Panorama das Artes Plásticas

HARRY LAUS

O bom investimento

Aplicar dinheiro, hoje, é uma preocupação constante de muita gente. Uma tela de Di Cavalcanti (o primeiro à esquerda) pode ser um bom negócio; ou uma tela de Volpi (o segundo), com "Madona". E o Portinari (o último), trabalho de 1937, não valerá 50 ou 60 mil cruzeiros, hoje?

"INVESTIR em arte hoje, é mais seguro que aplicar em ações ou em capitalização imobiliária". Esta ousada afirmação é de Carlos Von Schmidt, diretor do Museu de Arte Brasileira e da revista "Artes", de São Paulo. Para ilustrar sua tese, Von Schmidt conta uma pequena estória que merece reflexão. Um grupo de cinco banqueiros paulistas — "que dizem, gente que sabe onde quando e como aplicar bem seu dinheiro" — resolveu investir Cr$ 150.000,00 num quadro de Portinari. Três meses depois o quadro foi revendido por Cr$ 195.000,00. Se cada investidor aplicou Cr$ 30.000,00 e três meses depois recebeu Cr$ 39.000,00, a capitalização do capital de giro foi da ordem de 30% — "Pode haver melhor negócio?" pergunta Von Schmidt. Ele acha que não. Mas que dos tros pintores, além de Portinari, vão garantir êsse rendimento? Ai começa o labirinto por onde pode se perder um mal orientado aventureiro do mercado de arte. Há nomes e mais nomes, entre artistas vivos e mortos, para orientar e desorientar a opção. Quem conhece (e não é bacharel) encontra a primeira dificuldade na alta cotação dos chamados "monstros sagrados": Segall, Portinari, Ismael Nery, Guignard, Pancetti, Tarsila, Di Cavalcanti, Djanira, entre poucos mais. Partir para a compra indiscriminada de nomes em evidência nas galerias de arte é bastante arriscado. Quem pode afirmar que êste ou aquêle artista vai permanecer e ser valorizado? Há, indiscutivelmente, "experts" que descobriram verdadeiras minas de ouro. No Rio de Janeiro, na década de 50, um "marchand" resolveu "ajudar" um artista boêmio, de fala fanhosa, comprando seus desenhos por um cruzeiro velho cada um. Hoje não se encontra nenhum dêsses desenhos por menos de um milhão de cruzeiros velhos. Nome do artista: Alberto da Veiga Guignard. Em São Paulo, há coisa de quatro anos, outro "marchand" desobrigou-se solvente. A viúva de um artista temperamental e místico resolveu vender tôda a obra pictórica deixada pelo marido quando morreu, em 1934: poucos óleos e uma quantidade enorme de desenhos e aquarelas. "Marchand" paulista comprou tudo o que pôde e trafou de relançar o sequestrado "pintor maldito" dos anos 30. Se em 1966 um desenho de Ismael Nery custava Cr$ ... 100,00, nos leilões mais recentes já está entre Cr$ 1.200,00 e Cr$ 1.500,00, sem se falar nos preços astronômicos das disputadíssimas pinturas a óleo. Mas golpes de sorte como êsses podem ser contados nos dedos.

QUEM VAMOS COMPRAR?

Ao lado dessa brilhante equipe de "monstros sagrados" existe outra composta pelo que se poderia chamar de "monstrinhos" ou candidatos a "monstros".

São nomes de alto gabarito e mercado firme que fazem parte das principais coleções paulistas e cariocas. Será mais seguro aplicar em seus quadros ou nas ações da bôlsa de valôres? "Jôgo por jôgo, prefiro arriscar com aquilo que me dá prazer espiritual" — diz uma colecionadora do Rio. Ela comprou em outubro de 1967, em Paris, um pequeno quache do pintor Antônio Bandeira por 100 dólares (270 cruzeiros na época). Na semana passada, recusou uma oferta de Cr$ 1.500,00 (cêrca de 300 dólares ao câmbio atual). Isto quer dizer que a obra de cearense Bandeira (morto exatamente naquele mês de 1967) teve seu valor triplicado, em dólares, em apenas três anos. Essa rápida valorização será explicada pela morte do artista e consequente escassez de trabalhos no mercado? Em parte sim, mas como explicar o caso dos vivos que continuam produzindo e produzindo muito? Em março de 1966, uma das vendas da Galeria Comes Velho, que se inaugurava em São Paulo, foi um quadro abstrato de Glauraba Mabe medindo 1,20 por 1,20 m. Preço na ocasião, Cr$ 1.200,00; avaliação do mesmo quadro hoje, Cr$ ... 10.000,00. Levando êstes valôres para a moeda americana, ao câmbio de cada época, teremos 500 dólares para 1966 e 2.000 dólares atualmente. Assim, em cinco anos, a pintura de Mabe teve seu valor quadruplicado. Houve uma verdadeira disparada com a obra do pintor figurativo carioca Orlando Teruz. Atacado pela crítica que se nega a dar valor a uma pintura ilustrativa e repetitiva, Teruz é o bem-amado dos colecionadores brasileiros. Na mesma Galeria Cosme Velho, um quadro de Teruz nas dimensões que agora vale 13.000 cruzeiros, podia ser comprado em 1966 por apenas 600 cruzeiros. E' o fenômeno Teruz: em cinco anos — de 250 para 2.600 dólares — uma valorização superior a 11 vêzes o preço inicial.

