



COLECCIONADORES DE ARTE – TENDÊNCIAS E MOTIVAÇÕES

Leonor Leite de Macedo

Projecto de Mestrado em Gestão de Mercados da Arte

Orientador:

Prof. Doutor Luís Urbano Afonso, Prof. Auxiliar, Faculdade de Letras da
Universidade de Lisboa, Departamento de História da Arte

Co-orientador:

Dr. João Pinharanda, Director Artístico da Fundação EDP

Abril 2013

AGRADECIMENTOS

Agradeço, antes de mais, aos meus orientadores, Senhor Professor Doutor Luís Urbano Afonso e Senhor Professor Dr. João Pinharanda, pelas importantes recomendações que me fizeram, assim como, pelo apoio e pela disponibilidade demonstrada ao longo da realização deste projecto.

Agradeço, igualmente, aos coleccionadores, Senhor Dr. Luiz Augusto Teixeira de Freitas, Senhor Dr. Julião Sarmiento e Senhor Dr. Miguel Cabral de Moncada, pela amabilidade com que me receberam, bem como, pela generosidade de partilharem as suas visões sobre as suas colecções de arte e sobre o mundo do coleccionismo.

Deixo, também, uma palavra de agradecimento à Sra. Dra. Susana Stoyanova (Assistente da Colecção Teixeira de Freitas), à Sra. Dra. Ana Anacleto (Studio Manager for Julião Sarmiento), ao Sr. Dr. Ricardo Ladeira (autor da imagem da página VIII) e a todos aqueles que, directa ou indirectamente, contribuíram para a realização deste trabalho.

Para os meus pais e os meus avós

RESUMO

Quantas obras de arte são necessárias para que um conjunto de objectos passe a ser uma colecção? Uma colecção não se faz de peças únicas mas também não se mede de forma quantitativa. Parece, antes, definir-se pelas características intrínsecas de cada peça e pelas ligações que estas estabelecem com o conjunto. Uma colecção implica, então, que os objectos se agrupem por tipologias e tenham pontos de contacto? Talvez, mas uma colecção também não se faz de objectos repetidos. Implica que cada objecto, com as suas particularidades, entre na lógica do agrupamento acrescentando-lhe uma variável? É possível, mas a linha entre *coleccionar*, *acumular* e *armazenar* pode ser bastante ténue. Podemos, então, defender que uma colecção implica uma coerência temática? Certamente. A coerência temática de cada colecção é o olhar e o gosto do seu coleccionador.

As colecções existentes são tantas e tão heterogéneas como as personalidades dos coleccionadores que as construíram tornando, por isso, a tentativa de definir “*o que é uma colecção*” num exercício difícil. Esta reflexão debruça-se sobre as motivações dos coleccionadores de arte, sobre esse fascinante grupo que, escolhendo e seleccionando, dá forma a um conjunto de objectos que se torna autónomo e vivo. No entanto, como não se chega ao “*espírito do coleccionador*” sem se analisar a essência da sua colecção, esta reflexão debruça-se, também, sobre as suas colecções e sobre a emocionante busca pela “*peça certa*”. Uma busca justificada pelo desejo de melhorar a colecção e da qual se alimenta a alma dos verdadeiros coleccionadores.

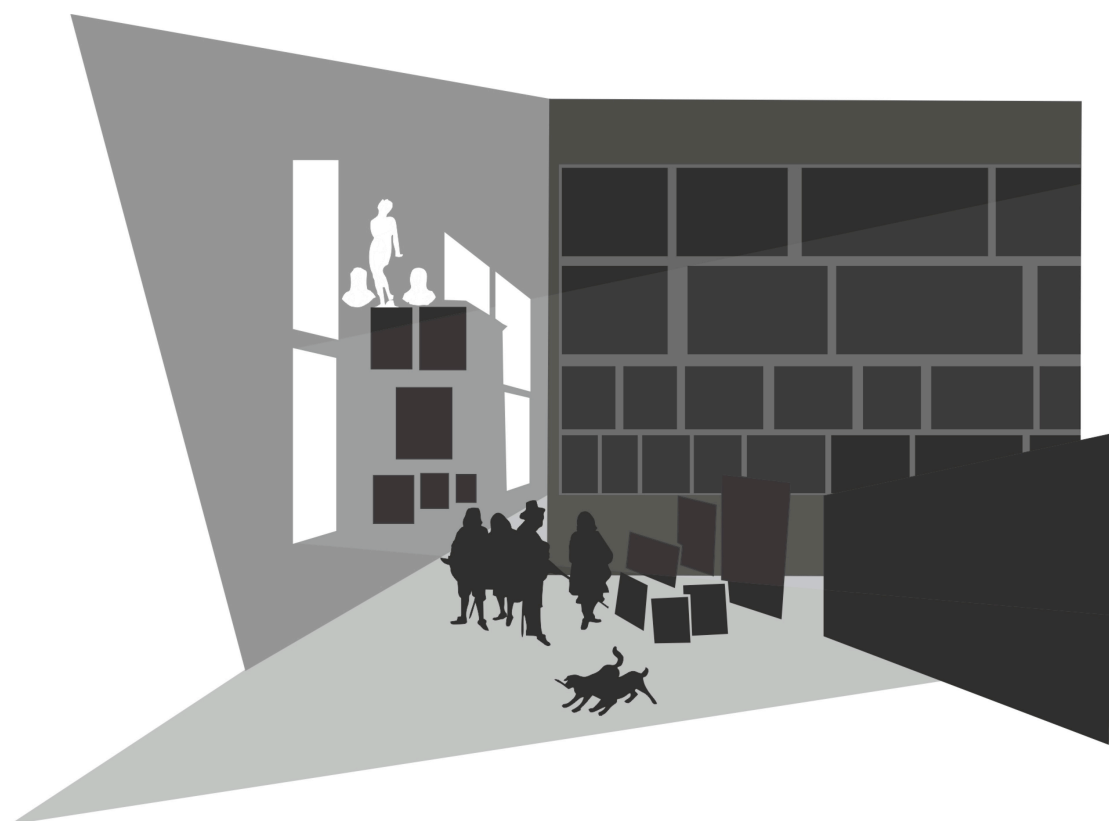
Palavras-chave – Colecções, coleccionadores, motivações, tendências

ABSTRACT

How many works of art are required for that a set of objects becomes a collection? A collection is not made of single objects, but can not also be measured quantitatively. Rather, it seems to be defined by the intrinsic characteristics of each object and by the linkages they establish with the assembly. Does a collection implies that the objects are grouped together by typologies? Perhaps, but a collection is not made of repeated objects. It implies, then, that each piece with its unique features be part of the group, but also to add its variable. Nevertheless, the line between *collecting*, *accumulating* and *hoarding* can be quite thin. Can we, hence, argue that a collection implies a thematic coherence? Certainly. The thematic coherence of each collection is the taste and concept of its collector.

The existing collections are so many and so heterogeneous as the personalities of their collectors. Therefore, the attempt to define “*what is a collection*” is a daunting exercise. This reflection focuses on the art collectors motivations: on how this fascinating group, by selecting and choosing objects of art, builds a set of objects that becomes autonomous and alive. However, as one does not get to the “*spirit of the collector*” without analyzing the essence of his collection: this reflection focuses also on collections and on the search for “*the right object*” – a search justified by the strong desire to improve the collection and from which the fire that sparks the spirit of the true collector is fueled.

Keywords – Collections, collectors, motivations, trends



Colecionadores de Arte,

Tendências e Motivações

ÍNDICE

RESUMO	V
ABSTRACT	VI
ÍNDICE	VIII
ÍNDICE DE IMAGENS	IX
SUMÁRIO EXECUTIVO	1
CAP. 1 – ENQUADRAMENTO TEÓRICO	3
1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS – O QUE É UMA COLECÇÃO?	4
1.2 COMO COMEÇA A COLECÇÃO	5
1.2.1 COLECCIONAR <i>VERSUS</i> ACUMULAR E ARMAZENAR	7
1.2.2 ESCOLHER E SELECCIONAR	8
1.3. COLECCIONAR NUMA SOCIEDADE DE CONSUMO	10
1.3.1 COLECCIONAR – LUXO OU OPÇÃO?	11
1.3.2 ARTE – UM INVESTIMENTO DE PAIXÃO	13
1.4 ESPÍRITO DE COLECCIONADOR	14
1.5 COLECCIONAR NO MERCADO DA ARTE DO NOVO MILÉNIO	17
1.5.1 UM MERCADO PARA A ARTE ANTIGA, UM MERCADO PARA A ARTE CONTEMPORÂNEA	19
1.5.2 O COLECCIONADOR, A GALERIA, A LEILOEIRA, O MUSEU	22
1.6 COLECÇÃO – CRESCIMENTO E TOMADA DE POSIÇÃO	26
1.7 VÍCIO, COMPETITIVIDADE, LEGADO	29
1.8 QUANDO TERMINA A COLECÇÃO?	32
CAP. 2 – 3 COLECÇÕES, 3 COLECCIONADORES	33
2.1 Luiz Augusto Teixeira de Freitas	36
2.2 Julião Sarmiento	48
2.3 Miguel Cabral de Moncada	58
CONCLUSÃO	72
BIBLIOGRAFIA	75
ANEXOS	77

ÍNDICE DE IMAGENS

IMAGEM 1 – O COLECCIONADOR E A SUA COLECCÃO VII

Imagem recriada por Ricardo Ladeira, designer e artista plástico, a partir da pintura: *Arquiduque Leopoldo Guilherme da Áustria e a sua Galeria de Bruxelas*, de David Teniers (1650/52) in Kunsthistorisches Museum de Viena.

COLECCÃO TEIXEIRA DE FREITAS 36

IMAGEM 2 – *De Como Minha Biblioteca se Alimenta de Uma Realidade Concreta*, Carlos Garaicoa, 2006 – Instalação 42

IMAGEM 3 – *Room Piece*, Vito Acconci, 1970 – Instalação 43

IMAGEM 4 – Vista da Exposição *Under Construction*, da Coleção Teixeira de Freitas, na Bienal de Arquitectura e Paisagem das Ilhas Canárias, 2011/12 46

Imagens cedidas pela Coleção Teixeira de Freitas

Créditos Fotográficos: TEA. Tenerife Espacio de las Artes / Enrique López Álvarez

COLECCÃO SARMENTO 48

IMAGEM 5 – *Prophète assis sur un nuage et tenant un livre ouvert*, Luca Cambiaso, Século XVI – Desenho 50

IMAGEM 6 – *& The Pursuit of Happiness + The Pursuit of Happiness*, Lawrence Weiner, 2001 – Linguagem e respectivo material de execução 52

IMAGEM 7 – *Shift 1*, Michael Biberstein, 1991 – Acrílico sobre tela e pano preto 57

Imagens cedidas pela Coleção Sarmento

COLECCÃO MIGUEL CABRAL DE MONCADA 58

IMAGEM 8 – *Botão de Libré*, Eduardo Pinto de Soveral, Visconde de São Luís (1853/1922) 58

IMAGEM 9 – *Sinete* de D. Pedro, V Duque de Aveiro (1608/1673) 64

IMAGEM 10 – *Chapa* de Albuquerque de Melo Pereira e Cáceres, Casa da Ínsua, Penalva do Castelo (1803/1860) 68

IMAGEM 11 – Imagem da Coleção de Botões de Libré e parte da Coleção de Livros de Encadernações Brasonadas de Miguel Cabral de Moncada 71

Imagens cedidas pela Coleção Miguel Cabral de Moncada

SUMÁRIO EXECUTIVO

O Homem sempre teve necessidade de comunicar e de se expressar, assim como, de adquirir coisas e de fazer trocas. A história do colecionismo é, por isso, longa, complexa e teve diferentes tendências, ao longo dos séculos, de acordo com o valor que cada sociedade lhe foi atribuindo. No entanto, é inegável o fascínio que as obras de arte sempre exerceram na mente humana e esse fascínio parece residir na sua natureza complexa. Com diferentes valências comportam, por um lado, uma fascinante carga simbólica e estética, ao mesmo tempo que possuem um evidente valor económico. Apesar de existir um certo pudor em falar-se de obras de arte como “mercadorias” a verdade é que as duas dimensões anteriores não se podem separar. O valor cultural confere a estes objectos o seu valor económico e, em parte, é a conjugação destes dois factores que lhes confere o seu valor e estatuto social. Assim sendo, no contexto do mercado da arte, as obras de arte são o produto concebido pelo artista que é, posteriormente, posto em circulação pelos diferentes agentes do sistema. Nessa circulação as obras são divulgadas, promovidas e legitimadas até chegarem ao consumidor que as adquire. No entanto, como dificilmente as obras de arte têm um único proprietário, por norma, entram novamente no mercado, com tendência a valorizarem-se, até acabarem por sair deste circuito e entrarem na colecção de um museu. Em suma, se de um lado temos os artistas e a sua produção artística, do outro lado temos os consumidores finais: o público e os potenciais compradores. O grupo de potenciais compradores, individuais ou institucionais, pode ser, ainda, dividido entre: os investidores, aqueles que procuram na arte diversificar os seus portefólios de investimentos económicos, os compradores pontuais, aqueles que compram pontualmente algumas obras de arte e os coleccionadores.

Com o intuito de conhecer melhor os consumidores com que lidamos, no âmbito do nosso estudo sobre o mercado da arte, propusemo-nos estudar os consumidores. Identificar as suas motivações, bem como, as suas tendências ou principais características para, desta forma, perceber como prestar um serviço de qualidade e verdadeiramente direccionado para as suas necessidades e expectativas. No entanto, como o leque de consumidores é bastante vasto, decidimos, neste projecto de mestrado, dedicar-nos, em específico, aos coleccionadores privados de arte. Não só por serem os consumidores mais atractivos para o mercado mas, sobretudo, por ser o grupo que apresenta motivações mais pessoais e, por isso, mais complexas. Desta

forma, este projecto debruça-se sobre as motivações dos coleccionadores de arte que, escolhendo e seleccionando, dão forma a um conjunto de objectos que se torna autónomo e vivo. Contudo, como não se chega ao informalmente chamado “*espírito do coleccionador*” sem se analisar a essência da sua colecção, este projecto debruça-se, igualmente, sobre as suas colecções de arte.

Quando se fala de coleccionadores de arte são, frequentemente, referidas questões de ordem económica, entre elas: “coleccionar é um luxo apenas acessível a algumas pessoas” ou “coleccionar é um mero investimento económico”. São, ainda, referidas questões sociais, entre elas: o “prestígio”, a “diferenciação” ou a “integração” social. Para além destes aspectos socioeconómicos, são, igualmente, referidos aspectos de ordem psicológica, tais como: “vício” ou “desejo de deixar um legado”. Partimos, por isso, destas afirmações para, ao longo da nossa investigação, tentarmos descortinar se são realmente estas as motivações dos coleccionadores de arte.

Do ponto de vista metodológico importa referir que o presente projecto de mestrado se divide em dois capítulos essenciais: o primeiro capítulo destina-se ao enquadramento teórico do tema do coleccionismo e o segundo capítulo, com uma componente prática, apresenta três entrevistas realizadas a três coleccionadores.

O primeiro capítulo, baseado numa vasta bibliografia sobre o tema do coleccionismo, explora questões como: O que leva os coleccionadores a coleccionar e o que os move?; Como é que a colecção se inicia, cresce e se desenvolve?; Como é que a colecção e o coleccionador encontram o seu espaço no mundo e no mercado da arte? Explora, também, de forma muito sucinta, a questão do coleccionismo no âmbito de uma sociedade de consumo, bem como, no âmbito do mundo e do mercado da arte actual. O segundo capítulo, partindo das questões avançadas na componente teórica, apresenta três entrevistas aprofundadas a três coleccionadores de arte: Luiz Teixeira de Freitas, Julião Sarmento e Miguel Cabral de Moncada. Estes três coleccionadores, com colecções muito diferentes, partilharam, num testemunho directo, as suas experiências pessoais enquanto coleccionadores e as suas perspectivas sobre o mundo da arte e do coleccionismo. Na conclusão deste projecto, cruzando a informação recolhida, apresentamos um balanço das entrevistas e algumas ideias finais. Concluimos que “coleccionar” se trata acima de tudo de “construir” e que, nesse processo, o coleccionador faz, de facto, um investimento mas, sobretudo, um “investimento de tempo” e “emocional”.

CAPÍTULO 1 – ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O primeiro capítulo deste projecto de mestrado, *Coleccionadores de Arte – Tendências e Motivações*, destina-se ao enquadramento teórico do tema. Neste capítulo tentamos identificar as características necessárias para que um conjunto de objectos seja considerado uma colecção. Tendo sempre em conta as possíveis motivações dos coleccionadores que se revelam a cada etapa, tentamos perceber como é que a colecção se inicia, cresce e se desenvolve. Tentamos, igualmente, identificar os desafios que os coleccionadores encontram e como, tanto o coleccionar como a sua colecção, se posicionam no mundo e no mercado da arte. Este capítulo explora, ainda, de forma muito sucinta, a questão do coleccionismo no âmbito de uma sociedade de consumo, assim como, no âmbito do mundo e do mercado da arte actual.

Importa referir a metodologia que seguimos para a construção do enquadramento teórico. Começamos por fazer a identificação e circunscrição do objecto de estudo: as tendências e as motivações dos coleccionadores privados de arte. Depois de delimitado o campo de investigação, seleccionamos as obras cruciais para a análise do tema. Criamos um *ficheiro bibliográfico*, um *ficheiro de leitura* para cada obra, um *ficheiro de citações* e um *ficheiro de ideias* (Eco, 2003: 83). A leitura das obras permitiu-nos identificar as questões principais e o *ficheiro de ideias* permitiu-nos estruturar, por tópicos, essas mesmas questões neste primeiro capítulo.

No que diz respeito à bibliografia importa, ainda, referir que esta investigação teve como base obras de autores incontornáveis, entre eles: J. Baudrillard e P. Bourdieu. No entanto teve, também, como base obras mais recentes com entrevistas a vários coleccionadores, bem como, a profissionais do mundo e do mercado da arte. Recorremos, ainda, a estudos que avaliam o fenómeno do coleccionismo do ponto de vista psicológico e sociológico, uma vez que estes são campos do saber muito específicos e que, pela nossa formação académica até à data, não dominamos. Foram tidas, também, em conta obras sobre o coleccionismo no contexto da sociedade de consumo e do mercado da arte. Foi, ainda, realizada uma breve investigação sobre as diferentes tendências do coleccionismo ao longo da história. No entanto, como esta exposição nunca pretendeu abordar a história do coleccionismo, mas sim olhar para as motivações dos coleccionadores de arte contemporâneos, essa análise teve apenas o intuito de nos dar referências mais sólidas para a construção do texto e para a realização das entrevistas. Importa, por último, referir que optamos por transcrever as citações que acompanham o texto na língua em que foram lidas.

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS – O QUE É UMA COLECÇÃO?

Jean Baudrillard, sociólogo e filósofo francês, defende que a verdadeira colecção é aquela que tem valor cultural. Aponta, ainda, que num estágio inferior está o acumular sem critério de elementos, seguido da organização em série de objectos, “Le stade inférieur est celui de l’accumulation de matières [...] Puis l’accumulation sérielle d’objets identiques. La collection, elle, émerge vers la culture” (Baudrillard,¹ 1968: 146).

No caso presente são, de facto, as colecções de arte com interesse e valor cultural que nos propomos analisar, bem como, as motivações dos seus coleccionadores. Desta forma, a nossa atenção dirige-se, em específico, para os coleccionadores e as colecções privadas de arte, excluindo, por isso, a apreciação de colecções corporativas e de colecções públicas de arte. Contudo, para analisarmos o coleccionador de arte privado, não podemos deixar de começar por fazer um breve enquadramento de todo o universo coleccionista.

Existem inúmeras colecções dos mais variados e surpreendentes objectos, tais como pacotes de açúcar, insectos, caricaturas, entre muitas outras. Estas, ainda que não se dediquem à arte, ajudam-nos a estipular alguns dos critérios fundamentais que fazem com que um agrupamento de objectos possa ser considerado uma colecção. Uma vez que colecções, por exemplo, de moedas, de postais ou de selos partilham com as colecções de arte o mesmo princípio: um forte interesse por um *item* muito específico. Evidenciam, ainda, que até mesmo uma colecção, assumidamente, de objectos triviais procura, dentro da sua categoria, o raro, o único, o excepcional.

Para além das colecções particulares temos, ainda, uma imensidão de colecções públicas. Os museus, também eles, podem ser ou não orientados para a arte e se pensarmos em todas as tipologias de museus que podemos encontrar, depressa constatamos que lidamos com um universo vastíssimo. Existem, por exemplo, museus que agrupam objectos que testemunham a actividade de uma região, de uma profissão, entre muitos outros exemplos. A disposição pública dos seus objectos, sejam eles obras de arte ou não, tem o mesmo princípio: a apresentação de um grupo coeso e representativo do tema que essa instituição se propôs tratar.

¹Jean Baudrillard desenvolveu um vasto e multidisciplinar trabalho em torno de variadas problemáticas do Século XX. Nas suas reflexões sobre o consumismo, destacamos a obra *Le Système des Objets*, aborda o papel dos objectos, entre eles, as obras de arte, no enquadramento da Sociedade de Consumo.

Em suma, as colecções existentes, tanto públicas como privadas, tanto de objectos triviais como de objectos com valor cultural, são tantas e tão heterogêneas, que a tentativa de definir “*o que é uma colecção*” torna-se num exercício quase inglório. No entanto, cruzando a informação que todas estas colecções nos dão chegamos a alguns traços gerais.

Sabemos que, formalmente, uma colecção não se faz de objectos únicos e que pressupõe a seriação de um conjunto de objectos com características comuns. Contudo, uma colecção, também, não se faz de objectos repetidos. Cada objecto deve introduzir a sua novidade e fazer com que a sua entrada na lógica do agrupamento seja pertinente, acrescentando uma novidade à sequência. Uma colecção vive, então, desta dualidade, entre a semelhança e a diferença, sendo esse equilíbrio a sua principal idiossincrasia. Por último, como os objectos de uma colecção não são reunidos aleatoriamente, uma colecção implica sempre uma grande dedicação, por parte do coleccionador, no seu conhecimento profundo, e acaba, por isso, por gerar certas “*actividades satélites*” como veremos em seguida.

1.2 COMO COMEÇA A COLECÇÃO

Normalmente as colecções começam por acaso ou de uma forma espontânea, “*Collections seldom begin purposefully*” (Belk, 2006: 318). Podem ser desencadeadas, por exemplo, pela oferta de um presente, por uma peça que se recebeu de herança ou pela compra de algumas obras de arte para a sua casa. O interesse em saber mais sobre a peça adquirida, juntamente com a vontade de procurar outras peças que a complementem, podem aproximar o coleccionador do mercado e propiciar novas compras. Inicialmente, as colecções começam, ainda, sem orientação mas têm tendência a especializarem-se e a especificarem-se, “*Collections tend towards specialization*” (Belk, 2006: 323).

É importante referir, contudo, que cada colecção cresce e desenvolve-se de forma diferente. Sendo que o número e o ritmo com que as peças vão sendo adquiridas varia de caso para caso. Esta alteração de comportamento pode prender-se com os mais variados e imprevisíveis factores. Entre eles, o ritmo do próprio calendário do mundo da arte e dos seus eventos mais importantes mas, talvez mais relevante, com o aparecimento da “*peça certa*” – aquela que reúne as qualidades que o coleccionador

procura. Podem, por isso, ser observadas fases em que as aquisições cessam mas, também, determinadas alturas em que estas são abundantes.

Verifica-se, ainda, que é na fase, em que a colecção se inicia e se começa a desenvolver, que esta sofre transformações mais frequentes. Levando o coleccionador, por exemplo, a colocar no mercado peças que adquiriu e nas quais já não se revê. Este facto é, geralmente, polémico e pode criar alguns constrangimentos entre coleccionadores, galeristas e artistas porque são interpretados como sendo actos especulativos. Não excluindo essa intenção, consideramos que tal acontece também porque coleccionador e colecção estão, ainda, à procura de uma identidade. Uma vez que o coleccionador, no início, pode hesitar em relação à linha que vai adoptar e a colecção tem, como foi referido, tendência a especializar-se.

Ultrapassada esta fase inicial, constatamos que o coleccionador de menor escala, adquire obras de arte para a sua casa e as expõe no espaço disponível. Estando condicionado pela dimensão e, até mesmo, pelo *médium* das obras de arte que se adequam ao espaço que tem disponível. O coleccionador de maior escala, com uma lógica de aquisição completamente diferente, está disposto a sacrificar a sua casa e rapidamente a colecção extravasa as paredes, precisando de um armazém. Não olha a questões de tamanho ou de viabilidade expositiva. Se no primeiro caso é a colecção que se adequa ao espaço, no segundo caso é o espaço que sofre transformações e é sacrificado para receber a colecção. Este aspecto pode ajudar a dividir o pequeno e o médio coleccionador do grande coleccionador. O que não significa que não encontremos colecções pequenas mas coesas e interessantes em casas particulares. Simplesmente marca uma barreira entre personalidades e limites acerca do que estão dispostos a investir na colecção. Embora foquemos, esta análise, nas motivações psicológicas, não podemos deixar de apontar que existem, também, limitações económicas e, até mesmo, de tempo por parte do coleccionador para investir no crescimento da colecção.

