estudo, esta tese foi delineada de forma bipartida. O capítulo I tem o propósito de contextualizar a temática do mercado da arte, focando o papel das leiloeiras nos mercados da arte a nível internacional e nacional. Discorre sobre o mercado da arte secundário, a sua dimensão económica, geográfica e digital. O capítulo II constitui o núcleo central do relatório, incidindo sobre a experiência adquirida no estágio curricular no Palácio Do Correio Velho - Leilões e Antiguidades, sendo aqui descrito todo o ciclo das peças: pinturas, porcelanas, têxteis, joias, mobiliário e outros, desde a entrada até à saída das mesmas. Trata-se de um capítulo que descreve detalhadamente, com o auxílio de material fotográfico, a dinâmica do dia-a-dia dentro da leiloeira, por vezes bastante agitado. Múltiplas atividades, a nível comercial, de marketing e administrativo: avaliações, limpeza de peças, entregas, transportes, investigação e catalogação de peças. Uma vez que há múltiplos clientes e diversos leilões a ocorrer em simultâneo, a maioria destas atividades desenvolvem-se em sincronia.

Para uma melhor compreensão do *modus operandi* da empresa, em termos metodológicos, começa-se por apresentar o contexto histórico de surgimento da leiloeira onde

se realizou o estágio, e uma breve análise da sua estrutura interna. Prossegue-se para o primeiro contacto com o cliente, as avaliações/negociações com clientes, a chegada das peças e a separação e introdução nos leilões em que melhor se enquadram, relatando todas as etapas até ao momento da venda ou a retirada do lote, e/ou até uma segunda tentativa de venda até que o ciclo dentro da leiloeira termine.

Pretende-se, com este trabalho de projeto, dar a conhecer a evolução do mercado da arte, apresentar a dinâmica de funcionamento de uma leiloeira, assim como procurar estabelecer uma ponte produtiva entre o discurso teórico e a atuação prática, de modo a abreviar o seu distanciamento e conhecer a realidade deste mercado.

CAPÍTULO I - O papel das leiloeiras nos mercados da arte

O Mercado da Arte é uma criação da sociedade, composto por instituições e organizações, podendo traduzir-se como um “conjunto dinâmico de ecossistemas”¹ e/ou “realidade heterogénea e multifacetada”². Este mercado é adaptável às mutações do gosto sendo regido pela “lei da oferta e da procura”. Desse modo está sujeito sempre a transformações, ou seja, surgem novos ecossistemas assim como muitos se extinguem (Afonso e Fernandes, 2019:25). O mercado da arte é composto por: criadores, vendedores, cânones e convenções, certificação e legitimação, Estado e compradores, sendo que no centro de cada ecossistema encontram-se as obras de arte. Independentemente de qualquer ecossistema dentro do mercado da arte, todas as funções giram em torno dos bens, trata-se de objetos tangíveis que circulam quer em antiquários, leiloeiras, galerias, feiras de arte ou em qualquer outro lugar no qual se encontre obras e neles se comercialize arte.

Os bens são igualmente uma criação de homens e mulheres que se tornam insubstituíveis, além de serem únicos, trata-se de um “rasto” da humanidade ao longo dos anos. A obra está ligada com o panorama social, político e económico que o artista ou artífice vive na altura da criação do bem. À medida que o tempo passa assiste-se à transformação dos gostos, e, evidentemente, à criação de novas ideias. Enquadrados em quatro categorias, independente dos seus ramos artísticos:

- “Arte Antiga”, entende-se as obras realizadas antes de 1900;
- “Artes Decorativas” entende-se todo o tipo de artes excluídas da categoria de belas-artes, desde cerâmicas, o mobiliário, a joalharia, e ourivesaria, os têxteis entres (outros independentemente da sua época);
- “Arte Moderna e Contemporânea” entende-se a arte realizada desde o início do século XX até à atualidade:
 - Arte moderna corresponde à primeira metade do século;
 - Arte contemporânea a partir da segunda metade;
- “Outros itens colecionáveis” - dos vinhos finos e numismática, aos automóveis clássicos, aos selos antigos, etc. (Afonso e Fernandes, 2019:27)

“Na prática, são considerados como obras de arte todos aqueles bens consensualmente «vistos» como tal pelos diversos agentes do Mercado de Arte” (Moncada, prelo:15). A

¹ Termo usado por Luís Urbano Afonso em Mercados da Arte, 2019.

² Descrição usada por Miguel Cabral Moncada, Mercados da arte, prelo.

comercialização das obras divide-se pelo mercado primário e/ou secundário. O mercado primário realiza a primeira transação de uma obra de arte, e este subdivide-se em três grandes segmentos: a arte tradicional, a arte “modernizante” e a arte de vanguarda ou contemporânea. O mercado secundário diz respeito às vendas subsequentes, seja por meio de transação privada de um revendedor ou leiloeiras e antiquários, abrangendo uma série de categorias, desde antiguidades, artes decorativas e outros bens culturais, podendo estes subdividir-se em várias categorias. Este último, em termos de vendas é mais significativo, oferece garantias mais fiáveis acerca do valor económico e do valor cultural de uma obra de arte. Pelo facto de o valor de uma obra de arte, da cotação de um artista e da sua liquidez já se encontrarem razoavelmente testados pela passagem do tempo e pelo histórico de vendas do mesmo artista ou bem (Afonso e Fernandes, 2019:69). No entanto, no mercado secundário existe um risco associado à existência de obras comercializadas falsificadas. No mercado primário as obras nele comercializadas apresentam um menor risco no que diz respeito às falsificações, um maior risco financeiro, uma vez que a arte contemporânea sofre muitas flutuações, tornando imprevisível a sua valorização ou desvalorização, isto porque artistas e obras que não sejam consagradas tendem a perder valor com a passagem do tempo. Nem todos os artistas presentes neste mercado conseguem obter reconhecimento, levando a que as obras de arte sofram, por vezes, grandes alterações num curto espaço de tempo (Afonso e Fernandes, 2019).

O comércio de arte está documentado desde épocas recuadas, não conhecido como mercado da arte como é hoje chamado, mas assistia-se a transações com obras de arte. Existiam vários centros de produção, regimes de encomendas de obras de arte e a contratação de artífices/artistas. Este mercado expandiu-se inicialmente em algumas das europeias, tendo o desenvolvimento capitalista nos Países Baixos ao longo do seu “Século de Ouro” um papel fundamental para o mercado florescer e expandir-se para outras cidades (Afonso e Fernandes, 2019). Desde a virada do milénio, o mercado da arte expandiu-se dramaticamente, mesmo diante da pior recessão económica (abordado mais à frente neste trabalho). Uma explicação para a grande mudança no século XXI foi o surgimento de novos mercados. Com efeito, o mercado de arte desenvolveu-se rapidamente fora da Europa e dos EUA, nos chamados países BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China). Dos países mencionados, a China destacou-se fortemente, pelo fato de até 1976 ser ilegal possuir, herdar ou trocar obras de arte no território, este cenário começou a alterar-se após a morte de Mao Zedong (1893-1976) (Velthuis, Olav, 2015). A partir dos anos 2000 assistiu-se à ascensão da China neste mercado, possuindo atualmente uma das maiores leiloeiras do mundo, a *Poly International Auction Company*, e ser um dos grandes líderes do mercado da arte, a par dos Estados Unidos, a Inglaterra e a França (McAndrew,

2022:28). Outro motivo que contribui para a expansão do mercado da arte em termos territoriais, foi o surgimento de novos colecionadores na América Latina e na Ásia e, um renovado interesse por artistas sediados em territórios até então menos valorizados³, através da aquisição de obras de artistas do México, Índia, China, entre outros, por parte de museus e colecionadores particulares (Towse and Hernández, 2020). Para além da Europa e EUA, a inauguração de exposições e abertura de galerias e leiloeiras na América Latina e no continente asiático, contribuiu para a expansão do mercado nessas regiões. Assistiu-se também ao aumento de feiras de arte, não só nas áreas geográficas acima mencionadas, mas também em territórios emergentes, de que são exemplo a *Abu Dhabi Art* e a *Art Dubai* (Emirados Árabes Unidos), *Art SG* em Singapura, *India Art Fair* na Índia, *Art Basel* em Hong Kong, *Pinta Parc* em Lima, entre outras que ocorrem em variadas cidades pelo mundo, abrangendo uma maior área geográfica em comparação com o passado.

1.1. Dimensão económica

O Mercado de Arte é muito antigo e tem-se mostrado ao longo das últimas décadas, como um mercado razoavelmente sólido e resistente, após várias alterações tanto a nível económico, geográfico e estrutural. Assim, como em qualquer mercado, funciona de acordo com a oferta (bens) e procura (compradores). O mercado da arte tem primordialmente uma dimensão económica, e também uma enorme dimensão cultural, como mencionado acima. Existem períodos mais favoráveis e outros menos para a venda destes bens. Os bens comercializados são vistos como objetos de decoração, com o intuito de completar uma coleção, também podem ser formas de investimento, diferenciação social, desejo, entretenimento, envolvimento intelectual ou emocional com as obras. Por vezes há um maior número de bens com grande interesse económico e baixo interesse cultural, um outro cenário é o alto interesse cultural e baixo interesse económico (Afonso e Fernandes, 2019) o que alerta o facto que este mercado pode sofrer grandes oscilações em termos de volume de negócios, com momentos de crescimento, queda e estagnação.

Numa breve e resumida visão económica do mercado, nos tempos mais recentes destacamos o colapso o mercado de arte em 1990-91, nessa altura assistiu-se então a uma descida bem marcada uma estagnação entre 1992-2003, até que em 2008-09 uma nova crise

³ Artistas e áreas geográficas fora do mercado da arte e circuitos do ocidente (as grandes galerias de Nova Iorque, Londres e Paris, como a Gagosian, ou os grandes “roosters” que as mesmas representam).

fez-se sentir, apesar de ter tido uma recuperação relativamente rápida neste caso (Afonso, 2012:8). Em 2020, a pandemia da Covid-19 formou um clima de insegurança e volubilidade, influenciando o mercado uma vez mais. A nível mundial caiu 22%, totalizando US\$ 50,3 bilhões em transações (McAndrew, 2022). Apesar de se assistir, evidentemente, a uma diminuição do valor de vendas, numa visão geral o mercado da arte tem apresentado uma assinalável resiliência, assiste-se cada vez menos a grandes consequências em períodos de crise.

O ano de 2021 marcou de certo modo o fim de um período de instabilidade neste mercado, tendo contribuído fortemente para essa recuperação o surgimento de grandes obras-primas a leilão (ArtPrice, 2021:7) e, evidentemente, a expansão digital do mercado (abordada mais adiante). Durante o ano de 2021 totalizou-se US\$ 65,1 bilhões em transações de obras de arte em todo o mundo, representando um crescimento de 29% em relação ao ano anterior (McAndrew, 2022). Outro indicador revelador do cenário positivo está relacionado diretamente com o número de obras não vendidas, que está no seu nível mais baixo por vários anos: 31%, contra uma média flutuante entre 34% e 39% em anos anteriores (ArtPrice, 2021:7). Esta situação pode traduzir-se por um claro equilíbrio entre a oferta e procura.

O mercado global da arte experimentou um forte crescimento, atravessou uma importante transição, as vendas globais de arte foram impulsionadas pelo aumento da riqueza global, um rápido crescimento de indivíduos de alto património líquido e ainda apoiada pela expansão de infraestruturas do mercado global da arte. Antigamente a centralização encontrava-se nos Estados Unidos da América (EUA), Inglaterra e Suíça, com a viragem do século expandiu-se para o mercado asiático (leilões), instalando-se a China como detentora da maior percentagem do mercado de arte, que tem vindo a mostrar um crescimento exponencial. Atualmente, os países que lideram o pódio são a China, os Estados Unidos e a Inglaterra, e logo em seguida a França. Sendo que o mercado francês no último ano apresentou um forte crescimento com um volume de negócios de total superior a um bilhão de dólares pela primeira vez. Este cenário traduz-se pela infinidade de leiloeiras ativas no país e a forte atividade da Christie's e Sotheby's em Paris (ArtPrice, 2021:10-11). Dentro deste mercado as leiloeiras apresentam um importante indicador económico da situação global no Mercado da Arte, assim como representam a maior percentagem de negócio dentro do mercado. Isto é possível concluir pelo facto dos seus valores de martelo serem conhecidos publicamente (Moncada: prelo, 28). Sendo assim a dimensão financeira deste setor: em 2021 aponta-se para cerca de US\$ 26,3 bilhões em transações (excluídas vendas privadas), valores superiores ao ano de 2020 e de 2019 (McAndrew, 2022:122), mais uma vez aponta-se a importância deste setor dentro do mercado da arte pela diversidade de bens que nele circulam, assim como os valores nele praticados.

