

A arte de vender arte

Por Connie Rocha

Ela começou a sua aventura no mundo das artes desde muito cedo. Aos 16 anos, quando estudava fotografia, já trabalhava profissionalmente. A partir de um convite para ser assistente de um professor, a fotógrafa Bianca Cutait passou a conhecer o universo refinado e apaixonante do mercado de arte, trocando obras de sua autoria com a de outros artistas e criando o seu próprio conceito artístico. A jovem artista estudou muito, ganhou experiência e hoje é uma expert na arte de vender arte. A curadora e marchand presta consultoria para uma gama diferenciada de clientes, que vão desde artistas emergentes a colecionadores veteranos, passando por galerias e instituições. A *Acontece Magazine* conversou com Bianca Cutait. Confira.



Bianca Cutait com a peça de Gilberto Salvador na CasaCor 2015

Bianca, o que é ser um curador de arte? E é qual a diferença entre ser curadora e marchand?

O curador de arte é basicamente quem "toma conta" de uma coleção, se responsabilizando pela escolha das peças, pela manutenção e restauro, venda e até mesmo aquisição de novas obras. Um curador pode trabalhar num museu, numa instituição ou numa galeria, ou ser independente como eu, que tomo conta de algumas coleções privadas. O marchand por sua vez é a figura comercial do mercado, é quem intermedia a obra de arte, seja pelo mercado primário (de galerias) ou secundário (entre clientes privados). Eu sou as duas coisas: ora sou marchand, ora sou curadora, dependendo de quem estou atendendo. Mas sempre tomando um imenso cuidado para não gerar nenhum conflito de interesses. Procuro sempre ser o mais ética possível.

Quais os critérios que você utiliza na hora de escolher as obras para uma exposição ou ambiente?

Acho que o mais importante na hora de escolher uma peça é

quem vai receber, qual o público. Geralmente eu monto projetos com foco em vendas, então as peças têm que ser escolhidas inicialmente de acordo com a intenção de compra daquele público. Paralelo a isso, acredito que seja muito relevante a sinergia entre artistas, precisa existir uma conversa e uma linha que conte uma história. Gosto de colocar artistas iniciantes promissores com alguns apelidados "âncoras", que são aqueles já mais conceituados.

Você foi a curadora do loft criado pela arquiteta Myrna Porcaro na CasaCor SP 2015 e levou obras de artistas brasileiros radicados em Miami. Como foi esse processo de seleção?

A Myrna é uma arquiteta muito experiente e extremamente competente. A coleção que eu montei pra ela encaixou muito bem com a proposta dela pra CasaCor e foi um sucesso, graças a Deus. Ela já tinha bem definida a linha que queria seguir, então eu flui exatamente com a proposta dela, e colocamos artistas de muito renome e reconhecimento em Miami como Gilberto Salvador e Yutaka Toyota com artistas novos de grande calibre como Rubem Robierb, que para mim hoje é um dos melhores, Carmem Gusmão, Araquém Alcântara, dentre outros. Foi uma experiência maravilhosa.

Você busca prestigiar o trabalho de artistas brasileiros nos seus projetos?

Procuro não me restringir a um grupo único de características. Claro que entendo muito mais da minha própria cultura e de onde eu venho, mas sou muito estudiosa e adoro aprender sobre arte de outros países, como por exemplo a japonesa, um tipo de arte culturalmente minuciosa; ou a mexicana, que tem valorizado bastante. Mas principalmente arte americana, que é muito complexa e cheia de épocas. Adoro isso.

Quais os pontos básicos para escolher bem uma obra antes de comprar para decorar, colecionar ou investir?