Apesar de existirem algumas diferenças entre si, pequenos, médios e grandes coleccionadores partilham, no entanto, certas preocupações que fazem surgir determinadas “*actividades satélites*” em torno da colecção. Uma colecção implica preocupações com a exposição e com a disposição das peças, cuidados especiais na preservação e na segurança dos objectos, bem como, no armazenamento e na monitorização dos mesmos. Estas actividades não contribuem apenas para a

compreensão de que lidamos com uma verdadeira colecção; contribuem, igualmente, para a definição do perfil do coleccionador e revelam já algumas das suas motivações. A colecionadores com estes cuidados é associado um certo desejo de controlar o espaço envolvente e de ordem na organização dos objectos, “The collector’s need for order is secondary satisfied by the task of arranging and cataloguing the objects he owns” (Baekeland, 2006: 209). Já o seu empenho na criação de inventários, seguros, catálogos e em efectuar empréstimos para exposições revela o seu interesse em preservar, proteger e divulgar as obras de arte que adquiriu.

Reunidas as características que temos vindo a enunciar sabemos que estamos perante uma “*colecção de um coleccionador*” e não um mero “*aglomerado de objectos de um acumulador*”.

Non-utilitarian gathering, an internal or intrinsic relationship between the things gathered – whether objectively “classified” or not – and the subjective view of the owner are all significant attributes of a collection, together with the notion that a collection is more than the sum of its parts [...] implies intentional selection, acquisition and disposal. (Pearce, 2006: 159)

1.2.1 COLECCIONAR *VERSUS* ACUMULAR E ARMAZENAR

É importante referir que a linha entre “*acumular*”, “*armazenar*” e “*coleccionar*” pode parecer bastante ténue mas estas designações são diferentes e a sua distinção é fulcral. Acumular e armazenar são acções quase compulsivas em que o acumulador, sem critério, reúne os mais variados objectos. Ao contrário do coleccionador que procura, de forma criteriosa e consciente, os objectos que lhe interessam.

While the accumulator passively and uncritically amasses a motley assortment of things that pass his way, the collector actively seeks out only certain kinds of objects in which he is interested. [...] The accumulator lacks self-definition [...] The collector, on the contrary, is often attached to certain kinds of objects rather than others because of their symbolic value, and he tends to use his collection and collecting activities to enhance his self-definition. (Baekeland, 2006: 205)

Não podemos assegurar que as motivações psicológicas que levam o acumulador a acumular são semelhantes ou completamente distintas daquelas que levam o coleccionador a coleccionar. No entanto, podemos afirmar que a forma como o fazem é claramente distinta: coleccionar é sempre uma procura orientada, sistematizada e sofisticada.

1.2.2 ESCOLHER E SELECIONAR

Uma colecção implica uma coerência temática, sendo que a coerência temática de cada colecção é a visão e o critério do seu coleccionador. Este escolhe, selecciona e adquire os objectos que lhe interessam. Por sua vez, os objectos eleitos passam da condição de “*objecto exterior à colecção*” para se tornarem parte integrante da mesma e esta transformação é bastante importante para os próprios objectos.

No caso de colecções de objectos triviais ou de colecções que reúnam, por exemplo, artefactos de uma determinada cultura, o objecto perde a sua função inicial, a sua utilidade, para se sacralizar e ganhar uma nova função: ser o objecto que representa o universo de todos os objectos da sua tipologia. O mesmo acontece com as obras de arte: a obra de arte escolhida passa a ser, naquela colecção, a obra representativa do seu universo de obras pares. Por exemplo, no caso de uma colecção de pintura cubista pode ser o exemplar do pintor Picasso; no caso de uma colecção de arte moderna pode ser o exemplar que ilustra o movimento Cubista.

Para além disso, a obra de arte, apesar de ter o seu valor artístico, histórico, cultural e económico inicial, ao entrar na colecção, pode ver o seu valor acrescentado mediante a força da colecção e do próprio coleccionador. Esta conversão é tão importante para a obra de arte como para o mundo e o mercado da arte: é importante para o seu produtor, o artista; para todos os intervenientes do mercado e a longo prazo, até mesmo, para a própria História da Arte. Como sabemos, por exemplo, em leilões de arte antiga a referência da proveniência das peças é de máxima importância. Vemos ainda, frequentemente, que as peças provenientes da mesma colecção são apresentadas como tal na estratégia de *marketing* dos leilões: a coesão do conjunto dá uma força adicional a essas obras de arte mesmo que se destinem a licitadores diferentes. A acção de escolher e seleccionar é, ainda, por vezes, apontada como sendo um acto criativo do próprio coleccionador.

When I gave a text of this book to George Ortiz² – the most intuitive of collectors – he picked up on a quotation from Henry Focillon, for whom the achievement of the collector lies in “creating from the genius of others a nectar which belongs to him alone”. “No, no, no,” George scribbled in the margin, “the artist is the creator, not the collector.” And yet it is impossible to write about collectors without thinking that Focillon might well be right. (Stourton, 2007: 19)

²George Ortiz constituiu, ao longo de 40 anos, uma importante e controversa colecção de obras de arte que vão do Período Neolítico até ao Império Bizantino. A controversia da sua colecção prende-se com o facto de coleccionar antiguidades provenientes, por exemplo, da Grécia e do Egipto – mercado que foi regulado pela convenção da UNESCO de 1970 e, posteriormente, Unidroit em 1995.

Os colecionadores normalmente recusam esta afirmação. No entanto, a verdade é que os objectos em si, individualmente, têm uma identidade, uma história e ao entrarem na lógica do agrupamento não perdem a sua identidade singular mas acumulam com a identidade do grupo, com a narrativa que o grupo expressa que é a narrativa do seu criador, daquele que a associou e criou. Em certa medida, a mesma questão que, por vezes, é apontada aos curadores de arte na execução de uma nova exposição e, no fundo, o mesmo exercício que os conservadores de museus fazem na construção de núcleos com a colecção pública a seu cargo.

A colecção pode, desta forma, funcionar como uma extensão da sua personalidade ou como uma extensão de si, “Collections serve as extensions of self” (Belk, 2006: 321) colmatar a necessidade que o coleccionador sente de se expressar. Importa, também, referir que as colecções podem ser definidoras não de uma personalidade verdadeira mas sim de uma personalidade fantasiada, “Collections are used not only to express aspects of one’s direct experiences; they are also used to express fantasies about the self” (Belk, 2006: 322). Acrescentamos, ainda, que: “Just as personal collections serves to shape the self-definition of a collector, so do museum collections serve to define the identity of a region or historical period. As with personal collections, a part of his identity is grounded in reality, and a part in fantasy and myth” (Belk, 2006: 322). Fantasia ou realidade, a verdade é que o coleccionador dedica muito do seu tempo à construção da sua colecção e essa dedicação faz com que coleccionador e colecção se tornem indissociáveis: não podemos falar de um coleccionador sem conhecermos a sua colecção, da mesma forma que não podemos falar de uma colecção sem compreendermos quem é o seu coleccionador.

Our self-definition is often highly dependent upon our possessions. The collection is especially implicated in the extended self because it is often visible and undeniably represents the collector’s judgements and taste. In addition, the time and effort spent in assembling a collection means that the collector has literally put a part of self into the collection. (Belk, 2006: 321)

Se, por um lado, a colecção funciona como definidora da sua identidade pessoal, ilustrando o seu gosto através das escolhas que faz, por outro lado, funciona, também, como definidora da sua identidade social, enquadrando o coleccionador numa espécie de comunidade que ultrapassa, como veremos, a barreira das meras questões económicas. É, por isso, crucial fazer, neste ponto, uma breve e sucinta análise da questão da aquisição da arte no enquadramento sociológico.

1.3 COLECCIONAR NUMA SOCIEDADE DE CONSUMO

Diariamente escolhemos e adquirimos bens com base em determinados critérios. Critérios esses que podem ser gerais e comuns a todos os seres humanos, enquanto outros são pessoais e, por isso, mais subjectivos.

Somos uma sociedade de consumo e vemos as nossas necessidades de preservação, sobrevivência e segurança garantidas pela aquisição de determinados bens essenciais – neste estágio estamos, ainda, no domínio das necessidades comuns a todos os seres humanos. Com estas necessidades básicas asseguradas, ascendemos na pirâmide do consumo e desenvolvemos a sensação de novas necessidades – neste estágio as escolhas diferem de pessoa para pessoa, o comportamento de consumo diverge e relaciona-se com questões concretas como o poder económico mas, também, com questões subjectivas como o gosto ou a hierarquia das coisas que valorizamos.

Estamos, então, já no topo da pirâmide e no domínio dos objectos “*de desejo*” ou “*de paixão*” quando falamos de arte. Estes são bens de luxo e, como tal, não são acessíveis a todas as pessoas funcionando, por isso, como diferenciadores sócio-económicos. São, ainda, ao contrário dos bens situados nos escalões mais inferiores da pirâmide, bens que não precisamos objectivamente, mas cuja aquisição nos dá enorme prazer e satisfação. De onde vem, então, essa satisfação?

Answers to this puzzle are frequently based on a sort of primitive psychology [...] such as the existence of a property instinct or a tendency to hoard inherent in certain individuals and probably all civilized beings, if not in the whole of mankind. [...] Lastly, it is observed that their possession confers a certain prestige on their owners, since they serve as proofs of their good taste, of their considerable intellectual curiosity, or even of their wealth and generosity. (Pomian, 2006: 162)

Numa primeira análise, juntamente com todas as nossas outras posses, a aquisição destes objectos contribui para a satisfação do desejo de uma sensação de segurança e de bem-estar que advém da posse de bens: “It is no secret that acquiring and owning material possessions makes most people feel more secure, provided they have the wherewithal to pay for them. It is not entirely clear why amassing art objects should enhance the collector’s feelings of security something they all describe” (Baekeland, 2006: 209). É, de facto, frequentemente referido que a aquisição de bens gera um alívio de sensações como a ansiedade e a insegurança. No entanto, no caso das compras pontuais, sejam elas jóias, carros ou, até mesmo, arte, essa satisfação é descrita como sendo momentânea. Já, no acto de coleccionar a satisfação é descrita como sendo duradoura e caracterizada por não se esgotar com o momento da compra.

Por isso, numa segunda análise, consideramos que quando se trata de coleccionar, como esta actividade não se cinge ao momento da compra e implica outras actividades das quais o coleccionador retira, igualmente, prazer encontramos, não só consumidores mais satisfeitos como, também, uma actividade que parece situar-se para lá do conceito puro de consumismo.

Materialism is the importance we attach to possessions. It involves an existential emphasis on having over doing or being [...] Besides its emphasis on possessive having, collecting also involves an emphasis on acquisitive doing. [...] Distinguish between terminal and instrumental materialism in which possessions are sought as means of doing something else [...] terminal materialism is negatively related to happiness while instrumental materialism is positively related to happiness.

(Belk, 1995: 140)

1.3.1 COLECCIONAR – LUXO OU OPÇÃO?

Como já foi referido os objectos “*de desejo*” ou “*de paixão*” estão no topo da pirâmide do consumo e a arte, como todos os outros bens de luxo, faz parte desta categoria. No entanto, deparamo-nos com uma interessante variável: nem todos os milionários almejam adquirir obras de arte, preferindo e encontrando maior satisfação na aquisição de outros bens de luxo, sejam eles: vinho, jóias ou carros clássicos.³ Por contraste, algumas pessoas com um poder de compra claramente inferior decidem comprar arte e encontram nessa aquisição a satisfação que procuram. Não podemos deixar de dar o exemplo de Dorothy e Herbert Vogel, o casal de funcionários públicos que constituiu uma impressionante colecção com 4.782 obras de arte contemporâneas.⁴ Uma verdadeira e surpreendente façanha, em parte, possível porque compraram obras de artistas menos conhecidos na altura e que se vieram a consagrar depois.

The story of the modest, unassuming, middle-class Vogels and their collection took on mythic proportions. They were said to live in a one-bedroom apartment (true) that was rent-controlled (not true) and filled to the gills with paintings, drawings, sculptures, and ephemera (true). They stashed artworks by postwar luminaries in the oven (not true) [...] But it is true that Dorothy and Herb went to the National Gallery on their honeymoon, that they both took painting classes early in their relationship but gave that up in favor of collecting, and that they spent the fifty years of their marriage looking at, loving, and buying art.

(Altman, 2013)

³De acordo com o relatório *The Wealth Report 2013*, da consultora *Knigh Frank*, actualmente os *Investimentos de Paixão* mais populares são: arte; relógios; vinho; jóias; carros clássicos; equipas desportivas ou actividades desportivas (cavalos); mobiliário antigo; outros colecionáveis (moedas); selos – Informação disponível na página 64 do mencionado relatório.

⁴Dorothy Vogel, bibliotecária e Herbert Vogel, funcionário dos correios, doaram a sua colecção à *National Gallery of Art* de Washington por esta instituição não vender obras que pertencem ao seu espólio. Em 2008 estreou o documentário *Herb and Dorothy*, realizado por Megumi Sasaki mas são várias as entrevistas que se podem encontrar sobre este casal cuja história conquistou o mundo.

Como pode esta diferença de atitude ser justificada? Pode prender-se com os mais variados motivos mas consideramos que entre os mais determinantes está a questão do gosto pela arte que se desenvolve desde cedo e, também, a questão da imitação social. As probabilidades de uma criança que tenha uma educação que integra actividades culturais, tais como; a música, o teatro, o cinema, a dança, entre outras, se tornar um dia mais tarde, já adulto, público assíduo de eventos culturais são muito grandes e o mesmo acontece, claro está, com as artes plásticas. Sobretudo quando estes hábitos são reforçados como sendo algo positivo, que se faz por prazer e não por obrigação. É, ainda, relevante referir que o gosto e o interesse pela leitura desde cedo parece ser, também, um hábito com fortes repercussões nos gostos e nos hábitos culturais das pessoas. Consideramos, então, que a exposição à arte desde a infância, juntamente com o acompanhamento de uma pessoa, familiar ou professor, que a criança admire, pode ter uma influência crucial no seu interesse pela arte, bem como, no desenvolvimento de uma capacidade de fruição e de compreensão do seu valor. Uma vez que sempre retiraram satisfação de actividades relacionadas com a arte e sendo, para elas, uma opção natural dentro da categoria do lazer, continuam a dedicar-se à arte ao longo da vida adulta: visitam museus, galerias, procuram estudar e aprofundar conhecimentos. Posteriormente, se o meios económicos forem favoráveis, podem, eventualmente, fazer as primeiras aquisições.

A questão da imitação social começa, também, na infância, uma vez que, imitamos aqueles que nos estão próximos nos seus hábitos e códigos de conduta. Nascemos, no fundo, enquadrados num determinado grupo social. Podemos, contudo, durante a vida adulta decidir pertencer a outro grupo social com códigos diferentes daqueles a que estamos habituados e, para nos integrarmos, vamos adoptar comportamentos similares. Consideramos então que, ainda que não estejam no mesmo escalão económico, estão na mesma “*sintonia social*” as pessoas que gostam de arte mas que não têm poder económico para a adquirir, assim como as pessoas que gostam de arte e que têm poder económico para a adquirir. Depois encontramos, ainda, as pessoas que não gostam particularmente de arte mas que têm possibilidades económicas para adquirir obras de arte e que querem pertencer ao grupo que o faz. Em todos estes casos verificamos a vontade de se identificarem e de pertencerem a um grupo com códigos específicos e cujo ponto comum parece ser o interesse nos bens culturais. Desta forma, apesar de ser frequentemente referido entre as motivações de alguns

coleccionadores o desejo de legitimação social, consideramos mais relevante o desejo de “*status cultural*” tal como defende o sociólogo Pierre Bourdieu, no livro *La Distinction. Critique sociale du jugement*, obra crucial para a compreensão dos hábitos das classes e das escolhas que estas fazem em função desses mesmos hábitos. Concluimos, então, que o gosto pela arte não se prende com questões económicas mas sim com questões sociais e educacionais. No entanto, as questões económicas entram nesta equação quando passamos do domínio de “*gostar de arte*” para o domínio de “*adquirir arte*” ou quando a arte é vista como possível investimento económico.

1.3.2 ARTE – UM INVESTIMENTO DE PAIXÃO

A arte desde sempre se evidenciou como um atraente investimento e o fascínio por este produto parece residir na sua natureza complexa. Com diferentes valências, comporta, por um lado, uma fascinante carga simbólica e estética ao mesmo tempo que uma evidente carga económica. Estas dimensões não se podem separar. Na realidade alimentam-se uma à outra, sendo o valor cultural que confere à arte o seu valor económico. Não podemos, por isso, deixar de apontar o investimento económico como uma das motivações de alguns colecionadores e uma motivação legítima, apesar de existir, no geral, um certo pudor em se falar de arte como “*mercadoria*”.

As the name suggests, investments of passion involve investing in an asset that yields more than just financial returns. That could mean wine, art, stamps, coins, or even silver and gold. For some investors there is a fine line between investing for financial return and collecting for passion; for others, the difference is fundamental. We can buy assets to satisfy our desire to express ourselves: to convey, both to ourselves and others, our values and tastes, our position in society and even our status or wealth. Investments of passion enable us to tick some, or all, of these boxes. (Pownall, 2013: 51)

Contudo, no campo do investimento económico, importa fazer as seguintes distinções. Por um lado, encontramos um grupo de pessoas para quem a arte é um mero investimento económico: “Reasons for investing in passion assets can be purely rational. Their performance tends not to fluctuate with that of stocks and bonds and they can hold their value during periods of expected inflation. They therefore offer an alternative form of portfolio” (Pownall, 2013: 51). Por outro lado, encontramos um grupo de pessoas para quem a arte é um investimento pessoal: “some collectors are willing to forgo financial reward for emotional return and love of the asset – wine can be drunk, and art offers an emotional and aesthetic dividend. These positive effects offer benefits that may subsume the desire for financial reward” (Pownall, 2013: 51).

É neste segundo grupo que os colecionadores de arte se situam. Consideramos, por isso, que como este grupo não é motivado pela compra e venda com o intuito de gerar lucros, do ponto de vista económico, as suas colecções funcionam como reservas de valor e não propriamente como investimentos económicos. Ainda assim, a maioria dos colecionadores reconhece a enorme vantagem que têm ao adquirirem obras de arte: o dinheiro não é perdido, pelo contrário, pode vir a valorizar-se com o tempo e associado a este factor está, também, a vantagem de disfrutarem diariamente dos objectos que adquiriram.

What is that makes owning art exciting, inviting and sexy? Is it watching that 1964 Jackie on the wall go from 65000 to over 200000 in a couple of years? For me the answer is NO and, of course, YES. What is exciting is that opportunity to enjoy the work on a daily basis, the ego trip of possession (the “look what I’ve got” factor) and, perhaps most important, the act of selecting and purchasing, making a personal and aesthetic decision which defines your own individuality and personality within the entire context of art history. (Lindemann, 2006: 10)

1.4 ESPÍRITO DE COLECCIONADOR

O poder de compra apesar de ser um factor importante na aquisição de arte não é exclusivo, até porque não devemos esquecer que temos, no mercado da arte, obras que custam milhões de euros mas, também, outras, a esmagadora maioria, muito mais acessíveis. Como já foi, igualmente, referido, nem todos os milionários são colecionadores, encontrando satisfação em outras actividades. De igual modo, pessoas com rendimentos mais modestos podem ser colecionadores. O mais determinante parece ser, então, a existência do coloquialmente chamado “*espírito de coleccionador*”. Mas, afinal, o que significa esta designação?

Para nos aproximarmos de uma resposta, comecemos por tentar perceber no que se assemelham e no que se distinguem os colecionadores dos outros intervenientes no mundo e no mercado da arte sejam eles: artistas, galeristas, leiloeiros, curadores, críticos, académicos, entre outros.

Antes de mais, importa referir que todos eles, para além do papel específico que desempenham, acumulam, igualmente, o papel de público. Por norma os intervenientes do sector cultural ou das indústrias criativas são profissionais extremamente motivados que escolheram dedicarem-se a esta área profissionalmente por terem um grande interesse pela cultura e são, por isso, público assíduo de actividades culturais. O mundo da arte não é excepção. Este factor revela que todos, à

partida, sem exceção, partilham um grande interesse e uma grande paixão pela arte. Interesse que é, por norma, cultivado desde cedo no enquadramento familiar ou escolar, como também já foi referido. Desta forma, referimos que os intervenientes do mundo e do mercado da arte se assemelham nos seguintes pontos: todos eles dedicam muito tempo ao estudo da arte movidos pelo desejo de serem melhores profissionais, de aprenderem mais e de fazerem descobertas; todos eles têm a necessidade e a vontade de se rodearem de peças belas ou esteticamente desafiantes; para todos eles, sem exceção, a arte é fonte de prazer, de conhecimento e de estímulo intelectual.

A grande diferença entre o coleccionador e os outros intervenientes do mundo da arte parece ser o facto de este não desfrutar apenas na visualização das obras de arte – o coleccionador tem de as adquirir: “unlike the other groups, they alone are likely mentally to divide the works they prefer into two groups: those they would like to own and those they would not” (Baekeland, 2006: 214). Contudo, importa realçar que galeristas, curadores e artistas, entre outros, podem ser, também eles, coleccionadores. Os artistas, aliás, foram desde sempre importantes coleccionadores e adquirem grande parte das obras de arte das suas colecções através da troca de peças com outros colegas artistas.

Referimos, ainda, que a maioria dos coleccionadores de arte, senão mesmo todos, coleccionaram em outra fase da sua vida, por exemplo, durante a infância⁵ e a adolescência, outro tipo de objectos ou tiveram familiares coleccionadores. Embora, nessa altura, as suas colecções não se dedicassem à arte, o princípio do coleccionismo parecia já existir – essa vontade de agrupar objectos e de constituir uma série.

A great collector is invariably somebody who has this disease, and it is a disease. It might start with baseball cards – you know the kid who just needs another Tom Seaver “You already have a Tom Seaver, signed 1969 card, Jimmy! Why do you need another?” says mom “I just need another one”, he says, “I’m going to trade this, then I’m going to get that” You know when someone has the need to collect, the need to put together a group of something. There’s a mental structure behind it. The art collector is the ultimate example of that mental structure. If he is passionate about this or that, then he needs to have another one; mind you this is not about just getting more, this is about building something. It is also about much more than getting “the Best”.

(Glimcher⁶ in Lindemann, 2006: 80)

⁵A infância é, de resto, uma fase da vida particularmente propícia ao desenvolvimento de pequenas colecções. Esta tendência desaparece depois da adolescência, durante a juventude, podendo voltar a surgir, posteriormente, na idade adulta.

⁶Marc Glimcher, director da galeria *PaceWildenstein Gallery* em Nova Iorque.

Acrescentamos, por isso, às motivações do colecionador um forte instinto de posse e um instinto de posse, neste caso, canalizado para a arte.

Francesco Poli⁷, no livro *Il Sistema dell'Arte Contemporanea*, expõe que as artes plásticas se distinguem de outras expressões culturais, como a música, a literatura ou o cinema, pelo seguinte: se acreditarmos que a essência da arte está apenas no objecto original, aquele que foi concebido pelo artista, a fruição verdadeira é, então, a fruição directa. No caso da música, da literatura e do cinema a sua distribuição e reprodução, ainda que seja uma fruição indirecta, em nada interfere com a fruição real desse produto cultural. No caso da arte é na visita ao museu, estando em frente do objecto real e não através da contemplação da sua imagem em livros, que fruimos verdadeiramente dessa obra de arte. Esta crença, em última instância, estimula a vontade da posse de obras de arte pela, tal como diz o autor, “unicità e rarità” que estes objectos representam.