Para explicar a evolução do mercado da arte em Portugal baseamo-nos na divisão em quatro fases distintas que Afonso e Fernandes apresentaram (Afonso e Fernandes, 2019: 198-207). A primeira fase é marcada com a revolução de 25 de abril de 1974, um período marcado pelo retorno da liberdade e mudanças de mentalidade, por outro lado sentiu-se uma diminuição do crescimento económico entre as elites financeiras. Esta primeira fase prolongou-se até 1985, iniciando um período recessivo e depressivo, interrompendo um ciclo de crescimento que se tinha iniciado em 1960. Em 1979, com a vitória da Aliança Democrática de Sá Carneiro alcançou-se uma estabilidade que há muito se procurava (Nunes, 2012:8). O retorno à atividade foi igualmente impulsionado pela realização da XVII Exposição Europeia de Arte, Ciência e Cultura, organizada em 1983, ao longo da zona ribeirinha de Lisboa (Nunes: 2012:8). A segunda fase balizada entre meados dos anos 80 e o final dos anos 90, corresponde à refundação do sistema, crescimento rápido e especulativo, aumento progressivo do volume de negócios e ao número dos intervenientes. A entrada de Portugal na CEE em 1986 contribuiu para esse cenário positivo, com o aumento de compradores, assim como surgimento de novas leiloeiras, galerias e antiquários (Nunes, 2012:9). No entanto, o que se assistiu, não durou o esperado, o conflito militar conhecido por Guerra do Golfo (1990-1991) influenciou a economia do país e do mundo, viu-se o aumento repentino dos preços e várias portas com poucos anos de atividade fecharam. A terceira fase decorre entre o final da década de 90 com ambiente ilusório de modernidade, prosperidade e cosmopolitismo gerado em torno da Expo'98, 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. Ainda durante este período assistiu-se ao aumento de interesse por arte contemporânea e a venda de pintura contemporânea é cada vez maior até aos dias de hoje.

A quarta fase, iniciou-se nos finais de 2008 com o despoletar da crise financeira internacional e o progressivamente afundamento da economia e das finanças públicas portuguesas. Portugal foi o terceiro país a solicitar assistência financeira internacional à União Europeia e ao Fundo Monetário Internacional em 2011. Sendo socorrido pela comissão tripartida designada *troika*⁴, tendo ficado sob orientação desta comissão durante três anos (2011-2013). Durante este período foram implementadas medidas que influenciaram a vida em Portugal, o aumento do desemprego, a elevada taxa de emigração, entre outros, originaram diminuição do PIB português. Todos estes fatores contribuíram para o enfraquecimento do mercado de arte português, desde a diminuição do consumo ao cancelamento da feira de arte

⁴ Constituída pela Comissão Europeia, pelo Fundo Monetário Internacional e pelo Banco Central Europeu.

contemporânea *Arte Lisboa*. (Afonso e Fernandes, 2019: 206-211) Em 2015 Portugal parecia ter entrado num novo ciclo económico, desta vez positivo, mas desacelerou 2020 quando ocorreu a pandemia da Covid-19.

O mercado da arte em Portugal atravessa assim, diversas fases, e é fortemente influenciado pela estabilidade e economia do país. Evidentemente em termos de faturação que o mercado de arte em Portugal apresenta uma dimensão reduzida comparando com o de outros países. No estudo realizado por Luís U. Afonso em 2012 os valores mais altos terem sido atingidos em 2006 e 2008, entre 100-150 milhões de euros anuais, tendo um mínimo de cerca de 50-75 milhões em 2012 (Afonso, 2012:29).

1.2. As leiloeiras e a evolução do mercado leiloeiro

As leiloeiras são nada mais que intermediários entre dois tipos de clientes, os clientes vendedores e os clientes compradores. A leiloeira é a «ponte» entre os proprietários privados de bens e o consumidor final, de forma que os primeiros possam obter o maior valor possível pela venda do seu bem (Moncada, prelo:28).

Quanto à origem dos leilões, não existe uma data exata de começo, mas já no período da antiguidade clássica praticavam-se atividades que remetem ao que atualmente conhecemos como leilões. Os relatos sobre os leilões mais antigos (que se tenha conhecimento), são feitos pelo historiador grego, Heródoto, que refere um mercado regular de casamentos na Babilônia por volta de 500 A.C. Outro episódio ocorreu em cerca de 146 A.C., depois que os romanos derrotaram os aqueus, o cônsul Lúcio Múmio ordenou que um leilão público fosse realizado em Roma para vender os bens (pinturas/esculturas) de que se tinham apropriado. Outro ponto de realce é a origem da palavra ‘leilão’, que deriva do latim *auctio*, que significa ‘aumento’ ou ‘venda em leilão’, sendo que esta definição confirma que o sistema de leiloar de forma ascendente ainda é uma realidade dos nossos dias (Huda, 2008:7).

Atualmente a venda de obras de arte pode ser efetuada por vários meios, isso inclui transações entre *dealers* e clientes, leilões presenciais e leilões eletrónicos e até, leilões de carta fechada. Ou seja, os leilões podem ser praticados por mais do que uma forma, existem vários tipos de leiloeiras e metodologias, podendo destacar três distintas:

- “Leilões de tipo holandês” - leilão regressivo, ou seja, o preço de cada lote começa no valor máximo e vai diminuindo, até o primeiro cliente aceitar o valor apresentado. Estes tipos de leilões são mais comuns com produtos frescos intermutáveis;
- “Leilões de carta fechada” – todos os interessados em adquirir o lote enviam uma proposta que será aberta juntamente com as diversas propostas efetuadas ao respetivo lote. A abertura das propostas é realizada na presença dos licitadores e representantes do Ministério da Justiça, ou equivalente, garantindo a máxima segurança e fidelidade do processo;
- “Leilões de tipo inglês” - tradicionais, ou progressivos onde o leiloeiro vai sempre subindo o valor do bem até haver apenas um interessado (Afonso e Fernandes, 2019: 350-351).

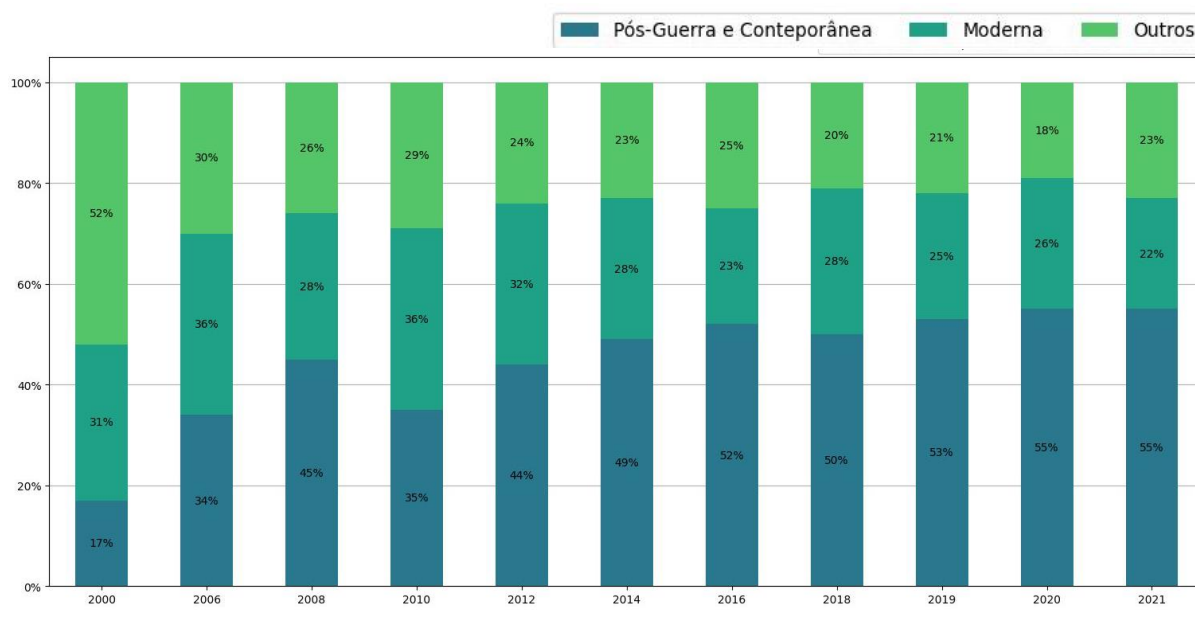
Os leilões de tipo inglês são o modelo mais comum nas leiloeiras com atividade nos mercados da arte. As leiloeiras são empresas compostas por vários agentes profissionais do mercado responsáveis por diversas atividades, desde a identificação, peritagem, avaliação, catalogação, promoção e venda em leilão. Além disso, as leiloeiras têm termos muito próprios que serão abordados mais adiante. Dentro deste nicho pode encontrar-se uma grande diversidade de bens, desde bens artísticos antigos, a modernos e contemporâneos, sendo por vezes objetos de grande valor cultural e económico, que pela sua raridade poderão não voltar a ser vistos no mercado durante um longo período. Trata-se assim, de um setor que observa, analisa e manuseia uma grande variedade de obras de arte, sendo possível encontrar leiloeiras generalistas ou especializadas. No caso das primeiras, os leilões podem ser, também eles, generalistas ou temáticos, conhecendo-se igualmente variados exemplos desta segunda realidade. Exemplos mais recorrentes de leiloeiras especializadas são as que se dedicam à arte moderna e contemporânea, à numismática, a livros e manuscritos, etc. (Moncada, prelo:29). Estas casas apresentam um importante indicador económico da situação global no Mercado da Arte, assim como representam a maior percentagem de negócio dentro do mercado, logo seguido pelas galerias de arte (Afonso e Fernandes, 2019:47). A partir das vendas efetuadas pelas mesmas é possível ter noção do aumento ou diminuição do volume de transações, expansão ou retração da oferta e da procura, tendência para a procura de bens de determinados autores ou áreas, etc. Isto é possível concluir pelo facto dos seus valores de martelo serem conhecidos publicamente (Moncada: prelo, 28).

O centralismo das leiloeiras que detém o maior número de vendas no mundo, excluindo as vendas privadas, reúnem em quatro países, China (33%), EUA (32%), Inglaterra (13%) e França (9%) totalizando setenta e oito por cento das vendas (McAndrew, 2022:124). Destacando-se as leiloeiras com maiores números de transações, nomeadamente a Christie's (fundada 1766 por James Christie) e a Sotheby's (criada em 1744 por Samuel Baker) ambas inglesas, acrescenta-se ainda a leiloeira inglesa Phillips (fundada em 1796). Com o novo século destacaram-se ainda a Poly Auction e China Guardian, duas novas leiloeiras chinesas com grande influência no mercado da arte e nos cenários dos leilões, fortes concorrentes da Christie's e Sotheby's (Afonso e Fernandes, 2019:357-359). Sendo que as duas primeiras ambas fundadas durante o século XVIII, a Christie's era uma empresa de classe alta tradicional e a Sotheby's foi inicialmente uma casa de leiloeiros de livros que mudou o seu foco para belas-artes no início do século XX, colocando-a em concorrência direta com a Christie's (Huda, 2008:19). Cada uma ampliou a sua influência em várias cidades à volta do mundo e influenciaram fortemente a maneira como os leilões atualmente funcionam. Foram responsáveis por instituíram uma série inovações e estratégias de marketing ou modificações no mercado leiloeiro, incluindo: número de licitação; valor de reserva; definições de estimativas; garantia de autenticidade de cinco anos; comissões; etc. (Huda, 2008:123). Estas inovações resultaram em uma maior sofisticação das práticas dos leilões e do mercado como um todo.

Ao longo das décadas assiste-se às mudanças do mercado da arte, antigamente o que os clientes compradores procuravam comprar não é o mesmo que hoje se procura. Como anteriormente mencionado a arte é um “rasto” da passagem do Homem no mundo, a história que conta reflete uma infinidade de fatores sociológicos, geopolíticos e históricos. Assistiu-se à expansão do mercado de crescimento da participação de tendências artísticas pós-guerra, arte contemporânea e moderna⁵. Desde 2000 até 2021, têm sido impulsionadores das tendências no mercado, apresentando um aumento no número de vendas. No ano de 2021, os estilos artísticos referidos lideraram o mercado de belas-artes com cerca de 77% da participação, assim como atinge os valores mais altos de vendas (McAndrew, 2022:158-159). A ascensão da arte contemporânea iniciou-se no início do século XXI que marcou um aumento significativo, tanto

⁵ Definem Pós-Guerra e Contemporâneo, artistas nascidos após 1910 e Moderna, definido artistas nascidos entre 1875 e 1910 (McAndrew, 2022:156)

Figura 1 - Desempenho de Belas Artes no mercado leiloeiro: 2000–2021



© Arts Economics (2022)

da oferta como da procura, por obras de arte contemporânea. Os preços destas obras cresceram rapidamente, tanto que artistas contemporâneos como por exemplo Banksy, Yoshitomo Nara, Cecily Brown, Jeffrey "Jeff" Koons, Peter Doig, Ayako Rokkaku, são alguns dos artistas mais bem cotados a nível económico. Atualmente existem artistas vivos com classificações elevadas, sendo considerados verdadeiros ícones, tendo obras tão importantes, em termos monetários, como as dos maiores artistas modernos, por exemplo Monet e Picasso (Artprice, 2021:8). Dentro da arte contemporânea as tipologias que se destacaram no estudo de arte contemporânea de 2000-2020 foram as categorias de pinturas e esculturas, representando cerca de 80% (Artprice, 2020:24). E os artistas que lideraram o pódio de vendas em 2021 inclui: Pablo Picasso (1881-1973, espanhol) totalizando US\$ 671,5 milhões; Jean-Michel Basquiat (1960-1988, norte-americano) com cerca de US\$ 439 milhões; Andy Warhol (1928-1987, norte-americano) somou US\$ 348 milhões; Claude Monet (1840-1926, francês) alcançou os US\$ 305 milhões; Gerhard Richter (n. 1932, alemão) atingiu o patamar dos 246 milhões de dólares (ArtPrice, 2021:60).

