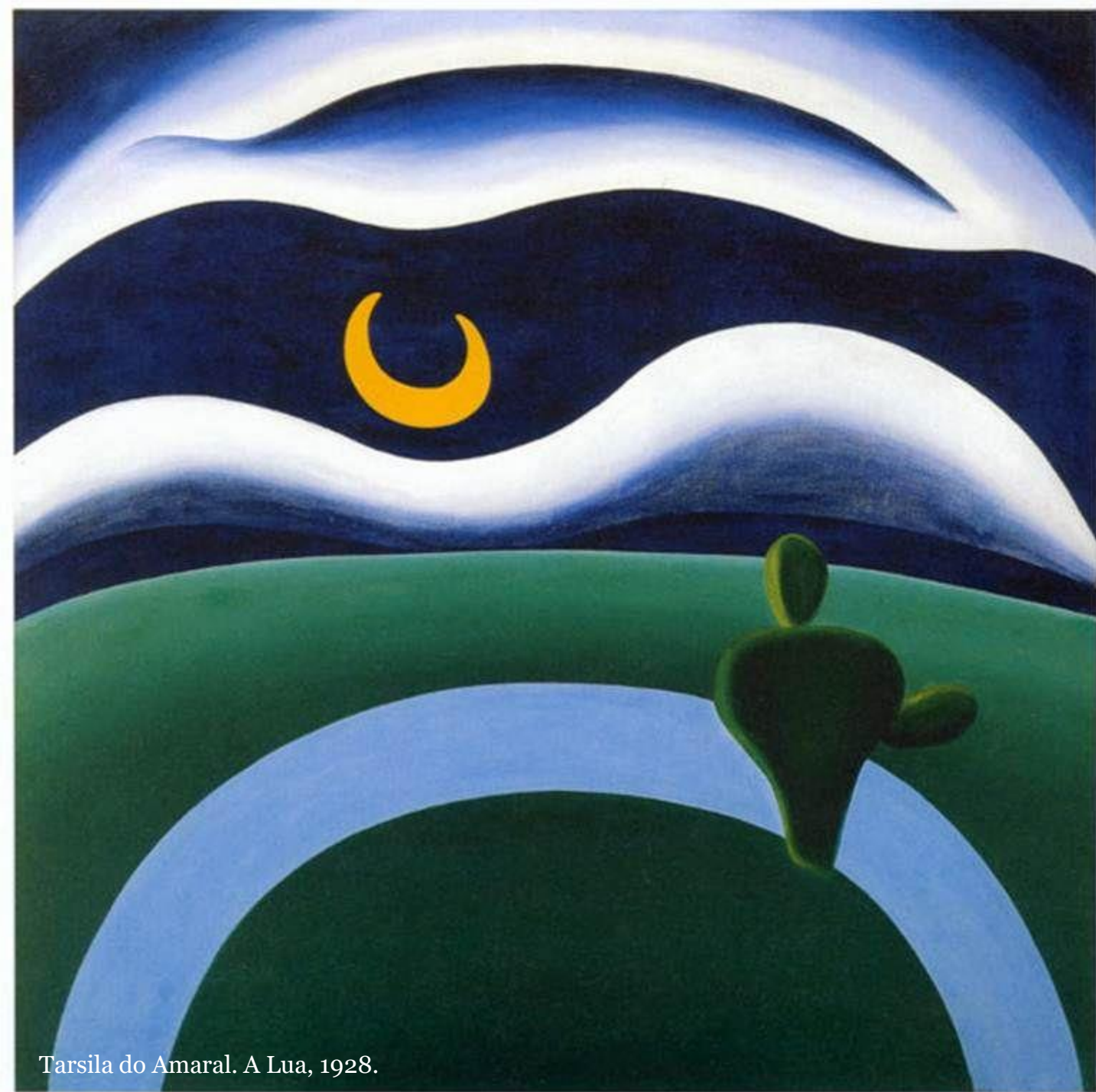


@i3A<sup>®</sup>

# Economia da Arte

José Roberto Romeu Roque



# Tendências do mercado de arte

---

- **Criação de riqueza**

- Crescimento global da população de indivíduos de alto patrimônio líquido e indivíduos de valor útil ultraelevado (HNWIs/ UHNWIs)

- Crescimento global da base de colecionadores/investidores

- **Expansão da infraestrutura global do mercado de arte**

- Feiras de arte

- Bienais

- Galerias e leilões

- Museus

- **Arte como classe de ativo**

- O mercado de arte demonstrou uma performance robusta durante a crise financeira