Dal punto di vista della diffusione sociale e della fruizione dei suoi valori, l'arte figurativa si caratterizza, per molti versi, in modo diverso rispetto alle altre forme di espressione artistica come la letteratura, la musica o il cinema [...] Per l'arte figurativa, invece, sembra che il valore autentico del messaggio estetico debba essere legato indissolubilmente al supporto materiale “originale”, cioè quello elaborato direttamente dalle mani dell'artista [...] Dunque si può dire che esistano tre livelli di fruizione dell'arte: quello indiretto attraverso le riproduzioni; quello “dal vero” del vasto pubblico delle grandi mostre e del pubblico più ristretto dei frequentatori di gallerie; e, infine, quello rafforzato dalla proprietà privata delle opere, che ne enfatizza il carattere di unicità e rarità. (Poli, 1999: 90)

Desde a Pré-História ou, pelo menos, desde que o Homem passou de nómada a sedentário, estabelecendo-se em determinado lugar com os seus haveres, que a Humanidade vive rodeada de bens. É, de facto, comum a todos os seres humanos uma espécie de instinto recolector ou uma necessidade de adquirir e reunir objectos. No entanto, se a necessidade da reunião de alguns objectos é facilmente compreendida, pela utilidade que estes desempenham no nosso dia-a-dia, a reunião de outros objectos, sem uma funcionalidade óbvia, pode parecer incompreensível, como refere Bruce Chatwin:⁸

⁷Francesco Poli, crítico de arte italiano focado nas reflexões sobre a arte do Século XX, dedica, no livro *Il sistema dell'arte contemporanea*, o capítulo *La domanda Il collezionisti* aos colecionadores. Dividindo-os em pequenos, médios e grandes colecionadores, explora algumas das suas motivações, assim como, o seu papel no enquadramento do sistema da arte.

⁸Bruce Chatwin foi um romancista e escritor de viagens. O extracto que aqui citamos é retirado do texto *A Moral das Coisas* – palestra que o autor deu, em 1973, no contexto de um leilão de arte organizado pela Cruz Vermelha.

Há pessoas que atraem mais coisas do que outras; mas ninguém, por muito móvel que seja, está *livre das coisas*. O chimpanzé usa como ferramenta paus e pedras, mas não guarda haveres. O homem guarda. E as coisas a que mais se apegam não têm qualquer função nem utilidade. São símbolos ou âncoras emocionais. A pergunta que eu gostaria de fazer (sem necessariamente lhe saber responder) é: “Porque é que os verdadeiros tesouros do homem são inúteis?” (Chatwin, 2008: 215)

A pergunta de Chatwin é pertinente. De facto, todos nós temos, por exemplo, um frigorífico em casa e este tem uma função clara no nosso dia-a-dia: mantém os alimentos frescos impedindo que estes se estraguem. Precisamos do frigorífico, temos cuidado com o frigorífico mas temos apreço pelo frigorífico? Num pequeno exercício, imaginemos que um incêndio deflagrava nas nossas casas – que bens iríamos tentar salvar? Provavelmente todos aqueles que à partida diríamos ser inúteis. Como por exemplo, álbuns de fotografias de família. Em suma, todos os objectos que possuímos, se os guardamos, têm alguma utilidade para nós. Mais importante que utilidade, têm um significado e um papel, talvez não no nosso dia-a-dia mas sim na nossa vida. São objectos com uma grande carga simbólica que reflectem recordações, afectos e escolhas. O mesmo acontece com os coleccionadores e com as suas colecções. Os objectos que seleccionam para a sua colecção têm um significado e uma função, ainda que esta não seja linear e óbvia – e essa função, esse significado, é único de cada coleccionador e da cada colecção.

1.5 COLECCIONAR NO MERCADO DA ARTE DO NOVO MILÉNIO

Sem dúvida que os moldes do mercado da arte se alteraram bastante com a transição para o Século XX e, posteriormente, para o Século XXI. Lidamos com um mercado cada vez mais aberto, mais transparente e mais democratizado.

Se antigamente, o coleccionismo era uma actividade exclusiva da Nobreza e do Alto Clero, o Século XX trouxe-nos a possibilidade de encontrarmos, entre os coleccionadores: advogados, médicos, industriais, empresários, economistas e políticos, entre muitas outras profissões.

Os coleccionadores são, de resto, por norma, profissionais bem sucedidos nas suas áreas. Porém, alguns assumem que gostariam de ter tido uma profissão ligada ao mundo da arte e que vêm na sua colecção uma forma de se aproximarem e de participarem no mundo artístico, podendo esta ser, também, uma das motivações de certos coleccionadores.

O Século XX parece, ainda, ter determinado o início do chamado período do mercado em detrimento do período do mecenato: “The history of the art market is long, complex and engaging [...] Historians often distinguish two periods in the history of the art market: the patronage period and the market period” (McAndrew, 2007: 17). Consideramos que, de facto, a faceta do mercado se demonstrou mais forte e liderante nas últimas décadas. Contudo, o mecenato não desapareceu. Em certos casos, o patrocínio e a encomenda de novas obras de arte por parte de importantes coleccionadores privados tornou-se, até mesmo, fundamental para o meio artístico face à falta de capacidade do sistema público em apoiar financeiramente não só a produção artística, como a própria manutenção dos museus e dos seus espólios. Veremos mais à frente que alguns coleccionadores são, inclusivamente, motivados pela possibilidade de serem mecenas de artistas e filantropos de museus.

O início do Século XXI foi, por sua vez, em termos de gostos e tendências, marcado por um exponencial crescimento do interesse pela arte contemporânea. Contudo, uma vez que sempre que falamos de artistas e de produção artística realizada no tempo de vida dos seus coleccionadores ou mecenas estamos a falar em arte contemporânea, não podemos ignorar que ao longo dos tempos os coleccionadores, como por exemplo a mítica família Médici, também colecionavam arte contemporânea à sua época. A questão do interesse pela contemporaneidade não é, por isso, uma novidade ou uma questão exclusiva do mundo e do mercado da arte do Século XX ou XXI.

Concluimos, então, que a história da arte, do mercado e do coleccionismo teve diferentes tendências ao longo dos séculos, de acordo com o valor que cada sociedade lhe atribuiu.

O mercado com que lidamos hoje, assim como a postura colecionista actual, têm certamente diferenças com aquelas que foram as posturas do passado mas, ao mesmo tempo, certas questões relacionadas com a fruição, com o consumo e a com aquisição de obras de arte mantiveram-se. Entre elas, questões como: o valor artístico, histórico e cultural destes objectos; o prestígio que da sua aquisição advém; a atenção e o cuidado a eles dedicado; o interesse pela preservação da arte antiga como testemunho das vivências passadas, assim como, pela aquisição da arte contemporânea como testemunho das vivências actuais, em ambos os casos, com o intuito de deixar esses mesmos testemunhos para as gerações vindouras.

1.5.1 UM MERCADO PARA A ARTE ANTIGA, UM MERCADO PARA A ARTE CONTEMPORÂNEA

O mercado da arte tem as suas regras e cada segmento do mercado, seja ele primário, secundário ou terciário, tem as suas particularidades. Essas regras e particularidades prendem-se com a natureza de cada empresa que opera no mercado mas sobretudo com a natureza da arte que negociam: arte antiga, moderna ou contemporânea. Desta forma, apesar de existirem vários pontos em comum, ser colecionador de arte contemporânea implica determinadas regras que são diferentes para um colecionador de arte antiga e *vice-versa*. Por isso, a escolha do tipo de arte e do segmento de mercado em que decidem coleccionar pode, também, ajudar a evidenciar algumas das motivações dos colecionadores.

Os colecionadores de arte antiga são movidos pelo desejo de adquirir obras de arte com relevância histórica. Apesar da vertente artística e estética dos objectos que adquirem ser importante, é a vertente histórica dos mesmos que é, absolutamente, fundamental e determinante na decisão da compra. Como se trata, por norma, de pessoas fascinadas por História, entendem as obras de arte como verdadeiros testemunhos de um tempo passado e de vivências diferentes. Desta forma, associam facilmente as peças que adquirem a momentos históricos e vêm neles possíveis histórias a descortinar.

Este ponto é, de resto, muito interessante visto que uma obra de arte antiga menos estudada, mediante as descobertas que se possam vir a fazer sobre ela pode ver o seu valor, não só económico como, também, cultural, aumentado. Estes colecionadores são, aliás, muito motivados pela curiosidade de fazerem novas descobertas sobre obras de arte que possam estar pouco estudadas ou mal atribuídas, tornando-se, em alguns casos, verdadeiros peritos na área que coleccionam: “Their factual interest in the pieces they own ranges from an understandable concern with knowing something about the objects they buy to a deep scholarly preoccupation with many facets of art and its history. The desire for knowledge of the past or for other countries should not be minimized as a motive for collecting” (Baekeland, 2006: 208).

Os colecionadores de arte antiga são, igualmente, estimulados pela aquisição de peças indiscutivelmente consagradas na História da Arte e pela sensação de preservação do passado, visto que valorizam a preservação destas peças, que sobreviveram no tempo até à actualidade, para as gerações futuras. Dentro das

motivações relacionadas com a legitimação social, no que diz respeito aos coleccionadores de arte antiga é ainda, por vezes, referida a vontade de comprarem uma espécie de “*passado*”.

Os coleccionadores de arte contemporânea manifestam que sendo a arte um reflexo do tempo em que é produzida, querem coleccionar a arte actual que é aquela com que mais se identificam: “My wife Edye and I [...] We like contemporary art because it’s the art of our times” (Broad⁹ in Lindemann, 2006: 160). Para além disso, uma vez que as grandes obras da História da Arte estão já, à partida, em museus, os coleccionadores que se dedicam à arte contemporânea sentem que têm a possibilidade de ter acesso a obras de arte que podem vir a ser consideradas um dia obras primas e que podem ficar para a História.

My interest began with Classic Renaissance through Impressionist pictures but I collect Contemporary work because, like the great art dealer Bruno Bischofberger said to me when I was 16 years old “you can never have a great collection of Impressionist pictures – they’re too costly, they’re all in museums or in great large collections. You have some of the greatest artists in the world in New York, that’s what you should be interested in.” (Brant¹⁰ in Lindemann, 2006: 154)

Se, por um lado, esse acesso a obras de arte que podem vir a ser obras primas tem uma componente prática, relacionada com possibilidade da compra, seja porque estas obras estão no mercado disponíveis para venda, seja porque são economicamente viáveis; por outro lado tem, também, uma componente de entusiasmo na descoberta de artistas e de obras de arte com verdadeira qualidade. O entusiasmo pela descoberta é, neste caso, diferente daquele que alimenta as motivações dos coleccionadores de arte antiga já que, no caso dos coleccionadores de arte contemporânea, a descoberta está relacionada com os novos talentos e com os artistas que poderão ter potencialidade. No entanto, em ambos os casos, é uma tarefa que implica sempre muito estudo e dedicação por parte dos coleccionadores.

Tal como foi referido anteriormente, durante a primeira década do Século XXI coleccionar arte contemporânea parece ter sido a grande tendência. Desta forma, dentro das motivações relacionadas com a legitimação social, no que diz respeito a estes coleccionadores são, por vezes, referidas questões como a vontade de

⁹Eli Broad, coleccionador de arte contemporânea. Aproveitamos para apontar, nesta afirmação do coleccionador, que coleccionar pode ser, também, uma actividade partilhada pelos casais – um *hobbie* e um interesse que estes podem ter em comum.

¹⁰Peter M. Brant, coleccionador de arte contemporânea.

coleccionarem objectos semelhantes àqueles que o seu círculo de amigos também colecciona e de serem considerados “*modernos*”.

O mercado de arte antiga caracteriza-se por ser um mercado tipicamente mais conservador. Os coleccionadores fazem as suas aquisições no sector secundário ou terciário do mercado e as obras de arte que adquirem passaram, inevitavelmente, por vários proprietários antes de si. Para estes coleccionadores as questões fundamentais são as seguintes: a proveniência da obra, o seu estado de conservação, os restauros de que possa ter sido alvo. Ainda outras questões técnicas, tais como: se está assinada e datada, se é uma *réplica*, *círculo de*, *atribuída a*, entre muitas outras questões.

Já o mercado de arte contemporânea caracteriza-se por ser mais informal. Os coleccionadores podem fazer as suas aquisições no sector primário, secundário ou terciário do mercado e muitas vezes são os primeiros proprietários das peças que adquirem, podendo, até mesmo, encomendar as peças directamente aos artistas. Os artistas são, inevitavelmente, personalidades muito importantes nesta equação e esta é, aliás, outra particularidade de se coleccionar arte contemporânea – coleccionando uma arte viva, o coleccionador é incentivado a conhecer os artistas. Acrescentamos, então, que no caso dos coleccionadores de arte contemporânea há, de facto, uma grande proximidade com os artistas e estes, frequentemente, revelam que gostam deste contacto: “we enjoy meeting with the artists, we enjoy going to the studios, and we enjoy spending time with them because they have a different view on our society and our times than we business people have” (Broad *in* Lindemann, 2006: 160). A maioria dos coleccionadores dizem sentirem-se estimulados pela convivência com pessoas criativas e sentirem-se atraídos pela maneira menos convencional de estar na vida dos artistas, funcionando estes aspectos, também, como motivações para os coleccionadores de arte contemporânea. É, ainda, referido que, com esta proximidade ao artista e à sua obra, ao encomendar e ao patrocinar, o coleccionador sente que é parte activa e influenciadora da produção artística, algo que, de resto, sempre aconteceu ao longo da história da arte.

Throughout history most collectors have preferred contemporary art. By collecting modern art they can feel that they are patronizing the artist. They may, also become personally involved with him and thus vicariously participate in and identify with the creative act. In some cases, they may even be able to dictate the content, and perhaps even the style, of the work of art.

(Baekeland, 2006: 217)

Concluimos que nas escolhas do colecionador o mais decisivo é o tipo de arte que decide coleccionar e essa escolha não se cinge apenas ao universo da arte antiga ou da arte contemporânea, as coleções podem ter os mais variados enfoques como: um estilo, um movimento ou um tema. Ainda no que diz respeito às escolhas, alguns colecionadores podem até ter preferência por comprar em galerias ou em leilões, mas raros são os casos de colecionadores que compram exclusivamente num sector do mercado. As suas aquisições relacionam-se mais com a oportunidade de verem surgir no mercado a peça que procuram para a sua colecção.

As diferentes características tanto de cada sector, como da natureza da arte que coleccionam, trazem por um lado determinados riscos e problemas para o colecionador e por outro lado, indicam-nos que se compra nessa área é porque a sua personalidade também se adequa a ela e porque aprecia, certamente, partes desse processo. Por exemplo, no caso do colecionador de arte antiga o risco de comprar uma peça falsa pode estimular o seu lado de investigador, já no caso do colecionador de arte contemporânea apostar num jovem talento pode ser um risco que lhe dê satisfação correr. A decisão de comprar no mercado primário, secundário ou terciário, como veremos em seguida, pode trazer, ainda, determinados aspectos positivos mas também problemas para o colecionador superar.

1.5.2 O COLECCIONADOR, A GALERIA, A LEILOEIRA, O MUSEU

Tal como em qualquer outro sector, no mundo e no mercado da arte todos os intervenientes têm papéis a desempenhar, bem como, interesses a defender, facto que, por vezes, gera conflitos entre todos.

Nas galerias um colecionador recém-chegado depara-se, muitas vezes, com listas de espera infíndáveis para adquirir determinadas obras de arte.

Let's say in the next Barnaby Furnas show we have six paintings available, and we have sixty people who want them – anyone who is willing to donate to a museum that wants the work will get priority. Nobody is required to donate anything to a museum, but if they do, they're going to get priority. After that's done, then we'll go to people who've been waiting for a long time and who have been especially supportive of the gallery over time. (Boesky¹¹ in Lindemann, 2006: 35)

O que importa ao galerista, mais do que a venda imediata, é fazer uma venda à “*pessoa certa*”. Para o galerista é importante perceber quais as intenções desse

¹¹Marianne Boesky, galerista em Nova Iorque.

coleccionador, se este está a comprar para especular e vai vender rapidamente as peças ou se este está a comprar porque realmente está interessado no trabalho do artista.

O galerista tem que defender o mercado dos seus artistas e gerir de forma habilidosa a “*lei da oferta e da procura*”. Galeristas e artistas têm que alimentar um mercado cada vez com mais eventos e com um apetite por novidades cada vez mais voraz sem, idealmente, se alienar em termos de qualidade. Para o galerista, o coleccionador ideal é aquele que manifesta interesse em crescer enquanto coleccionador, em coleccionar de forma aprofundada e consistente. Para galeristas e artistas é atraente que o coleccionador se associe a organismos de museus e de instituições, que demonstre ter interesse em fazer doações, em trabalhar o mecenato, em criar relações com críticos e curadores: “A great collector is someone who has a sense of responsibility towards the work that he or she buys. A great collector is essentially a facilitator, someone who can ensure that artwork actually has a life after being sold, and that it will be loaned and that it will be respected” (Shave¹² in Lindemann, 2006: 116). Desta forma, no sector da arte contemporânea um dos grandes problemas que se gera entre coleccionadores e galeristas é quando o coleccionador coloca à venda uma obra de arte em leilão: “The new collector should be loyal to a gallery. They should not sell through auctions without informing the gallery from which they purchased the work, but rather give them a chance to buy it back” (Brunnet e Hackert¹³ in Lindemann, 2006: 42). O galerista receia que o comportamento do mercado dos artistas mais jovens se torne instável e em alguns casos são mesmo acordados contratos de revenda nos quais a galeria, no caso de o coleccionador querer vender, tem preferência de compra.

Collectors should have the right to sell a work of art if they want to [...] At the same time, the seller should know that there is a certain protocol. I’d rather know the people I’m dealing with, and know what their intentions are, and trust that they’re going to do the right thing, and that if they have to sell something, they are going to call the gallery. [...] Things may change, they don’t want an artist any longer, they want something else. It doesn’t make them bad collectors or bad people. But if they respect the relationship with the gallery, and if they respect the potential fragility of any artist’s career, and they behave correctly, then why shouldn’t a person be allowed to sell?

(Gagosian¹⁴ in Lindemann, 2006: 69)

¹²Stuart Shave, galerista fundador da galeria *Modern Art* de Londres.

¹³Bruno Brunnet e Nicole Hackert, galeristas fundadores da galeria *Contemporary Fine Arts* em Berlim.

¹⁴Larry Gagosian, um dos mais influentes e icónicos galeristas do mercado da arte, com galerias em Nova Iorque, Los Angeles e Londres.

No caso das leiloeiras o acesso à licitação é livre, não depende de listas de espera e a transparência tanto de preços, que inclusive são públicos em várias bases de dados, como do próprio leilão, são alguns dos aspectos que atraem os colecionadores. Os colecionadores recém-chegados ao mercado podem até sentir uma certa garantia de qualidade em relação às obras de arte que adquirirem em leilão: “Basically, auctions bring transparency and democracy to this market. [...] In auction, you might not know who is bidding or whether it is a dealer or a private collector, but you can count the number of telephone bidders on it, you can count the number of paddles, and you can assess the depth of the market” (Cappellazzo¹⁵ in Lindemann, 2006: 221).

As leiloeiras têm, por sua vez, interesse em atrair os colecionadores mais importantes e com coleções mais sólidas para serem colocadas em leilão. Por exemplo, no caso do leilão da *Colecção Yves Saint Laurent et Pierre Bergé*¹⁶, em 2009, foi a leiloeira *Christie’s* que, por apresentar melhores condições ao vendedor, levou à praça esta importante coleção, deixando para trás a concorrente *Sotheby’s*. As margens de lucro podem ser pequenas ou até nulas, o verdadeiro interesse da empresa é trabalhar a sua imagem e o seu prestígio. São, aliás, empresas com um *marketing* agressivo e muito eficaz.

Os preços atraentes que propõem, juntamente com o mediatismo dos seus leilões, atraem bastantes licitadores. No entanto, os aparentes preços baixos representam um pequeno perigo para o licitador que, apesar de ter ido à exposição antes do leilão e de ter previsto até onde está disposto a ir na compra de uma peça, pode, na batalha da licitação, e com o ritmo acelerado no leilão, acabar por ver o preço aumentar bastante. Várias são as razões que podem levar a essa subida de valores, entre elas, o facto de um conhecido colecionador estar na sala a licitar. Por isso, alguns colecionadores preferem licitar por telefone ou com um representante.

Não podemos ignorar que o leilão é, também, um enorme evento social e, tal como as feiras de arte, joga bastante com a vontade de “*ver*” e de “*ser visto*”. Por último, como os colecionadores têm, por norma, personalidades bastante competitivas, como se de uma competição se tratasse, licitar na sala de leilão pode ser uma motivação complementar. Podemos, então, considerar que os leilões satisfazem o espírito competitivo do colecionador, adequando-se mais a certas personalidades; enquanto

¹⁵Amy Cappellazzo, trabalha no Departamento de Arte Contemporânea da Leiloeira *Christie’s*.

¹⁶Esta coleção de arte muito eclética e com um forte núcleo de Arte Moderna foi leiloadada, em Paris, pela leiloeira *Christie’s*, em Fevereiro de 2009, por 370 milhões de euros.

que as galerias satisfazem o desejo de ser atendido de forma mais personalizada. As leiloeiras oferecem, ainda, um grande destaque social para os coleccionadores com personalidades mais extrovertidas e as galerias uma maior discrição para os coleccionadores com personalidades mais discretas.

Nas suas relações com museus, instituições, curadores, críticos e académicos o coleccionador usufrui da troca de ideias, mas estes esperam, também, determinadas atitudes e cooperação por parte do coleccionador.

O director do museu espera que, como amigo do museu, o coleccionador patrocine a instituição directamente com dinheiro, que faça doações de peças da sua colecção ou, até mesmo, que doe a colecção na totalidade um dia mais tarde. Museus, instituições e curadores esperam que o coleccionador esteja disposto em emprestar alguma peça da colecção quando estes organizam uma determinada exposição em que essa peça seja importante. Este interesse é de ambas as partes, visto que a própria peça se legitima fazendo parte de mostras importantes em museus, ficando documentada no catálogo dessa exposição e sendo vista por várias pessoas. Esta valorização é económica, aumenta efectivamente o seu valor no mercado mas é, também, uma valorização simbólica. Os empréstimos, de resto, parecem fascinar os coleccionadores por diversos motivos, nomeadamente: interesse em verem as suas obras valorizarem-se economicamente; interesse em verem as suas colecções prestigiadas e, no fundo, eles próprios; interesse em partilharem com os outros aquilo que possuem – vários coleccionadores referem aliás que, visto que se tratam de bens culturais, é um dever cívico partilhar as suas colecções com o público.

Os curadores, os críticos e os académicos podem ser, ainda, fundamentais com os ensaios que escrevem em trabalharem o prestígio das obras que se reflecte, uma vez mais, no valor económico e simbólico da colecção. Por último, as colecções privadas mais importantes têm capacidade de adquirir no mercado obras de arte verdadeiramente icónicas e representativas de determinado período histórico, pelo que, os académicos têm interesse em poderem aceder às colecções privadas para estudarem, de forma aprofundada, determinados períodos da arte.

Todas estas entidades são importantes para o coleccionador que valoriza a possibilidade de aumentar o seu conhecimento sobre a arte e, até mesmo, a sua legitimação como coleccionador. São, ainda, ambientes caracterizados pela erudição facto que agrada, também, a alguns coleccionadores.

O mundo da arte e do seu mercado é um mundo estruturado sob uma complexa rede em que todos os *players* têm a sua função, os seus interesses a defender e, apesar dos laços de amizade que se criam, estas relações são susceptíveis a momentos de tensão. Desta forma, compreende-se que existam determinadas regras ou certas normas de conduta a seguir. Muito se poderia ainda referir sobre todas estas relações mas pretendemos apenas caracterizar os traços fundamentais de todos estes intervenientes com o intuito de avaliarmos como cada um deles se pode adaptar mais ou menos a cada colecionador, mediante as suas personalidades e os seus objectivos.

1.6 COLECCÃO – CRESCIMENTO E TOMADA DE POSIÇÃO

A relação do colecionador com o mercado e com o mundo da arte é, então, uma relação bastante complexa e que revela, também, algumas das motivações dos colecionadores.

O coleccionismo é, antes de mais, uma atitude crescente e não se restringe à mera compra de peças que façam sentido dentro de um determinado conjunto que o colecionador está a desenvolver. Desta forma, com as aquisições inicia-se uma forte relação com todos os agentes do sistema da arte e o colecionador mantém com estes uma relação comercial mas, também, de amizade, de troca de ideias ou de opiniões: “Their involvement in collecting deepened as they spent more and more time and money on it and developed personal relationships with other collectors, with dealers and with museum directors” (Baekeland, 2006: 208). Neste processo, os colecionadores têm ainda a oportunidade de conhecerem outros colecionadores e esse encontro é, por norma, muito apreciado. Por um lado dizem sentir satisfação em encontrar pessoas com os mesmos interesses. Por outro lado, como existe, dentro das motivações de alguns colecionadores, um lado bastante competitivo encontram, no convívio com os seus pares, essa satisfação.

Como referimos no início desta exposição, a colecção tem tendência a especializar-se e o mesmo acontece com o seu colecionador que estuda atentamente a arte que está a comprar. Esta especialização implica, por exemplo, a visita regular a museus, exposições, feiras e galerias; a leitura de livros e de revistas especializadas; a troca de informação com profissionais desta área. Trata-se, por isso, de muitas horas de estudo e de dedicação, assim como, de uma rede social muito complexa e de uma agenda anual muito preenchida – em que uma das palavras de ordem é manter-se globalmente

informado. Assim, às motivações já referidas adicionamos a vontade de aprender mais sobre as obras de arte da sua colecção, mas, também, a vontade de expandir a vida social e, até mesmo, de combater a rotina.