Costumo dizer que decorar a casa, colecionar e investir em arte são coisas muito diferentes. Quem coleciona não se preocupa em saber se o quadro vai combinar com o sofá, e quem compra para investir sabe exatamente o que quer. Porém um fator é comum a todos: gostar muito do que compra. Quem compra para decorar tem que amar o que vai pendurar porque vai olhar para aquela peça todos os dias. Quem coleciona também tem que amar o que vai comprar, mas é um amor compartilhado com o envolvimento financeiro. E quem compra para investir tem que amar o risco daquela obra não valorizar, mesmo sabendo minimizar ao máximo o risco apenas apreciando a compra. E para esses 3 públicos eu sempre sugiro ter o apoio de um profissional especializado, pois ele vai saber adequar quanto a pessoa quer gastar com o que ela pode adquirir de melhor dentro daquele orçamento.

Como saber se uma obra de arte vale o que está sendo cobrada?

Em geral, no mercado primário, as galerias definem preços de acordo com o currículo do artista. Obras de arte se valorizam monetariamente quanto passam a pertencer a coleções importantes. No mercado secundário, os leilões fazem um grande papel de reconhecimento e valorização. Ter a ajuda

de um profissional de confiança é extremamente importante, pois ele na maioria das vezes pode dar uma opinião mais qualificada sobre preços.

Como é o seu trabalho com designers e arquitetos?

Eu costumo trabalhar em parceria com alguns arquitetos cujos clientes são colecionadores ou querem se tornar. A Myrna Porcaro hoje é a minha maior parceira, e eu a recomendo para meus clientes como ela recomenda os clientes dela a mim. Isso porque o trabalho dela tem muito a ver com o meu, ela sabe trabalhar iluminação para obras de arte como poucos, e eu a cito como exemplo porque acho importante essa responsabilidade de apresentar clientes para um profissional. Gosto de trabalhar com arquitetos que ajudem seus próprios clientes a almejar comprar arte, não apenas ter uma peça para decoração.

O que os artistas deveriam fazer para que seus trabalhos sejam mais notados de uma forma geral?

Ah, isso é um longo processo. O artista em primeiro lugar tem que saber se portar. Existe uma ruptura emocional entre o artista fazer a sua arte e vender, e acredito que não cabe a ele comercializar seu próprio trabalho. Um artista tem que ter alguém de mercado por trás, negociando, apresentando, fazendo seu nome crescer. Tem que ser constante, trabalhar sempre, manter a postura de artista profissional. Caso contrário passa a ser um hobby. Sou muito repetitiva e um tanto quanto dura quando digo isso, mas acredito que essa postura que eu tanto insisto é o que mais faz o artista crescer, e a falta dela é a forma mais rápida dele virar obsoleto e ter seu nome esquecido. Um fotógrafo, por exemplo, sempre tem que saber quais as novas

tecnologias, quem está despontando no mercado e por que, quais tipos de impressão são adequadas para o trabalho dele. Para que o artista possa começar a se destacar ele tem que estudar arte e não apenas ter um dom. A forma de se portar virá naturalmente.

Quais as tendências e estilos de consumo de arte no mundo de hoje?