Há outros "monstrinhos", tanto no Rio como em São Paulo. No mesmo prazo de cinco anos, Aldo Bonadei, por exemplo, subiu de Cr$ ... 1.200,00 para Cr$ 9.000,00 quadros grandes), Tamaki de Cr$ 220,00 para Cr$ 3.000,00, Yolanda Mohalyi de Cr$ 1.600,00 para Cr$ 8.000,00, Iracema Arditi de Cr$ 50,00 (os maiores) para Cr$ ... 4.500,00. São números tentadores para quem investiu e quer se desfazer de alguns quadros e também para quem quer passar a investir em arte. Para êstes últimos há ainda alguns mistérios. Nem só o tamanho de uma tela comanda os preços. O problema das datas e das fases é também importante. Na escala comum da valorização, um Volpi passou de Cr$ 2.500,00 em 1966 para Cr$ 10.000,00 nos dias de hoje. Mas quem quiser uma tela da fase das fachadas (década de 30) terá que dispor de muito mais dinheiro. No mês passado, em São Paulo, uma "fachada" de Volpi foi vendida por Cr$ 28.000,00.

Já uma pequena paisagem do mesmo artista, datada de 1926, alcançou somente 6.000,00 em abril último, num leilão paulista, o que desconcertou quem foi comprar "pela idade" da obra. A questão de idade volta a ter importância em relação a outros pintores, como Di Cavalcanti. Embora suas telas de hoje atinjam somas altíssimas (e mesmo absurdas em termos de mercado internacional) aquela colecionadora carioca que prefere o prazer espiritual da arte às especulações da bolsa, certamente não deixaria escapar um Di da fase de Paris (entre 1935 e 1940), pela importância no conjunto da obra do pintor de mulatas. Ou um auto-retrato de Pancetti, em vez de marinha; ou uma paisagem de Ouro Preto com balõezinhos. Guignard, em lugar de vasos com flôres; ou ainda um Djanira de Nova York (1945) à sua produção recente.

O MISTERIO DOS LEILÕES

O "expert" em arte fica atento ao aparecimento dessas "jóias" que vez por outra vão dar num acervo de galeria — entregues por algum colecionador necessitado — ou nos leilões que periòdicamente se realizam em São Paulo e no Rio. Há quadros que nos leilões acirram a disputa e movimentam a audiência com verdadeira paixão. Ao jôgo dos lances e das fortunas muitas vêzes superavaliam um quadro que depois passa a ser um remorso na parede da sala. Mas, com calma e sangue frio, algumas últimas aquisições podem ser feitas nos leilões, cujos resultados são muitas vêzes contraditórios e desconcertantes. Foi o que aconteceu no último leilão da "Casa dos Leilões", em São Paulo. O leiloeiro Florestano aceitou lances finais de Cr$ 1.200,00 tanto para um desenho de Guignard (1948), como para outro de Aldemir Martins (1969). Entrou em ação não só o prestígio de Aldemir como as dimensões dos trabalhos: de 12x11 cm de Guignard, para 80x61 cm de Aldemir. Já o problema da dimensão não teve grande influência noutro resultado disparatado: um desenho de Eliseu Visconti (1866-1944), medindo 25x21 cm foi arrematado por apenas Cr$ 1.350,00 contra Cr$ 2.000,00 por um desenho de Marcelo Grassmann, de 23x31 cm. Mas uma vez o prestígio de um artista nível ofuscou a memória dos compradores. Melhor negócio fêz quem comprou Visconti nosso primeiro impressionista, decorador do Teatro Municipal do Rio. Êsse comprador sabe que, nas galerias de arte ou no "atelier" da Grassmann, seus desenhos não atingem a esta soma. Outro caso curioso aconteceu na mesma noite de novembro de 1969, simultâneamente no Rio e em São Paulo. Enquanto Florestano provocava sua audiência carioca em tôrno de um minúsculo óleo de Portinari ("Paisagem de Brodósqui", 32x40 cm, 1937), no Rio o leiloeiro Ernani suava e esbravejava para obter o devido preço para um "São José de Botas", com 33 cm de altura, esculpido por Aleijadinho.