When you collect contemporary art, you don't buy works, you buy a way of life, you buy your way into all of these events. When you buy a contemporary artwork, you belong; you become part of a club. It's a lifestyle. You start travelling around the world and meeting people, meeting artists, and you organize your year, your life around your art-collecting. It's a lot of fun. You have great art on the wall, but it also improves your lifestyle, and I think today it's a very important part of art-collecting – enjoying the art, and also enjoying the life around it.

(Segalot¹⁷ in Lindemann, 2006: 142)

As primeiras compras numa galeria geram uma relação com esse galerista que, por sua vez, apresenta o coleccionador aos artistas, no caso de serem artistas vivos, assim como, a críticos e a curadores que tenham também interesse na área que o coleccionador adquire. Nas inaugurações de exposições da galeria, por exemplo, acaba por conhecer outros artistas, outros galeristas, outros curadores, outros críticos e outros directores de museus. Pode, eventualmente, começar a comprar em mais do que uma galeria e a sua rede de contactos aumenta. Rapidamente passa a frequentar leilões, feiras de arte, aberturas de exposições em museus motivado pelo seu gosto por arte mas, também, pelo reencontro com as pessoas que entretanto já conheceu. Pode, ainda, procurar um consultor que o acompanhe e oriente nas suas aquisições ou um curador que o ajude a desenvolver uma colecção com características mais institucionais. No entanto, é importante referir que quanto mais o coleccionador e a colecção crescem e evoluem, mais se autonomizam destes aconselhamentos.

O frenético calendário do mundo da arte passa a ser o seu calendário e esta intensificação da vida social pode contribuir para que o coleccionador se envolva cada vez mais no sistema da arte, como também catapultá-lo, se as condições económicas assim o permitirem, de pequeno e médio a grande coleccionador.

Quanto mais se envolve no sistema da arte e quanto maior coleccionador se torna mais importante é, também, o seu papel. Visto que a colocação dos artistas em boas colecções é uma fase importante do processo de legitimação dos mesmos, os grandes coleccionadores tornam-se parte do sistema – não são meros consumidores mas sim verdadeiros promotores e embaixadores dos artistas que adquirem. A sua função no

¹⁷Philippe Segalot, consultor de arte em Nova Iorque.

contexto do mercado da arte altera-se: têm um papel activo, não de mero consumidor mas sim de um *player* no sistema da arte.

Com o mundo da arte de olhos postos nestes coleccionadores, as suas escolhas são cruciais e contribuem para a legitimação dos artistas que adquirem. Para além disso, com relações de amizade cada vez mais fortes com os artistas, os galeristas e os curadores dos museus, o coleccionador patrocina a execução de novas obras. Facto que lhe dá bastante prazer, uma vez que, sente que está, efectivamente, a contribuir para o desenvolvimento da arte ao patrocinar os artistas em que acredita. Alguns coleccionadores sentem, inclusive, que a sua actividade como coleccionadores é um dever cívico e um importante contributo social.

I don't buy any more. I commission unique, large scale projects [...] museums have had to reduce their acquisitions and commissioning budgets. It is all the more relevant that collectors become more committed to supporting special commissions. It creates healthy balance between the frenzied market and the furthering of artistic process, without which the whole art world could implode into commercial mediocrity! [...] Owning art is a huge responsibility towards the artists and the art works themselves, well into the future. (Von Habsburg¹⁸ in Lindemann, 2006: 168)

Neste percurso que temos vindo a descrever, os coleccionadores mais pequenos ficam, naturalmente, pelo caminho, chegando a esta posição apenas os grandes coleccionadores. O que pode significar compras cada vez mais audaciosas, mas não necessariamente em maior quantidade. É, igualmente, um processo em que coleccionador e colecção evoluem. Sendo cada vez mais evidente que coleccionador e colecção estão intrinsecamente ligados, que evoluem em simultâneo e que afirmam uma personalidade própria: “A great collector of art and a great collection, they are one and the same thing, for sure” (Glimcher in Lindemann, 2006: 80). As suas personalidades consolidam-se e por elas serão identificados no mundo da arte.

É um coleccionador pequeno, médio ou grande? Vanguardista ou conservador? Segue as tendências e as modas? Ou procura a exclusividade e a arte com pouca visibilidade? Compra de forma aprofundada um artista, um estilo, um período, uma técnica? Ou um pouco de tudo? Compra sozinho ou com apoio de um consultor, de um curador? Empréstas as suas obras para exposições? Faz exposições da sua colecção e catálogos para serem publicados? Vende ou troca as suas obras? Com que motivações? Para melhorar a colecção? Ou porque constantemente necessita de

¹⁸Francesca Von Habsburg, filha do importante coleccionador Hans Heinrich Thyssen-Bornemiza, é, também ela, coleccionadora e fundadora da fundação *Thyssen-Bornemiza Art Contemporary*.

adquirir peças novas? Compra exclusivamente no mercado primário, secundário, terciário? Ou em que segmento do mercado compra maioritariamente? Qual é o seu grau de envolvimento com os museus e as instituições? Pertence a organismos de museus? Faz doações? Patrocina obras novas? Tem intenção de constituir uma coleção institucional? Participa mais ou menos nos aspectos sociais que o mundo da arte implica? Uma vez que cada colecionador é um colecionador, as respostas a estas perguntas são as mais diversas. No entanto, estas questões reflectem dilemas, problemas e opções que cada colecionador necessariamente terá de fazer em função dos seus valores e das suas motivações. Com a consciência de que a forma como se afirma e se posiciona no mundo e no mercado da arte lhe trará, inevitavelmente, vantagens e desvantagens. Charles Saatchi¹⁹, por exemplo, um dos mais mediáticos colecionadores actuais, é frequentemente apelidado de *super-coleccionador*, alcunha que ilustra as suas compras abundantes e megalómanas. Parte da polémica em volta do seu nome prende-se com facto de este vender muitas das obras de arte que adquire:

I buy art that I like. I buy it to show it off in exhibitions. Then, if I feel like it, I sell it and buy more art [...] It doesn't mean I have changed my mind about the art that I end up selling, it just means that I don't want to hoard everything forever [...] If I had kept all the work I had bought, it would feel like Kane²⁰ sitting in Xanadu surrounded by his loot. It's enough to know that I have owned and shown so many masterpieces of modern times. (Saatchi in Lindemann, 2006: 212)

1.7 VÍCIO, COMPETITIVIDADE, LEGADO

Dentro das motivações psicológicas o colecionismo é, por vezes, descrito como sendo um vício e uma doença. Nem todos os colecionadores são obsessivos compulsivos, no entanto, muitos colecionadores assumem serem viciados em coleccionar e revelam a sua incapacidade de parar: “Despite their incidental start, many collections are seen as becoming an addictive activity in which adding items to the collection constitutes a fix” (Belk, 2006: 319). Contudo é muito curioso que, na maioria dos vícios, o reconhecimento da adição é, frequentemente, apontado como sendo o primeiro passo para a cura. É, igualmente, curioso que na maioria dos vícios esse reconhecimento seja, também, tão difícil porque vem associado a uma certa

¹⁹Charles Saatchi, importante colecionador que contribuiu para o impulsionamento dos YBA (*Young British Artists*). Fazemos referência ao livro *Supercollector. A critique of Charles Saatchi*, de Rita Hatton e John Walker. O colecionador tem, actualmente, a sua própria galeria de exposições, *Saatchi Gallery*, em Londres.

²⁰Referência ao filme *Citizen Kane* de Orson Welles, realizado em 1941.

vergonha. No caso dos colecionadores o vício é assumido sem uma manifesta vontade de parar ou sem um sentimento de culpa, pelo contrário – é manifestado com orgulho e satisfação: “The fact that many collectors readily admit to being addicted indicates the power of the attraction or of the social sanction bestowed upon compulsive activity when it is legitimized with the label collecting” (Belk, 2006: 319). Desta forma, apesar de considerarmos que pode haver uma certa adição no caso de alguns colecionadores, não podemos falar de vício no verdadeiro sentido da palavra. O orgulho com que o assumem parece estar alocado no facto da arte se situar num elevado patamar para a nossa sociedade. Coleccionar é visto como sendo algo útil e importante, como algo intelectualmente superior: “the recognition of the collection by others [...] legitimizes what is otherwise seen as abnormal acquisitiveness. This can give the collector [...] a sense of noble purpose in supposedly generating knowledge, preserving fragile art, or providing those who see it with a richer sense of history” (Belk, 2006: 320). Já a sua incapacidade em deixar de coleccionar parece estar relacionada com a enorme satisfação que têm em serem colecionadores e em coleccionarem, bem como, no enorme prazer que retiram da sua colecção e de todas as actividades que ela envolve.

Collecting is a disease. It's the most wonderful disease and a totally incurable disease, and it has as many forms as there are collectors. The best collectors I have encountered in my life are the most passionate, and that passion takes over every other aspect of their lives. There are three or four collectors around, living today, who are utterly obsessed and they are, at the same time, the greatest collectors.
(Pury²¹ in Lindemann, 2006: 231)

Os colecionadores têm, ainda, por norma, personalidades bastantes competitivas e podem ver na sua colecção a oportunidade de satisfazerem o seu espírito competitivo. Essa competição pode estar relacionada com outros colecionadores de duas formas: existe um colecionador, ou vários colecionadores que também colecionam o mesmo tipo de peças, levando a uma disputa entre eles ou porque podem querer ser os maiores colecionadores com as maiores e mais importantes colecções.

No entanto, como pessoas com personalidades competitivas gostam de se por à prova e de se desafiarem, a competitividade pode estar, também, relacionada com todo o processo de coleccionar, especialmente com o desafio de encontrar e de adquirir as “peças certas”, bem como de tomar as “decisões certas”.

²¹Simon de Pury, presidente da Leiloeira *Phillips de Pury & Company*.

It just depends on what you want to focus on, on whether your insight is greater than anybody else's, because building a collection is highly competitive. You're competing not only with other collectors, but you are competing with other possible choices you could have made.

(Lowry²² in Lindemann, 2006: 263)

Dentro das motivações psicológicas é, ainda, referido um certo desejo de imortalidade por parte do colecionador, funcionando a coleção como testemunho da sua existência. Sobre este aspecto Charles Saatchi afirma: “Art collectors are pretty insignificant in the scheme of things. What matters and survives is the art. [...] I don't buy art in order to leave a mark or to be remembered; clutching at immortality is of zero interest to anyone sane” (Saatchi in Lindemann, 2006: 216). Talvez a ideia de tentar alcançar uma espécie de imortalidade seja uma utopia sem sentido, mas a vontade de deixar um legado certamente não o é. Este é, aliás, um factor que levanta preocupações junto da maioria dos colecionadores, sobretudo em relação ao destino da sua coleção após a sua morte. Algumas das soluções para resolver este problema são: educar um herdeiro, doar a coleção a um museu ou constituir, para a coleção, o seu próprio museu. No caso da última opção, frequentemente, vemos que estes museus são baptizados com o nome do seu fundador, o que reforça o mencionado desejo de deixar um legado e de ser reconhecido por ele. O mesmo acontece no caso das doações em que, normalmente, o colecionador pede que o seu nome vá associado às obras e pode até estabelecer regras específicas que não permitam, por exemplo, a separação das peças: “A related need to obtain immortality through leaving their intact collections, bearing their names, to famous museums seems to have been a major motive of many collectors. By willing his treasures, the collector leaves behind a part of himself and perpetuates his name for all time” (Baekeland, 2006: 217).

No entanto, nem todos os colecionadores vêem o museu como a derradeira casa para a sua coleção, como foi o caso de Edmond De Goncourt²³:

Some collectors [...] question whether museums, which nowadays provide sterile, crowded and noisy settings for works of art, are appropriate places to which to leave their collections. Like the collector-writer Edmond De Goncourt, they may feel that works of art should “not be consigned to the cold tomb of a museum and the uncultivated glance of the indifferent passerby” but they should instead be dispersed in auctions, “so that the joy the acquisition of each one of them has given me shall be again given in each case, to some inheritor of my taste”

(Baekeland, 2006: 217)

²²Glenn Lowry, director do MoMA, *Museum of Modern Art* de Nova Iorque.

²³Edmond De Goncourt, escritor francês, colecionou com o seu irmão arte do Extremo Oriente – esta coleção foi leiloadada, após a sua morte, em 1897.

1.8 QUANDO TERMINA A COLECÇÃO?

Se, inicialmente, nos perguntamos “*o que é uma colecção*” e como esta começa, agora a pergunta que se coloca é “*quando termina a colecção*”? Por um lado, o coleccionador deseja completá-la. Visto que a estrutura de uma colecção se baseia no conceito do conjunto, concluí-la seria alcançar o seu objectivo final. No entanto, por outro lado, o coleccionador receia chegar a esse final, “there is a simultaneous desire for and fear of completing a collection” (Belk, 2006: 324).

Como constatámos, ao longo desta exposição, coleccionar está muito mais relacionado com o processo em si, do que com um objectivo final. Constatámos, igualmente, que coleccionar é, acima de tudo, uma maneira de estar. Como tal, deixar de coleccionar é ter uma colecção, mas é também deixar de ser coleccionador.

If the collector stopped buying works of art, the rationale for his network of personal art relationships and activities would begin to desintegrate. It would then lose much of its *raison d'être* and the future its aura of anticipation. He would still have a collection, but he would no longer be a collector.

(Baekeland, 2006: 210)

Importa, ainda, referir que existem colecções mais passíveis de serem concluídas do que outras. Existem determinadas colecções que têm um determinado número de *items* e, por isso, têm, também, um universo finito. As colecções infantis são um bom exemplo disso, como as míticas *cadernetas de cromos* que tinham um número de série limitado. Outras colecções, como as colecções de arte tem universos vastíssimos e são passíveis de serem reinventadas. Assim sendo, para evitar a sua conclusão, os coleccionadores encontram formas de ampliar e diversificar as suas colecções: podem encontrar um novo foco ou um novo tema, por exemplo. Desta forma, para a maioria dos coleccionadores a colecção nunca termina.

Call it what you will, a sickness, a crass materialism, an obsession or a passion – there are many more like me who may never attain spiritual enlightenment but will continue to seek out Great, and not so Great, art objects that provide us with a meditative field of bliss, that transcendent feeling you get in front of a true masterpiece.

(Lindemann, 2006: 8)

CAPÍTULO 2 – 3 COLECCIONADORES, 3 COLECÇÕES

O segundo capítulo deste projecto, com uma componente prática, apresenta três entrevistas a três coleccionadores de arte: Luiz Augusto Teixeira de Freitas, Julião Sarmiento e Miguel Cabral de Moncada.

Após a análise documental e o recurso a estudos pré-existentes a este projecto para a construção do enquadramento teórico do tema, avançámos para a componente prática desta investigação. Começamos, antes de mais, por expor a metodologia aplicada na realização deste capítulo. Uma vez que esta componente prática implicava a observação de dados para a verificação das questões expostas no primeiro capítulo era, então, necessário delimitar o campo de observação. Desta forma, as primeiras questões que nos colocámos foram: 1) Observar quem? Os coleccionadores privados de arte 2) Observar o quê? As suas principais características e comportamentos enquanto coleccionadores. Seguindo-se as seguintes questões: 3) Como recolher estes dados? 4) Quais os instrumentos de observação mais indicados?

Inicialmente, questionámo-nos se iríamos elaborar um questionário a vários coleccionadores ou realizar entrevistas. Os questionários, apesar de permitirem a cobertura de uma amostra maior, resultariam em respostas mais genéricas. Se, por um lado, a execução de questionários permitia quantificar dados e gerar comparações de ordem estatística, ou seja, realizar, no fundo, uma análise quantitativa do tema. Por outro lado, as entrevistas permitiam-nos uma maior densidade de informação e, por isso, uma análise qualitativa do tema. Pareceu-nos, então, mais pertinente, por uma questão de riqueza de conteúdo, realizar entrevistas aprofundadas.

Depois de escolhida a entrevista como técnica auxiliar da análise prática deste projecto, realizámos, durante o mês de Dezembro de 2012, uma rigorosa identificação dos coleccionadores que pretendíamos entrevistar tendo em conta dois critérios fundamentais: que se tratassem de coleccionadores muito distintos entre si e de colecções, também, elas muito diferentes. Outra questão, para nós, fundamental foi que se tratassem de coleccionadores menos conhecidos para, desta forma, divulgar novas colecções face a outras sobre as quais já existe informação disponível. Importa, ainda, realçar a importância de uma cuidadosa selecção da amostra a analisar uma vez que, ao escolhermos a entrevista como técnica auxiliar de pesquisa, iríamos lidar com uma amostra menor em relação à amostra resultante da execução de questionários. Em seguida, no início do mês de Janeiro de 2013, enviámos uma carta a cada

coleccionador com a proposta e o convite para participar neste projecto (Anexo 1 e Anexo 2). Dos cinco coleccionadores contactados recebemos três respostas positivas. Realizámos, então, uma investigação, durante o mês de Janeiro de 2013, relacionada com o percurso profissional e pessoal de cada um dos coleccionadores, assim como, das características das suas colecções para estruturarmos os guiões das entrevistas.

Os guiões das entrevistas, maioritariamente com perguntas abertas, têm questões comuns, com o intuito de estabelecer características que, de acordo com a nossa investigação, seriam transversais a todos os coleccionadores mas, também, questões direccionadas para as suas particularidades enquanto coleccionadores e para as especificidades das suas colecções. Ou seja, uma vez que optámos pela realização das entrevistas em detrimento dos questionários de respostas fechadas e rígidas, optámos, igualmente, pela realização de entrevistas semi-dirigidas. Desta forma, as entrevistas orientaram-se por um guião que delimita o campo de análise comum a todas elas e que foi previamente definido (Anexo 3). No entanto, mantiveram uma certa flexibilidade, com questões, também elas, previamente definidas e relacionadas com as características únicas de cada um dos entrevistados (são as perguntas que constituem cada uma das três entrevistas), assim como, uma certa liberdade para surgirem questões espontaneamente com o evoluir da entrevista.

As entrevistas foram realizadas apenas entre dois intervenientes (entrevistador e entrevistado), com a incidência sobre um tema (coleccionismo de arte), entre os meses de Janeiro e Março de 2013. Importa, ainda, realçar que estas entrevistas, com a duração de aproximadamente duas horas, foram realizadas presencialmente e gravadas com um gravador.

As entrevistas decorreram, durante os meses de Fevereiro, Março e Abril de 2013, transcritas na íntegra, resultando em cerca de trinta páginas por entrevista e foram alvo de uma primeira análise. Esta análise da informação, tal como é sugerido por Miles e Huberman (1984), seguiu os seguintes sub-processos de análise: *recolha de dados, redução dos dados, exposição dos dados, conclusões e verificações*.

Ou seja, com os guiões das entrevistas devidamente estruturados, fomos para o terreno e *recolhemos os dados* (realizámos as entrevistas). Em seguida, com as entrevistas já transcritas na íntegra e face a toda a informação recolhida, fizemos a *redução dos dados*. No que diz respeito a esta redução ou edição dos dados, optámos por apenas cortar as repetições de ideias que surgem espontaneamente num discurso

directo e fluído, assim como, passar do discurso coloquial ao discurso escrito, substituindo certas palavras que são apenas usadas na oralidade pelas suas equivalentes usadas num discurso escrito. Posteriormente a esta *redução dos dados*, para avançarmos para a *exposição dos dados*, tal como aqui os apresentamos, foi ainda necessário enviar os textos aos coleccionadores de arte entrevistados para que estes validassem o conteúdo final.

Depois de validadas as entrevistas, partimos para um última análise do conteúdo e para as *conclusões e verificações* desta vez com o intuito de construir o balanço final que apresentamos na conclusão deste projecto.

Apresentamos três casos na nossa componente prática para análise e, tendo em conta as grandes diferenças que estes apresentam, optámos por seguir a estratégia de *análise intercaso* (Huberman and Miles, 1994: 436). Desenvolvemos, então, uma estratégia baseada na observação das variáveis existentes de caso para caso e simultaneamente na procura de pontos comuns transversais aos três casos.

Partimos do enquadramento teórico elencando as características, as motivações e as tendências principais avançadas para verificar quando estas se aplicavam (ou não) a cada caso. Como podemos constatar, através das entrevistas, praticamente todos os tópicos mencionados nas questões do enquadramento teórico são confirmados.

Em seguida, comparamos e identificámos os factores que são comuns aos três casos. Questões que são focadas pelos três coleccionadores entrevistados, entre elas: todos coleccionaram na infância outro tipo de objectos, todos frequentaram espaços culturais desde jovens, todos começaram a coleccionar obras de arte de forma espontânea, todos coleccionam de forma orientada as obras de arte que lhes interessam, todos se assumem como coleccionadores, todos têm satisfação sem serem coleccionadores e todos pretendem continuar a coleccionar. Questões que nos permitiram partir para algumas observações finais e que se encontram exploradas na conclusão deste projecto de investigação.

Por último, fazemos a ressalva que lidamos como uma amostra pequena e que técnicas de análise como a entrevista permitem sempre algumas variáveis no que diz respeito, por exemplo, a uma certa manipulação, consciente ou inconscientemente, das respostas. Factores que podem variar, até mesmo, de acordo com o estado de espírito tanto do entrevistador como do entrevistado.

2.1 ENTREVISTA A LUIZ AUGUSTO TEIXEIRA DE FREITAS

Luiz Augusto Teixeira de Freitas, advogado fundador da sociedade Teixeira de Freitas Rodrigues e Associados, é um ávido colecionador apaixonado por Arte Conceptual. Começou a comprar obras de arte no final da década de 90 mas foi em 2001, em parceria com o curador Adriano Pedrosa, que começou a colecionar de forma aprofundada. Constituiu, até à data, três colecções: a sua colecção particular de Arte Contemporânea; a colecção Desenhos da Madeira, em depósito na Fundação de Serralves e a colecção de Livros de Artista, que iniciou com a sua filha Luiza. O colecionador recebeu-nos, no dia 23 de Janeiro de 2013, no seu escritório, na Avenida da República, para uma conversa sobre a sua colecção e sobre os desafios que encontrou ao longo destes 14 anos; partilhou connosco as suas opiniões em relação ao colecionismo no mundo e no mercado da arte actual.

Começo por lhe perguntar se em outra fase da sua vida, por exemplo na infância ou na adolescência, colecionou outro tipo de objectos?

Isso de agregar objectos, de guardar, de documentar, de arquivar penso que seja algo que está na natureza da pessoa, que está na cabeça de uma parte das pessoas e que as levam, depois, a criarem esse conceito de colecionismo. Nada mais é que uma obsessão como outra qualquer. Pelo menos, eu me enquadro nesse grupo de pessoas. Penso que sempre tive essa necessidade de juntar coisas e de ter coisas. Sempre coleccionei desde pequeno, *revista em quadrinhos*, até aos 10, 12 anos e *álbuns de figurinhas*, que existiam com inúmeros temas: de futebol, história, natureza. Coleccionei também selos, depois, mais na adolescência. Então, penso que era uma coisa que já existia em mim. E, sem dúvida, foi um factor que contribuiu para começar uma colecção de arte ou para, quando comecei a olhar para a arte, pensar que poderia daquilo fazer uma colecção ou ter vontade de fazer uma colecção.

O seu interesse e gosto pela arte sente que é, também, algo vem de muito cedo? Alguma vez considerou seguir, por exemplo, uma profissão ligada a esta área?

Não. Acho que é possível que alguns colecionadores sejam sempre... Artistas frustrados. Quer dizer, não é que sejam *artistas frustrados* mas pessoas que teriam gostado, eventualmente, de ter sido artistas mas que não tinham criatividade ou dom para o ser. Um colecionador que admiro muito diz que a colecção que você faz de obras de arte, porque ela tem o seu gosto pessoal, tem o que você aprendeu, o que você errou, no final de contas, que ela acaba sendo a sua obra de arte, a obra de arte que você não conseguiu fazer como artista, você faz no conjunto das obras que colecciona. Acho essa comparação interessante. Meu interesse por arte começa primeiro com a influência da família. Nunca houve nenhum colecionador na minha

família mas tinha familiares que sempre gostaram de arte, desse lado mais humanístico, mais cultural e que sempre me ensinaram a visitar museus. Mais ainda! Ensinaram-me a gostar de literatura, de teatro e de música antes, até, de arte. Desde o início da minha adolescência sempre frequentei museus e, claro, com a minha mudança para a Europa, primeiro para os Estados Unidos, esse interesse aumentou ainda mais. Havia uma oferta maior de coisas para ver, para conhecer e o interesse cresceu, com certeza, muito mais nessa época. Mas nessa época era, meramente, uma atitude passiva, apenas de espectador .