Relativamente ao panorama português, a nível de distribuição das leiloeiras apresenta menor dimensão do que o panorama internacional. Numa perspetiva cronológica assistiu-se a um aumento de fundação de leiloeiras, entre meados dos anos 80 e o final dos anos 90 (Afonso e Fernandes, 2019:366), sendo que a maior parte destas leiloeiras localizam-se na zona metropolitana de Lisboa e do Porto (Tab.1).

Tabela 1- Distribuição das leiloeiras portuguesas⁶

Lisboa	Porto
Leiria & Nascimento («refundação» em 1986, tendo sido fundada em 1882);	Côrte Real (1998)
Soares & Mendonça (1937)	São Domingos (2004)
Palácio do Correio Velho (1989)	Marques dos Santos (2008)
Cabral Moncada Leilões (1996)	P55 (2012)
Aqueduto (2007)	Imagens Raras
Renascimento (2007)	Porto Antigo
Sala Branca (2007)	
Trocadero (2010)	
Veritas (2011)	
BestNet (2012)	
Bidding (2013)	
Palácio da Memória (2013)	
Artbid (2014)	
Almeida & Monteiro (2014)	
<i>Tagus Art Auctioneers</i> (2020)	

No âmbito das tendências, o gosto dos colecionadores nas décadas de 1980 e 1990 tinha como modelo de referência as tipologias das melhores coleções privadas em Portugal durante o Estado Novo, como Ricardo do Espírito Santo Silva, Anastácio Gonçalves, Abel de Lacerda ou António Medeiros e Almeida (Afonso, 2012:10). Como Luís Urbano Afonso refere, dentro do universo da arte portuguesa, deu-se maior primazia à pintura figurativa entre meados do século XIX e o primeiro terço do séc. XX, à ourivesaria do reinado de D. José até ao fim da monarquia, e ao mobiliário antigo (particularmente entre o séc. XVIII e inícios do séc. XIX) (Afonso, 2012:10). A produção estrangeira comercializada no mercado nacional, concentra-se entre as porcelanas chinesas, particularmente dinastia Qing, e artes decorativas luso-asiáticas produzidas no Índico entre os finais do séc. XVI e finais do séc. XVIII peças recorrendo ao marfim, à madrepérola, à tartaruga e a outros materiais exóticos⁷ (Afonso, 2012:10). Dada a mutação do mercado, sujeito a constantes modificações de gosto, na passagem para o século XXI, assistimos a um progressivo aumento do interesse pela arte moderna e contemporânea.

⁶ Algumas das casas de leilões mencionadas não se encontram em atividade no momento.

⁷ Atualmente a comercialização de peças com partes de espécies de fauna e flora em vias de extinção, tais como marfim, tartaruga, requerem uma licença de aprovação para a comercialização. Tema abordado no II capítulo, ponto dedicado às questões legais.

Neste âmbito podemos destacar algumas coleções, como a de Manuel de Brito (Galeria 111 - Lisboa), Berardo (CCB - Lisboa), António Cachola (MACE - Elvas) e José-Augusto França (Núcleo de Arte Contemporânea - Tomar).

1.3. Expansão digital

Após a revolução científica de Nicolau Copérnico, o Homem não cessou na busca por avanços tecnológicos. No intuito de aperfeiçoar e de obter melhor qualidade e condições de vida, o ser humano assimilou esses avanços e adotou o estilo de vida característico da nossa sociedade pós-moderna: o da aceleração pelo progresso tecnológico. Um dos grandes progressos é o e-Commerce ou Comércio eletrónico, um conceito aplicável a qualquer tipo de compras e vendas através de plataformas online. E-commerce é atualmente um dos mais importantes fenómenos da Internet em crescimento, transcendendo fronteiras e distâncias, digitalizou o mundo numa única plataforma, apresentando uma ampla gama de diferentes tipos de negócios.

Este fenómeno chegou no final dos anos de 1990 ao mercado da arte quando o uso do internet estava a crescer exponencialmente (Afonso e Fernandes, 2020). Este trajeto pode ser dividido em três momentos:

- O primeiro - finais da década de 1990, com o aparecimento do fenómeno ‘dot.com e boom’;
- O segundo - Durante a primeira década do século XXI, quando as grandes leiloeiras e galerias desenvolvem estratégias online;
- O terceiro - após 2010 com a chegada de plataformas online de arte, que vendem em nome de outras empresas (Silveira, 2021:7-8).

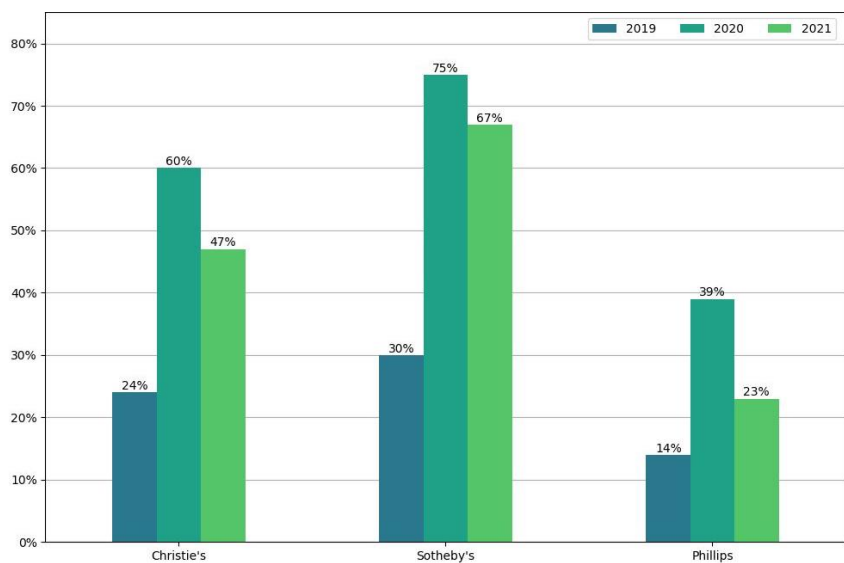
A expansão digital tem um peso importante a nível geográfico, uma vez que a tecnologia removeu muitas limitações, possibilitando também um maior alcance geográfico de contacto com novos compradores, assim como novos vendedores. E também a nível financeiro, surgimento de novas formas de pagamento e segurança nas transações, e a redução do custo da publicidade. Apesar da tendência de o comércio digital já ter sido observada ao longo dos últimos anos, apresentava um ritmo de crescimento lento. Em 2020, o mercado da arte digital cresceu exponencialmente, devido à pandemia de COVID-19. O impacto da pandemia durante o ano de 2020, as restrições e limitações, “geraram” um novo mercado digital. A necessidade

de manter as vendas de forma a cobrir todos os custos impulsionou a comunicação digital, com as empresas do ramo a investirem no marketing digital e aumentaram as vendas online. No último relatório *The Art Basel and UBS Global Art Market* (McAndrew, 2022:36) em 2021 as vendas online nos mercados de arte atingiram cerca de US\$ 13.3 bilhões, representou 25% (McAndrew, 2022:38) do volume de negócios deste setor. Em comparação com alguns dos anos anteriores os valores duplicaram, triplicaram e em algumas situações quadruplicou o volume. Pode dizer-se que se assistiu a uma revolução digital dentro do mercado da arte, sendo um dos desenvolvimentos mais importantes nos últimos anos, com tendência de futuro para um crescimento mais moderado (idem:38).

Relativamente ao desempenho das leiloeiras, demonstraram uma forte capacidade de inovação em resposta às restrições decorrentes da pandemia de Covid-19. A rápida adaptação transmitiu uma segurança tanto aos clientes vendedores como aos compradores. Além de contornar a crise, expandiu-se consideravelmente o público-alvo, quer através das suas próprias plataformas, quer em combinação com plataformas externas. Baseando-se nas três principais leiloeiras internacionais a

Sotheby's, a Christie's e a Phillips, o grande “salto” nas vendas online ocorreu em 2020, apresentando um aumento considerável em relação ao ano anterior. Após um ano muito desafiador, no ano de 2021 as restrições foram aliviadas voltando os leilões presenciais com mais frequência, e muitos dos clientes que tinham

Figura 2 - Desempenho das vendas online: Sotheby's, Christie's e Phillips 2019–2021



© Arts Economics (2022)

feito a transição para o digital voltaram ao “tradicional presencial”. Este ano, apresentou também uma diminuição das vendas online em comparação com o ano de 2020. Porém, mesmo tendo-se assistido a uma diminuição do crescimento de vendas online, o setor de leilões em 2021 manteve uma maior percentagem de crescimento de vendas *online* do que em 2019 (McAndrew, 2022:136).

Como foi referido o terceiro momento é marcado pelo surgimento de plataformas online, atualmente existe uma grande variedade destas plataformas, entre as quais podemos destacar Live Auctioneers, Invaluable, BidSquare, Saleroom, Artsy e Proxibid. Estas plataformas possibilitam que as leiloeiras de média ou pequena dimensão possam expandir os seus negócios, muitas vezes fazendo combinações quer através das suas próprias plataformas, quer em combinação com plataformas externas. O principal objetivo é conectar compradores com vendedores, de forma a facilitar o comércio digital e minimizar custos, garantir segurança e privacidade, e proporcionar um maior alcance geográfico. A cada ano as plataformas, como a Invaluable, Saleroom, LiveAuctioneers e Artsy estão a beneficiar mais do crescimento das vendas online nos mercados de arte, apresentado um maior número de leiloeiras entre seus clientes e maior número de lotes vendidos (Afonso e Fernandes, 2020). De acordo com (McAndrew, 2022:136) as vendas *online* por meio de plataformas terceiras (5%) representam uma pequena percentagem em comparação com as próprias plataformas das leiloeiras (18%), estes resultados revelam que apesar de se assistir a um aumento da aderência a estas plataformas a maioria das leiloeiras continua a preferir usar as suas próprias plataformas internas para vendas e marketing *online* (idem:136).

A expansão digital do setor leiloeiro no panorama português surgiu após o desenvolvimento internacional, correspondendo com base no que foi mencionado anteriormente à terceira fase da expansão digital. Em Portugal o passo inaugural nos leilões *online* no mercado da arte deu-se em 2012 com o surgimento da leiloeira *Bestnet Leilões*, fundada nesse ano por Alexandre Saldanha e Jean-Pierre Blanchon. Foi pioneira nos leilões digitais de arte e antiguidade exclusivamente *online*⁸, com o intuito de trazer para mercado leiloeiro português inovações (Silveira, 2021:17). Mais tarde em 2014 é fundada a *Artbid*, outra leiloeira exclusivamente *online*⁹. A partir desse ano, as leiloeiras já em atividade adaptam-se para iniciar os leilões *online*, como o Palácio do Correio Velho – Leilões e Antiguidades, fundada em 1989, iniciou os leilões *online* em 2014¹⁰. Nos três anos seguintes, outras leiloeiras seguiram o mesmo caminho, dando início a um novo sistema de leilões *online*, como a Côte Real em 2015 (Silveira, 2021:19), a Cabral Moncada Leilões em 2016¹¹, a Renascimento - Avaliações e Leilões em 2016, e a Aqueduto em 2017 (idem). De 2019 a 2020, verificamos um aumento, a *Marques dos Santos*, leilões e a leiloeira *Soares e Mendonça* realizaram os seus

⁸ <https://www.bestnetleiloes.com/pt/empresa/sobre-nos> Consultado no dia 7 de outubro

⁹ <https://artbid.pt/pt/quemsomos> Consultado no dia 9 de junho

¹⁰ <https://www.pcv.pt/about-us/> consultado no dia 9 de outubro

¹¹ <https://www.cml.pt/leiloes/online/1001/leilao-online-de-vista-alegre> consultado no dia 9 de outubro

primeiros leilões *online* no início do ano de 2019¹². Em 2020 é fundada a *Tagus Art Auctioneers*¹³ e a Numisma Leilões¹⁴ realizou o seu primeiro leilão *online*. Através do artigo 19º do decreto-Lei 155/2015¹⁵, a atividade leiloeira no âmbito digital encontra-se regularizada, destacando-se a divulgação clara das informações de cada leilão, a transparência das licitações e o reconhecimento dos clientes compradores.