- Diversificação em ativos tangíveis

- **Tecnologia e novos modelos de negócio**

- Plataformas de vendas online

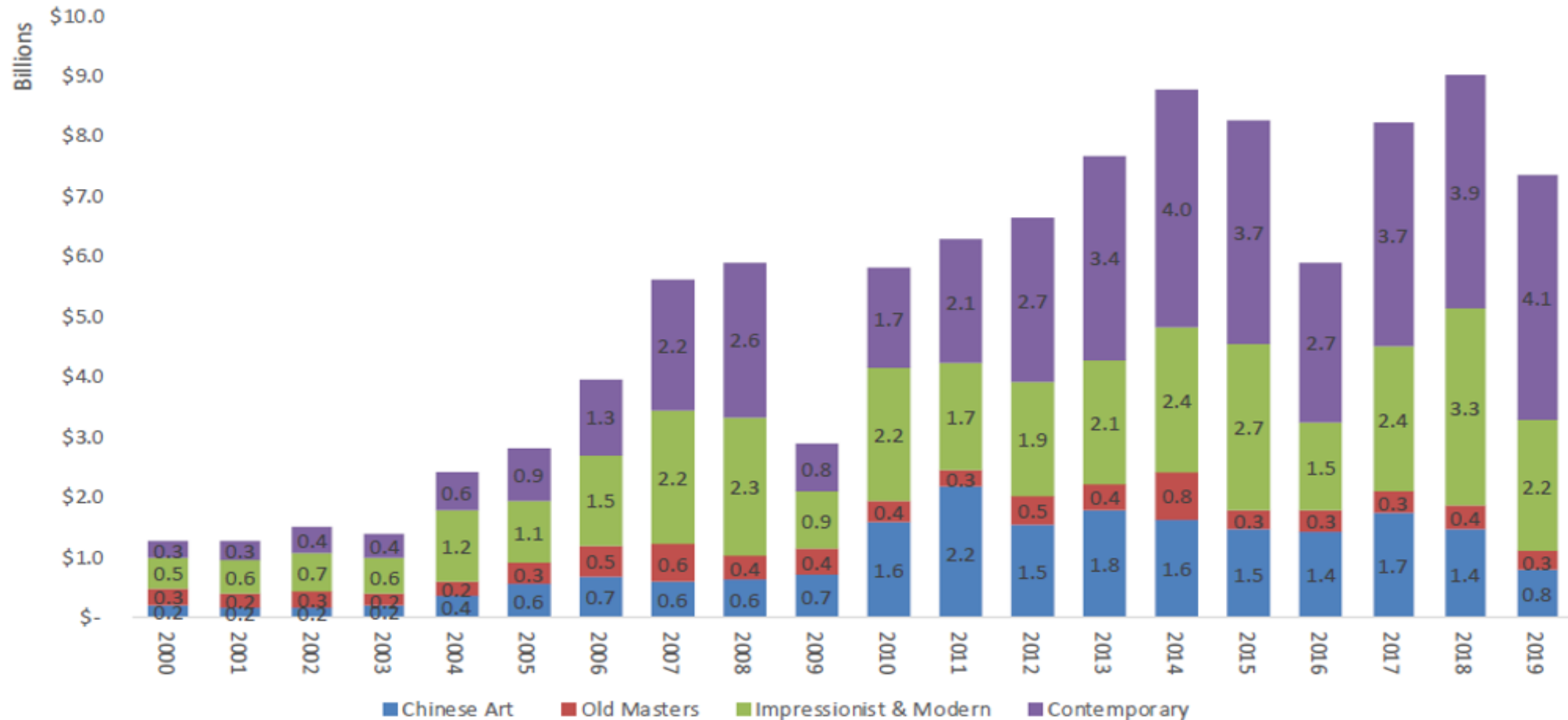
- Redes sociais

- Informação e transparência

# Vendas de leilão 2000-2019

Christie's e Sotheby's: Vendas de leilão (US\$) por categoria 2000-2019

Fonte: [ArtTactic](#)



Data: Sotheby's and Christie's  
Analytics: ArtTactic

Adaptado de ArtTactic Lab

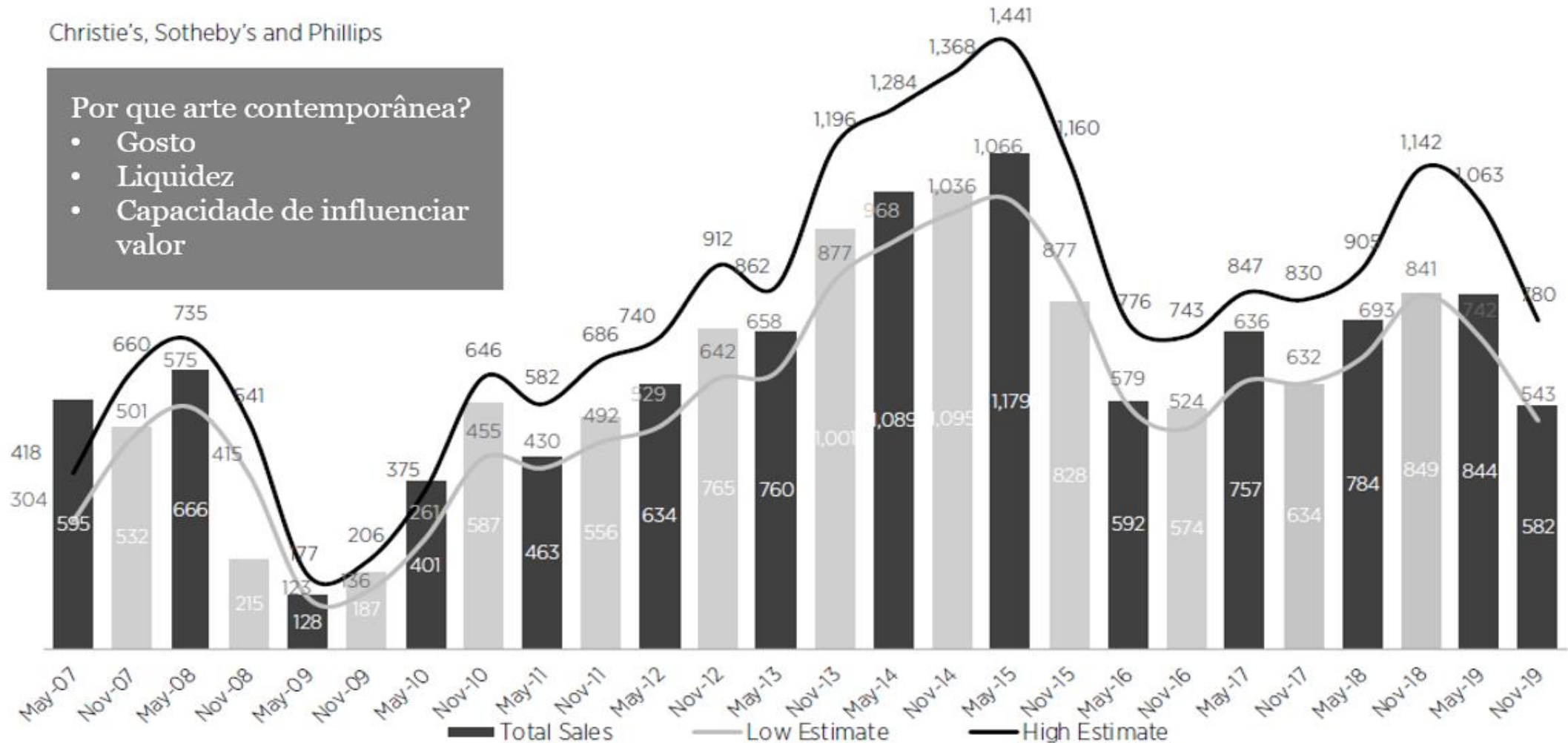
# Arte Pós-Guerra e Contemporânea 2007-2019

Arte do Pós-guerra e contemporânea leilões noturnos em Nova Iorque

Christie's, Sotheby's and Phillips

Por que arte contemporânea?

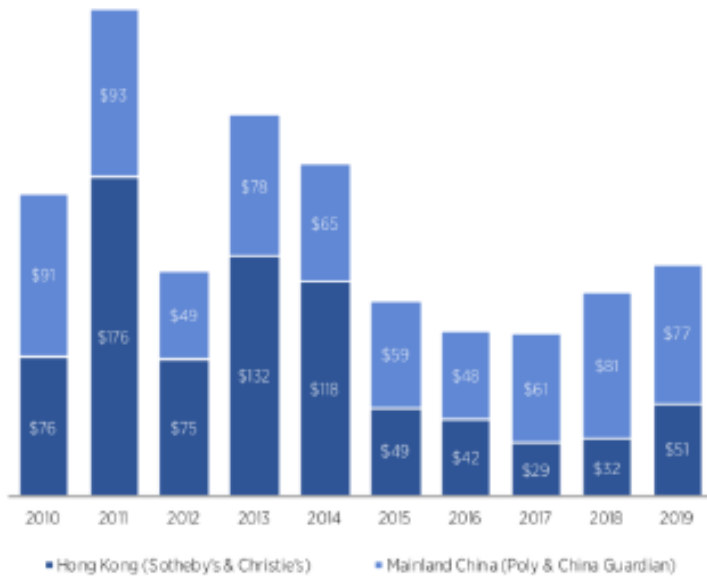
- Gosto
- Liquidez
- Capacidade de influenciar valor