No dia seguinte, pelo noticiário dos jornais, o colecionador de São Paulo que arrematou Portinari, coçou a cabeça bastante decepcionado um colega carioca invia feito negócio superior comprando o Aleijadinho pelos mesmo Cr$ 39.500,00 que êle deu pela "Paisagem de Brodósqui".

A QUESTÃO DO GOSTO

Entre Rio e São Paulo há diversos pólos de divergências no problema de gostos e preferências. São Paulo prestigia a "tradicional família artística paulista" dando altos lances para Ernesto de Fiori, Antonio Gomide, Paulo Rossi Osir, Mario Zanini, Rebolo Gonçalves e outros. Esses nomes são praticamente desconhecidos no Rio, onde nem mesmo Aldo Bonadei — de altíssima cotação em São Paulo — tem grande mercado. Em compensação, Volpi e Milton da Costa vendem mais e melhor na Guanabara. Quem se aproveita desse jôgo são os colecionadores e "marchands" espertos (sem muita necessidade de serem "experts"). Na época dos leilões funciona a ponte aérea dos comerciantes de arte em busca das pechinchas que serão anti-pechinchas na outra cidade. Êles compram por muito bom preço um Clóvis Graciano, no Rio, para revendê-lo por ótimo preço em São Paulo. O vice-versa pode ocorrer em São Paulo com Frank Schaeffer, Maria Polo, Roberto Magalhães, Glauco Rodrigues, Benjamim Silva ou Antonio Maia, mais cotados no Rio.

Para Benjamin Steiner, um dos diretores da "Casa dos Leilões" e antigo "marchand de tableaux", nada disso é novidade. Mesmo assim, o último leilão que realizou lhe reservava algumas surpresas. Uma delas foi a grande aceitação das peças estilo "art-nouveau", revalorizadas pela primeira vez desde que saíram de moda no começo do século. Quando poderia imaginar que um vasinho de vidro Lunéville, com apenas 16 cm de altura, fosse chegar à casa dos 2.000 cruzeiros? E' a nova onda mundial. No ano passado, a famosa casa de leilões Sotheby, em Nova Iorque, vendeu por 1.100 dólares um vaso semelhante e um abajur Tiffany alcançou o lance de 16.000 dólares. Mas ninguém precisa ir a Nova Iorque para perceber a volta da "art-nouveau". Os colecionadores e complicados arabescos do fim do século aparecem em diversos pôsteres, pintas modernos, na decoração de muitas butiques da rua Augusta, nas páginas da revista "Senhor" e "Manequim" e, as toneladas, no filme dos "Beatles" "O Submarino Amarelo".

Outra surpresa para Benjamin Steiner foi a disputa por um óleo do escultor e pintor paulista Joaquim Figueira, falecido em 1943. Uma natureza morta à la Cézanne atingiu 3.000 cruzeiros, ao passo que uma cabeça terracota de Brecheret, participante da Semana de Arte Moderna e autor de tantos monumentos em São Paulo, não recebeu lance algum. O aparente desprestígio dos modernos é reforçado quando se verifica que um óleo de Tarsila do Amaral não foi vendido, naturalmente por ser anterior à fase "Pau Brasil" e o alto preço alcançado pelos acadêmicos.

Almeida Júnior bateu todos os recordes do leilão. O "Convescote", de 1899, medindo 120x84 cm alcançou 37.000 cruzeiros e dois quadros de Henrique Bernardelli — "Idílio no Campo" e "Idílio na Cidade", ambos com 190x88 cm, foram comprados por 15.000 cada um. A euforia acadêmica ultrapassou com a entrada em cena de um auto-retrato de Pancetti (de apenas 41x34 cm. Em rápidos e ansiosos lances a voz de Florestano acabou sumindo quando as exclamações do público aplaudiram a última oferta: 16.000 cruzeiros.