Assim, o desenvolvimento dos leilões *online* a nível nacional pode dividir-se em três fases¹⁶: a primeira, de 2012 a 2014, com o surgimento de leiloeiras exclusivamente online e introdução desta vertente em casas já em atividade; a segunda fase, de 2015 a 2018, com a aposta de leiloeiras já em atividade, no mercado *online*; na terceira fase, de 2019 a 2020, continua-se o processo de expansão do negócio online, sendo impulsionado pela pandemia do COVID-19 (Silveira, Pedro, 2021:19) Esta vertente digital e fundamentalmente o uso dos leilões *online* pelas leiloeiras foram um suporte fundamental na manutenção da atividade durante a pandemia.

¹² <https://www.mdsleiloesonline.com/web/resultados-dos-leiloes-online> consultado no dia 9 de outubro de 2022
<https://www.soaresmendonca.pt/archive/> consultado no dia 9 de outubro

¹³ <https://www.tagusart.com/web/leiloeira/sobre-nos> consultado no dia 9 de outubro

¹⁴ <https://www.numisma.pt/web/leiloes-online/leiloes-terminados> consultado no dia 9 de outubro

¹⁵ <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/155-2015-69977685> consultado no dia 19 de novembro de 2022.

¹⁶ Tal como acima foi referido a nível internacional.

CAPÍTULO II - Palácio do Correio Velho - Leilões e Antiguidades

O Palácio do Correio Velho Leilões e Antiguidades foi fundado em 1989, inaugurado com o leilão sobre “A Biblioteca de D. Carlos I e de D. Manuel II”. Em 2022, completou 33 anos de atividade, destacando-se através dos Leilões de Antiguidades, Arte Moderna e Contemporânea. O edifício onde hoje está a sede começou por ser o Palácio Marim Olhão cuja construção remonta ao século XVIII, pela família Melo e Cunha (mais tarde Condes de Castro Marim, em 1802, e Marqueses de Olhão, em 1808). Devido ao terramoto de 1755 e mudanças no seio da família a sua construção não foi concluída. Já no séc. XIX o palácio passou a ser a sede do Correio Geral do Reino, ganhando o atual nome de Palácio do Correio Velho. Posteriormente, instalou-se ali a redação e a tipografia do jornal A Revolução de Setembro (1840 - 1892), a Confederação Geral de Trabalhadores e o respetivo jornal, “A Batalha” (1910) e ainda recebeu associações de jovens monárquicos e um sindicato da Companhia Carris de Ferro. É de assinalar que também foi residência de várias famílias. Em 1922, o edifício deixou de ser posse da família que tinha iniciado a construção passando a fazer parte do património da Câmara Municipal de Lisboa¹⁷. A Câmara Municipal de Lisboa arrendou em 1989 uma parte do espaço a João Thomaz Perestrello Pinto Ribeiro (Caldas da Rainha, n.1952) então já proprietário de um antiquário e que deu início a uma nova etapa da sua atividade, inaugurando no local o Palácio do Correio Velho Leilões e Antiguidades, que desde a sua fundação tem como missão a valorização da arte em Portugal.

Em 2014 o Palácio do Correio Velho Leilões e Antiguidades, de modo a acompanhar as mudanças do mercado nacional e internacional inseriu os leilões *online* levando a um maior número de leilões por ano, e, conseqüentemente a envolver um maior número de peças e serviços, o que gerou a necessidade de aumentar o espaço de trabalho¹⁸. Atualmente tem a sede e um armazém em locais diferentes. O armazém localiza-se em Chelas, Rua Dr. José Espírito Santo, 34 E, onde se organizam os leilões *online* (excluindo os leilões de ourivesaria) e está também o departamento de livros e manuscritos. A sede, onde acontecem todos os leilões presenciais e as exposições prévias aos leilões, ocupa o vetusto edifício na Baixa-Chiado - Calçada do Combro, 38 A, 1º. Esta casa de leilões é uma referência no sector leiloeiro nacional,

¹⁷ Direção-Geral do Património Cultural - Ministério da Cultura. (2022, junho). *Palácio do Correio Velho / Palácio Marim Olhão*. http://www.monumentos.gov.pt/Site/APP_PagesUser/SIPA.aspx?id=9434

¹⁸ Palácio do Correio Velho. (2022, junho). Sobre Nós. <https://www.pcv.pt/about-us/>

tendo sido, por diversas vezes, detentora do recorde da peça mais cara, vendida em leilão em Portugal.¹⁹

2.1. Estrutura – departamentos e organograma

A estrutura de uma empresa é fundamental para um bom funcionamento e à medida que se expande e o número de colaboradores aumenta, vem a necessidade de reestruturar. Como anteriormente mencionado a leiloeira atualmente tem duas localizações diferentes, a sede e o armazém e no decorrer dos vários anos de atividade foram feitas reestruturações de modo a acompanhar as mudanças do mercado.

No presente o PCV trabalha com uma grande diversidade de objetos: pinturas, esculturas, ourivesarias, joalharias, porcelanas entre outros, devido às vastas categorias a necessidade de dividir as responsabilidades foi imprescindível. O PCV optou por se organizar em quatro departamentos, a saber Departamento de Especialidades, de Serviços, Finanças e contabilidade, Design e Conteúdo Digital. O departamento de especialidades, provavelmente o que tem mais contacto direto com as peças - é dividido por cinco diferentes especialidades²⁰: Cerâmicas e Porcelana Chinesa, Arte Moderna e Contemporânea, Pratas, Ouro e Objetos de Valor, Escultura e Mobiliário, Livros e Manuscritos, sendo este último o único departamento localizado no armazém. Além destes, durante o período de estágio foi aberto uma nova especialidade dedicada à Numismática, tendo realizado a sua inauguração no início de maio de 2022 em Leilão Presencial. No respeitante aos trabalhadores temos os fixos da leiloeira ao que acrescem os trabalhadores ocasionais, são peritos e especialistas, por exemplo em joalheria e ourivesaria, armas antigas, numismática e em heráldica e genealogia. No departamento das especialidades uma tarefa muito importante é a avaliação das peças que é feita pelos seus elementos que se designam por especialistas ou correntemente catalogadoras. O departamento das Finanças e Contabilidade é responsável pelas cobranças, pagamentos e toda a parte financeira da empresa. O departamento de Design e Conteúdo Digital é responsável pelo marketing da empresa, pelas redes sociais e a divulgação dos eventos e leilões. Este departamento também é responsável pela realização dos catálogos dos leilões presenciais e a parte da fotografia, já que todas as peças que vão a leilão têm de ser fotografadas de vários ângulos para que facilite a sua visualização e avaliação. Nos dias de hoje a divulgação dos

¹⁹ Idem

²⁰ Idem.

trabalhos em qualquer área é importante e dentro do mercado tem um peso significativo, é essencial criar uma imagem da empresa, em função do público-alvo e fazer publicações de acordo com o público que se pretende atingir. Este departamento é também responsável por divulgar e tratar da transmissão dos leilões ao vivo. Os serviços de apoio ao cliente é de grande importância, visto terem múltiplas tarefas desde: contacto com o cliente de forma a clarificar todas as dúvidas sobre os leilões, a realização da receção de peças e o calendário dos leilões, orçamentos de transportes e negociar o futuro das peças. Na área de serviços engloba também a parte de limpeza de peças que têm a seu cuidado limpar as peças, para serem fotografadas e continuar o ciclo das mesmas dentro da leiloeira. A parte de transporte e logística, assim como o departamento de especialidades têm mais contacto com as peças: fazem transportes, vão a casa dos clientes, recebem e entregam peças e são responsáveis pela organização do espaço de armazenamento, ou seja, gerem as peças de forma a localizá-las rapidamente, auxiliam nas montagens de exposições, e são os responsáveis por expor peça a peça no espólio durante os leilões presenciais. Ainda dentro do departamento de serviços o PCV disponibiliza um serviço de restauro e conservação. A leiloeira acolhe vários estagiários universitários, dando a oportunidade de aprender como funciona o mercado leiloeiro além de partilhar os conhecimentos acerca de várias áreas, sendo orientados por uma das especialistas de catalogação.

O PCV é uma leiloeira que ao longo dos 33 anos de atividade passou, evidentemente por alterações internas mudando dessa forma a estrutura da empresa de acordo com as necessidades. No presente, como foi referido tem uma estrutura dividida em vários departamentos nos quais as responsabilidades estão bem definidas. Contudo, com base na percepção ao longo do estágio curricular foi perceptível a centralização do domínio por parte do conselho executivo. Mesmo existindo vários departamentos e em cada um deles existir um coordenador todas as decisões necessitam ser aprovadas pelo conselho executivo composto pelo CEO, CFO e CAO. Dado que não existe um organograma oficial e público, com base na minha percepção desenhei um organograma (fig.3)²¹, basicamente elaborado por especialização,

²¹ Elaboração própria com base na equipa da empresa. <https://www.pcv.pt/about-us/the-team/>, consultado no dia 10 de março

facilitando o controlo e favorecendo a competência técnica em cada domínio da estrutura da empresa.

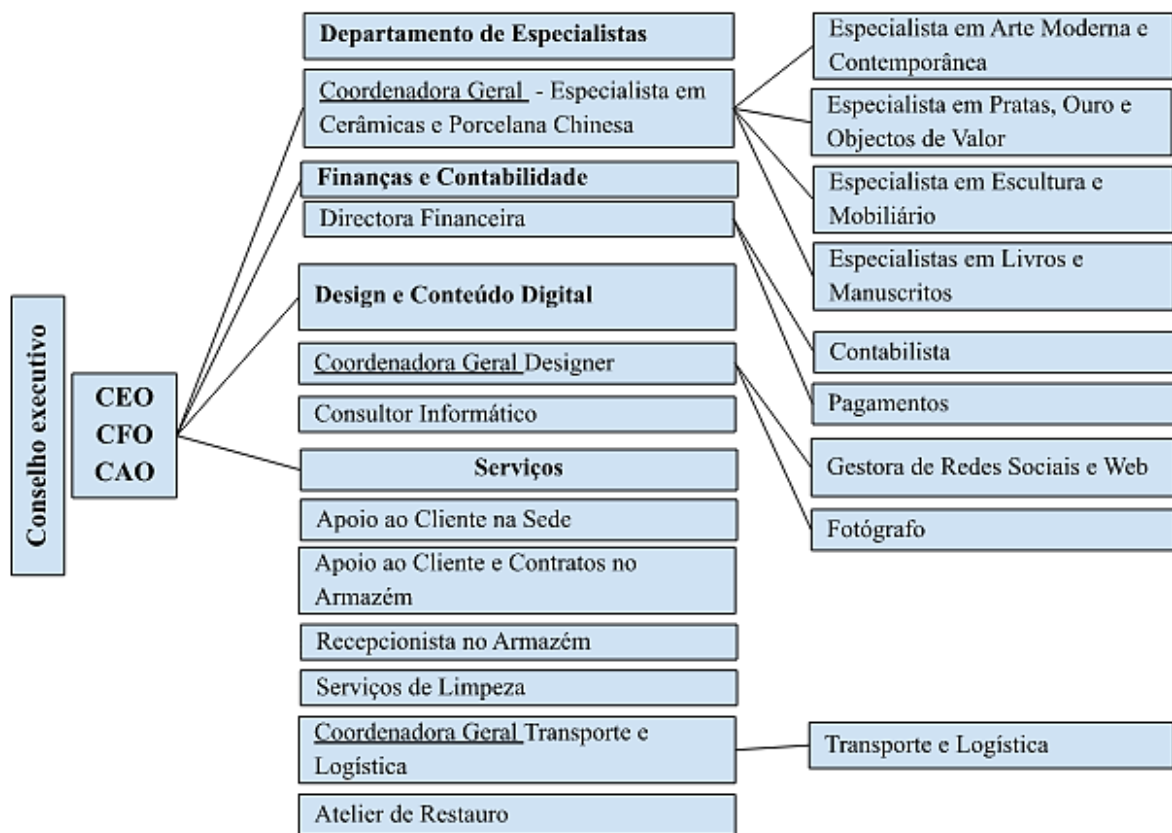


Figura 3 - Organograma da empresa do Palácio do Correio Velho

2.2. "Ciclo do Produto"

O mercado leiloeiro é muito extenso abrange várias categorias: pintura, cerâmicas, ourivesaria, etc., e os mais variados valores, podem ser peças com preços baixos, médios e muito elevados, por estes motivos muitos recorrem às leiloeiras para vender alguns pertences de modo a vender um serviço de jantar ou uma pintura e terem algum retorno, mas também, quem sabe, mais tarde, comprar peças em leilão. Clientes, habituais ou novos, estão constantemente em contacto com a leiloeira com pedidos de avaliações, informações sobre um lote específico ou para realizarem uma compra. Nas próximas páginas é descrito o “ciclo do produto” dentro da leiloeira, desde o primeiro contacto com pedidos de avaliação, à receção das peças, todo o procedimento até ao leilão e a saída das mesmas.