# Mercado de arte asiática moderna e arte contemporânea

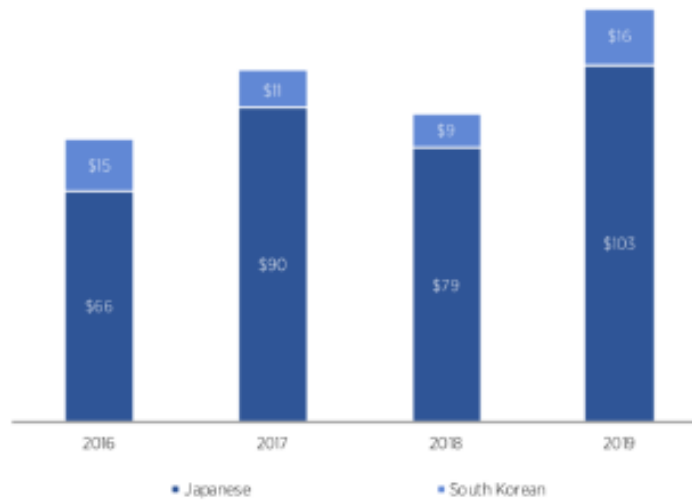
## China

Contemporary Art (USD Millions)\*  
 (Sotheby's, Christie's, Poly Auction & China Guardian - Hong Kong and Beijing)



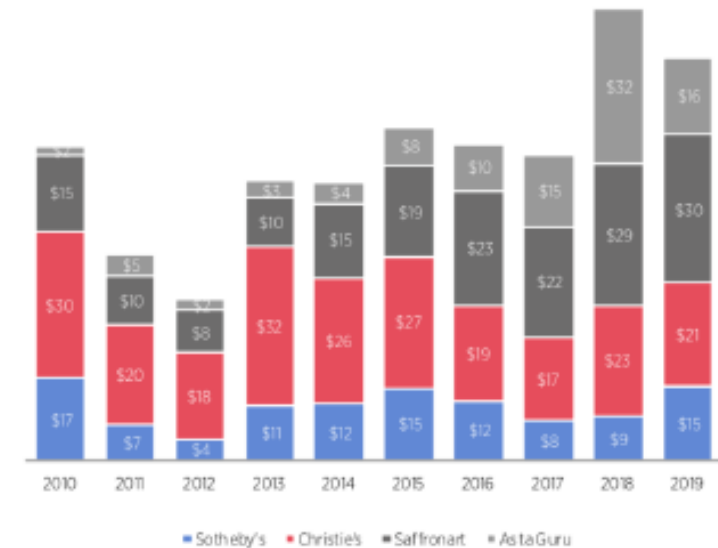
## Japan & South Korea

Modern and Contemporary Art (USD Millions)\*  
 (Sotheby's & Christie's - Hong Kong)



## South Asia (India)

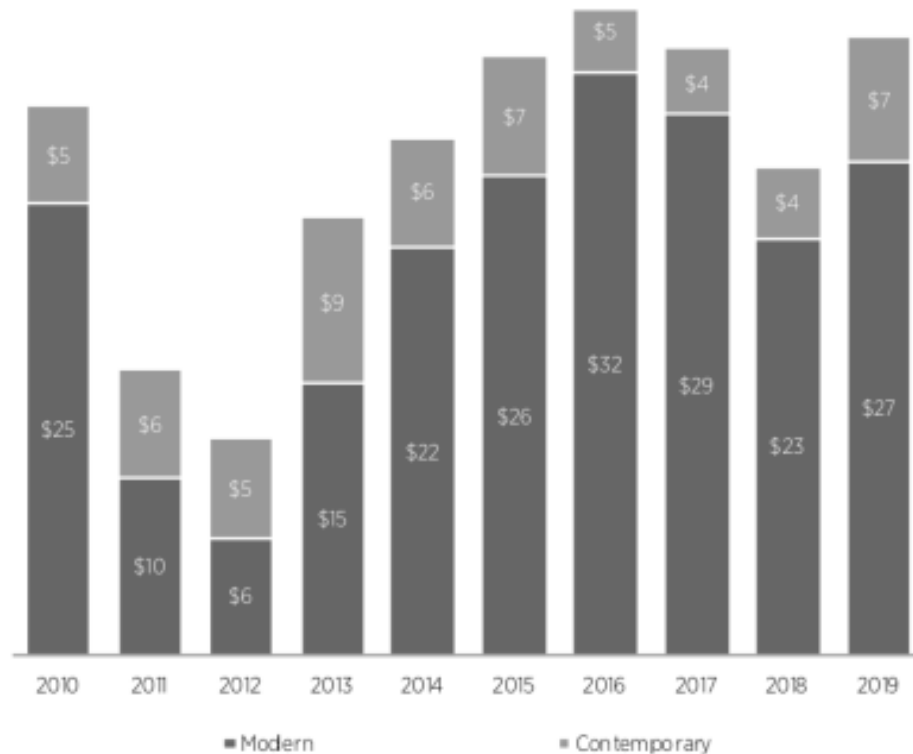
Modern and Contemporary Art (USD Millions)\*  
 (Sotheby's, Christie's, Saffronart & AstaGuru - Mumbai, New Delhi, London & New York)



# Arte do Oriente Médio e África moderna e arte contemporânea

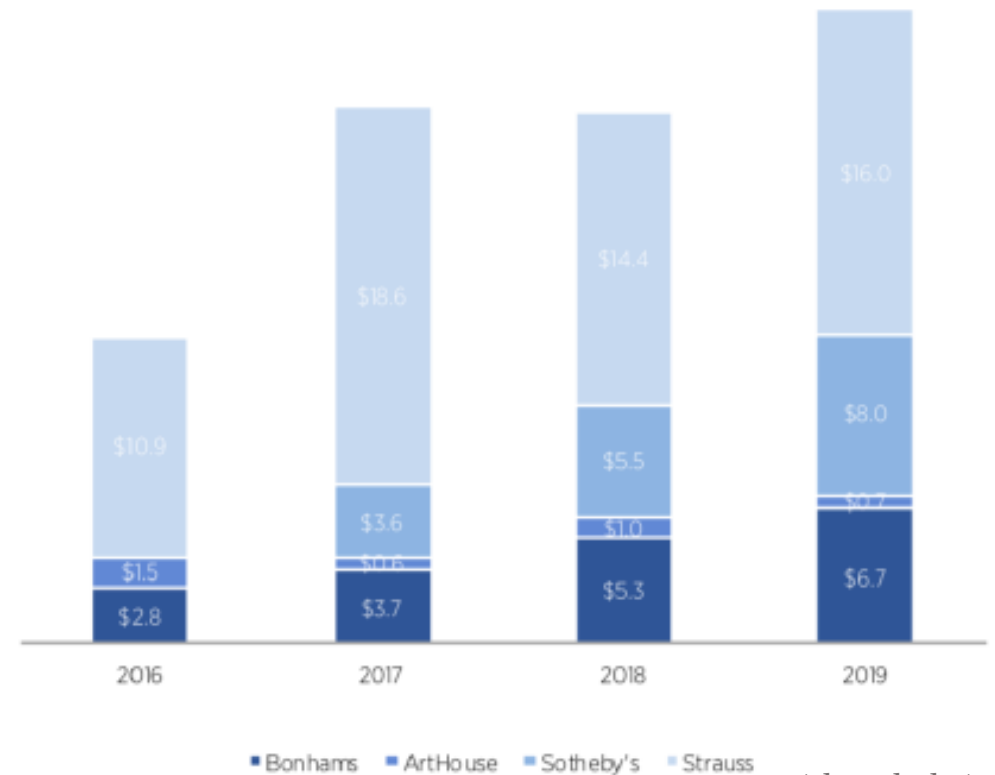
## Middle-East

Modern and Contemporary Art (USD Millions)\*  
 (Sotheby's, Christie's, Bonhams & Tehran Auction - Dubai, Doha, London and Tehran)



## Africa

African Modern and Contemporary Art (USD Millions)\*  
 (Sotheby's, Bonhams, ArtHouse and Strauss & Co.)