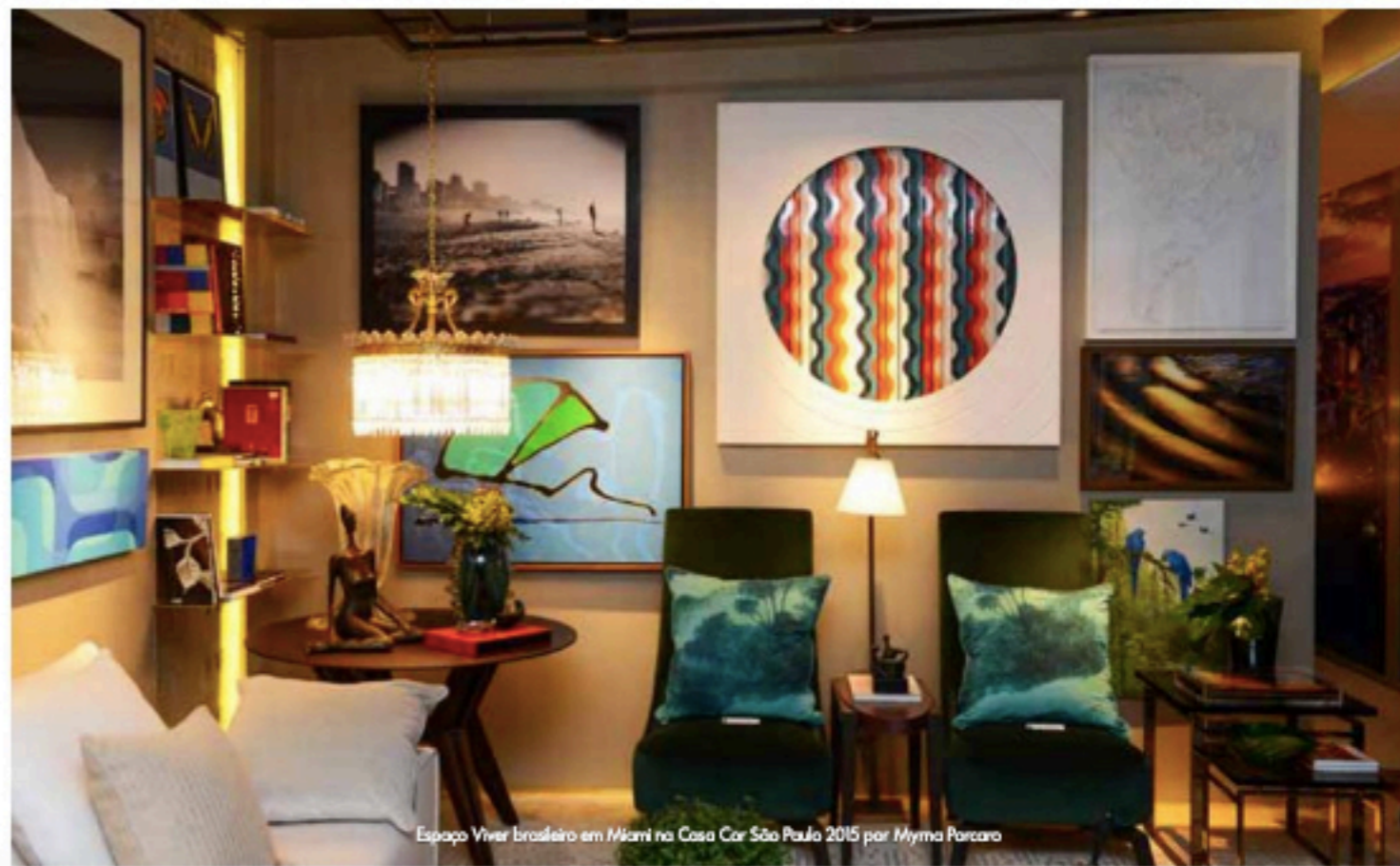
Arte contemporânea na minha opinião sempre é a tendência a ser analisada a cada etapa. Hoje no mercado brasileiro o grafite se destaca muito. A fotografia também é sempre muito admirada por colecionadores e está crescendo cada vez mais.

A arte de qualidade é elitista e pouco acessível?

Claro que não. Arte de qualidade na minha opinião é aquela bem feita, impecável, constante, e que seja bem aceita. Eu comprei a minha primeira peça quando tinha 19 anos, com o meu salário de estagiária, e essa peça está até hoje na minha sala. O mercado de arte é um mercado de luxo sim, mas existe um leque muito grande de opções.

Uma dica para quem quer começar a colecionar arte?

Ter um profissional aconselhando, acho imprescindível. Estudar, ir às exposições, conhecer os artistas, participar de feiras. Eu sempre digo aos artistas que me procuram para que eles se qualifiquem ao máximo. Gosto dessa expressão, qualificar. Existem muitos artistas bons por aí, e os que se sobressaem trilham um caminho muito comum a todos, eles estudam e tentam se manter no topo da pirâmide ao máximo. Não desistam nunca, sigam a paixão que a arte traz para a alma, mas sejam sempre muito profissionais e exigentes com vocês mesmos.



Espaço Viver brasileiro em Miami na Casa Cor São Paulo 2015 por Myrna Porcaro