2.2.1. Pedidos de avaliação e avaliações

O Palácio do Correio Velho durante a sua existência trabalhou de modo a ser destacado dentro do mercado leiloeiro em Portugal, muitas pessoas reconhecem o seu trajeto e solicitação pedidos de avaliações, essas avaliações podem ser para vendas futuras, para fins de seguro, por partilhas, inventário de bens ou garantia para fins de empréstimo. O primeiro contacto do cliente com a leiloeira é realizado por website ou por email, caso seja através do website é necessário preencher o formulário de avaliação juntamente com fotografias das peças, caso seja por email é necessário enviar uma descrição da(s) peça(s) e um conjunto de fotografias²². Posteriormente será feita uma primeira avaliação pelas catalogadoras, e caso tenha interesse comercial é solicitado a entrega das peças de modo a realizar uma avaliação com mais rigor. Caso seja um grande número de peças é possível agendar uma avaliação presencial, na qual uma ou mais catalogadoras dirigem-se ao local de forma a preparar uma lista de catalogação.

A catalogação de uma peça começa pela análise do estado físico, analisando os defeitos sejam faltas, “craquelê”, cabelos, restauros, amolgadelas, oxidações, verde, falhas, vestígios de caruncho, riscos, entre outros, acrescentando a identificação da época, estilo, número de peças e por fim aplicar uma estimativa de valor de mercado. Posteriormente marcar a peça corretamente com uma pequena etiqueta (fig.4) com informações do número de contrato, número do item e a quantidade, assim como o número de ID. Esta identificação é essencial para o processo seguinte, quer seja o transporte, quer seja de forma a facilitar a identificação da peça dentro da leiloeira, além disso é feita também uma fotografia para auxiliar a identificação e que funciona como comprovativo do estado da mesma.

A avaliação para outro fins que não seja para venda em leilão, como mencionado acima, isto é fins de seguro, inventário de bens ou garantia para fins de empréstimo bancários, o processo é exatamente igual como foi descrito para leilão, contudo, é cobrada uma comissão de avaliação, de acordo com o preçário de avaliações, para peças que se insiram na categoria de antiguidades, arte moderna e contemporânea, joias e livros é de 2,50% mais o valor adicionar do IVA, no caso de moedas é de 4,00% acrescentado mais o IVA e as peças de colecionismo e

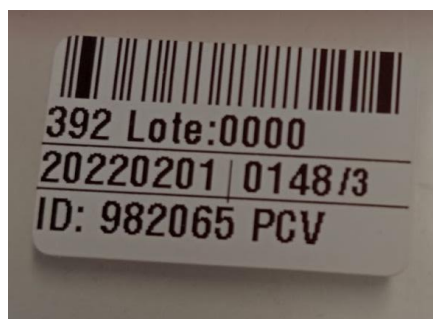


Figura 4 - Etiqueta aplicada a todos os bens com identificação. Fotografia: © VB.

²² Palácio do Correio Velho. (2022, março). *Formulário de avaliação*. <https://www.pcv.pt/services/valuation-form/>

vinhos é de 5,00% mais IVA²³. As comissões listadas serão cobradas igualmente a todas as peças inicialmente avaliadas para vendas futuras, no caso de desistência antes da celebração do contrato. É importante referir que além da comissão cobrada, pode ser necessário realizar um orçamento dependendo da localização da peça e da duração da avaliação. No caso das peças que seguem para leilão é necessário que as catalogadoras insiram as fotografias no sistema e que enviem um primeiro contrato com os Termos & Condições e uma proposta com as estimativas mínimas e máximas, identificação do leilão a que foram inseridas e as comissões aplicadas. Caso seja necessário, todas as alterações desejáveis no contrato devem ser efetuadas antes da celebração do mesmo, uma vez assinado dar continuidade ao ciclo do produto.

2.2.2. Transporte e recolha das peças

O PCV tem uma equipa preparada para gerir a circulação das peças dentro da leiloeira, o trabalho estende-se à recolha de peças, ou seja, quando se trata de um contrato com uma grande quantidade de peças ou peças de grandes dimensões. Após a fase de avaliação é marcada uma nova visita para a recolha de peças que seguirão para a sede ou para o armazém.

A fase de transporte é realizada por etapas - chegam à casa do cliente e iniciam o embalamento com os devidos cuidados com a utilização de papel seda, rolo de proteção bolha e caixas de cartão, para evitar qualquer acidente com as peças durante a deslocação (fig.5). Durante a fase de embalamento a equipa tem de realizar uma lista de picagem de todos os itens que estão a ser levados e no final é entregue uma declaração de recibo ao cliente que comprova que o cliente autorizou a recolha das mesmas e confirmou a sua saída. Feita a recolha de todos os objetos o transporte só pode ser realizado após a emissão da guia de transporte como referido adiante dedicado às questões legais.



Figura 5 - Arrumação da carrinha durante o transporte de bens. Fotografia: © VB.

²³ Idem.

2.2.3. Chegada das peças

A chegada das peças na leiloeira dá início a uma série de fases, feita a descarga ou receção das peças (fig.6), é necessário que seja feito o processo de entrada de stock no sistema informático da empresa para que todos colaboradores saibam que a peça está ao encargo da leiloeira e iniciar o processo de desembalar ao mesmo tempo que se reverifica o estado das mesmas. Todas as peças que estão ao encargo da leiloeira estão seguradas, no caso de algum acidente, peça partida ou quadro rasgado, independentemente do valor atribuído, se alguma coisa danificar o estado de conservação o PCV responsabiliza-se e indemniza o cliente



Figura 6 - Processo de desembalar. Fotografia: © VB.

(vendedor ou comprador). Nestes casos é necessário informar o cliente e se possível encaminhar para o atelier de conservação e restauro, e no caso de uma peça que tenha chegado e que já tenha como objetivo limpeza ou restauro é encaminhada para o atelier. Um exemplo de restauro foi a pintura de Thomaz de Mello (fig.7)²⁴, um quadro com uma vista de um porto com vários barcos e algumas figuras, avaliada em 20 mil euros, inserida no leilão presencial 392,

²⁴ Disponível em: https://www.pcv.pt/auction-lot/thomaz-de-mello-jr-oleo-s-tela-124-x-196-cm_DA74F80BF5 (Consultado a: julho de 2022)

apresentava sujidade provocando escurecimento na tinta, alguns rasgões e amolgadelas (fig.8)²⁵.



Figura 8 - Pintura de Thomaz de Mello, durante o processo de restauro. Fotografia: © PCV.



Figura 7 - Pintura de Thomaz de Mello depois do restauro com e sem moldura (L.392, lote 258). Fotografia: © PCV.

²⁵ Arquivos internos do PCV.

Outro exemplo, neste caso o busto de Sua Majestade El Rei Dom Manuel II em faiança, assinado e datado de 1908 feito por José Simões de Almeida (sobrinho) (fig.9)²⁶, igualmente



Figura 10 - L.392, lote 182- SIMÕES DE ALMEIDA (sobrinho) Busto de D. Manuel II faiança – depois do restauro. Fotografia: © PCV.



Figura 9 - L.392, lote 182 - SIMÕES DE ALMEIDA Busto de D. Manuel II faiança - antes do restauro. Fotografia: © PCV.

do leilão 392 o lote 182 avaliado em 300 euros²⁷, foi encontrado na casa do cliente com a cabeça partida (fig.10)²⁸, necessitando de um restauro antes de ser colocado em leilão. Se porventura tudo estiver em bom estado as peças são separadas, as que vão para o próximo leilão passam pelo processo que envolve limpeza, fotografia e catalogação, as restantes são devidamente identificadas e guardadas até que se dê início à preparação do leilão a que pertencem.

2.3. Leilões

Leilões são eventos de venda que ocorrem nas leiloeiras, estas servem de intermediários entre dois tipos de clientes, os que querem vender e os que querem comprar. Na leiloeira o cliente vendedor tem a possibilidade de usufruir de uma avaliação profissional das suas peças,

²⁶ Disponível em: https://www.pcv.pt/auction-lot/simoes-de-almeida-busto-de-d-manuel-ii-faianca_F4E4838A8E (Consultado a: julho de 2022)

²⁷ Palácio do Correio Velho. (2022, julho). SIMÕES DE ALMEIDA, Busto de D. Manuel II, faiança. https://www.pcv.pt/auction-lot/simoes-de-almeida-busto-de-d-manuel-ii-faianca_F4E4838A8E

²⁸ Arquivos internos do PCV.

como também existe maior probabilidade de ter a venda bem-sucedida e possibilidade de vender por um valor acima da base.

2.3.1. Organização do calendário dos leilões e os conteúdos

O PCV organiza todas as semanas um leilão *online*, que pode ser temático ou generalista, seja Ourivesaria, Vista Alegre e Cristais, Vinhos e Bebidas Espirituosas, Livros e Manuscritos, objetos de Coleccionismo e Antiguidades ou leilões de numismática. Além dos leilões *online* habituais, com menos frequência são organizados os leilões *Heritage* - leilões que cobrem o recheio de uma casa inteira e colocam em leilão o espólio duma casa. São leilões *online*, ou seja, todas as licitações são feitas de forma digital, contudo, estes leilões têm exposição durante uma semana, as pessoas interessadas dirigem-se à sede para ver os diversos lotes em ambientes inspirados na casa em divulgação. Existem também os leilões presenciais, são os leilões com maior número de lotes, os que atraem mais clientes compradores e os que atingem valores de martelo mais elevados. Por norma estes são divididos em três sessões, sendo as duas primeiras presenciais e a terceira *online* e assim como os leilões *Heritage* têm exposição, neste caso apenas dois a três dias de duração.

2.3.2. Preparação do leilão

Quando as peças já se encontram na leiloeira inicia-se a preparação do leilão. A preparação dos leilões começa com alguma antecedência, não só por uma questão de segurança e organização, mas também por motivos legais, visto que dependendo da peça é necessário que sejam efetuados processos legais para que possam ser vendidas.

O primeiro passo é localizar as peças e reuni-las em um lugar de modo a confirmar que estão na leiloeira. Caso o leilão aconteça na sede todas as peças que se encontram no armazém têm de ser transportadas para lá e reunidas de modo a passarem por todas as etapas seguidas umas das outras. Relativamente à ordem do processo não é linear, pode ser feita a fotografia e em seguida a catalogação e vice-versa, porém a limpeza tem de ser feita sempre antes da fotografia. A fase da fotografia (fig.11) inclui todas as peças do leilão, sendo feitas entre duas

a quatro fotografias por peça de ângulos diferentes, serão apresentadas no catálogo e nas plataformas digitais onde os leilões ficam disponíveis para licitações.

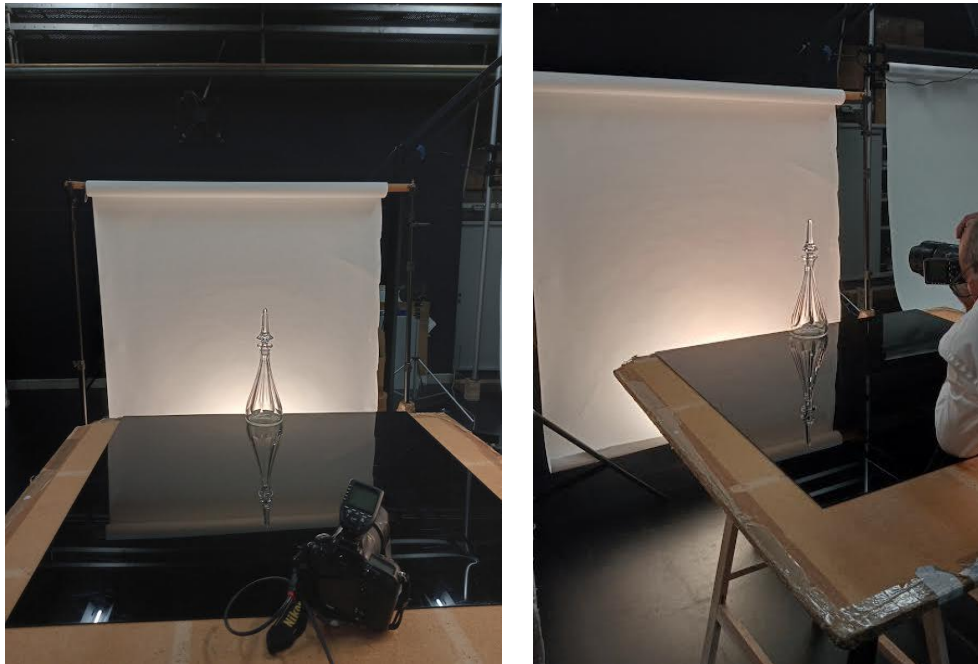


Figura 11 - Processo de fotografar peças em vidro e cristal. Fotografia: © VB.