Começou a comprar obras de arte no final da década de 90. Que tipo de peças começou por adquirir e que dificuldades encontrou para começar a colecionar?

Sempre tive vontade de começar a comprar obras de arte... Não posso dizer que me interessava especificamente por arte contemporânea, talvez até quisesse, mas não tinha qualquer conhecimento sobre o assunto. É certo que nessas minhas visitas a museus via muita coisa, incluindo arte contemporânea! Era, também, uma época em que tinha o meu tempo praticamente tomado pelo trabalho e não tinha, com toda a sinceridade, tempo para estudar, para ler, para me dedicar a esse assunto... E naquela época, em relação à arte contemporânea, tudo era diferente. Era difícil, era um mundo muito difícil de entrar e de conhecer, de saber o que era bom e o que era *ruim*. Houve uma tentativa de aproximação com algumas galerias mas o mercado era mais fechado naquela época do que é hoje em dia. O mercado de arte era menos comercial, menos agressivo. O mercado mudou radicalmente nos últimos 15 anos. Há, hoje, uma atitude muito mais proactiva dos agentes do mercado, no sentido de querer receber os potenciais compradores e fornecer informação. A galeria, não só está mais aberta mas funciona mesmo quase como qualquer outro negócio. Naquela época era quase um ciclo vicioso: você não faz parte do meio porque não conhece ninguém, mas você não conhece ninguém porque não deixam você fazer parte. Então, eu tentei mas não tive muito sucesso e aí optei por começar a olhar nos leilões porque achei que o que estivesse eventualmente nos leilões poderia ter alguma validação do mercado e teria uma probabilidade menor de cometer erros. Não tinha propriamente uma preocupação com o investimento, não era esse o meu objectivo, mas claro que eu não queria “*jogar dinheiro fora*”. No meu pensamento de principiante esse me parecia um raciocínio razoável. Comecei a ver, a me orientar pelos catálogos, sempre à procura de coisas

um pouco mais modernas, quase contemporâneas e comecei a comprar pontualmente em leilões. Foi um período de tempo pequeno, talvez de dois anos, com muita insegurança, com muita dificuldade e com muita timidez...

E depois, em 2001, começou a colaborar com o curador Adriano Pedrosa...

Sim e aí vi que poderia ser interessante ter alguém que me pudesse ajudar nesse aprendizado, nesse processo de aprender. Naquela época comecei a ter alguma disponibilidade financeira e queria, realmente, fazer uma coleção. Ter obras de arte que, eventualmente, se pudessem transformar numa coleção. Procurei alguns consultores, procurei alguns críticos de arte, procurei entender como funcionava o mercado, o consultor de arte, o curador e, novamente, tive bastante dificuldade. Fiz alguns contactos em Portugal, tentei alguns contactos na Inglaterra e não tive muito sucesso. Um dia, acidentalmente, vi numa exposição em Madrid, na identificação de uma das obras expostas, o nome de um amigo que já não via há muitos anos e, na primeira oportunidade de uma visita ao Brasil, retomei o contacto. Ele me ajudou muito ao me apresentar às primeiras pessoas realmente interessantes e que foram muito importantes no princípio desse processo... Na verdade, foi ele que me abriu as primeiras portas para pessoas relevantes no mundo da arte e, naquela época, esse tipo de apresentação era fundamental. Não vou dizer que isso ainda não acontece hoje em dia... Hoje em dia, obviamente, todas as galerias querem vender mas para você ter acesso às melhores obras e para ser bem recebido pelas melhores galerias, é sempre necessário um processo de adquirir a confiança desses galeristas. Se há um artista que é muito promissor a galeria tem a tendência, mesmo hoje em dia, a “reservar” ou a “guardar” as melhores obras para os coleccionadores que eles consideram sérios. E o que significa ser sério? Sério significa a intenção. “*A intenção do gesto*” é muito importante. A regra número um para ser considerado “sério” nesse meio como coleccionador é a galeria saber que aquela obra não está sendo comprada com um intuito especulativo e que não será revendida num leilão num curto espaço de tempo...

Referiu que procurou no apoio do curador uma forma de aprender. Tinha muito essa vontade?

Eu tinha muita vontade de aprender! Acho, também, que a pessoa pela forma como se apresenta consegue demonstrar se tem vontade de fazer uma coisa sólida ou se

simplesmente é mais um interessado apenas no mercado, no *status*, etc... Aliás, não tenho nenhum preconceito ou problema com as pessoas que vêm a arte com essa intenção, só não me interessam nada. É o próprio discurso que revela essa intenção: “Olha estou procurando duas pinturas para colocar na minha sala. Comprei uns sofás pretos, o que é que vai bem?” Quer dizer... É tão desprestigiante para a galeria ouvir uma conversa deste tipo e imagino que, também, para o artista saber que quem comprou o fez com este tipo de ideia na cabeça! Se a galeria é realmente séria, e não há muitas na minha opinião que, nos tempos de hoje, se enquadrem nessa categoria, esse “coleccionador” não terá muito sucesso. E não é com uma visita que se cria essa confiança, é ao longo de 5, 10 anos que você vai mostrando a sua atitude perante o mundo da arte e aí fica notório qual é sua intenção em relação à outra pessoa que gosta de ficar nas festas, gosta de decorar a casa, que um dia gosta do artista no outro dia já não gosta e quer vender...

Acaba por se ir demonstrando a sua personalidade como coleccionador...

Com certeza! O que existe muito no mundo da arte de hoje é que as pessoas querem muito mais estar envolvidas pelo prestígio e pelo *status* social que a tal “coleção” pode proporcionar. Então, você entra nas casas dos coleccionadores no Brasil, nos Estados Unidos, na Inglaterra e todas as coleções são iguais. Porquê? Porque a maioria das pessoas compra arte pelo ouvido e não com leitura e com os olhos. Todos acabam querendo as obras que viram na casa do outro, querem os artistas que estão na moda. Infelizmente grande parte do mundo da arte hoje em dia é assim. São pessoas que não pensam por elas próprias. E é aquela coisa, “O meu amigo tem, o meu vizinho tem, o meu sócio tem. Eu também quero duas daquelas! Se ele tem uma, eu quero duas”. Funciona muito assim. Mesmo alguns grandes coleccionadores, e você mencionou o livro do Século XX²⁴, mesmo aí há coleccionadores cujas coleções não me interessam nada. Com certeza são todos grandes coleccionadores no sentido de terem, ao longo da vida, acumulado um importante acervo de obras com um valor imenso. Mas como coleção de arte, em termos de coerência, em termos de conceito, pode não ter nenhum valor. Individualmente podem ter valor mas existe, também, o valor da coerência.

²⁴Referimo-nos ao livro *Great Collectors of Our Time – Art Collections since 1945*, de James Stourton, que surgiu em conversa antes da entrevista se ter iniciado.

Sente que a colaboração com o curador que, pelo menos, no contexto português não é muito habitual, o ajudou na construção dessa coerência?

Com certeza! Trabalhar com um curador é uma exceção, não só em Portugal mas em qualquer outro país. É muito raro. A maioria dos colecionadores colecionam sozinhos e acham que podem fazê-lo sozinhos. Há uns que são muito bons e que construíram colecções extremamente coerentes. Depois há aqueles com consultor, que têm a vontade, a intenção de fazer alguma coisa que possa ter valor. A figura do *art consultant* tem crescido muito mas é distinta da do curador. O *art consultant* vai, obviamente, tentar comprar obras boas para o seu cliente mas ele não tem nenhuma necessidade de criar uma coerência na colecção. Depois há alguns, raros, colecionadores que têm um curador e que procuram essa tal consistência. Para mim, o motivo de contratar um curador, não foi por querer construir uma colecção institucional. Não! Foi um motivo muito egoísta. Eu queria aprender e não tinha como aprender sozinho. Então, achei que contratando um curador para trabalhar na colecção comigo poderia aprender de uma forma mais fácil, quase tendo um professor particular o tempo todo.

Sente, então, uma grande satisfação nas próprias conversas, nas trocas de ideias que teve e tem com o seu curador...

Com certeza! Têm sido anos de muito aprendizado. Ele me ajudou muito! Eu saí do zero e acho que hoje conheço bastante coisa, embora a arte seja um aprendizado constante. Tenho sempre que continuar estudando.... Muito mais! Ele me deu as ferramentas necessárias para estar dentro desse mundo da arte: ensinou-me a pesquisar; forneceu uma vasta bibliografia, não só de livros mas de publicações periódicas que são fundamentais; segue me enviando textos importantes; apresentou-me às melhores galerias; enfim, foram anos de muito aprendizado. Ensinou-me também que para a colecção ter uma boa receptividade ela deveria ser uma colecção com algum tipo de carácter institucional. E eu aceitei esse desafio. Disse: “Olha, se você fizer isso você vai ser muito bem visto no mercado, nas grandes galerias e onde interessa. Você vai ter a oportunidade de entrar, de participar, de conhecer os artistas e, eventualmente, de ter acesso às melhores obras daqueles artistas e de fazer uma coisa que tenha o reconhecimento na sociedade onde você está inserido”. Então, acho que isso foi a parte mais importante de ter um curador: a aprendizagem e a

consistência que isso trouxe para a coleção desde sempre. Embora, eu saiba que algumas pessoas me criticam e falam: “Ah! A coleção do Teixeira de Freitas é a coleção do curador; O curador é que faz...” É e não é! Claro que o curador teve uma influência preponderante no princípio. No princípio o meu conhecimento era nenhum e o curador era muito influente nas aquisições porque o meu conhecimento era zero. Eu tinha humildade suficiente para ouvi-lo e aceitar as suas sugestões. Hoje eu vejo isso como uma linha decrescente, em que à medida que o tempo foi passando, eu fui crescendo, aprendendo e ficando mais autónomo. O curador nunca comprou nenhuma obra sem a minha autorização mas, com certeza, no início eu ouvia e aceitava muito mais. À medida que o tempo foi passando, fui fazendo mais coisas sozinho, fui ouvindo menos ou sendo mais interventor nas aquisições e, eventualmente, até, em alguns momentos, mudando o rumo da coleção e da própria relação que tenho com ele. Hoje, nós estamos num processo mesmo de mudança bastante forte dessa relação. A coleção é muito *sui generis* nesse aspecto ela é quase uma coleção com intenção de ser pública um dia e teve um período inicial com um foco muito rígido na Arquitectura que resolvi encerrar, em 2011, para começar uma nova fase. A minha intenção é continuar colecionando, mas quero ter uma voz mais activa, quero definir o novo foco e, com certeza, preciso menos do curador do que precisava no começo. Quero ter mais liberdade para comprar obras que não estejam dentro de um conceito tão rígido. O conceito vai sempre existir porque a coleção é, e cada vez mais eu quero que ela seja, uma coleção de Arte Conceptual. Com uma preocupação cada vez maior naquilo que o artista está pensando do que com o aspecto pictórico, com a beleza ou com a plasticidade.

Não é uma área em que facilmente as pessoas decidem começar a colecionar. Porquê arte contemporânea? Porquê Arte Conceptual?

Coleção de arte contemporânea porque eu sempre quis... Que a coleção olhasse a arte do meu tempo e que não fosse uma coleção olhando para trás. Que fosse uma coleção que olhasse, no momento actual o que é que os artistas estão pensando. E foi, acho, o que sempre me atraiu. Pessoas que vivem uma vida diferente, uma vida de artista, que pensam o mundo de uma forma diferente da que, normalmente, nós estamos acostumados a pensar. Que vêem a nossa existência de uma forma diferente ou, pelos menos, que tem uma outra sensibilidade para ver o mundo. Para que eu

possa traçar uma linha temporal na colecção, considero contemporâneo quem começou a trabalhar a partir da segunda metade dos anos 80, ou seja, artistas que são meus contemporâneos. Porque são artistas que se tornaram adultos na mesma época que eu e então, paralelamente à minha própria vida, posso ver o que eles estão criando, como abordam os problemas, a vida, a nossa existência, a morte, os temas que mais me interessam. Interessa-me como é que eles interpretam estas questões com a arte que produzem. Queria, também, que a colecção fosse internacional. As pessoas, para mim, elas são interessantes pela forma como pensam, independentemente, de onde vivem ou de onde nasceram. Então, queria que fosse uma colecção internacional nesse sentido, aberta. Só que daí, realmente, passaria a ser ampla demais e muito dispersa. Quer dizer, num mundo cada vez mais globalizado, com uma quantidade de informação imensa!... Poderia ser interessante focar e auxiliaria a pesquisa, acabou tendo esse foco na arquitectura porque já tinha algumas obras que tinham a ver com o tema.

E acaba, também, por ser um tema muito contemporâneo. A questão do espaço e da precariedade...

Da construção e desconstrução; de como vivemos nas cidades e de como transformamos as cidades em que vivemos. Tudo isso era interessante e podia ter, começou a ter, outras ramificações dentro do tema. Há uma área muito forte da colecção que tem uma questão muito política, tem a ver com arquitectura mas que tem a ver, talvez, até mais com política! É um conceito muito rico.



Imagem 2 – *De Como Minha Biblioteca se Alimenta de Uma Realidade Concreta*, Carlos Garaicoa, 2006
Instalação – Colecção Teixeira de Freitas

Mas a aquisição de obras conceptuais trás alguns problemas de disposição, de armazenamento, de conservação. Não sei se sentiu isso ou não...

Não é a Arte Conceptual que causa isso. A Arte Conceptual pode ser um copo cheio de água e é fácil de guardar, pode até quebrar e fazer de novo! Claro que não é uma

colecção tradicional de pintura ou desenho, isso seria o mais simples. É uma colecção que não tem limitação de *médium*: pode ser pintura, pode ser desenho, pode ser escultura, pode ser instalação... No princípio eu era um pouco mais inconsequente, no sentido que comprava tudo o que eu realmente gostava e naquele momento não pensava onde e como iria guardar. Há instalações que comprei que não tenho condições de mostrar, não tenho condições de eu próprio ver. Tenho que as guardar e gastar dinheiro, que normalmente é difícil para mim, na manutenção e na armazenagem que elas exigem, senão estragam-se e vou estar perdendo tudo que gastei, além de que é uma falta de respeito com o artista. Hoje não compraria de novo algumas obras porque eu não sou um museu. São coisas que exigem uma outra estrutura, outra logística. Quer dizer, foi “*um passo maior do que a minha perna*” mas isso não tem a ver com Arte Conceptual, não é por aí! Há essa questão do *médium* e de não coleccionar coisas que sejam acima da minha capacidade, isso tenho tentado evitar mas a questão conceptual não. Cada vez mais quero que a colecção seja conceptual e cada vez mais só me interessa por Arte Conceptual. O que é para mim a Arte Conceptual? É arte que tem vários significados interessantes, um pensamento profundo, um processo criativo e, pode ter, até uma beleza estética... Aí é que está o conhecimento que cada vez mais

tenho que ter. O conhecimento de ver o que não é só *uma jogada*, uma coisa do momento... A obra de arte tem que ter vários *layers*. Você tem que sentir que aquilo tem substância, que tem consistência e essa consistência tem a ver com o quê? Tem a ver com o estudo da História da Arte. Quer dizer, que o



Imagem 3 – *Room Piece*, Vito Acconci, 1970
Instalação – Colecção Teixeira de Freitas

artista pesquisou e estudou, trouxe referências, que se veja que ele trabalhou naquilo, que houve uma dedicação, que houve tempo para pensar e que aquilo tem várias camadas de pensamento. Isso é que é fundamental, para mim, hoje em dia. Quando você vê obras absolutamente excepcionais, geniais! Que você coloca lá em cima, no topo! Você se coloca, automaticamente, mais exigente com qualquer obra nova que você vai comprar. Hoje em dia tudo pode ser muito efêmero. Quero, cada vez mais,

que a coleção tenha um conjunto de obras que, daqui a 40 anos, vão continuar ou que daqui a 100 anos, quando eu já não estiver mais aqui, possam ser consideradas uma referência na arte do tempo em que eu vivi. Esse para mim é o maior retorno que posso ter, saber que as coisas ficaram. Que daqui a 40 anos eu possa ver que fiz as escolhas certas e que vou deixar, pode ser para a minha família, pode ser para um museu, para a Humanidade! Mas que as coisas que escolhi, escolhi bem. Escolhi, olhei, conversei e comprei bem para que aquilo ficasse para sempre.

O ritmo aceleradíssimo do mercado pressiona, por um lado, os artistas a alimentar a procura e, por outro lado, os galeristas a refrearem a oferta para controlarem os preços. O que acaba por ser muito complexo para os próprios artistas...

Se você fizer uma simples matemática isso nunca vai dar bom resultado. Antes, e estamos falando há 20 ou 30 anos atrás, havia uma feira de arte contemporânea importante nos Estados Unidos e talvez outras duas na Europa. Actualmente, se contarmos há, provavelmente, mais de 100 feiras por ano. Os artistas com uma carreira sólida ou promissora são, normalmente, representados pelo menos por três galerias, geográfica e estrategicamente, espalhadas pelo globo. Essas grandes galerias participam, em média, em 5 a 10 feiras por ano. Ora, esses artistas têm que produzir pelo menos uma exposição nas galerias que os representam, pelo menos a cada dois anos e as galerias pedem ainda que eles tenham obras para vender em praticamente todas as feiras em que participam. Então, se fazemos essa simples operação de adição, ou seja, exposições, feiras mais, eventualmente, exposições colectivas em galerias, instituições e museus, etc... Esse artista tem que ser o quê? Uma máquina de produzir obras de arte! Há pouco tempo a minha mulher me deu para ler um artigo que, apesar de não ter nada a ver com artes plásticas, para mim, é muito interessante para fazermos uma comparação com o mundo de arte de hoje. David Mamet, escritor, ensaísta e director de teatro, falando sobre a sua produção artística, diz que se é contratado por uma produtora de *Hollywood*, para fazer uma mini-série para a TV, que lhe paga 200 mil dólares para que, a cada semana, ele escreva um capítulo, ele tem que se sentar no seu escritório, na frente do computador e não pode pensar em mais nada. Vai produzir o texto que lhe foi encomendado porque estão lhe pagando 200 mil dólares por semana. Não há tempo a perder e tem que ser muito profissional

para conseguir... Ele não está dizendo que não está fazendo uma coisa boa e com qualidade no contexto onde ela vai se inserir, ou seja, para o entretenimento da televisão. Mas outra coisa é querer dizer que isso é arte. Claro que não é. Isso é entretenimento e tem o seu valor como tal. “Outra coisa”, diz ele, “É eu não ter trabalho nenhum, vou para o *botequim* com os meus amigos e fico lá o dia inteiro, que é o que eu gosto realmente de fazer, trocando ideias com os amigos e bebendo. E faço isso 1 semana, 2 semanas, 3 semanas... Um dia tenho uma ideia genial e vou escrever um texto para uma peça brilhante. Essa ideia só me foi permitida passar pela cabeça porque eu estava fazendo o que eu mais gosto e pensando *besteira*. Pensando *nonsense* com a minha cabeça vazia, sem nenhum compromisso”. “*A intenção do gesto*” é fundamental para mim mas também tem que ser para o artista, principalmente para o artista. Tal como Mamet diz, “A intenção do meu gesto é fazer um produto bom para fazer jus aos 200 mil dólares”. É uma produção com uma lógica completamente diferente da “*intenção do gesto*” de quando ele está entre os amigos levando uma vida inconsequente. Felizmente você encontra ainda alguns raros artistas que se preocupam e que vivem com este conceito. No entanto, a imensa maioria está produzindo “arte” que não é arte mas mero entretenimento. Ele é um ser humano, tem contas para pagar, muitas vezes quer ter uma vida burguesa, enfim... Daí o porquê de a procura das verdadeiras obras de arte, hoje em dia, ser cada vez mais difícil. E é esse o grande desafio para a minha coleção, comprar arte e conseguir evitar as armadilhas do entretenimento.

Criou algumas residências artísticas para artistas da sua coleção, patrocinou, também, a criação de algumas peças e apoiou algumas exposições. Como sente o papel do mecenato e a sua importância no mundo da arte actual?

Gosto muito de apoiar os artistas jovens e há artistas, obviamente, que gosto e que acompanho. Dá-me muito prazer em colaborar com uma obra que tenham que produzir ou com uma exposição que tenham que fazer e para a qual não tenham os fundos necessários. Cria-se uma proximidade e uma relação com o artista muito boa: de troca de experiências, de conhecer melhor a obra dele e de ajudar. Penso que é fundamental, independentemente de qualquer outra vantagem que você possa ter, acho que é generoso e que é importante ser generoso nesse aspecto. Ajudar no catálogo ou, como já fiz várias vezes, em algumas Bienais se precisarem para a

produção de uma obra. Gosto de saber que ele vai estar naquela Bienal e que posso ajudá-lo a estar presente. Você fica satisfeito de ter participado e de ter cooperado para que aquilo possa ter sido possível.

Costuma emprestar obras da sua colecção? Considera que a circulação das peças dá, também, visibilidade aos artistas e às suas criações artísticas? Foi essa a motivação principal que o levou a fazer a exposição *Under Construction*²⁵?

Empresto obras desde sempre! A todo o momento estão obras da colecção pelo mundo inteiro. Não tenho nenhum problema com isso. Salvo situações muito excepcionais, por exemplo, se há uma fragilidade de determinada obra mas, atendendo que se cumpram as condições que coloco em relação ao seguro, transporte, conservação, etc, empresto as obras sem qualquer problema e acho isso muito importante para o artista. Quanto à exposição *Under Construction*, foi objecto de uma longa discussão com o curador.

Inicialmente, fui muito reticente em apresentar a colecção nessa exposição. Porque acho que mostrar a colecção pode muitas vezes transmitir a ideia que a pessoa está muito mais voltada para a sua pessoa do que para os artistas ou para as obras de arte que colecciona e nada disso



Imagem 4 – Vista da Exposição *Under Construction* da Colecção Teixeira de Freitas no *Espacio de las Artes*

me atrai, sou, até, avesso a esse tipo de coisa. Nesse caso, excepcionalmente e ao contrário do que se vê muito hoje em dia, quando as colecções são mostradas até nos museus particulares dos coleccionadores, a minha colecção foi convidada para ser exposta. Quer dizer, não paguei para mostrar a minha colecção, não cheguei e propus ao museu: “Monte a minha exposição que eu pago o transporte, o curador, a montagem, o catálogo” Não! Foi o contrário. O convite foi feito pela Bienal de Arquitectura e Paisagem das Canárias que, dentro do programa da Bienal, convidou o curador da colecção, o Adriano Pedrosa, para trazer a colecção, uma vez que ela era focada em arquitectura. Além disso, o curador me convenceu que a colecção, pelo

²⁵A exposição da Colecção Teixeira de Freitas, *Under Construction*, inserida no programa da Bienal de Arquitectura e Paisagem das Ilhas Canárias, esteve exposta, no *Espacio de las Artes*, de Novembro de 2011 a Março de 2012.

menos essa parte que se encerrou aos 10 anos, tem um valor importante para o estudo da arte contemporânea e que seria egoísta não a mostrar. Ele também, como historiador, sentia que eu estava, nessa minha decisão, impedindo de ele mostrar o seu trabalho, o trabalho de 10 anos. Então, foram esses três factores que pesaram na minha decisão.

Sente que a sua colecção é uma paixão partilhada por toda a família?

Por toda a família! Claro que de maneiras diferentes. O colecionador, fundamentalmente, sou eu e a minha filha Luiza mas os meus outros dois filhos e a minha mulher também participam. Vão às exposições e participam no gostar, no aproveitar, a cada momento, a presença das obras e dos artistas. A minha filha Luiza sempre se interessou, desde pequena, por arte e, claro, que isso me dá uma grande satisfação e uma grande alegria. Desde os 16 anos que ela vê a colecção, que ela vive a colecção, então, a Luísa teve esse desenvolvimento natural na colecção e na arte.

Terminava perguntando-lhe quais são as suas grandes motivações em coleccionar e as grandes satisfações que tira da sua colecção?

A minha mulher costuma dizer que a arte, esse interesse pela arte e o acto de coleccionar arte, me salvou. Ela me diz que eu sou uma pessoa melhor depois de ter feito todo esse caminho com a arte e eu tenho certeza disso. Os interesses que tenho, o valor relativo que dou para determinadas coisas na vida em relação a outras que são, para mim, obviamente, mais importantes, é o resultado dessa possibilidade de ter estado junto da arte. E ter estado junto da arte para mim é, fundamentalmente, ter estado não só com as obras mas, principalmente, com os artistas e com alguns agentes do mundo da arte. Há pessoas muito especiais, muito generosas que estão fora desse mundo de celebridades, de poder ou de comércio da arte e que ainda têm, felizmente, o que é essencial dentro delas. Claro que todos eles têm sempre que fazer cedências em determinadas áreas. O meu curador costuma dizer que, “Você tem que viver com as suas contradições” e eu digo para ele: “Eu tenho que viver com as minhas contradições na minha vida profissional. Se eu fui procurar a arte, e eu não sou profissional da arte, não posso aceitar contradições na arte”. Na minha vida profissional eu faço concessões, tenho limites, na minha vida de colecionador eu não tenho necessidade de fazer concessões.