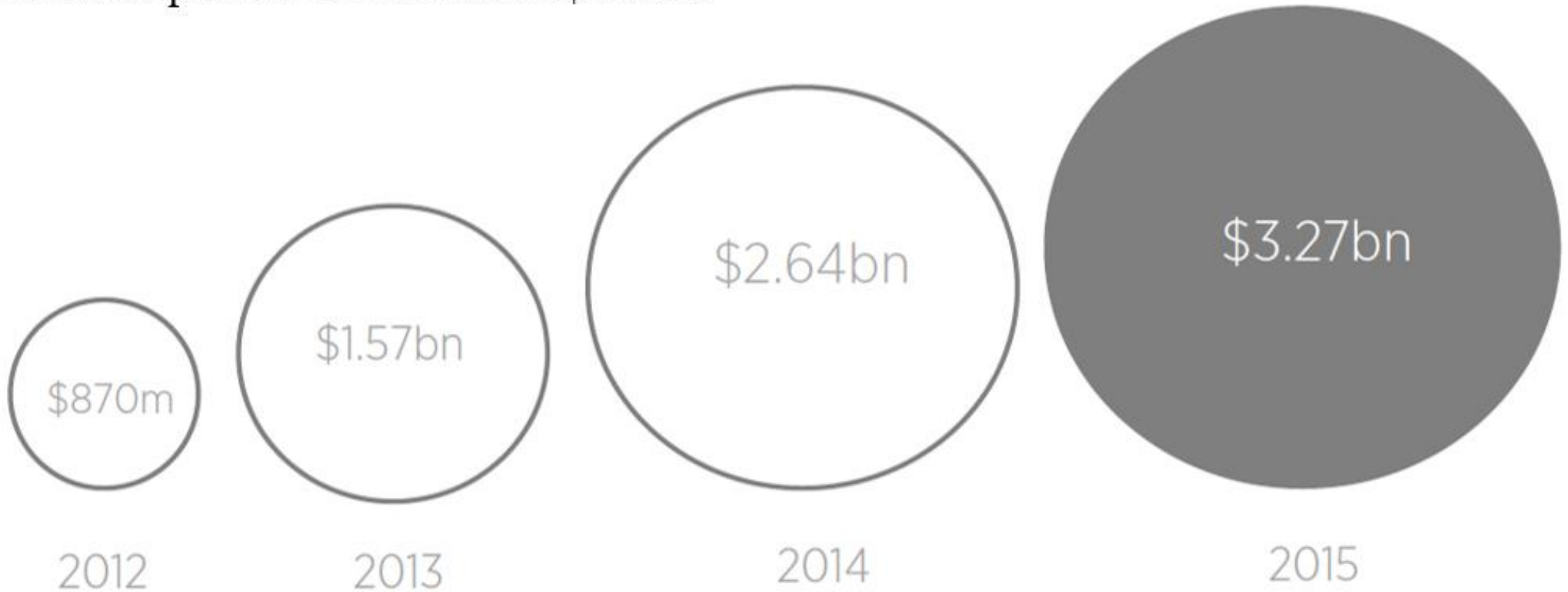


# Mercado online de arte 2012-2015

---

49% compraram arte online (click-and-buy)

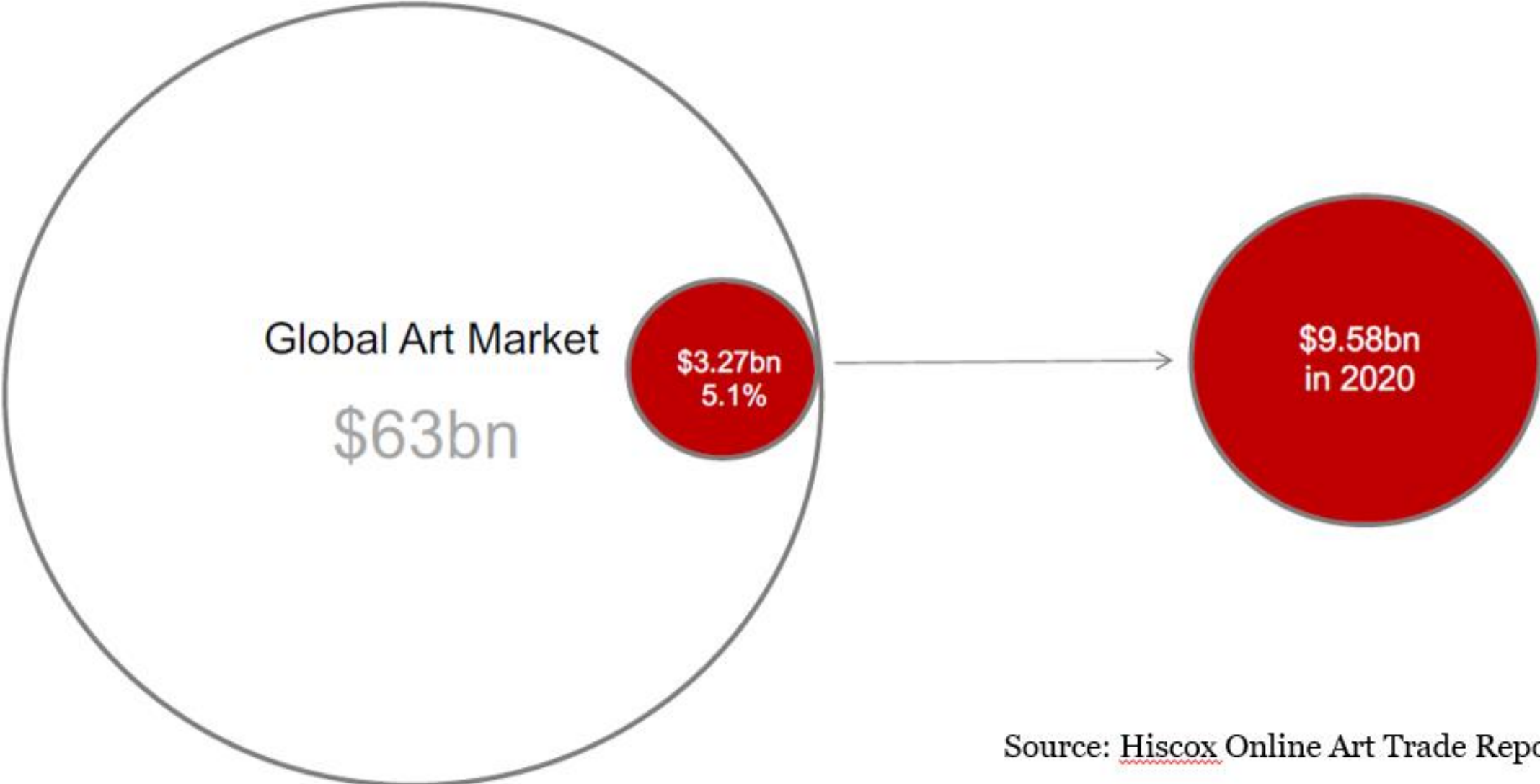
84% dessas compras foram abaixo de U\$ 10.000