Quando se trata de lotes que anteriormente foram a leilão e não foram vendidos estes são identificados como lotes retirados e colocados em leilões posteriores. Geralmente todos os leilões, à exceção dos leilões *Heritage* têm lotes retirados, nesse caso é necessário verificar novamente o estado de conservação e a descrição no sistema, caso sejam lotes com diversas peças é feita uma nova contagem. Feita a verificação o passo seguinte é entrar em contacto com o cliente de forma a notificar uma nova tentativa de venda e caso necessário, informar das novas mudanças relativamente ao valor ou ao estado da peça. Os lotes retirados geralmente não necessitam ser novamente fotografados ou limpos, sendo apenas necessário a atribuição do novo número de lote.

No caso das peças que se encontram pela primeira vez na leiloeira precisam ser catalogadas, isto é, fazer a contagem do número de peças caso seja mais do que uma, verificação do estado de conservação e mencionar os defeitos. De modo geral os defeitos não variam muito dentro de cada categoria, há sempre defeitos característicos do material da peça como por exemplo: nas cerâmicas, é comum apresentar falhas, cabelos, “craquelé”; em metais oxidações, riscos, amolgadelas; no mobiliário vestígios de caruncho falhas e faltas; em manuscritos

vestígios de bichos e/ou manchas de humidade; em pintura, “craquelé”, manchas e/ou restauros, entre outros (fig. 12).

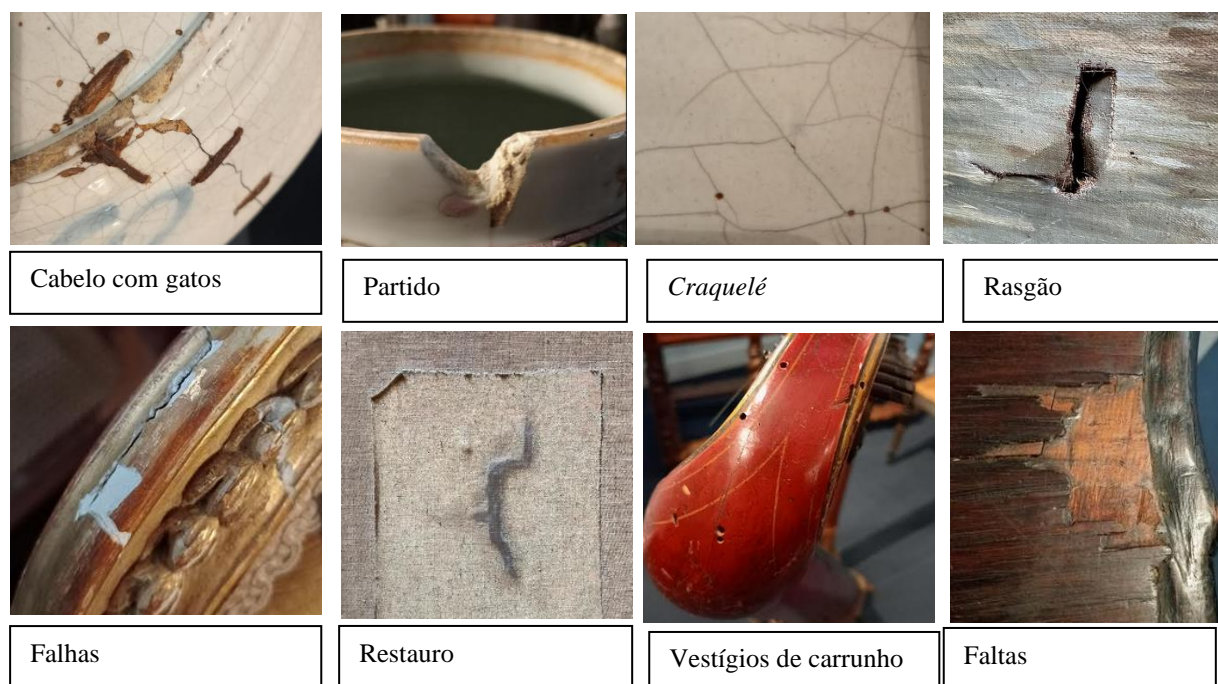


Figura 12 – Defeitos mais comuns do estado físico dos bens Fotografia: © VB.

Relativamente à catalogação de lotes de joalharia e ourivesaria assim como peças com partes de espécies ameaçadas (animais ou vegetais), o assunto é mais aprofundado no subcapítulo seguinte, dedicado às questões legais dentro da leiloeira. Uma peça fabricada com metais preciosos começa por ser alvo de uma análise das marcas de contrastaria e de ourives caso tenha, em alguns casos é realizado o teste de toque para verificar se é ou não um metal precioso - consiste em riscar de cima para baixo uma parte do metal sobre uma pedra e posteriormente colocar um pouco de ácido, caso os riscos desapareçam pouco depois não é um metal precioso, se os riscos ficarem com uma cor mais forte é um sinal de que é metal precioso. Em peças de joalharia as pedras são analisadas com o auxílio de uma lupa para ver o interior com mais precisão e se necessário uma máquina que testa pedras preciosas com base na conduta térmica da pedra.

A parte de verificação do estado de conservação é extremamente importante para que não exista o risco de devolução da peça por falta de alguma informação não descrita. Além da catalogação oficial que é apresentada no website acompanhada com várias fotografias, caso o cliente esteja interessado em alguma peça e não possa deslocar-se à leiloeira de forma analisar *in situ* é possível pedir um *condition report*, é realizada uma catalogação e fotografias mais detalhadas da peça.

2.3.2.1. Questões legais

O Mercado de Arte em Portugal regula-se por um conjunto diversificado de leis: a Lei das Contrastarias, a legislação que condiciona a livre circulação dos bens culturais, a Lei da Proteção das Espécies em Vias de Extinção e a Lei do Mecenato. Dentro de uma leiloeira existem muitos pontos importantes que têm de ser realizados, incluindo a parte legal. Nos transportes de mercadorias em território nacional, é obrigatório que os bens em circulação sejam acompanhados por um documento titulado de guia de transporte. Este documento pode ser emitido de várias formas, o importante é que o comunicado das guias de transportes seja efetuado à AT antes da deslocação dos bens. No caso de transportes para fora do país é necessário a realização de outras etapas, de modo que seja legalmente aceite este processo de exportação e posteriormente ser transacionado em outro país. Contudo, esta função não está incluída nos serviços da leiloeira, por vezes, esta pode servir de intermediário entre a transportadora e o cliente comprador.

Outro ponto importante está relacionado com questões ambientais, ou seja, comercialização de peças com partes de espécies ameaçadas (marfim, tartaruga...), o comércio dessas peças requer mais tempo visto ser necessário uma etapa administrativa que outras peças não necessitam. Com o aumento de maior número de espécies de fauna e flora em vias de extinção sentiu-se a necessidade de discutir o tema e criou-se a Convenção sobre o Comércio Internacional de Espécies da Fauna e da Flora Selvagem Ameaçadas de Extinção (CITES), também conhecida como Convenção de Washington. De modo a controlar o comércio de diversas espécies em vias de extinção a CITES nomeou milhares de espécies, organizando-as em três grupos de acordo com o grau de proteção. Além disso, introduziram a necessidade de licenças para comercializar, nomeadamente os certificados do CITES. Na eventualidade da peça ainda não ter certificado a leiloeira pode prestar esse serviço juntamente com ICNF – Instituto da Conservação da Natureza e das Florestas. O pedido do certificado por parte da leiloeira é realizado da seguinte forma - apresentar uma declaração com uma fotografia, descrição da peça, tamanho e peso (caso seja possível), tem de ser a cores e assinada pela administração (fig.13) e, é também necessário que seja preenchido o formulário específico no site oficial do ICNF. Posteriormente, aguarda-se a resposta sendo positiva, negativa ou inválida, sendo esta última devida em geral a informação em falta ou preenchimento incorreto.



“DECLARAÇÃO

O Palácio do Correio Velho, declara que a peça abaixo reproduzida em fotografia, para a qual se solicita certificado, é: Nossa Senhora com o Menino Jesus, escultura indo-portuguesa do séc. XVIII, em marfim de hipopótamo.

Alt. aprox. total: 18,5 cm.; Peso aprox.: 0,399 kg.”²⁹

Figura 13 - L.392, lote 289: Nossa Senhora com o Menino Jesus, escultura indo-portuguesa do séc. XVIII, em marfim de hipopótamo. Fotografia: © PCV.

Relativamente ao departamento de joalharia e ourivesaria, assim como as peças em marfim tem uma parte administrativa extra para que possam ser comercializadas como metais preciosos. Quando se trata de ourivesaria e joalharia feitos com metais preciosos é necessário que tenham a marca de contraste, serve para indicar a pureza e garante o toque dos artigos com metal precioso e podem ser comercializados como tal. Cada tipo de metal precioso (ouro, prata, platina e paládio) tem as suas próprias marcas de contraste prevenindo as falsificações, dessa forma observando a marca é possível localizar a época em que foram fabricados os artefactos. Juntamente com a marca de contraste é comum observar uma segunda marca, sendo esta marca de responsabilidade que tem como intenção identificar o responsável pela introdução da peça no mercado. Ocasionalmente surgem artefactos que não apresentam a marca da contrastaria, para que possam ser vendidos como metais preciosos temos dois possíveis cenários, primeiramente é necessário ter a certeza que é um metal precioso por esse motivo realiza-se o teste de toque. Caso o teste confirme, todos os artefactos de metal precioso ou artefactos de ourivesaria sem contraste que respeitem os requisitos do Decreto-Lei n.º 120/2017, art. 2, n.º 2, alínea c³⁰ podem ser vendidos como metais preciosos sem marca de contraste. No caso de

²⁹ Arquivos internos do PCV.

³⁰ Diário da República. (2022, junho). Decreto-Lei n.º 120/2017, de 15 de setembro. <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/120-2017-108155297>

artefactos que não apresentam de marca contraste e que não cumpram os requisitos mencionados anteriormente, de forma a ser vendidos como metal precioso é necessário que sejam marcados, têm que ser enviados para a contrastaria para que possa ser efetuado o ensaio e marcação. No leilão *Heritage* 1513 o lote 245 - salva tabuleiro em prata portuguesa do século XXI (fig.14)³¹, não tinha nenhuma marca de contraste. Tratava-se de uma salva em prata com cerca de 39,5cm e um peso de 1416 gramas, era, portanto, mais vantajoso ser vendida como sendo prata do que como metal não precioso, mesmo tendo de fazer o processo de marcação. O procedimento inicia-se primeiro com o contato com o cliente vendedor e explicar a situação do bem e saber a intenção do cliente, se deseja que esse serviço seja realizado ou não. Uma vez aprovado, a peça é enviada para a INCM para que o processo seja realizado e posteriormente



Figura 14 - L. *Heritage* 1513 o lote 245 - salva tabuleiro em prata portuguesa. Fotografia: © PCV.



Figura 15 - Marca de contraste da salva - cabeça de coelho virada para a direita representando o toque de 835 milésimas. Fotografia: © PCV.

retornar à leiloeira para a nova avaliação e catalogação com as novas marcas. A salva tabuleiro passou a apresentar duas marcas (fig.15)³², a primeira trata-se da cabeça de um coelho virada para a direita representando o toque de 835 milésimas³³ de prata, entrou em vigor desde 2021 e a outra marca é a cabeça de uma coruja que é atribuída a artigos de ourivesaria cujo responsável pelo fabrico é desconhecido, substituindo a marca de responsabilidade. Assim como as peças em prata as em ouro, platina e paládio também necessitam de uma marca para poderem ser comercializadas. Quando a fase de catalogação de todas as peças em metais preciosos estiver

³¹ Disponível em: https://www.pcv.pt/auction-lot/salva-tabuleiro-em-prata-portuguesa-835-p-1416g_2AC4AABA77 (Consultado a: março de 2022)

³² Idem.

³³ Os artigos fabricados com metais preciosos não são trabalhados no seu estado puro, é criada uma liga de metal precioso e outros metais. A marca de contraste representa o toque, que é a percentagem do metal precioso usado. Neste caso 83,5g é em prata e os restantes 16,5g são outros metais.

concluída, é enviada uma lista com a informação (fotografia a cores das peças, identificação do metal precioso, peso e dimensões) para a Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE).

De modo a finalizar quando todas as peças estão selecionadas para o leilão e catalogadas é enviada, uma semana antes de começar o leilão, uma lista com a descrição de cada peça e o nome do cliente vendedor para a Polícia Judiciária, esta lista serve para que a Polícia Judiciária esteja a par do que é vendido no mercado e saber se existe alguma queixa em relação a alguma das peças a serem comercializadas.