2.2 ENTREVISTA A JULIÃO SARMENTO

Julião Sarmiento, reconhecido artista plástico português, iniciou a sua carreira na década de 70. Ao longo de 40 anos de trabalho, consagrou-se como uma figura crucial na cena artística contemporânea internacional. *Desejo, erotismo, prazer* são palavras frequentemente associadas à sua obra mas, muito para lá destas ideias mais imediatas, a obra de Julião, com uma forte influência do cinema e da literatura, é composta por camadas infinitas de sensações. Camadas construídas a partir de mundos interiores, a partir daquilo que está para lá do visível – na intimidade da mente humana. Representou Portugal na Bienal de Veneza, expôs no Centro de Arte Reina Sofia, na Fundação Calouste Gulbenkian, na Tate Modern e no Museu de Serralves. No entanto, se todos conhecemos o Julião Sarmiento artista talvez a maioria desconheça a sua faceta de colecionador e foi nesse sentido que este nos recebeu, no dia 30 de Janeiro de 2013, no seu atelier, para uma conversa informal sobre a sua colecção de arte.

Começo por lhe perguntar se durante outra fase da sua vida, por exemplo na infância ou na juventude, colecionou outro tipo de objectos?

Eu sou um colecionador, um colecionador mesmo! Não sou só um colecionador de arte. Colecciono tudo, sou como os esquilos. Tudo aquilo que era possível coleccionar eu coleccionei quando era miúdo. Desde *cromos* a caricaturas... Sei lá! Tudo! Tudo o que os miúdos coleccionam, de uma maneira geral... Obviamente que, hoje em dia, as colecções são completamente diferentes porque existem outros artefactos infantis que não existiam na minha altura. Na minha altura havia os *cromos* que, hoje em dia, acho que já não há sequer, já não deve haver... O que é que as crianças coleccionam hoje em dia? Coleccionei selos... Naquela época havia *cromos*, havia selos, havia... Sei lá... Caixas de fósforos. Havia milhões de coisas e eu coleccionei tudo e mais alguma coisa! Portanto, eu sou um colecionador compulsivo, chamemos-lhe assim.

O seu interesse e gosto pela arte sente que é, também, algo vem de muito cedo, desde a infância? Costumava visitar exposições, por exemplo, acompanhado pela família?

Não tanto pela família porque temos que nos reportar aos anos em que eu era novinho. Naquela altura, havia pouca oferta cultural. Quer dizer, não existiam galerias, haviam para aí duas, não existiam museus, havia o Museu Nacional de Arte Antiga a cair de podre (não tem nada a ver com o que é nos dias hoje) e a Gulbenkian é já uma coisa dos anos 70! Quer dizer, não havia nada. Não havia nenhum interesse pela cultura visual e portanto não existiam espaços... As pessoas não tinham muito o hábito de visitar... Curiosamente, quando andava no Liceu Camões, no caminho de casa para o liceu, passava por uma livraria (sempre fui muito dado aos livros) e essa livraria em

determinada altura, no início dos anos 60, abriu uma galeria de arte. Porque as galerias de arte, naquela altura, existiam apenas às livrarias, como a Galeria 111 que começou por ser uma livraria. Aliás, hoje, ainda tem uma livraria ao lado mas quando a 111 abriu era, na realidade, uma livraria que tinha, nos fundos, uma galeria de arte. Era como se faziam as coisas na altura. E ali, na Estefânia, pertíssimo do Liceu Camões, existia a Livraria Divulgação. Que já não existe. Era uma editora do Porto que abriu em Lisboa e que abriu aquele espaço com uma galeria logo ao lado. Era livraria e era galeria. E eu comecei, assim, a frequentar, diariamente, a Livraria Divulgação. Isso foi, de facto, uma das coisas... Um dos grandes motores que me fez começar a interessar e a gostar de Arte, foi isso. Foi a Divulgação, uma livraria do Porto em Lisboa.

E foi, de certo, também, nessa altura do liceu que decidiu dedicar-se à arte em termos profissionais...

Ah sim! Isso eu sempre soube, sempre tive... Sempre fui muito seguro em relação a isso. É evidente que quando uma pessoa é muito nova não tem ideia... Não tem ideia exacta do que quer fazer, é uma coisa que aparece já na adolescência mas, desde que me lembro, nunca quis ser mais nada a não ser artista. Se me disser: “Com que idade?” eu não sei, mas não me lembro de ter querido ser mais alguma coisa a não ser artista.

Em que momento é que começou a coleccionar? Foi uma coisa intencional?

Refere-se à arte? Coleccionar arte?

Sim coleccionar arte. Foi intencional ou surgiu espontaneamente?

Surgiu espontaneamente. Eu creio que deve ter sido nos tempos do liceu justamente. Em que tinha um amigo, era meu colega de escola, que se chama Carlos Zíngaro, aliás, não se chama Carlos Zíngaro, chama-se Carlos Alberto Corujo de Magalhães Alves (ainda me lembro do nome dele!). *Zíngaro* era uma espécie de alcunha. Que desenhava muito bem e fazia bandas desenhadas. Ele, hoje em dia, é um conhecidíssimo músico de Jazz contemporâneo e, portanto, deixou a sua parte artística, de artes plásticas, posta de lado para se dedicar à música. Mas, curiosamente, lembro-me... Tenho quase a certeza que foi a primeira vez que fiz uma troca: eu fiz

um desenho meu, ele um desenho dele e trocámos. Eu dei-lhe um desenho e ele deu-me um desenho, devíamos ter uns 13, 14 anos. Foi a partir dessa altura que comecei a pensar, “Tenho aqui um desenho, se calhar se tivesse dois era melhor” e é isto do: 1, 2, 3, 4, 5, 6... que vai fazendo crescer as coisas! Na realidade é um pouco isso. Portanto, deve ter sido a minha troca com o Carlos Zíngaro que despoletou tudo isto.

Depois dessa fase mais juvenil de trocas quando começou as primeiras aquisições a sério que tipo de obras...

Tudo isto foram aquisições a sério. Tenha em conta isso! As coisas foram crescendo... Lembro-me que, provavelmente, a primeira obra que comprei, foi, creio eu, um desenho do Beuys. Do Joseph Beuys. Que comprei com dinheiro físico, de facto. Até aí tinha várias obras que tinha trocado, que me tinham dado ou o que quer que fosse. Mas, efectivamente, comprar uma coisa com dinheiro, creio que terá sido um desenho do Beuys.

Colecciona, então, arte contemporânea?

Não. Colecciono arte. Tenho coisas antigas também. Tenho algumas obras antigas e gostaria de comprar mais.

Porquê?

Porque gosto. Tenho um desenho lindíssimo do Luca Cambiaso de 1582 *caramba!* Comprei-o... Que é mais barato que um desenho contemporâneo. Os desenhos dos mestres antigos são mais baratos que os desenhos contemporâneos. Você compra um desenho do Tiepolo ou do Luca Giordano para aí por metade do preço de um desenho do Luc Tuymans. E isto dá-lhe que pensar. Você compra uma gravura do Goya aí pelo quinto do preço de uma gravura do Jasper Johns!



Imagem 5 – *Prophète assis sur un nuage et tenant un livre ouvert*, Luca Cambiaso, Séc. XVI
Desenho – Colecção Sarmiento

Então, em termos de aquisições, para além de fazer algumas compras em galerias e em leiloeiras, tem muitas obras resultantes de trocas com outros colegas artistas?

Tenho imensas! Provavelmente o grosso da colecção que eu tenho são trocas feitas com outros artistas. Porque os artistas têm essa grande vantagem, podem trocar com outros colegas, coisa que o comum dos mortais não pode, se quer uma obra de determinado artista tem que a comprar. Os artistas têm essa grande vantagem. É que nós somos amigos. De uma maneira geral é uma prática corrente entre os artistas. Trocar obras é mesmo uma prática muito corrente.

Por norma, nessas trocas escolhe a peça que quer ou esta é escolhida pela pessoa que oferece? “Olha Julião, tenho aqui esta peça para ti”...

Isso depende, varia completamente. Há casos em que os artistas dizem assim: “É esta que te vou oferecer! É esta!”, há outros casos em que dizem: “Escolhe o que quiseres” Quer dizer... Varia tanto! Não há sistemas.

Quando não se tratam de trocas com outros artistas tem algum sector do mercado em que costume comprar com mais frequência? Nas galerias, nos leilões, um bocado de tudo?

Um bocado de tudo. Eu compro as obras segundo as oportunidades e segundo aquilo que me interessa. Imagine, vou-lhe dar um exemplo, se há um desenho de um artista qualquer que eu gosto muito e que vai sair num leilão agora, se tiver dinheiro para isso, tento comprá-lo, mas também posso ir a uma exposição e ver uma coisa que goste... Não tenho sistemas. Eu não tenho sistemas para nada na minha vida. Há certas pessoas que só compram em leilões, outras que só compram em galerias, outros que tentam ir aos ateliers do artistas comprar para ser mais barato. Eu não tenho sistemas, é conforme. E, portanto, não há nenhum sistema que eu tenha mais que outro. Quer dizer, não compro mais em galerias do que compro em leilões... Há uma coisa que eu, seguramente, faço mais do que tudo o resto, que são as trocas. Tenho mais obras trocadas do que obras adquiridas.

Já vendeu ou trocou peças da sua colecção?

Peças da minha colecção não. Nunca. Nunca troquei nenhuma peça da minha colecção porque nunca me arrependo de nada daquilo que faço, portanto, nunca comprei nada que eu não quisesse ou que depois mais tarde dissesse, “Ah! Afinal...”. Não! Nunca. A única coisa que eu tenho e que, de facto, poderia viver sem algumas

delas, são certas coisas que me foram oferecidas em determinada altura e que me foram oferecidas com amizade... Que eu não gosto mas também é chato estar... Percebe? Portanto... Exactamente por isso não, nunca vendi nada.

Com o evoluir da colecção sentiu que a sua atitude como coleccionador mudou de alguma forma?

Não.

Acontece, com frequência, os coleccionadores começarem sem saber muito bem o que coleccionar e com o evoluir das aquisições começam a consolidar os seus gostos e a especializar a colecção...

É muito fácil, sabe? É muito fácil uma pessoa escolher temas ou reduzir-se a temas para fazer uma colecção mas, também, é muito redutor. É muito fácil porque... Sei lá! Se uma pessoa tiver pouco dinheiro e pouco espaço... Imagine que um coleccionador tem pouco dinheiro e pouco espaço, a colecção ideal é fazer, por exemplo, uma colecção de desenhos. Porque ocupam pouco espaço e são mais baratos, ou de vídeo que ocupam ainda menos espaço! Por isso às vezes não é por uma questão de gosto, é por uma questão de necessidade. Imagino eu!

Então não tem nenhum tipo de orientação temática?

Tenho, tenho uma orientação temática que são as minhas “*afinidades electivas*”. Ou seja, eu não tenho... A colecção não tem nenhuma espécie de orientação temática, nem *mediática*, nem coisa nenhuma! É uma colecção que é feita com base nas minhas “*afinidades electivas*”. Tem a ver com aquilo que eu gosto, com as pessoas que eu gosto e com o que me interessa. E isso é muito variado... Tenho de tudo! Tenho pintura, tenho escultura, tenho desenhos, tenho vídeo, tenho coisas de agora, tenho coisas do século XVI... É

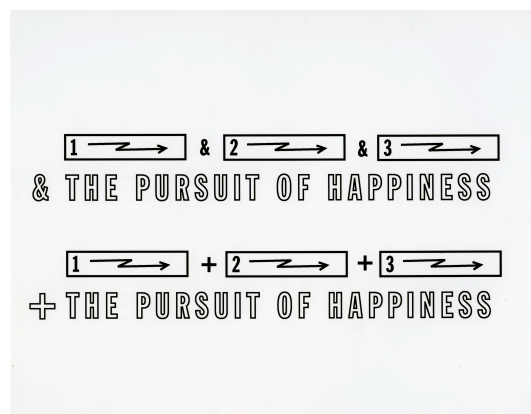


Imagem 6 - & *The Pursuit of Happiness* + *The Pursuit of Happiness*, Lawrence Weiner, 2001
Linguagem e respectivo material de execução
Colecção Sarmento

muito, muito variado. Não há nada... Só há uma coisa que une toda a coleção, que sou eu, as coisas que me interessam e as minhas afinidades. Tão simples como isso.

Pegando nesse ponto, alguns autores²⁶ defendem que o colecionador acaba por ter uma intenção criativa, visto que escolhe e selecciona as peças, acabando por criar uma narrativa, com uma intenção quase curatorial. Concorda? Sente que o colecionador é, em certa medida, criativo?

Não sei se um colecionador será criativo! Eu sou porque eu sou artista. É difícil responder-lhe a essa pergunta porque eu já sou artista, portanto sinto-me artista mas não sei o que é que um colecionador que não é artista sentirá. É óbvio que é criar um corpo de obra que nos é estranho, mas que nos é próximo porque é nosso. Há uma característica quase curatorial, como você diz, é inevitável que ela exista. Agora se isso, lá por ser curatorial, é artístico... Não sei. Mas creio que sim. Não sei se os colecionadores querem ser artistas, aliás, há colecionadores que se demarcam completamente da atitude artística mas acho que todos os comissários e todos os colecionadores, enquanto *curators* a esse nível, almejam sempre um certo ponto de criatividade... Que se calhar terão porque, cada vez mais, os curadores têm uma atitude artística ao exporem as obras, ao escolherem ou ao optarem por determinadas obras. Já nada é anónimo. Hoje em dia não se fazem exposições baseadas em nada, fazem-se exposições com uma determinada espinha dorsal que tem a ver com uma certa estrutura narrativa ou com opções de gosto ou com o que quer que seja! Mas há sempre uma razão para as coisas serem feitas. E portanto, nesse aspecto, há uma certa criatividade provavelmente.

Tem algumas “actividades satélites” à coleção? Por exemplo: empréstimos para exposições, cuidados com a manutenção, com o armazenamento...

As obras que eu tenho estão sempre 100% disponíveis para serem emprestadas para exposições. Sempre. Com algumas condições, uma delas é que o artista esteja de acordo. Ou seja, imagine que você vai organizar uma exposição e que me pede um

²⁶Vários poderiam ser os exemplos mas citamos este extracto, retirado da introdução do livro *Great Collectors of our Time*, de James Stourton: “George Ortiz (...) he picked up on a quotation from Henri Foçillon, for whom the achievement of the collector lies in “creating from the genius of others a nectar which belongs to him alone”. “No, no, no,” George scribbled in the margin, “the artist is the creator, not the collector”. And yet it is impossible to write about collectors without thinking that Foçillon might well be right”. Extracto, de resto, mencionado na página 8 deste trabalho.

vídeo do João Onofre eu, claro, que lhe empresto o vídeo para a sua exposição mas primeiro pergunto ao João Onofre se ele está de acordo. Porque o que me interessa é a decisão do artista em relação ao sítio onde ele vai estar representado. Se ele disser que sim empresto-lhe sem problema nenhum. Se tenho emprestado obras para exposições? Imensas, imensas... Há sempre uma obra ou duas minhas, de uma maneira geral, a pairar num lado qualquer, em qualquer altura, sempre. Neste momento, devo ter uma ou duas emprestadas. Onde é que as guardo? Em diversos locais...

Teve alguma vez algum tipo de aconselhamento ou de orientação em algumas aquisições?

Não. Nem quero! Eu sou todo o aconselhamento que eu quero.

Porquê?

Porque eu sou um profissional não se esqueça. Quer dizer, uma coisa é um médico que vai hipoteticamente comprar uma pintura e que quer saber sobre aquele artista e mais não sei quê! Se eu precisasse dessa informação *que raio* de artista seria eu?! Eu sei exactamente aquilo que quero, como quero e porque quero. Porque estou dentro do meio. De resto, não creio que haja algum artista que tenha algum tipo de aconselhamento e a maior parte dos artistas são coleccionadores.

Porque têm, lá está, um contacto privilegiado com os outros colegas artistas. É uma via muito aberta para eles...

Justamente e não creio que nenhum desses artistas que colecionam tenham curadores. São eles próprios os curadores das suas colecções. Ah! Eu tenho curador no sentido em que tenho, por exemplo, a Ana Anacleto, que trabalha comigo, que também é artista e que é uma espécie de curadora da minha colecção porque é responsável... Quer dizer, é ela que trata dos empréstimos...

Mantêm o inventário...

Mas é curadora no sentido de curadora do museu. Ou seja, a pessoa que toma conta fisicamente, que não deixa a obra adoecer porque toma conta dela. Mas é a esse nível. Não é ela que me diz para comprar ou não determinada obra.

Sendo artista e colecionador acaba por estar numa dupla posição. Sente que se relaciona com o mundo da arte ou com o mercado da arte da mesma forma que os outros colecionadores se relacionam ou que tem algumas diferenças por ser artista?

Acho que não, acho que é igual. Porque eu relaciono-me com o mercado da arte de duas maneiras: enquanto comprador de obras de arte mas, também, enquanto artista produtor. Portanto a minha relação com o mercado da arte está sempre lá e não é diferente uma da outra. Ou seja, o mercado da arte tenta sempre aproveitar-se de mim enquanto artista e tenta sempre aproveitar-se de mim enquanto colecionador, das duas uma! (risos) Eu saio sempre a perder. Percebe? Quer dizer, não... O mercado da arte é implacável.

O mundo da arte é marcado por vários eventos ao longo do ano em que está presente como artista mas, também, muitas vezes, como colecionador. Na pele de colecionador com quem é que gosta mais de se relacionar? E de que encontros retira maior prazer?

É evidente que é com os outros artistas. Mas eu sou artista. Se fosse só colecionador... Mas antes de ser colecionador eu sou artista. (Se calhar ser colecionador é parte do meu processo criativo, sei lá!) Quer dizer, sou artista e isso não pode ser apagado da realidade. Sou artista e, como tal, digamos que os meus interlocutores preferíveis são os outros artistas. Depois também gosto muito de me dar com os *curators* e com outros colecionadores, *why not?* Sou muito abrangente nos meus gostos a esse nível e não divido por profissões. Interessam-me as pessoas mais do que aquilo que elas fazem. Há artistas que são uns mentecaptos e há *curators* que são brilhantes; há colecionadores que são fantásticos e também há colecionadores que são muito pouco interessantes... Portanto, há pessoas interessantes em todos os campos e é com elas que eu gosto de me relacionar.

Leva algum tempo até decidir comprar uma obra? Ou seja, vai ver a peça, anda a namorar a peça algum tempo...

Ai não! Não! Eu sou logo... Eu sou assim, não ando a namorar coisa nenhuma! Eu compro! É logo!

Porque é que coleciona? Qual é a grande satisfação que tira de colecionar e o que é que lhe dá mais prazer na sua colecção?

Ter. Ter e usufruí-la. Gosto de ter as coisas. Gosto... O sentido da posse é uma coisa que é muito importante para mim mas o sentido de uma posse altruísta. Há pessoas que têm as coisas e depois não emprestam, “Não brincas com este brinquedo!” Não! Gosto muito de partilhar. Gosto muito de partilhar aquilo que tenho com os outros mas que seja meu, percebe? Além disso, sempre que posso tenho as coisas à vista, tento que agora estejam umas e depois outras... Sempre que possível. Mas como tenho 800 e tal obras evidentemente que não cabe tudo dentro de uma casa. É, por isso, também, que gosto muito de emprestar. Adoro emprestar peças para exposições porque estas podem andar, podem ganhar vida própria. Isso é importante para as peças em si, para os artistas, para mim e para a própria colecção. Gosto muito de tudo isso mas gosto da posse. De saber que sou... Que aquilo é meu! Isto é horrível mas...

Não, não é. Um autor²⁷ defende, aliás, que os colecionadores partilham com todos os outros intervenientes do mundo da arte muitas características. Com a diferença que os colecionadores dividem as obras de arte que vêm, mesmo as que estão em museus, entre as que gostariam de ter e as que não gostariam de ter. E que este pensamento, um forte “instinto de posse”, é único daqueles que têm personalidade de colecionadores. Identifica-se com esta definição...

Sim, sim obviamente! Eu às vezes estou num museu e penso assim, “Eu esta...

Esta trazia...

Esta trazia. (risos) Tal e qual!

Tem algum desejo para o futuro da sua colecção?

Um desejo assim... Tenho um desejo... Tenho vários desejos! Muitos desejos! Para já, gostava que ela crescesse exponencialmente. Outra coisa que gostava muito era de

²⁷Frederick Baekeland, em *Psychological Aspects of Art Collecting*, na página 214, do livro *Interpreting Objects and Collecting*, de Susane M. Pearce, refere: “Collectors are persons with a special emotional investment in art. As such, they partially overlap five other kinds of people in whose lives art is also important: people who frequently visit museums and galleries, art historians, art dealers, museum curators and artists. They share with all these groups a propensity to look at and evaluate works of art (...) However, unlike the other groups, they alone are likely mentally to divide the works they prefer into two groups: those they would like to own and those they wouldn’t”.

fazer uma exposição da minha colecção. Gostava de a ver exposta. Porquê? Para perceber o corpo de tudo aquilo, ou o meu corpo...

Se calhar nunca a viu toda reunida...

Não. É lógico que nunca a vi toda reunida. Nunca! E gostava de ter a oportunidade de entrar no museu ou num sítio qualquer e de vê-la exposta. Nunca poderá ser toda é evidente mas vê-la exposta, ver o que é que dá. Isso era o que eu gostaria de ter.

Que conselho daria a uma pessoa que estivesse a pensar começar a coleccionar?

Não sei... Acho que as pessoas que querem começar a coleccionar arte devem ter em conta apenas uma coisa: a sua própria cabeça, as suas próprias opções e não devem ouvir os outros. É a minha opinião. Não devem *emprenhar de ouvido*, como se costuma dizer. Coleccionar arte é uma coisa muito pessoal, tem muito a ver com as nossas afinidades, com os nossos gostos pessoais, com aquilo que nos interessa, com aquilo que nos dá murros no estômago e isso só nós é que sabemos. Tão simples como isto e nunca, principalmente nunca! Nunca coleccionar arte por uma questão de investimento económico, esse é o pior erro que se pode fazer. Porque a arte tem *ups and downs* terríveis. Deve-se comprar aquilo que se quer, que se gosta e saber porquê. É importante perceber aquilo que se quer mas, também, ver aquilo que se pode ter. Quer dizer... Vamos ser objectivos, eu adorava ter... Sei lá! Uma *early painting* do Gerhard Richter mas custam 15 milhões de euros, se houver alguma à venda! Não tenho dinheiro para comprar uma coisa dessas. Por isso não vale a pena estar a pensar nisso, tenho que pensar nas coisas que são economicamente acessíveis para mim. Acho que isso é fundamental. Digamos que eram estas as sugestões que eu daria a alguém que quisesse começar a coleccionar.



Imagem 7 - *Shift 1*, Michael Biberstein, 1991
 Acrílico sobre tela e pano preto
 Colecção Sarmento

2.3 ENTREVISTA A MIGUEL CABRAL DE MONCADA

Miguel Cabral de Moncada cresceu praticamente no antiquário do pai, na rua D. Pedro V, rodeado de arte mas, também, de colecções e de coleccionadores. Formou-se em Direito, na Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, no entanto, decidiu dedicar-se profissionalmente ao mundo e ao mercado da arte. Foi antiquário de 84 a 95 até que, em 96, fundou a leiloeira Cabral Moncada Leilões. Com um vasto currículo académico, Miguel Cabral de Moncada é professor em diversos cursos ligados ao ensino artístico, tem várias publicações sobre o mercado da arte e, actualmente, está a preparar a sua tese de doutoramento sobre *Mobiliário Lusíada*. É, também, um apaixonado coleccionador de objectos com armas de família portuguesas e foi para nos falar sobre a sua colecção, assim como, sobre o mundo do coleccionismo que nos recebeu no dia 21 de Março de 2013.

Começo por lhe perguntar se durante a infância e a adolescência coleccionou outro tipo de objectos?

Claro! Fui um furioso coleccionador de *cromos*! Para mim era uma paixão coleccionar *cromos*. Lembro-me que um dia a minha mãe deu-me dinheiro para comprar uma caderneta e aconteceu-me um desastre: entornei o boião da cola em cima da caderneta. Foi dos maiores desesperos e dos maiores choros que me lembro da minha vida ao ver que tinha ficado inutilizada! Mas comecei muito cedo a coleccionar coisas sérias e a culpa foi do meu pai. Quando tinha 10 anos o meu pai deu-me um livro de aventuras para miúdos chamado *O Rei Artur e Os Cavaleiros da Távola Redonda*. Nesse ano fiquei um dia com gripe na cama, como por baixo de nós havia uma tabacaria que tinha uma secção de livros, pedi ao meu pai um livro do género e o meu pai trouxe-me *D. Manuel, O Venturoso* que é um *calhamaço* de História a sério. Fiquei fascinado e devorei o livro em dois dias! Foi o meu primeiro contacto com livros de História, com 10 anos.