Source: Hiscox Online Art Trade Report

# Mercado online de arte 2015-2020

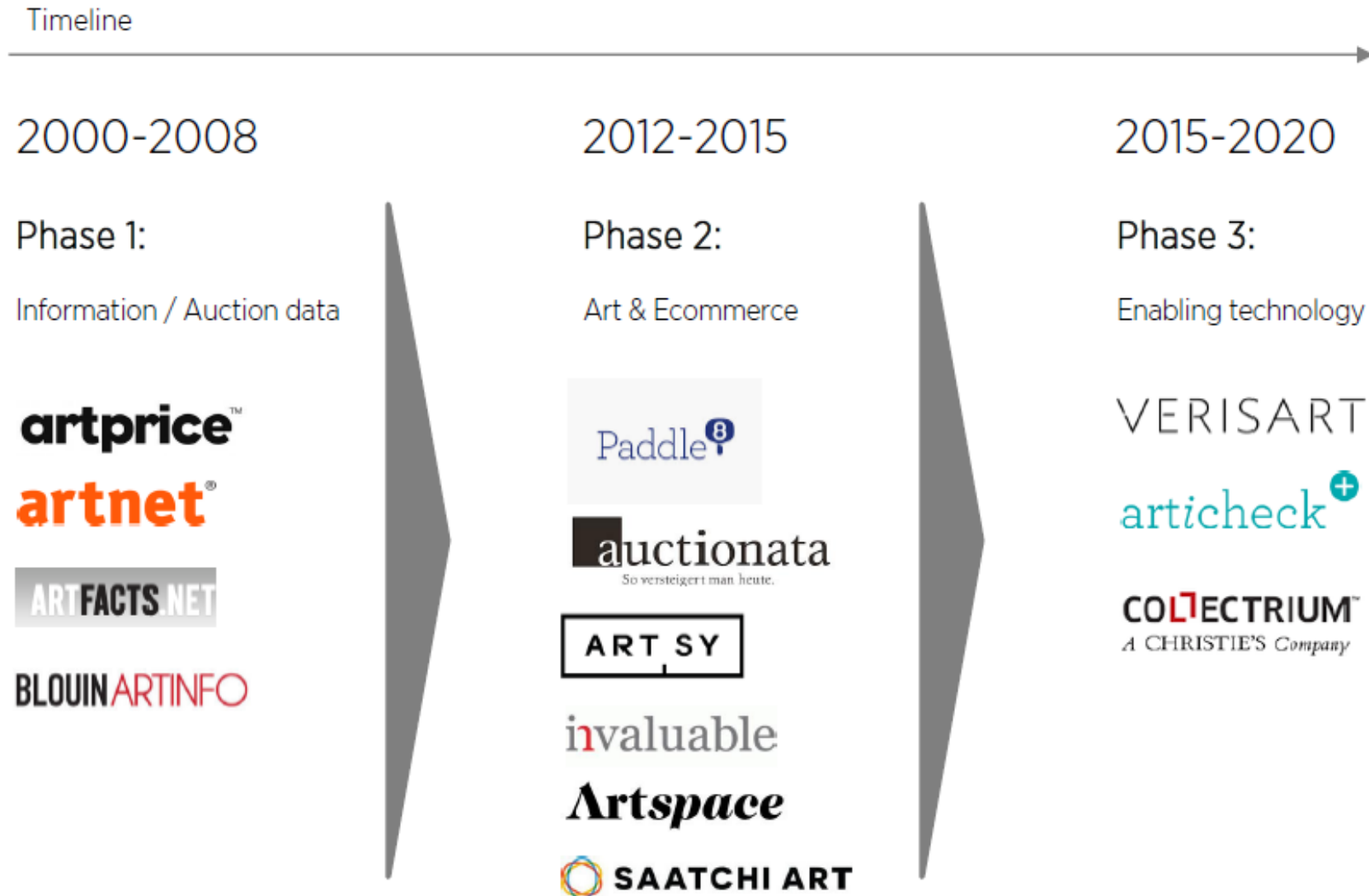
---



Source: Hiscox Online Art Trade Report



# Evolução do mercado de arte online



# Arte e Finanças

---

1

- **Arte como investimento**

- Fundos de investimento em arte
- Fundos de financiamento garantido
- Securitização da arte