2.3.2.2. Divulgação e exposição

A divulgação dos leilões é um passo fundamental, o Palácio do Correio Velho bem sabe disso e usa isso a seu favor, uma das formas que a leiloeira utiliza para a divulgação das peças são as fotografias de ambiente, fotografias realizadas nas casas dos clientes com as peças que vão a leilão. As fotografias de ambiente normalmente são tiradas para os leilões *Heritage* e para os presenciais. Outra estratégia são as exposições, com todas as peças que vão a leilão, com exceção de algumas como por exemplo um lote de oito cadeiras, devido ao espaço limitado por vezes usa-se apenas uma amostra. As exposições (fig.16)³⁴ são um evento bastante importante para a divulgação das peças, uma vez que atraem diversas pessoas, levando-as a visitar a leiloeira e a conhecer de mais perto todas as peças, aumentando a possibilidade de despertar o interesse por



Figura 16 - Imagens da exposição do leilão 391. Fotografia: © PCV.

³⁴ Arquivos do PCV.

algum dos lotes expostos. Durante as exposições fica-se responsável por receber os visitantes e ajudá-los à procura de um lote ou apenas apresentar e falar um pouco das peças. É um momento particularmente interessante do trabalho, são várias as pessoas que entram por curiosidade, à procura de uma peça específica para complementar a sua coleção ou para compor uma divisão da casa. É igualmente uma oportunidade de conversar com diversas pessoas que levantam questões relativamente ao colecionismo, desde os motivos que levam a comprar e a colecionar e previsões futuras, ao investimento em arte, preferências quanto às categorias e algumas das experiências, entre outros assuntos relacionados com o mercado da arte.

Como anteriormente foi mencionado, o Departamento de Design e Conteúdo Digital é responsável pelo marketing da empresa, gerência das redes sociais e a divulgação. Ficam responsáveis por transmitir a imagem e a mensagem da leiloeira com o propósito de cativar novos clientes, não apenas futuros clientes compradores, mas também novos clientes vendedores. Este departamento está continuamente a fotografar e propor novas ideias criativas através de pequenos vídeos interativos, fotografias de ângulos ainda por explorar ou vídeos explicativos para colocar nas várias redes sociais da leiloeira. Uma outra estratégia utilizada para a divulgação dos bens e exclusiva aos leilões presenciais são os catálogos. O catálogo é elaborado por todos os lotes do leilão, as suas

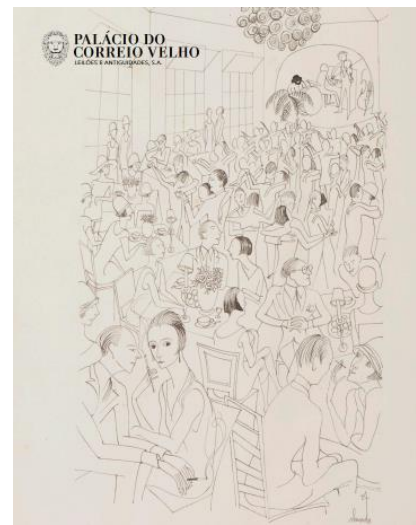


Figura 17 - Catálogo do Leilão Live Online - Presencial 391 - Ilustração de obra de Almada Negreiros. © PCV.

descrições e algumas informações relevantes que acrescentem interesse e acima de tudo valor histórico e económico à peça. Apesar de ser uma prática relativamente comum constituem um enorme e importante repositório de obras de arte que passaram pela leiloeira ao longo dos anos, contribuem para manter uma boa imagem da empresa, e com interesse para muitos compradores frequentes.

2.4.2.3. Leilão – coordenação

Os leilões como anteriormente mencionado são eventos organizados por leiloeiras, que recebem todo o tipo de peças, são analisados e catalogados por pessoas especializadas e postos à venda com um valor que acreditam ser o seu no mercado. Ao serem postos em venda podem ser licitados por várias pessoas fazendo o seu valor subir. Para a realização do leilão existe, como referido, uma série de fases: transporte, limpeza, catalogação, fotografia, parte legal e algumas outras atividades como a marcação dos lotes e a montagem da exposição. A marcação de lotes é a atribuição de um número para cada peça, que a identifica no leilão. A marcação de lotes é feita com etiquetas de cola ou de pendurar, conforme o tipo de peça e o seu material (fig. 18) para não danificar. Em todos os leilões é necessário que a marcação seja realizada, nos leilões *online* a marcação é feita e espera-se que termine para gerir os lotes vendidos e os retirados, no entanto, nos leilões presenciais o processo é um pouco diferente. Nos leilões presenciais é essencial que a marcação dos lotes esteja realizada antes do início da exposição, que irá decorrer entre dois e três dias. Após a exposição prévia inicia-se a desmontagem (geralmente no dia da primeira sessão), começa-se a separar as peças por sessões, prepara-se as peças da primeira sessão por ordem numérica (fig.18) e identifica-se a localização de modo agilizar a exibição dos lotes, ao mesmo tempo confirma-se, mais uma vez que todas as peças estão presentes e que a marcação foi realizada corretamente. De um lado organizam-se as peças e do outro prepara-se a sala para o leilão (fig.19).



Figura 18 - Peças em cristal e vidro com o lote marcado. Fotografia: © VB.



Figura 18 - Organização do leilão, pôr os lotes ordem numérica para a sua exibição durante o leilão. Fotografia: © VB.



Figura 19 - Sala de leilão pronta. Fotografia: © VB.

2.3.2.4. Plataformas e licitações

A seguir a uma breve apresentação da empresa e da estrutura é interessante analisar a parte mais técnica, uma área de grande importância tendo em consideração a tecnologia atual. Desde 2014 o PCV adaptou-se às mudanças e de modo acompanhar as alterações e atingir um maior número de clientes nacionais e internacionais começou a realizar leilões *online*, normalmente com peças menos valiosas e mais comuns, tendo leilões específicos, seja leilões de vinhos e bebidas espirituosas, leilões de livros e manuscritos, entre outros. Contudo, para que fosse possível esse avanço foi necessário realizar algumas alterações técnicas, modificar o *website* e adaptá-lo à nova realidade, e, evidentemente aderir a plataformas externas que conectam a leiloeiras com compradores do mundo inteiro, facilitando o processo. Neste momento o *website* e aplicação (app) do PCV é distribuído pela *Invaluable* uma plataforma que simplifica a parte mais técnica de uma leiloeira oferecendo um *website* e uma app, onde oferece uma série de templates e a leiloeira pode personalizar com a imagem da empresa, o logotipo e outras mudanças. Em suma, administra o sistema de leilões, sendo possível realizar as licitações através do *website* e app oficial, e também através do site da *Invaluable*. Além disso, o PCV aderiu a outras plataformas possibilitando assim atingir um maior número de clientes, essas plataformas em que também é possível acompanhar os leilões e realizar licitações são a *Bitspirit* - plataforma portuguesa e o *Sixbit* dedicado à numismática. Em todas as plataformas é possível saber quantos licitadores estão inscritos em cada leilão de que país, etc. Estas plataformas possibilitam atingir um público mais alargado de várias partes do mundo. Quando ocorre um

leilão, independente se é um leilão *online*³⁵ ou presencial, todos os clientes inscritos no leilão podem fazer as suas licitações através das plataformas digitais.

Licitações são os valores que clientes “lançam” para a compra do lote, no caso de leilões *online* são realizadas de forma digital, e para as pessoas que têm mais dificuldades a leiloeira disponibiliza a possibilidade de entrar em contato com um dos colaboradores responsáveis pelo Apoio ao Cliente, escolher o lote de que tem interesse e informar o valor máximo que está disposto a licitar, dessa forma até esse valor o lote estará reservado a esse cliente. Relativamente às licitações de leilões presenciais existem outras possibilidades, forma *online* através do *website* ou app ou nas plataformas em que exista um acordo, de forma presencial com o uso de uma raquete que identifica o licitador, ou por via telefónica. O serviço por via telefónica, funciona da seguinte forma, o cliente informa quais os lotes em que tem interesse e durante a sessão a que corresponde o cliente recebe uma chamada de um colaborador da leiloeira momentos antes de ser apresentado em praça os lotes em questão e fica responsável por transmitir as licitações. No entanto, este serviço exige a oferta da estimativa mínima, uma vez que a chamada não seja atendida o pregoeiro começa com essa licitação válida.³⁶

³⁵ O tempo de duração dos leilões *online* acontecem de forma diferente. Ao contrário dos leilões presenciais, nos quais as licitações são realizadas ao vivo e o valor de martelo é decidido no momento, no caso dos leilões cronometrados, as licitações dos lotes aumentam um determinado tempo a cada vez que ocorre uma licitação.

³⁶ Palácio do Correio Velho. (2022, março). Ofertas e Licitações Telefónicas.
<https://www.pcv.pt/auctions/absentee-and-telephone-biding-form/>

Outra questão relacionada com as licitações são os incrementos, cada leiloeira tem uma régua chamada incrementos, trata-se do valor não só da subida dos lances, mas também é essa tabela pela qual as catalogadoras se orientam na atribuição dos valores dos lotes. No PCV, a tabela de incrementos (tab.2)³⁷ com exceção de lotes até 49 euros que aumenta de 5 em 5 euros, todos os lances para valores superiores terminam sempre em zero. Os lances/licitações dos leilões presenciais acontecem de modo muito rápido e por vezes vários seguidos, a peça é exibida em praça enquanto o pregoeiro apresenta-a ao mesmo tempo que recebe os lances, por via telefônica, *online* ou presencial até que o pregoeiro bata o martelo e segue-se para o lote seguinte até o último. Por norma os valores mais altos são atingidos em leilões presenciais, não apenas pelo facto de as obras seleccionadas terem um valor e qualidade mais elevada, mas também por todo o ambiente que é criado, acontecendo muitas vezes momentos inesperados e surpreendentes de disputa. Durante o período de estágio não se assistiu a nenhum recorde de venda, mas assistiu-se a subida de lotes a triplo e a quádruplo do valor inicial, porque apesar de existir um valor de mercado a peça pode valer muito mais para uma pessoa pelos mais diversos motivos. No leilão presencial 391 assistiu-se à subida de quatro vezes mais o valor mínimo, o lote 226, uma rara caixa de faqueiro D. José, séc. XVIII, em pausanto, com talha de ourives (fig.20)³⁸ tinha como valor inicial 15 mil euros e o valor de martelo foi de 60 mil euros.

Desde	Até	Incremento
0,00	49,00	5,00
50,00	99,00	10,00
100,00	399,00	20,00
400,000	999,00	50,00
1.000,00	4.999,00	200,00
5.000,00	9.999,00	500,00
10.000,00	19.999,00	1.000,00
20.999,00	49.999,00	2.000,00
50.000,00	99.999,00	5.000,00
1000.000,00 +		10.000,00

³⁷ Palácio do Correio Velho. (2022, março). Termos e Condições - Artigo 34.º <https://www.pcv.pt/about-us/terms-conditions/>

³⁸ Disponível em: https://www.pcv.pt/auction-lot/importante-caixa-de-faqueiro-d-jose-sec-xviii_7F2408980B (Consultado a: março de 2022).



Figura 19 - L.391, lote 226: Importante caixa de faqueiro D. José séc. XVIII. Fotografia: © PCV.

2.3.2.5. Pós leilão

A seguir a um leilão dá-se continuidade ao ciclo das peças, a etapa seguinte engloba o processo de faturação dos lotes vendidos e a gestão dos lotes retirados. O processo de faturação é da responsabilidade do departamento de contabilidade, que entra em contacto com o licitador para realizar o pagamento da mesma. Apesar do que muitos pensam o valor de martelo não é o valor final, ou seja, no Palácio do Correio Velho ao valor de martelo acresce uma comissão de 17,08% mais IVA³⁹. Por exemplo, o lote 225 do leilão presencial 391 - casal de perdizes, grupo escultórico em porcelana *biscuit* da Vista Alegre (fig.21)⁴⁰ o valor de martelo foi de 12.500,00 euros⁴¹, a esse valor é acrescentado 20% (já incluindo a taxa de IVA), ou seja, o valor cobrado foi de



Figura 20 - Lote 225 do leilão 391: Casal de perdizes grupo escultórico V.A. Fotografia: © PCV.

³⁹ Palácio do Correio Velho. (2022, março). Termos e Condições - Artigo 5.º. <https://www.pcv.pt/about-us/terms-conditions/>

⁴⁰ Disponível em: https://www.pcv.pt/auction-lot/casal-de-perdizes-grupo-escultorico-va_B0847F89B5 (Consultado a: março de 2022).

⁴¹ Palácio do Correio Velho. (2022, junho). Casal de perdizes, grupo escultórico VA. https://www.pcv.pt/auction-lot/casal-de-perdizes-grupo-escultorico-va_B0847F89B5

15.000,00 euros, sendo que parte desse valor, ou seja, 2,500,00 euros pertencem à leiloeira. Do restante é retirada a percentagem acordada entre PCV e o cliente vendedor, o valor final é transferido para esse mesmo cliente. A margem da leiloeira sobre as peças é com base em duas percentagens, uma percentagem trata-se de um acordo com o proprietário da peça e a segunda é referente aos 20%.