Depois comecei a coleccionar... O primeiro objecto que tive encontrei-o no verão de 75, tinha acabado de fazer 13 anos, numa gaveta no antiquário do meu pai. É um botão de libré, portanto, os botões que os criados usavam nas fardas de gala. Tiraram-lhe a argola para atar ao fato e transformaram o botão num alfinete de peito mas, apesar de estar incompleto, nunca o tirei da minha colecção porque acho que é uma referência. Daí para a frente foi o nunca mais parar de coleccionar!



Imagem 8 – *Botão de Libré*,
Eduardo Pinto de Soveral (1853/1922)
Visconde de São Luís
Colecção Miguel Cabral de Moncada

O interesse e o gosto pela arte surgiu, então, muito cedo e com influência da família?

O meu pai era antiquário, comprava obras de arte mas não era propriamente um coleccionador no sentido de andar à procura das peças, não! Fazia parte do negócio trazer obras de arte para casa e, no fundo, foi uma forma de investimento que ele foi fazendo ao longo dos tempos. Tinha muito gosto, sabia muito e tinha coisas muito boas em casa. Eu cresci rodeado disso, além de que, quando era miúdo queria ir sempre com o meu pai e o meu pai levava-me sempre! Sempre que não tinha aulas ia para o antiquário. Sempre que ele ia à Feira da Ladra, quando a Feira da Ladra ainda tinha antiguidades a sério, eu ia com ele. Sempre que íamos para o Douro fazíamos o país a parar nos antiquários todos e, enquanto os meus irmãos ficavam furiosos no carro, eu ia com ele às lojas. Depois a partir dos 13 anos o meu pai começou-me a “contratar” para o acompanhar nas avaliações: ele ditava, eu escrevia e, ao mesmo tempo, ia-me explicando o que era cada objecto. Isso foi a grande base!

Considera que uma criança com tendência para coleccionar e com uma exposição desde cedo a actividades culturais pode, no futuro, gerar um coleccionador de arte?

Não tenho dúvida, acho que há uma relação clara! Tanto se podem coleccionar obras de milhões de euros como se podem coleccionar coisas sem valor artístico. No entanto, em ambos os casos há o espírito do coleccionador. Um miúdo coleccionador, com instinto de fervoroso coleccionador, como eu era com os *cromos*, tem altas probabilidades de, quando chegar à idade adulta, em função da cultura que tiver e em função do dinheiro que tiver, se transformar num coleccionador de arte.

Mencionou que começou a coleccionar muito cedo. Foi uma coisa que surgiu espontaneamente?

Comecei a coleccionar com 13 anos e surgiu espontaneamente. Não lhe posso dizer que comecei a coleccionar com o intuito de ter uma colecção... Ou seja, não disse: “Agora vou ser coleccionador”, não houve assim *um clique* na minha vida! Através do meu pai e da minha mãe conhecia alguns coleccionadores. Por isso, o mundo do coleccionismo foi-me sempre muito familiar. Por exemplo, os meus pais eram amigos de um senhor chamado José Campos e Sousa e da esposa. Esse senhor era filho de um

grande colecionador de cerâmica brasonada e herdou a coleção toda do pai. Como os meus pais eram amigos íntimos desse casal, eu lidei com essa coleção desde que nasci. Será que teve isso alguma influência? É a primeira vez que estou a fazer esta associação mas deve ter tido de certeza absoluta!

Teve, então, desde muito cedo, uma relação muito próxima com o mercado e com o mundo da arte mas, também, com o mundo do colecionismo...

Sim. Aliás, houve, há cerca de ano e meio, uma exposição no Museu Nacional de Arte Antiga sobre a doação Castro Pina²⁸. Sabei, inclusive, um livro²⁹ sobre isso em que descrevem as tertúlias entre os colecionadores que eu, desde muito jovem, tive oportunidade de assistir. Alguns antiquários importantes, localizados na rua D. Pedro V, reuniam-se ao fim da tarde e apareciam vários colecionadores. Alguns deles eram homens de grande cultura, como o Ruben A. que era uma das pessoas que estava sempre presente. Como deve calcular, eu estava calado a ouvir, não abria a boca mas absorvia tudo! Tive, desde muito cedo, contacto com os colecionadores e com as coleções. Por isso, para mim, é um mundo que aprendi desde que nasci. Não tenho outra referência senão essa. Então foi, razoavelmente, fácil começar a coleccionar mas tenho um irmão e uma irmã que não colecionam nada. Ou seja, ou se tem tendência ou não se tem tendência! Um dia comprei um livro na Feira do Livro que, na altura, ainda era na Avenida da Liberdade. Era um livro que estava em promoção, devo-o ter comprado no (antigo) 6º ano do Liceu, em 78, que se chama *Heráldica, Ciência de Temas Vivos* e fiquei fascinado com todas as imagens. Li esse livro umas 10 vezes sem exagero! Lia, voltava a ler, percebia umas coisas, outras não percebia... Depois, com 15 anos, tive a sorte de encontrar no Liceu Pedro Nunes um amigo que também adorava isto. Esse amigo é o Pedro Alvim que é, hoje, meu sócio na Cabral Moncada Leilões. Ele comprou, no mesmo dia, um livro igual ao meu, na mesma promoção, na Feira do Livro. Mais tarde, em 1981, com 19 anos, decidi escrever a uma série de pessoas a pedir o *ex libris* e mandaram-me muitos por carta. O Conde das Alcáçovas, o 5º Conde das Alcáçovas, já muito velhinho veio a casa dos meus pais, subiu dois andares a pé de propósito, para me oferecer dois *ex libris*, um deles propositadamente colorido por si. Um senhor que nunca me tinha visto na vida! Não pode supor o que

²⁸Exposição *Coleccionar em Portugal, Doação Castro Pina*, presente no MNAA de Maio a Outubro de 2011, sobre a importante coleção Castro Pina doada ao museu em 2009.

²⁹Livro *Dinorah Castro Pina – Coleção Beneméritos*, da autoria de Ana Gomes.

ao longo da vida me ofereceram, tenho histórias comoventes de pessoas que me ofereceram coisas!

Ou seja, apesar de não ter começado a coleccionar de uma forma intencional, as primeiras aquisições já eram muito orientadas...

Já eram claramente orientadas, sobretudo, para a Heráldica. A minha colecção é um bocado diferente do normal porque a minha colecção, sendo de arte, tem uma temática que são as armas de família portuguesas. E, também, não me pergunte porquê! Comecei muito cedo a comprar livros sobre heráldica e desde miúdo que sou vidrado em brasões. Para além disso, a minha grande paixão não é propriamente a História da Arte. A minha grande paixão é a História e aquilo que me permite fazer a ponte entre a História e a História da Arte é a Heráldica. Considero que se ando a procurar obras de arte com uma enorme carga histórica, sou obrigado, para conhecer os objectos, não só a estudar História da Arte, obviamente, mas ir também à História e à Sociologia. Olho para a Heráldica, muitas vezes tenho que recorrer à Genealogia, mas o que me interessa, sobretudo, é a parte sociológica! Saber o que é que as pessoas pensavam, como é que elas viviam... Perceber as estratégias das pessoas. As estratégias são fantásticas, sobretudo as dos séculos XVI, XVII e XVIII, que eram estratégias colectivas de família. É muito interessante e fazendo colecção de objectos artísticos com brasões consigo fazer a ponte entre estes vários mundos.

Posteriormente a esta fase inicial continuou a seguir essa orientação temática?

Continuei a seguir essa orientação temática e fui alargando-a. Comecei pelos botões de libré, depois fui para os *ex libris*. Os *ex libris* eram baratos e permitiam que um miúdo com poucos recursos os pudessem coleccionar. Eram, também, muito fáceis de trocar. Por exemplo, há três Sábados fui a uma tertúlia. Eu era o mais novo, tenho 50 anos, os outros senhores têm entre 60 e 70 anos e estivemos a trocar *ex libris*. (risos) Tem graça porque, no fundo, estivemos a trocar *cromos*, o espírito é o mesmo! Completamente! “Ah! Este nunca vi!”, “Esse já conhecia há bastante tempo e nunca tinha conseguido encontrar!”. Coisas de miúdos... Do jogador de futebol que lhe falta na colecção para formar a equipa. Neste momento tenho 5 colecções base que são: os botões, os *ex libris*, as encadernações, as chapas e os sinetes.

Mencionou que tem um grande interesse pelo enquadramento histórico e pela parte teórica que está por trás dos objectos. Considera, por isso, também, os livros parte da sua colecção?

Sou um coleccionador de encadernações brasonadas é, aliás, uma das minhas grandes colecções. Agora, a minha biblioteca em geral? Não. Não sou um coleccionador de livros. Os livros vejo-os como instrumento de trabalho.

Faz parte do seu processo como coleccionador a investigação da obra?

Sim, completamente. Por exemplo, em relação à minha colecção de chapas brasonadas começo, antes de mais, por identificar a heráldica recorrendo a uma bibliografia muito apurada, depois vem a parte concreta do objecto: material, dimensões, técnica de fundição... E, por último, a parte histórica, que é saber quem foi o proprietário. Que nem sempre é fácil...

Dá-lhe satisfação essa procura?

Uma satisfação enorme! Por exemplo, tive uma chapa anos a fio sem conseguir perceber de quem era, um dia, passo no Cemitério dos Prazeres e digo assim: “Aquilo é a minha chapa! Barão de Balsemão? Eu nem sabia que este senhor tinha existido!”. Os viscondes de Balsemão eram uma família muito importante e, em meados do Século XIX, um filho segundo foi feito Barão de Balsemão. Para não usar o mesmo brasão do pai usou um brasão com outra composição heráldica. Como esse senhor não teve filhos, foi só ele que usou e quando morreu desapareceu. Tive esta chapa anos em minha casa e nunca consegui detectar de quem era e, de repente, descobri! É uma sensação fantástica.

Mantém também algum inventário e tem algumas “actividades satélites” à sua colecção? Ou seja, cuidados com a disposição, cuidados com a manutenção...

Sim. Por exemplo, tenho várias chapas e até faço, para elas, suportes em veludo. Faço *bricolage*, chamemos-lhe assim. Portanto, é um *hobbie*! Tenho, ainda, um inventário das peças: com o número de bens que adquiri em cada ano, por quem foi oferecido ou onde foi adquirido, com a data... Para além disso, em 2008, um conjunto de coleccionadores propôs que se fizesse um encontro de coleccionadores de botões brasonados. Desse encontro nasceu um projecto para fazer um catálogo de todos os

botões de libré que se conhecem em Portugal. O José Manuel Trindade e eu andamos numa roda-viva a fazê-lo! Vai ser um trabalho grande, com um intuito cultural muito forte, com um estudo sociológico e histórico para ser publicado, talvez no próximo ano.

Já alguma vez emprestou peças para exposições?

Já, sem problema nenhum. Acho que o coleccionador tem que ser aberto e deixar que a sua colecção esteja à disposição de quem precise dela, seja para exposições como para qualquer pessoa que a queira conhecer. Qualquer coisa que me peçam eu empresto, gosto de emprestar e até gosto de emprestar a vários níveis. Para já, tenho orgulho em ser coleccionador e, no fundo, é um pedaço de mim que estou a emprestar. Faz, também, parte do processo de comunicação entre as pessoas. Depois, do ponto de vista cultural não me passaria pela cabeça não emprestar, acho que é um egoísmo sem sentido. Temos uma obrigação, até, cívica de emprestar! É muito importante para mim a “*procura da origem do bem*” e é uma parte que, já na minha profissão, tenho muito prazer em procurar. Na Cabral Moncada Leilões, por exemplo, recorrendo a um bibliografia detalhada e a textos rigorosos escritos por historiadores, fazemos cuidadosos catálogos com o intuito de dar às peças a sua história e de dar ao público informações sobre o seu contexto cultural. Essa parte da investigação é, para mim, muito importante e é uma necessidade que tenho. Perceber o porquê: quem fez, para quem fez, em que contexto fez, com que influências, todo esse percurso para trás... É um trabalho quase de investigação policial e é essa a enorme vantagem que os objectos com heráldica têm. A Heráldica diz-nos quem foi o primitivo proprietário mas não nos podemos esquecer que quando olhámos para um brasão ele dá-nos duas leituras distintas: dá-nos uma leitura heráldica, portanto, as famílias que usaram aquelas armas e dá-nos, ainda, outra leitura que é a leitura estilística, ou seja, a forma concreta do objecto de arte. Por exemplo, tenho um objecto com as armas do Arcebispo de Braga, D. Rodrigo de Moura Teles mas que, depois, é o episódio do Nosso Senhor Jesus Cristo no Horto. E o mais extraordinário é que esta peça esteve durante uns anos no antiquário do meu pai e sempre que lá ia namorava-a... Namorava a peça mas, como não tinha dinheiro para a comprar, nem me passava pela cabeça! Entretanto o meu pai vendeu-a e vim a comprá-la, 15 anos mais tarde, das mãos de uma pessoa completamente diferente.

É uma história muito curiosa. Sente, em relação às aquisições, que são as peças que o encontram ou é o Dr. Miguel que as procura?

As duas coisas. Como os comerciantes sabem que coleciono isto, em geral, vêm ter comigo quando têm este tipo de peças mas, por exemplo, quando estou a fazer uma avaliação tenho um cuidado enorme de nunca transparecer que é um objecto que me interessa. Simplesmente avalio, coloco no leilão e depois compro no leilão ou não compro. No outro dia vi uma chapa fantástica dos Duques de Palmela e pensei: “Bem, lá vou eu ter que comprar isto!” mas não comprei. Fez para aí 3 ou 4 mil euros e eu parei aos 2 mil, já não tive coragem...

Como trabalha com o mercado da arte tem um conhecimento do mercado em termos de preços e de avaliações muito grande. Como colecionador mantém um certo racionalismo ou fica muito mais irracional na hora de comprar?

Fico totalmente irracional. Se aparecer alguém com um objecto que eu quero pergunto o valor e na maior parte das vezes, como é uma relação que existe há muitos anos, não discuto. Às vezes é caro de mais e eu sei que é caro de mais. Pedem mais 10 ou 20 % porque sabem que eu pago *e não pestanejo!* Mas também aprendi um raciocínio com



Imagem 9 - Sinete de D Pedro,
V Duque de Aveiro
1608/1673
Colecção Miguel Cabral de
Moncada

outros colecionadores, não é da minha autoria, que é o seguinte: quando nós olhamos 20 anos mais tarde para uma colecção em que temos 200 objectos, nós vamos ter alguns objectos que foram caros (caro no sentido que foram pagos por um valor acima daquilo que era razoável no mercado), grande parte dos objectos pelo valor do mercado e outros comprados baratos. Se fizermos uma média disto tudo, pagamos os valores correntes do mercado. Penso que só se consegue ser colecionador com este critério porque se eu não compro as peças que estão um bocado acima daquilo que eu considero o valor do mercado, nunca vou ter as peças melhores. Vou ficar sempre com as médias e com as mais fracas. Mas, depois,

há aqui ainda uma segunda coisa, essa já é de minha lavra e é de ordem puramente prática: pedem-me 1000€ por um objecto agora, se eu pagar fiquei sem os 1000€ mas

fiquei com o objecto; se eu não pagar, passados dois meses não tenho os 1000€ nem o objecto.

Compra durante todo o ano ou mantêm uma espécie de *budget* para quando surgir uma obra que lhe interesse? E já chegou a vender ou a trocar peças da colecção?

Não tenho um *budget*, vou comprando sempre durante todo o ano. Os colecionadores têm um problema, pelo menos eu tenho completamente, que é o vício da compra. Na Cabral Moncada Leilões nós temos um sistema que acho que é muito bom em termos empresariais: temos um ordenado normal, vocacionado para uma vida boa em família e no fim do ano, felizmente, temos lucros. Quando chegam os lucros uma parte é posta de lado para a família e fico com algum dinheiro para mim. O meu raciocínio é logo: “Onde é que eu vou gastar o dinheiro?!”. Não vou gastar o dinheiro todo, com é óbvio, mas tiro um dia e vou a alguns comerciantes ver o que é que eles têm. E depois desencanto dinheiro onde for preciso! Vou-lhe contar um caso muito concreto. Em 2008 morreu um senhor, muito conhecido no mundo do colecionismo, chamado José Maria Almarejão. Mas, antes de mais, tenho que explicar que o José Maria Almarjão, filho do Conde Almarjão, era um senhor encantador, de uma cultura sem limite! Foi um grande colecionador de heráldica e foi, sobretudo, um grande comerciante. Ele conhecia o meu pai e quando eu chegava ao gabinete dele, um escritório-loja num primeiro andar no Bairro Alto, ele dizia-me: “Esteja à vontade Miguel, veja o que quiser! Abra todas as gavetas!” que, para um miúdo de 15 anos, era uma confiança ilimitada! Este senhor tinha uma enorme colecção de botões brasonados que veio para leilão. Eu pensei e disse: “Se eu quiser ter uma colecção de botões brasonados verdadeiramente importante, tenho que comprar esta colecção.” Fiz das tripas coração e comprei-a. Paguei muito dinheiro pela colecção na altura, o que é que eu fiz para isso? Vendi algumas colecções laterais que tinha. Fazia colecção, por exemplo, de faiança brasonada e vendi tudo. As trocas são, também, muito importantes, ter a abertura de ceder a outros colecionadores objectos que nós temos em duplicado. Bem sei que a minha colecção é um tipo de colecção muito específico em que pode haver trocas, mas é importante que haja uma grande camaradagem entre os colecionadores nesse sentido.

Em termos de aquisições tem algum sector do mercado em que compre com mais frequência ou depende da oportunidade e de onde surgir a peça?

Sim, depende. Não preciso de privilegiar algum sector do mercado em relação a outro porque não aparecem tantas peças que me façam ter que optar por umas em detrimento de outras.

Como estuda a parte histórica e sociológica que está por trás destes objectos, há famílias pelas quais tem mais apreço? E isso influencia a escolha?

Não porque, como disse, compro tudo o que aparecer, só não compro se não puder. O que se vê claramente é que há famílias em que é tudo de extrema qualidade, a família dos duques de Palmela é o caso mais emblemático. Há, também, aqui uma coisa importante que é a seguinte, de algumas famílias tenho tudo: tenho chapa, encadernação (super-libros), *ex libris*, botão e sinete!

Fazer esse conjunto é uma coisa que psicologicamente o atrai?

Sim. Acho muito engraçado fechar esse ciclo e perceber, sobretudo, que houve algumas casas nobres que tinham não só o estadão (como as chapas ou os botões indiciam) mas que tinham coisas utilitárias (como os sinetes) e a cultura (como os livros). E isso nem todas as famílias tinham! O sinete, por exemplo, era um objecto do quotidiano, já as chapas serviam para vários efeitos, muitas vezes ligadas ao mundo do cavalo. Vi, uma vez, um pano de cobrir um caixão, que não comprei, que tinha, nos cantos, quatro chapas em prata espectaculares! *Ficaram-me lá os olhos* até hoje...

Pensa muito nas peças que perdeu? Ficam-lhe entaladas na garganta?

Penso.. Penso e não perdi muitas! Quase sempre consigo comprar o objecto, o que tem uma dinâmica de vitória fantástica. É como um clube de futebol que ganha quase sempre, não é? Deve ser horrível ter uma colecção em que estamos sempre a perder as peças que queremos. Significa que é uma colecção que está mal dimensionada do ponto de vista económico.

Considera que os coleccionadores têm, por norma, personalidades competitivas?

Penso que tem que se ter uma personalidade competitiva e acho que há muitos coleccionadores assim. Considero que há vários momentos de competitividade e

explico-lhe o que é que eu chamo de “competitivo”. Primeiro ponto, eu compro onde estiver o objecto, onde estiver o objecto eu vou atrás dele. Segundo ponto, coleccionar é de tal forma importante para mim que, quando eu estou em plena época de trabalho na leiloeira, só atendo o telefone em três circunstâncias: à minha família, aos meus alunos e se alguém tiver uma peça. (risos) E, então, aí em plena euforia, em plena loucura de trabalho digo assim: “Meninos *desenrasquem-se!* Vou sair uma hora!”. É irresistível, passa à frente de tudo. Terceiro ponto, estes objectos aparecem muito pouco no mercado. Eu compro 90% daquilo que eu sei que está no mercado mas às vezes chego *à posteriori!* Fico cheio de pena mas não vou tentar saber quem é que comprou para ir atrás da pessoa saber se quer vender... Isso não faço! Acho que é indelicado. Ou seja, há aqui uma competição, uma competição que não é contra ninguém, que é contra nós próprios, que é o desafio da procura e da conquista da peça. Por exemplo, a minha colecção de botões é a maior do país, isto dá-me muita satisfação! Não estou com isto a dizer: “A minha colecção é maior que a tua”, não é isso que está aqui em causa. Mas, quer dizer, é uma conquista que, embora, tenha uma parte económica, numa colecção deste tipo tem, sobretudo, uma busca e um gosto... São 37 anos a coleccionar!

Sentiu que, com o evoluir da colecção, a sua atitude como coleccionador, também, mudou e evoluiu?

Muito! Muito!

Em que sentido? Porque, geralmente, o que acontece é que as colecções começam sem orientação e depois especificam-se mas o Dr. Miguel já começou...

Eu também me fui desorientando. Quando fui para os vidros e para as faianças... No fundo porque é que eu comprei as faianças e os vidros em determinada altura? Porque as peças que eu coleccionava apareciam tão pouco que eu queria comprar mais. Fui-me desorientando mas mal, dentro desta área, começaram a aparecer mais peças, vendi aquela parte e fiquei com a que verdadeiramente me interessa. Considero que a principal modificação é quando começamos a perceber, com a maturidade, o potencial de informação que os objectos têm. De informação e, por isso, de conhecimento. Começamos, também, a dar um prazer suplementar a todas as actividades que fazemos no âmbito das nossas colecções: seja quando nos deslocamos para procurar

qualquer coisa; seja quando dedicamos uma tarde para fazer investigação; seja quando nos reunimos com outras pessoas; seja nas amizades que se criam. A idade dá-nos uma perspectiva que não temos quando somos novos. Quando era mais novo ia coleccionando mas não olhava para os objectos como olho hoje em dia e não tirava partido deles como tiro hoje em dia. No fundo, mal comparado, ou se calhar muito bem comparado, aquilo que me dizem que é a diferença entre os filhos e os netos. Considero, francamente, que as colecções só têm aspectos positivos! A não ser que se transforme num desvario, que as pessoas se endividem ou neguem uma vida digna aos filhos para comprar mais coisas para a colecção. Uma colecção equilibrada só tem aspectos positivos. O aspecto mais positivo é que alegra o espírito, depois é um fantástico passatempo, mesmo no sentido de se *passar bem o tempo* e é, ainda, um enorme enriquecimento cultural. Para ter ideia, para identificar um brasão posso demorar meses e, de repente, quando encontro é uma alegria! E às vezes está debaixo do nosso nariz! (risos) Mas nunca irrita! Porque o tempo que se consome é um tempo que dá prazer e é altamente instrutivo. É, ainda, uma ótima maneira de aplicar o dinheiro, o dinheiro está lá com a vantagem de o gozar-mos. Tenho pena (isto agora é um convencimento total de coleccionador) que tantas pessoas com possibilidades económicas nunca tenham percebido o fascínio que é ser coleccionador, do que for! Não interessa! Aliás, acontece muito no mercado de arte o investidor, aquela pessoa que coloca uma parte do seu dinheiro em objectos de arte como investimento, transformar-se num coleccionador. Isto é a prova de que se a maior parte das pessoas fossem chamadas a este mundo ficavam delirantes com isto.



Imagem 10 - Chapa de Albuquerque de Melo Pereira e Cáceres
1803/1860
Casa da Ínsua, Penalva do Castelo
Colecção Miguel Cabral de Moncada

Já viu, então, clientes mais esporádicos a converterem-se em coleccionadores?

Completamente! Nos leilões acontece um fenómeno muito interessante que é o fenómeno do novo coleccionador que começa a coleccionar porque nós temos uma colecção à venda. Por exemplo, uma colecção de paliteiros em faiança com animais: o coelho, o elefante... Eles ficam: “Isto é fantástico! É giríssimo! Quando é que custa?”

e compram 4 ou 5. Já está colecionador! Já não vai conseguir não comprar mais nenhum quando lhe aparecer. Não vai! Passou a ter aquilo na cabeça e vai passar a comprar. Acho que é muito interessante e tenho muita pena... A satisfação que dá ser colecionador! Quer dizer, não sei se me vai fazer esta pergunta mas respondo-lhe já: “E a sua mulher e os seus filhos gostam? Acham graça?” Acham graça! É um gosto partilhado pela família, não no estudo, nem na compra mas depois é... Chego aqui e o meu filho de 17 anos está a mostrar isto aos amigos!