2

- **Finanças com arte como garantia**

- Empréstimo de retorno tradicional
- Empréstimo baseado em ativos sem recurso

3

- **Arte e gerenciamento de riqueza**

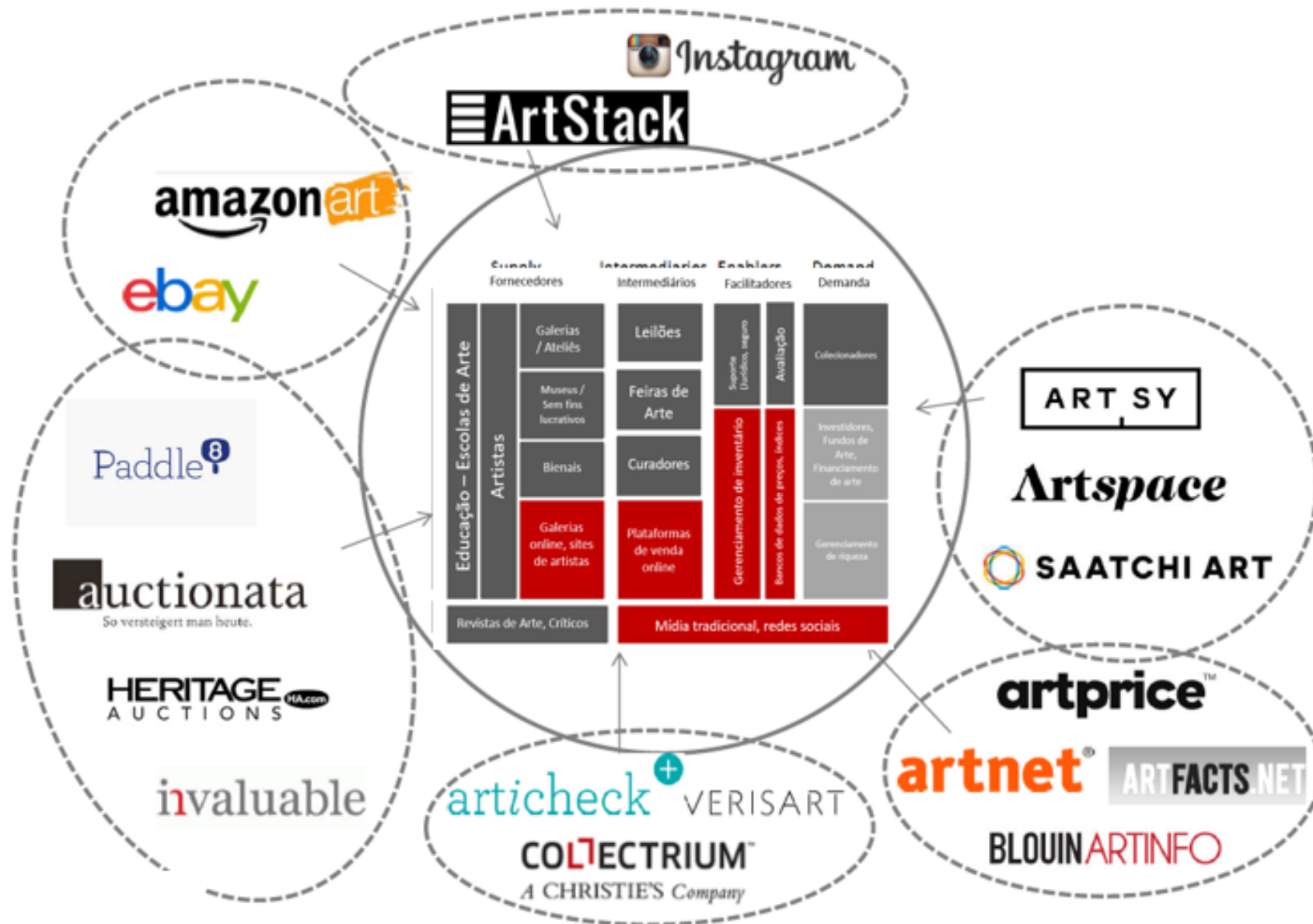
- Planejamento do Estado
- Planejamento de sucessão
- Gerenciamento de coleção



# Ecossistema do Mercado de Arte



# Novo ecossistema online



# Qual o valor da arte

- Riqueza global
- Arte como um ativo alternativo
- Motivações sociais, emocionais
- Falta de transparência
- Criação de gosto

Valor do objeto e do artista

Valor de mercado

Valor / Preço



# Entendendo o conceito de valor em Arte

---

- **Conceitos**

- Ecossistema do Mercado de Arte
- Relação entre valor histórico, cultural, social e econômico
- Como o valor econômico é criado no mercado de arte contemporânea?
- O conceito de validação
- Validação Institucional x Mercadológica
- Modelos de mercado de arte estabelecida x emergente
- Trajetória da validação do artista



# Entendendo valor: Validação Institucional

Valor simbólico

## A hierarquia da arte e do mercado de arte

Valor econômico

Alto

Alto

Museus – ‘Preservadores de cultura’  
i.e. Tate

Instituições de arte públicas – ‘Promotores de cultura’  
i.e. Whitechapel, Galeria Serpentine

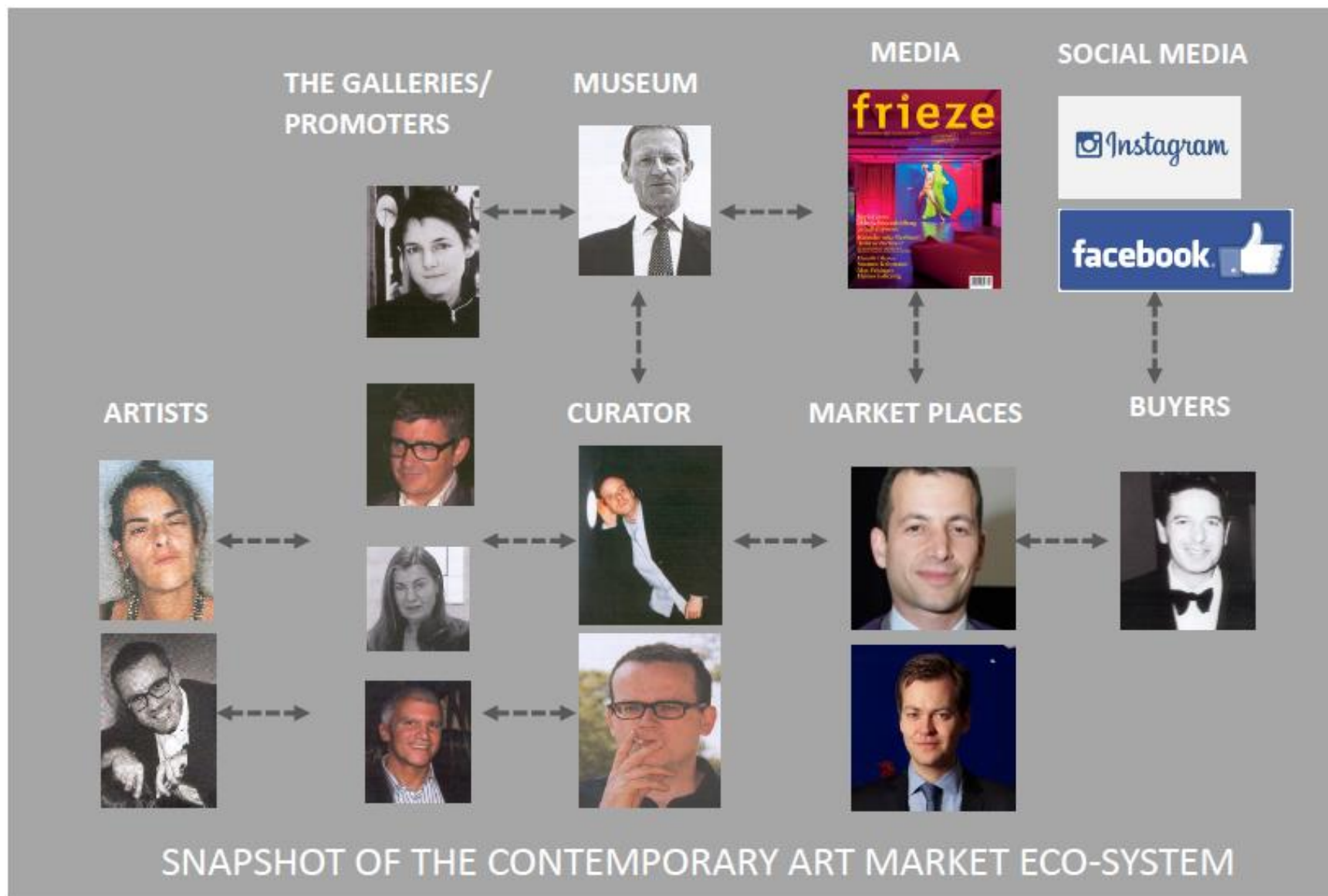
Colecionadores privados – ‘Patronos’