No que refere à gestão dos lotes a equipa da logística fica responsável pela separação dos lotes vendidos e retirados de modo a facilitar a entrega das peças aos clientes compradores. Os compradores têm 8 dias úteis para levantar os lotes adquiridos ou solicitar um orçamento para o transporte dos mesmos, no caso desse prazo não ser cumprido o PCV pode cobrar uma taxa pelo armazenamento, as peças com dimensões menores tais como joias, livros, relógios, pratos e porcelanas pode cobrar quatro euros por dia mais IVA e no caso de outros objetos o valor sobe para oito euros por dia mais IVA. Além disso, o PCV pela recolha tardia dos lotes vendidos e a falta de espaço é obrigado a mover peças da sede para o armazém e vice-versa, o manuseamento e transferência têm uma taxa de cinquenta euros mais IVA. Se a situação do não levantamento permanecer durante 30 (trinta) dias após o pagamento do(s) lote(s), o PCV pode efetuar uma nova venda dos lotes em questão com propósito de cobrir todos os custos suportados, havendo saldo positivo com a venda será transferido para o Cliente.⁴² O cliente vendedor que tenha tido sucesso com a venda, receberá uma nota de venda e dentro de 30 dias a percentagem que lhe pertence.

Na grande maioria dos leilões existem lotes retirados, muitos ou poucos precisam ser geridos, há três possíveis cenários: em primeiro lugar existem as vendas pós leilão, que dizem respeito a compradores que fazem uma proposta à leiloeira de um lote retirado, as propostas de modo geral são vendidas pelo valor mínimo, contudo é possível realizar propostas até 15 % abaixo do valor base, feita a proposta é necessário entrar em contacto com o proprietário para analisar e chegar-se a uma conclusão.⁴³ Relativamente aos restantes lotes retirados que não tenham tido propostas ou propostas que não foram aceites podem ser colocados em um novo leilão mais à frente, neste caso o cliente recebe uma nova proposta para colocar a peça novamente em leilão. Por norma a cada nova proposta de venda o valor diminui de forma a aumentar as chances de venda, pode realizar-se até três tentativas de venda. O terceiro e último cenário, caso o cliente não queira uma nova tentativa inicia-se o processo de devolução da mesma, o cliente terá de levantar a sua peça dentro dos próximos 8 (oito) dias úteis, após o

⁴² Palácio do Correio Velho. (2022, março). Termos e Condições - Artigo 9.º.

<https://www.pcv.pt/about-us/terms-conditions/>

⁴³ Palácio do Correio Velho. (2022, março). Lotes retirados. <https://www.pcv.pt/auctions/unsold-lots/>

prazo referido poderá ser aplicada uma taxa de armazenamento ou uma nova venda como foi referido anteriormente.

2.4. Problemática - Necessidade de reorganização

O Palácio do Correio Velho Antiguidade e Leilões como foi referido ao longo do relatório é uma empresa com 33 anos de atividade, que teve de realizar alterações ao longo do tempo de modo adaptar-se às mudanças que se iam sentido no mercado. Os leilões *online* foram um passo importante, contribuindo positivamente para esta adaptação ao mercado. Inicialmente, existia apenas uma localização, o aumento de leilões levou a um aumento de peças, levando à necessidade de mais espaço para trabalhar. A necessidade levou à aquisição de um armazém (arrendado), atualmente, em Chelas, contudo o ritmo de vários leilões e a entrada de várias peças começou a criar um grande acúmulo de peças. Este acúmulo surgiu pelo facto de não se cumprir o “ciclo do produto” dentro da leiloeira. Ou seja, o espaço que seria para facilitar a gestão das peças criou um outro problema, o “ciclo das peças” dentro da leiloeira tem uma precisão de curta a média duração - de forma curta e clara a peça é avaliada, posta em venda, e vendida e caso não seja vendida é possível tentar mais duas vezes, totalizando três tentativas, não sendo vendida em nenhum dos leilões a peça é devolvida ao cliente, no entanto, duas coisas impossibilitam a fluidez. O que acontece com muitas peças é que entram e ficam presas no armazém, isto pelo facto de muitas peças já terem ido a leilão mais do que uma vez e todas as vezes terem sido retiradas, e os clientes após o aviso não irem levantar as peças ou não darem um “feedback” para a devolução. Um outro cenário são as peças vendidas e os clientes compradores não realizarem o levantamento das mesmas.

O espaço extra que foi criado com o intuito de melhorar o funcionamento criou um ajuntamento de peças (fig.21), principalmente mobiliário, por vezes de grandes dimensões, dificultando a deslocação de um lado para o outro e outros problemas. Isto levanta outras questões como o estado de conservação das mesmas, o facto de se tratar de mobiliário, a grande maioria fabricado a partir de madeira tem uma grande probabilidade de surgir espécies de caruncho, também conhecidas como “bicho da madeira” ou nos casos de já vir assim da casa do cliente, e, conseqüentemente passar para outros móveis em bom estado. Também acontece que algumas peças perdem a identificação e ficam “perdidas” sem leilões definidos ou não se

encontrar as peças para os leilões que estão a ser preparados. Todos estes pontos mencionados interferem no “ciclo da peça” e conseqüentemente no funcionamento da leiloeira.



Figura 21 - Arrumação dos bens no armazém. Fotografia: © VB.

Considerações finais

O presente Relatório de Estágio proporcionou-me uma formação importante quer académica quer profissional. Tive a oportunidade de ter esta experiência em uma das áreas que desde cedo me despertou interesse, possibilitando consolidar os meus conhecimentos e adquirir mais competências. O estágio dentro da leiloeira foi constantemente desafiador e sempre somando aprendizagens, a formação em História da Arte e o interesse que desenvolvi nos três anos de licenciatura ajudaram-me em vários momentos do estágio, por exemplo o conhecimento do vocabulário mais técnico atribuído às várias peças com que tínhamos contacto constante. Por outro lado, o mestrado em Mercados da arte deu-me uma visão mais racional e realista de como funciona o mercado leiloeiro, nomeadamente as noções de marketing, de gestão e de investimentos adquiridos no curso foram úteis para acompanhar o dia-a-dia da leiloeira e na realização deste relatório.

O momento de passar da teoria à prática foi desafiador e ao mesmo tempo estimulante, apesar de ser criada uma boa base de conhecimentos, o momento em que é necessário aplicar na prática cria um sentimento de insegurança, pelo facto de muitos estudantes, não terem tido nenhuma experiência na área ou a nível profissional. Desde o início senti a necessidade de adaptação à rotina da leiloeira e acompanhar o ritmo dos restantes colaboradores. A minha participação não seria possível sem o auxílio dos vários profissionais experientes na área, esse contacto foi importante para explorar as minhas capacidades, desenvolvimento profissional e alargar a minha visão do mercado. Durante o estágio tive a oportunidade de acompanhar e realizar as mais diversas atividades descritas ao longo do relatório, bem como o contato direto com clientes e a oportunidade de investigar peças incríveis, umas pelo valor, outras pela beleza ou raridade que passam por uma leiloeira. Além disso foi possível observar tendências, como foi mencionado no primeiro capítulo a diminuição da procura de peças de mobiliário mantem-se, as peças em porcelana, particularmente porcelanas da companhia das índias e porcelanas chinesas é um mercado bastante ativo, assim como a compra de bens de ourivesaria e joalheria. Foi igualmente perceptível a diminuição de “plateia” durante os leilões presenciais, menos pessoas dentro da sala do leilão e das várias que se encontravam pessoalmente optavam por realizar as suas licitações de forma *online*, possivelmente para se “expor” menos, ou seja, apesar de estarem presentes preferiam fazer os seus lances de forma reservada.

Para finalizar, considero que o tempo de estágio é demasiado curto para a aquisição dos conhecimentos que esta experiência tem para oferecer e para a realização de um relatório. O

ciclo de uma peça dentro da leiloeira é complexo pelo facto de passar por várias fases, e absorver todo o conhecimento em tão pouco tempo pode tornar-se confuso e inconscientemente debilitar outras áreas de grande interesse. Acredito que para o estagiário seria útil além de definir mais tempo ter um plano de estágio focando os aspetos essenciais a explorar. Seria mais vantajoso para ambos os lados, os estagiários teriam mais tempo de experiência em cada uma das atividades, adquiriam mais independência e confiança no seu trabalho e talvez com um foco mais direcionado para uma área específica, no caso das leiloeiras poderiam explorar mais as capacidades dos estagiários que mostram entusiasmo e vontade de aprender.

Referências

Bibliografia

Afonso, Luís Urbano e Fernandes, Alexandra (2019). *Mercados da Arte*, Lisboa, Edições Sílabo.

Afonso, Luís Urbano e Fernandes, Alexandra (2020). “Online Sales and Business Model Innovation in Art Markets: A Case Study”. *Social Sciences*. Disponível em: <https://doi.org/10.3390/socsci9020007>

Afonso, Luís U. 2012. Características e tendências do mercado leiloeiro português nos últimos anos. In *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*. Scribe, pp. 7–31.

ARTPRICE, 2020. *20 years of Contemporary Art auction history (2000-2020)*. St-Romain-au-Mont-d’Or, Artprice.com.

ArtPrice. *The Art Market in 2021*. St-Romain-au-Mont-d’Or, AMMA and Artprice.com.

Cabral Moncada Leilões. (2022, outubro). *Leilões online*. Disponível em: <https://www.cml.pt/leiloes/online/1001/leilao-online-de-vista-alegre>

Huda, Shireen (2008). *Pedigree and Panache: a history of the art auction in australia*. ANU A PRESS.

McAndrews, C., (2022), *The Art Market*, Art Basel and UBS Report

Moncada, M. C. (no prelo), *Obras de Arte: Guia Prático*. Lisboa: Scribe

Nunes, M. M. (2010). Uma visão sobre o mercado leiloeiro lisboeta e a sua importância no conhecimento da produção de mobiliário civil português no século XVIII. [Dissertação de Mestrado]. Lisboa, ISCTE. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10071/1984>

Silveira, Pedro Lemos Dinis Brum da. (2021). Os leilões online de arte moderna e contemporânea da Cabral Moncada Leilões entre 2016 e 2020: análise da performance das vendas. [Dissertação de Mestrado]. Lisboa, ISCTE. Disponível em: <http://hdl.handle.net/10071/22355>

Towse, Ruth and Hernández, Trilce Navarrete (2020). *Handbook of Cultural Economics Third Edition*, UK and USA, Edward Elgar.

Velthuis, Olav (2015). *Globalization of the art market [emerging art markets]* (online). Oxford Art Online. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/gao/9781884446054.article.T2274637>

Webgrafia

ArtBid. (2022, outubro). *Quem somos*. Disponível em: <https://artbid.pt/pt/quemsomos>

BestNet Leilões. (2022, outubro). *Sobre nós*. Disponível em: <https://www.bestnetleiloes.com/pt/empresa/sobre-nos>

Diário da República. (2022, junho). *Decreto-Lei n.º 120/2017, de 15 de setembro*. Disponível em: <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/120-2017-108155297>

Diário da República. (2022, novembro). *Decreto-Lei n.º 155/2015, de 10 de agosto*. Disponível em: <https://dre.pt/dre/detalhe/decreto-lei/155-2015-69977685>

Direção-Geral do Património Cultural - Ministério da Cultura. (2022, junho). *Palácio do Correio Velho / Palácio Marim Olhão*. Disponível em: http://www.monumentos.gov.pt/Site/APP_PagesUser/SIPA.aspx?id=9434, consultado

Marques dos Santos Leilões. (2022, outubro). *Resultados - Leilões Online*. Disponível em: <https://www.mdsleiloesonline.com/web/resultados-dos-leiloes-online>

Numisma. (2022, outubro). *Leilões online*. Disponível em: <https://www.numisma.pt/web/leiloes-online/leiloes-terminados>

Palácio do Correio Velho. (2022, junho). *Sobre Nós*. Disponível em: <https://www.pcv.pt/about-us/>

Palácio do Correio Velho. (2022, março). *A equipa*. <https://www.pcv.pt/about-us/the-team/>

Palácio do Correio Velho. (2022, março). *Formulário de avaliação*. Disponível em: <https://www.pcv.pt/services/valuation-form/>

Palácio do Correio Velho. (2022, março). *Ofertas e Licitações Telefónicas*. Disponível em: <https://www.pcv.pt/auctions/absentee-and-telephone-biding-form/>

Palácio do Correio Velho. (2022, março). *Termos e Condições - Artigo*. Disponível em: <https://www.pcv.pt/about-us/terms-conditions/>

Palácio do Correio Velho. (2022, março). *Formulário de avaliação*. Disponível em: <https://www.pcv.pt/services/valuation-form/>

Palácio do Correio Velho. (2022, março). *Lotes retirados*. Disponível em: <https://www.pcv.pt/auctions/unsold-lots/>

Soares & Mendonça, Ld^a. (2022, outubro). *Leilões Arquivados*. Disponível em: <https://www.soaresmendonca.pt/archive/>

Tagus Art Auctioneers. (2022, outubro). *Sobre nós*. Disponível em: <https://www.tagusart.com/web/leiloeira/sobre-nos>