Como já falou na colecção enquanto reserva de valor e, também, no envolvimento familiar na colecção. Pensa um dia, mais tarde, vir a vendê-la?

Já falamos sobre isso aqui em família. Se eu morrer novo, em plena vida activa, já disse à minha esposa: “Vendes a minha biblioteca e vais vendendo as colecções. Sem problema nenhum!” Há uma coisa que eu gostava de fazer: gostava que os Botões de Libré fossem doados ou para uma Fundação ou, então, para um Museu Municipal. Mandava fazer uma mesa com um bonito expositor e doava! Tenho essa intenção porque é a maior colecção que se conhece em Portugal, acho que dificilmente se consegue voltar a fazer uma colecção destas e que é uma pena que se dispersem. Os livros não! Nem os sinetes! Isso volta para o Mercado, não tem mal nenhum...

A maioria dos colecionadores gostariam de deixar a colecção a um familiar ou, então, doar a um museu. São mais raros os colecionadores que manifestam a sua vontade de que as obras voltem para o mercado...

Agora vai falar a minha experiencia profissional e não propriamente de colecionador, já vi a muitos colecionadores, a partir de uma certa idade, dar-lhes uma satisfação extraordinária vender. A satisfação que tiveram na procura, na descoberta e, depois, na aquisição... Essa mesma satisfação mas agora com a negociação e com a colocação em leilão. É o fechar de um ciclo. Não sei o que vai acontecer no futuro mas pode-me vir a dar um certo *gozo* vender. Não sei! Neste momento não me passa pela cabeça, neste momento só vendo uma peça da minha colecção para dar de comer a um filho.

Considera que muitos leiloeiros e galeristas que são, também, colecionadores?

Normalmente o comerciante gosta dos objectos e vai guardando alguns. Por vezes tem a ver com o negócio ou a pessoa que vendeu o bem, “A pessoa era divertida, foi um

negócio engraçado, portanto, vou ficar com uma espécie de recordação daquela pessoa”. Penso que não é muito frequente o comerciante ser um coleccionador acérrimo. Um coleccionador tem características muito próprias! Quer dizer, a colecção tem uma estratégia, a colecção tem uma lógica... E, sobretudo, acho que a colecção tem um espaço muito próprio no sentimento e no pensamento do coleccionador.

Pela sua experiência como coleccionador e, também, por se ter sempre relacionado com coleccionadores, que tipo de características é que acha que são comuns a todos?

Penso que a característica mais comum é que isto é uma doença, uma doença boa! (Risos) Como é que essa doença se cura? Nunca tem cura. Como é que essa doença se trata? Comprando um objecto novo para a colecção. Ou seja, se aparecer agora uma peça que faz sentido na minha colecção eu ando desatinado a semana toda! Portanto, mexe connosco e isso é “o coleccionador”. É no mundo dos afectos que as colecções se situam e, por isso, é que um investidor não é um coleccionador. Ele só começa a ser coleccionador quando sai do mundo racional para o mundo do afecto, quando já não compra aquele objecto porque é o que potencialmente lhe vai dar mais valias no futuro mas porque gosta mais dele. Além de ser um mundo de afectos é, também, um mundo de sensações. Por exemplo, quando vou a uma feira vou sempre com a ideia: “É hoje que eu vou encontrar uma peça!”. E esse espírito de conquista, esse espírito de descoberta, fazem com que, mesmo que eu não compre nada, não deixe de ser um momento de entusiasmo. O coleccionador é uma pessoa viva! Permanentemente está a ser chamado à vida, tenha a idade que tiver, sente-se vivo se continuar a coleccionar.

Coleccionar acaba, também, por ser uma fuga a uma rotina que se instalou..

Completamente! Há um sentimento de posse, há um sentimento de realização, há um sentimento de vitória!.. Sente-se isso tudo!

Tem alguns desejos para o futuro da colecção?

Gostava de ir comprando e mantendo estas 5 colecções. Gostava, também, muito de poder entrar na Arte Lusíada, adorava coleccionar cofres mas é preciso ter uma verba maior. Há vários anos fui a casa de um coleccionador que tinha uma boa colecção,

quer de pintura antiga portuguesa como de móveis e ele disse-me uma coisa engraçada: “Miguel, isto é comprar 2, 3 peças muito boas por ano. Ao fim de 50 anos são 200 peças!” E é um bocado assim, não é? Portanto, gostava de conseguir coleccionar Arte Lusíada mas sem que nada disto prejudique a família. A colecção não pode ser um ponto de discórdia tem que ser um ponto de prazer e, por isso, é muito importante ser-se sensato nestas decisões.



Figura 10 – Imagem da Colecção de Botões de Libré e parte da Colecção de livros de Encadernações Brasonadas de Miguel Cabral de Moncada

Que conselho daria a alguém que quisesse começar uma colecção?

Antes de mais, acho que tem que coleccionar uma coisa por paixão, aqueles objectos têm que ser mágicos para ele. Depois, acho que é extremamente importante adequar a colecção à sua capacidade económica. Uma das razões pelas quais eu estou satisfeito como coleccionador é porque adequiei o valor médio dos objectos àquilo que são as minhas capacidades económicas, isso é fundamental. Por último, que coleccione coisas que tenham uma dimensão artística e histórico-cultural. Porque aquilo que dá verdadeiramente prazer é a dimensão artística, a dimensão histórica e a dimensão cultural dos objectos. Isso é que nos permite não esgotar a experiência na compra e armazenamento dos objectos mas prolongar essa experiência no tempo que é dedicado à sua investigação e ao seu conhecimento profundo. Porque isto é, sobretudo um passatempo e por isso é que é tão bom!

CONCLUSÃO

Como cada colecionador é único, evitando generalizações, pretendemos apenas nesta conclusão fazer um balanço das entrevistas apresentadas no contexto de toda a investigação realizada no âmbito deste trabalho, assim como, deixar algumas notas finais.

Os coleccionadores de arte entrevistados, Luiz Augusto Teixeira de Freitas, Julião Sarmiento e Miguel Cabral de Moncada, falaram-nos sobre as suas colecções, sobre as opções que foram fazendo ao longo do desenvolvimento das mesmas, sobre as suas experiências enquanto coleccionadores e sobre o modo como vêem o coleccionismo no mundo e no mercado da arte actual. Estas entrevistas permitiram-nos confirmar algumas das questões abordadas ao longo do primeiro capítulo e conhecer, num testemunho directo, três perspectivas de três coleccionadores muito diferentes.

Tal como referimos no início do segundo capítulo, algumas das questões colocadas aos coleccionadores foram, intencionalmente, semelhantes e permitiram-nos, nesta amostra, confirmar alguns dos pressupostos do enquadramento teórico do tema. Confirmámos, por exemplo, que os três coleccionadores entrevistados coleccionaram outro tipo de objectos durante a infância e a adolescência. Confirmámos, igualmente, que todos eles se começaram a interessar por arte, assim como, a frequentar espaços culturais, também, desde cedo, durante a infância e a adolescência. Confirmámos que todos eles têm “*actividades satélites*” às suas colecções.

Os coleccionadores de arte entrevistados manifestaram, ainda, que as suas colecções começaram por acaso mas que foram, com o tempo, crescendo e desenvolvendo-se. O colecionador Luiz Teixeira de Freitas, com o apoio do curador Adriano Pedrosa, constituiu uma colecção de Arte Contemporânea com enfoque no tema da Arquitectura. O colecionador Julião Sarmiento constituiu uma colecção muito eclética, sem olhar a períodos artísticos ou a temas, baseada nas suas “*afinidades electivas*”. O colecionador Miguel Cabral de Moncada começou muito jovem a coleccionar objectos com armas de família portuguesas e manteve-se no tema até hoje.

Referimos, igualmente, no início do segundo capítulo que algumas das questões colocadas, no decorrer das entrevistas, foram diferentes de colecionador para colecionador e direccionadas para as particularidades das suas colecções. O colecionador Luiz Teixeira de Freitas manifestou interesse em coleccionar arte do

seu tempo, com a qual se identifica mais, bem como, a satisfação que tem em conviver com os artistas e em os ajudar, quando estes realmente precisam, na execução, por exemplo, de uma obra nova. Revelou-nos, ainda, o desejo de constituir uma colecção que reúna obras verdadeiramente significantes e que, um dia mais tarde, olhe para trás e veja que fez as escolhas “*certas*”. Por sua vez, o coleccionador Miguel Cabral de Moncada revelou-nos a sua paixão pela História e, por isso, em coleccionar objectos com uma forte componente histórica, assim como, o prazer que lhe dá não só a investigação das peças que adquire como todas as horas que dedica à sua colecção. Apesar de, como profissional do mercado da arte, estar familiarizado com questões como a avaliação das obras de arte, revelou-nos que esses conhecimentos ficam de lado na hora da aquisição e que a “*vontade de adquirir*” determinada obra fala mais alto. O coleccionador Julião Sarmiento referiu a satisfação que lhe dá “*ter*” mas, ao mesmo, tempo “*partilhar*” as obras da sua colecção. Os três coleccionadores, de resto, demonstraram uma grande satisfação em emprestar obras das suas colecções para exposições.

Tanto o coleccionador Julião Sarmiento como o coleccionador Miguel Cabral de Moncada referiram a importância das colecções estarem bem dimensionadas, do ponto de vista económico, às capacidades do coleccionador, caso contrário, tal como o coleccionador Miguel Cabral de Moncada referiu, a colecção gera mais “*sensações de frustração*” do que de “*satisfação*”.

Os três coleccionadores manifestaram, ainda, o seu interesse em continuar a coleccionar e em aumentar as suas colecções. O coleccionador Luiz Teixeira de Freitas revelou-nos que pretende continuar a coleccionar sem um tema tão rígido, mas cada vez mais orientado para a Arte Conceptual. O coleccionador Julião Sarmiento, por sua vez, revelou que gostaria de ter a oportunidade de ver a sua colecção exposta. O coleccionador Miguel Cabral de Moncada mencionou que, para além de manter e aumentar as suas cinco colecções, gostaria de começar a coleccionar Arte Lusíada.

Constatámos, por fim, que os três coleccionadores entrevistados não só evidenciam um grande gosto e um verdadeiro interesse pela arte como também uma grande satisfação em serem coleccionadores. A Arte e as suas colecções são, para eles, fonte de prazer estético, de evasão e de conhecimento.

Apresentamos, em seguida, algumas observações finais. Reforçamos, no entanto, que estas observações são apenas baseadas na análise da componente prática deste

projecto e na investigação teórica realizada no âmbito do mesmo. Devemos, por isso, ter em conta que o tema do coleccionismo apresenta inúmeras variáveis.

Ao longo da investigação deste trabalho questionámo-nos várias vezes acerca do que é que diferencia um coleccionador de um comprador (mesmo quando se trata de um comprador que compra, até, de forma bastante assídua). Consideramos que, de facto, todos os seres humanos têm uma certa “*necessidade de acumulação*”. No entanto, apenas alguns de nós têm, associada a essa “*necessidade de acumulação*”, a necessidade de constituir um conjunto, de o desenvolver e de o fechar (ou não). Esta tendência parece manifestar-se já, como vimos, na infância e na adolescência. Se associado a este factor, a criança tiver uma educação voltada para a cultura e para as artes visuais, na vida adulta, se tiver possibilidades económicas, as probabilidades de se tornar um coleccionador de arte parecem ser muito grandes.

Concluimos, ainda, que coleccionar se destaca enormemente de adquirir. Visto que, por muitas coisas que um comprador compre, estas são apenas “*coisas reunidas*”. O coleccionador, por sua vez, constrói. Adquire e constrói, uma narrativa, uma afirmação pessoal, o que seja! Mas é essa a estrutura mental que está por trás de cada aquisição. Por outras palavras, não é uma grande quantidade de obras de arte dentro de, por exemplo, uma casa que faz com que esse conjunto seja, de facto, uma colecção de arte. O que faz com esse conjunto seja uma colecção, ainda que esta comece de forma espontânea, é a intencionalidade do seu coleccionador e a coerência que este, intencionalmente, cria na sua colecção. Coleccionar é, então, mais que adquirir. Coleccionar é, acima de tudo, construir.

Por último, quando se fala em coleccionadores de arte são, frequentemente, apontadas motivações como: o investimento económico, a ostentação e o consumismo. Apesar de estes factores poderem ter alguma incidência em alguns casos, concluimos que os coleccionadores apresentam motivações demasiado pessoais para se resumirem ao mero investimento económico. São pessoas que manifestam um forte desejo de se rodearem de obras de arte com as quais se identificam, bem como, um verdadeiro gosto em serem coleccionadores. São pessoas que empenham, nas suas colecções, não só o seu dinheiro como, acima de tudo, o seu tempo. Coleccionar é, então, de facto, um investimento mas é, sobretudo, um investimento emocional.

BIBLIOGRAFIA

- Altman, Anna (2013), The Prom Queen of P.S.1, in *The New Yorker*, 21 de Março.
- Baekeland, Frederick (2006), *Psychological aspects of art Collecting*, in Pearce, Susane M., *Interpreting Objects and Collecting*. Routledge, Londres. (p. 205 – 219).
- Baudrillard, Jean (1984), *Le Système des Objets*. Gallimard, Paris.
- Belk, Russell W. (2006), *Collectors and Collecting*, in Pearce, Susane M., *Interpreting Objects and Collecting*. Routledge, Londres. (p. 317 – 326).
- _ (1995), *Collecting in a Consumer Society*. Routledge, Londres.
- Blom, Philipp (2002), *To Have and to Hold, an Intimate History of Collectors and Collecting*. Penguin Books, Londres.
- Bourdieu, Pierre (2007), *La Distinction, Critique Sociale du Jugement*. Zouk, Porto Alegre.
- Buck, Louisa e Greer, Judith (2006), *Owning Art, The Contemporary Art Collector's Handbook*. Thames & Hudson, Londres.
- Caplin, Lee (1998), *The Business of Art*. National Endowment for the Arts, Estados Unidos.
- Cardinal, Roger (2004), *The Cultures of Collecting*. Reaktion Books, Londres.
- Chatwin, Bruce (2008), *Anatomia da Errância*. Quetzal Editores, Lisboa.
- Eco, Umberto (2003), *Como se faz uma tese em Ciências Humanas*. Editorial Presença, 10ª Edição, Lisboa.
- Frank, Knight (2013), *The Wealth Report 2013*. Knight Frank Consultants, Londres.
- Grampp, William (1989), *Pricing the Priceless. Art, Artists and Economics*. Basic Books, Nova Iorque.
- Guggenheim, Barbara (1998), *Individual Art Collectors, The Role of Art Consulting in the Art of Collecting*, in Caplin, Lee, *The Business of Art*. National Endowment for the Arts, Estados Unidos. (p. 283 – 288).
- Hatton, Rita e Walker, John (2005), *Supercollector. A Critique of Charles Saatchi*. Institute of Artology, Londres.
- Huberman, Michael e Miles, Matthew (1994), *Data Management and Analysis Methods*. In N. Denzin e Y. Lincoln, *Handbook of qualitative research*. Sage publications, Califónia. (p. 428 – 444).

__ (1984), *Qualitative data analysis: A sourcebook of new methods*. Sage publications, Newbury Park.

Lindemann, Adam (2006), *Collecting Contemporary*. Taschen, Colónia.

McAndrew, Clare (2007), *The Art Economy, An Investor's Guide to the Art Market*. The Liffey Press, Dublin.

Melo, Alexandre (1994), *O que é a Arte?* Difusão Cultural, Lisboa.

Moulin, Raymonde (2003), *Le marché de l'art, Mondialisation et nouvelles technologies*. Flammarion, Paris.

__ (1995), *De la valeur de l'art: recueil d'articles*. Flammarion, Paris.

__ (1992), *L'artiste, l'institution et le marché*. Flammarion, Paris.

Moureau, Nathalie e Sagot-Duvaurox, Dominique (2006), *Le marché de l'art contemporain*. Découvert, Paris.

Muensterberger, Werner (1994), *Collecting an Unruly Passion, Psychological Perspectives*. Princeton University Press, Princeton.

Pearce, Susane M. (2006), *Interpreting Objects and Collecting*. Routledge, Londres.

__ (1998), *Collecting in Contemporary Practice*. Sage Publications, Londres.

Poli, Francesco (1999), *Il sistema dell'arte contemporanea*. Laterza, Roma.

Pomian, Krzysztof (2006), *The collection: between the visible and the invisible*, in Pearce, Susane M., *Interpreting Objects and Collecting*. Routledge, Londres. (p. 160 – 174).

Pownall, Rachel (2013), *Will Investments of Passion ever been seen as a mainstream asset class?*, in *The Wealth Report 2013*. Knight Frank Consultants, Londres.

Stourton, James (2007), *Great Collectors of Our Time - Art Collections since 1945*. Scala, Londres.

ANEXOS

ANEXO 1 – CONVITE TIPO DE PARTICIPAÇÃO NO PROJECTO

Lisboa, XXXXXXXXXXXXX

Ex.mo Senhor

Dr. XXXXXX

ASSUNTO: Convite para entrevista sobre – Coleccionismo de Arte

Chamo-me Leonor Leite de Macedo e frequento o segundo ano curricular do Mestrado em Gestão de Mercados da Arte (ISCTE – IUL / FLUL). O segundo ano do mestrado é dedicado à realização de uma dissertação. Com o intuito de especializar a minha formação elegi como tema de reflexão: *Coleccionadores de Arte – Tendências e Motivações*.

O meu projecto divide-se em duas partes essenciais: a primeira parte, baseada numa vasta bibliografia sobre o coleccionismo, consiste num enquadramento teórico do tema e a segunda parte, com uma componente prática, consiste na realização de entrevistas a coleccionadores de arte.

Seria, para mim, uma honra poder entrevistar o Senhor Dr. XXXXX. Endereço-lhe este convite porque (questões particulares de cada colecionador convidado). A participação do Senhor Dr. trará uma visão diferente e um importante contributo para a minha investigação.

A entrevista será uma conversa informal sobre a sua colecção e as suas obras mas, também, sobre as motivações que o levaram a iniciar uma colecção e sobre o que lhe dá mais gosto nesta área.

Para transcrever a entrevista o mais fielmente possível gostaria de poder gravar a conversa. Depois de transcrita, comprometo-me a enviar o texto para ser revisto e, caso necessário, alterado pelo Senhor Dr. Se for possível, gostaria ainda de fazer algumas fotografias, para ilustrar o meu trabalho.

Estou receptiva a sugestões que entenda por bem aconselhar. Manifesto, igualmente, a minha disponibilidade para a realização da entrevista quando lhe for mais conveniente.

Aguardo, com expectativa, uma resposta ao desafio agora lançado.

Melhores cumprimentos,

Leonor Leite de Macedo

P.S 1 – Todas as informações recolhidas (desde a entrevista às imagens fotográficas) serão apenas utilizadas no projecto de mestrado. Sendo apenas divulgadas em circunstâncias directamente ligadas ao projecto, como por exemplo: cópias entregues ao comité de avaliação, cópias que ficarão com a faculdade e a apresentação da defesa.

P.S 2 – Envio, em anexo, a proposta do projecto mais detalhada, bem como, uma pequena nota biográfica.

ANEXO 2 – PROPOSTA DO PROJECTO



PROPOSTA PARA O PROJECTO DE MESTRADO

COLECCIONADORES DE ARTE – TENDÊNCIAS E MOTIVAÇÕES

MESTRADO EM GESTÃO DE MERCADOS DA ARTE

Quantas obras de arte são necessárias para que um conjunto de objectos passe a ser uma colecção? Uma colecção não se faz de peças únicas mas também não se mede de forma quantitativa. Parece, antes, definir-se pelas características intrínsecas de cada peça e pelas ligações que estas estabelecem com o conjunto. Uma colecção implica, então, que as peças, nas suas semelhanças, se agrupem por tipologias e que tenham os seus pontos de contacto? Talvez, mas uma colecção também não se faz de objectos repetidos. Implica que cada peça, com as suas particularidades, entre na lógica do agrupamento acrescentando-lhe uma variável? É possível, mas a linha entre “coleccionar”, “acumular” e “armazenar” pode ser bastante ténue. Podemos pelo menos defender que uma colecção implica uma coerência temática? Certamente. Se, por coerência temática, tivermos uma definição flexível. A “coerência temática” de cada colecção é o olhar e o gosto do seu coleccionador.

As colecções existentes são tantas e tão heterogéneas como as personalidades dos coleccionadores que as construíram tornando, por isso, a tentativa de definir “*O que é uma colecção?*” num exercício quase inglório. Inicialmente, esta reflexão não se debruçava sobre as colecções mas sim sobre os coleccionadores. Sobre esse fascinante grupo que, escolhendo e seleccionando, dá forma a um conjunto de objectos que se torna autónomo e vivo. No entanto, depressa compreendemos que não se chega ao “*espírito do coleccionador*” sem se analisar a essência da sua colecção. Desta forma, esta reflexão debruça-se sobre os coleccionadores, sobre as suas colecções e, também, sobre a emocionante busca pela “*peça certa*”. Essa procura justificada pelo forte

desejo de melhorar a colecção e da qual se alimenta o espírito dos verdadeiros coleccionadores. Esta reflexão procura respostas a perguntas, tais como:

Quem são, afinal, estes coleccionadores contemporâneos? Pode, um comprador esporádico converter-se num coleccionador consistente? O que compram? Quando compram? A quem compram? O que valorizam? Como fazem a sua escolha? Paixão e genuíno interesse pelas artes plásticas? Investimento emocional ou económico? Que dilemas enfrentam? Como os resolvem?

ESTRUTURA PROPOSTA

- Enquadramento teórico do tema – Abordagem e reflexão acerca desta temática; Ênfase nas motivações e principais tendências dos coleccionadores e no desenvolvimento de uma “*personalidade colecionista*” que cresce a par com a própria colecção.
- Componente prática do projecto – Desenvolvimento de entrevistas a coleccionadores de arte com personalidades e com colecções muito distintas. O cruzamento destas diferentes perspectivas irá enriquecer a investigação e conferir um maior dinamismo ao trabalho.
- Conclusão – Balanço das entrevistas e breve comentário.



LEONOR LEITE DE MACEDO

Mestranda em *Gestão de Mercados da Arte*, ISCTE e Universidade de Lisboa. Curso em *Art and Its Markets*, Sotheby's Institute of Art – Summer School (2012). Pós-Graduação em *Peritagem de Arte*, Universidade Católica Portuguesa (2009/2010). Licenciatura em *Artes Plásticas – Pintura*, FBAUL (2003/2008). Colaborou com o Serviço Educativo do Museu Colecção Berardo (2007/2008) e foi voluntária no MNAA (2009).

ORIENTADOR – PROFESSOR DOUTOR LUÍS URBANO AFONSO

CO-ORIENTADOR – DOUTOR JOÃO PINHARANDA

ANEXO 3 – GUIÃO COM O CAMPO COMUM A TODAS AS ENTREVISTAS

1. ANTES DA COLECÇÃO

- Coleccionou, em outra fase da vida, outro tipo de objectos antes de coleccionar arte?
- Quando surgiu o interesse pela arte? E a decisão de começar a coleccionar?

2. COMO COMEÇOU A COLECÇÃO

- Como começou a colecção? Quais foram as primeiras compras? E as seguintes?
- Como começou a evoluir a colecção? Não só fisicamente como, também, no que diz respeito, ao envolvimento / atitude como coleccionador? O que mudou (se é que mudou em algum aspecto)?

3. COMO SE DESENVOLVEU A COLECÇÃO

- Como foi desenvolvendo a colecção: 1)Qual a orientação que segue (Temática? Estilo? Época? Artistas?) 2)Condicionantes e constrangimentos na aquisição de uma peça (O tamanho da obra? O médium?) 3)Preocupações e actividades satélites com a colecção (Seguros, inventários, manutenção, conservação, empréstimos para exposições).

4. COMO SE RELACIONA COM O MERCADO DA ARTE

- Compra exclusivamente / sobretudo no mercado primário, secundário ou terciário?
- Como se relaciona com o mercado a arte? Mantém relações próximas com artistas, galeristas, leiloeiros, críticos, curadores, instituições e outros coleccionadores?
- Segue algum tipo de aconselhamento, seja ele mais formal ou informal, com algum profissional da área?
- Já patrocinou a criação de novas obras de arte? Como vê o Mecenato na actualidade? E o papel dos coleccionadores no *mundo da arte* actual?

5. MOTIVAÇÕES

- Porque colecciona? E qual a grande satisfação que retira desta actividade?
- Qual o envolvimento daqueles que lhe são mais próximos (família) na colecção?
- O que deseja para o futuro da sua colecção?