Mundo comercial da arte –  
Galerias

Baixo

Baixo

# Mapeando o ecossistema do Mercado de Arte



# Entendendo valor: Validação do mercado

Valor simbólico

A hierarquia da arte e do mercado de arte

Valor econômico

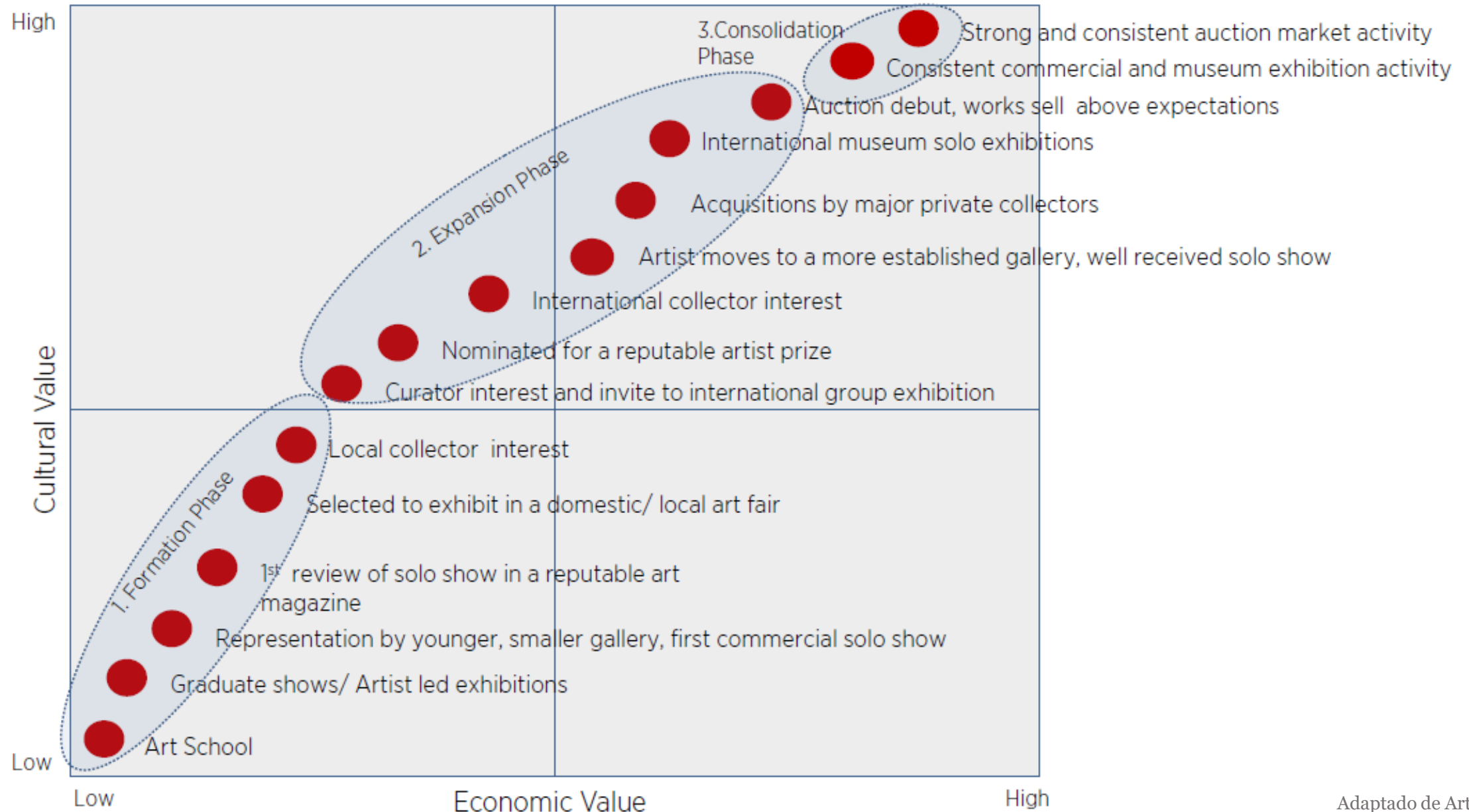
Alto

Alto

Qualidade é validada  
no mercado através  
dos preços mais altos



# Carreira do artista: Valor cultural x Valor Econômico



# Resumindo

---

- O mercado de arte pode ser visto como um ecossistema – uma comunidade interativa de indivíduos e instituições;
- Formadores de opinião e especialistas têm um papel importante neste ecossistema, pois eles habilitam seus membros e o mercado a construir consenso ou entendimento sobre a importância percebida de um artista ou trabalho artístico, o que pode impactar diretamente no valor econômico do mesmo;
- Entendendo a estrutura e a dinâmica do ecossistema do mercado de arte, nos coloca em uma melhor posição para navegar e tomar decisões informadas em um mercado complexo;
- É fundamental entender a natureza das redes da indústria de arte, as pessoas que as compõem e os papéis e influências que esses novos e tradicionais formadores de opinião possuem. c

# Panorama geral

---

## Crescimento de uma indústria de arte e finanças inovador

A transformação do setor de gerenciamento de riqueza, do mercado global de arte e dos setores cultural e criativo (CCS) está rapidamente criando novas necessidades e oportunidades na interseção entre arte e finanças.

- Indivíduos de alto patrimônio líquido procuram ofertas holísticas de gerenciamento de riquezas;
- Arte e ativos colecionáveis requerem a mesma atenção que outros ativos;
- Uma nova geração introduz novos valores;
- Crescimento da necessidade de novos mecanismos financeiros sustentáveis e inovadores para os setores de cultural e criativo;
- Um investimento orientado por propósitos e inovações estão em demanda crescente no setor cultural;
- Confiança, transparência e regulação se tornam mais importantes;
- A tecnologia amadurece e oferece novos caminhos para o negócio;
- A cultura é reconhecida como um grande motor para o crescimento socioeconômico sustentável; e
- Tudo isso é parte de um fenômeno global...

... Existem elementos sólidos para apoiar o crescimento de uma inovadora indústria de arte e finanças nos próximos anos.