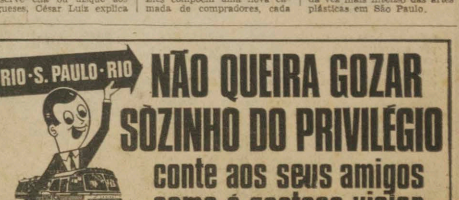
QUEM COMPRA ARTE

Sem a sensação, a concorrência pessoal, a disputa e os imprevistos dos leilões, outros lugares para se comprar arte são as galerias especializadas. Elas cobram do artista uma comissão internacional de 33% (algumas menos, outras mais) e se encarregam de difundir a obra e aumentar sua cotação no mercado. Com isto lucra o artista, em geral meu comerciante, lucra o comprador com as facilidades do crediário, e o "marchand", naturalmente, que também precisa viver. Quase todos os dias abrem-se novas exposições com a duração média de 15 dias. As galerias, além de serem o lugar próprio para se comprar uma obra de arte por preço honesto, passaram também a ser um acontecimento social por ocasião dos "vernissages". De repente, um pedaço da rua Augusta é invadido pelas midi-mini-maxi-saias, botas, shorts e bombachas das elegantes paulistas que vão ver as últimas pinturas de Ianelli, as gravuras de Isabel Pous ou as esculturas de Mário Cravo Neto. São estas moças e senhoras da sociedade que compram arte? "A mulher compra mais do que o homem", diz César Luiz Pires de Mello, um dos diretores da galeria Cosme Velho.

Numa sala muito simpática ao fundo da galeria, onde se serve chá ou uísque aos fregueses, César Luiz explica que a maior parte de sua clientela é formada por gente da classe média de nível universitário. Outra parcela de compradores está entre médicos, advogados, engenheiros, arquitetos e economistas. "Com destaque para os médicos", interveu Artur Otávio Pacheco, outro sócio da Cosme Velho. Nem êle, nem César Luiz sabem explicar por que os médicos gostam tanto de arte. O fato é que muitos dêles são "pintores de domingo", trocando o bisturi pelo pincel. Conhecendo técnica de pintura, são compradores aptos a reconhecer as qualidades de um bom quadro e a procurar o melhor de cada exposição.

Garantem os diretores da Cosme Velho que nos cinco anos de existência da galeria, o número de colecionadores em São Paulo já foi multiplicado por dez. "Nos últimos anos, a corrida das ações tem atrapalhado um pouco", diz Artur Otávio. "Mas muitos colecionadores investem parte do lucro das ações em obras de arte". Quem não perdeu em ações nem pode comprar pintura a óleo, pela elevação contínua dos preços, são os adolescentes de 18 a 20 anos. Êles compõem uma nova camada de compradores, cada vez mais em evidência. Já é bastante comum nas galerias de São Paulo entrar um jovem à procura de desenhos e gravuras — de preços mais acessíveis — e aparecer a noiva ou a namorada. São aprendizes de colecionadores que se vão formando pela influência dos pais colecionadores ou da publicidade de arte na televisão e na imprensa. Essa massa de comunicação está criando outra mais nova espécie de clientela: o comprador da cidade do interior. Muita gente se desloca para São Paulo e volta com um ou dois quadros debaixo do braço para fazer inveja aos amigos e forçá-los a entrar na corrente cada vez maior dos compradores de arte. Em todos êsses tipos de compradores há naturalmente quem compra ùnicamente pelo prazer da posse. Mas existe uma boa parcela que pensa no investimento seguro, muito mais seguro que encher cofres de dólar, como se fazia antigamente.

Nota da Redação: Não só aos domingos mas também às têrças e quintas-feiras o crítico Harry Laus estará assinando uma coluna no DSP para acompanhar o movimento arte da vez mais intenso das artes plásticas em São Paulo.



TUDO VENDIDO!

Encerrada a colocação pública de ações -art 14, pessoas físicas - da

USIBA - Usina Siderúrgica da Bahia S. A.

Agora, sòmente como pessoa jurídica você pode ser acionista da maior siderúrgica do Nordeste!

A você, que se colocou ao lado da Sudene, da Cia. Vale do Rio Doce, da Cia. Siderúrgica Nacional, e subscreveu a Usiba – parabéns!

Você fêz um explêndido investimento, numa das áreas de maior pujança do futuro nacional!

Tão pujante, que dois lançamentos consecutivos da Usiba foram colocados, em todo o Brasil, em tempo recorde!

Agora, sòmente as emprêsas, as pessoas jurídicas, podem ser acionistas da Usiba, através dos arts. 34/18.

Se houve tanta gente tirando dinheiro do bôlso para investir no maior projeto da Sudene (e no futuro siderúrgico brasileiro), não é o caso de sua emprêsa fazer o mesmo com o dinheiro do Impôsto de Renda?

USIBA

Usina Siderúrgica da Bahia S. A.

Orientação para aplicação:
Rua 24 de Maio, 77 - 8.° andar Tels. 34-3180, 35-8789