# Panorama geral: um conjunto único de macro tendências para um novo mundo da arte

Crescimento de uma indústria de arte e finanças inovador

## Tendências na Arte

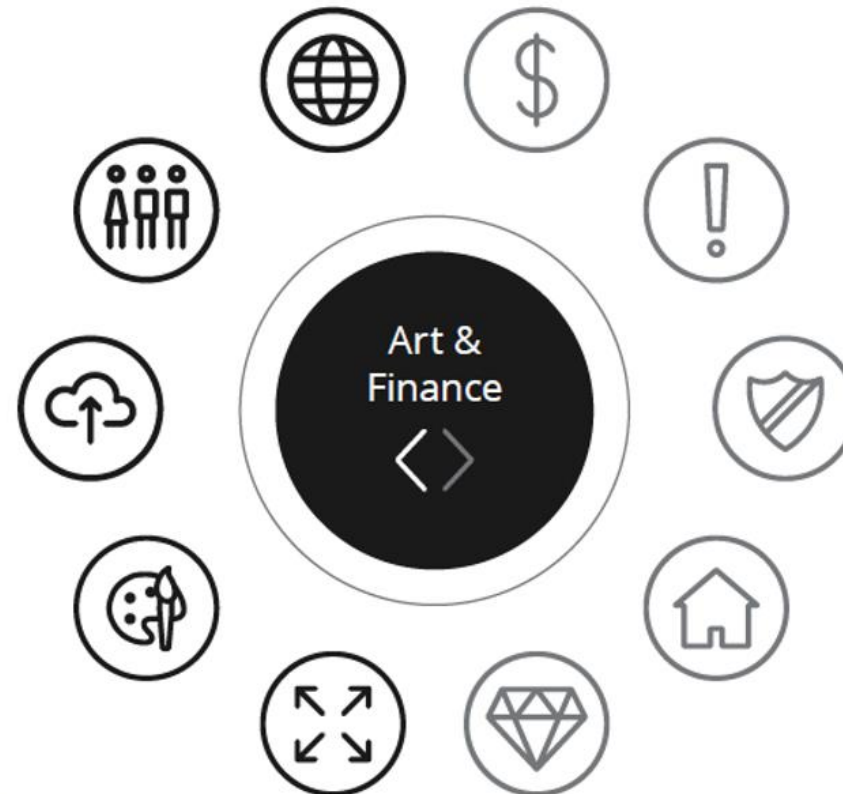
Globalização, democratização e diplomacia cultural

Confiança, transparência, regulação, profissionalismo

Arte e tecnologia, digitalização, virtualização e tokenização

Nova realidade econômica para instituições culturais públicas, poder suave da cultura, impulsionador econômico, patrimônio cultural do mundo

Setores criativos, cidadania cultural e cidades inteligentes



## Tendências nas Finanças

Crescente classe de indivíduos de valor útil ultraelevado (UHNWI) compradores, nova geração e ofertas holísticas

Financeirização: arte como um ativo financeiro

Gerenciamento de risco, gerenciamento de coleção e proteção de ativos

Assistência fiscal e patrimonial, filantropia e sustentabilidade

Empréstimo com arte como garantia, investimento de impacto social e modelos de propriedade fracionária

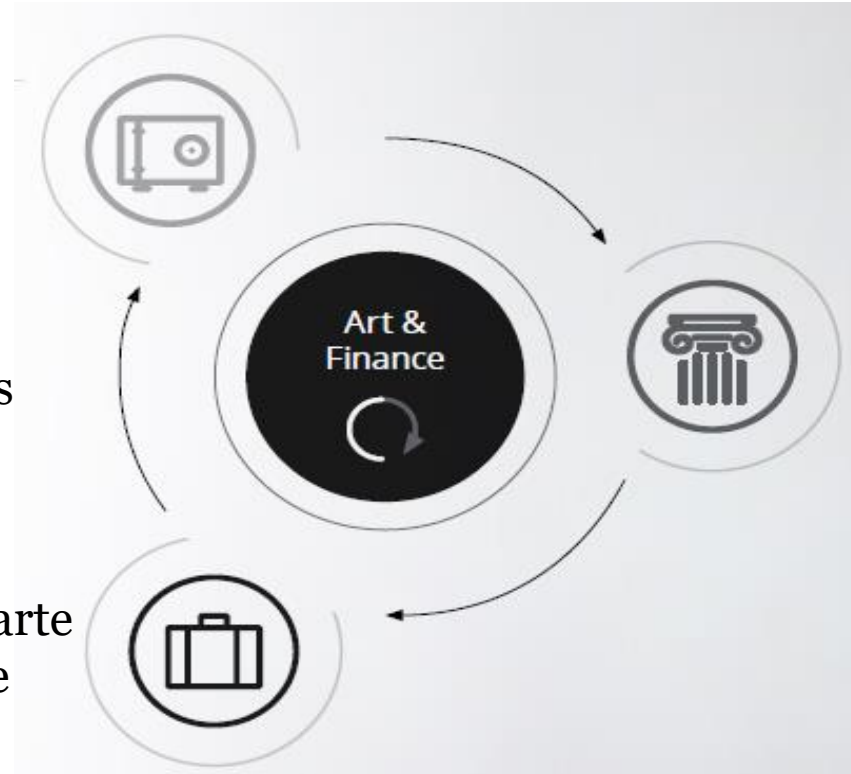
# A indústria de arte e finanças está posicionada na interseção de três setores interconectados

## Finanças

- Banqueiros privados
- Gerentes de riqueza
- Escritórios familiares
- Investidores/colecionadores privados
- Promotores de fundos de arte/colecionáveis
- Companhias de seguros de arte
- Companhias de comércio de arte
- Etc.

## Setor das artes visuais

- Artistas
- Empresas vendendo arte
- Empresas de arte digital
- Empresas de logística
- Feiras de arte
- Empresas de arte e mídia
- Empresas de ArtTech
- Indústrias criativas



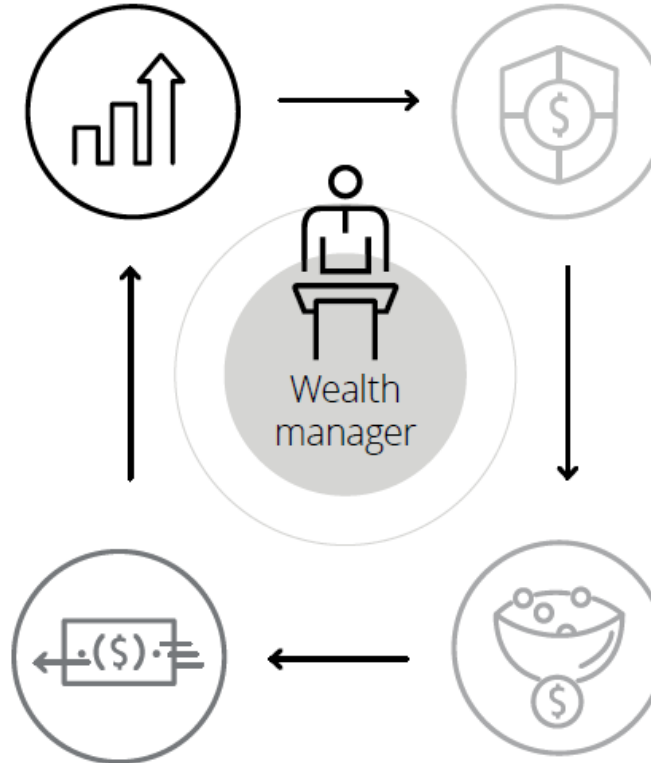
## Cultura

- Museus de grande público
- Museus privados
- Colecionadores corporativos
- Colecionadores privados
- Autoridades públicas (país, região, cidade, etc.)
- Etc.

# Ilustração de serviços de gerenciamento de arte e riqueza

## Acumulando riqueza ativos crescentes

- Doações a museus
- Investimento em arte
- Fundos de arte
- Ações em negócios de arte
- Capital privado em startups
- Financiamento de negócios de arte
- Investimento de impacto social
- Investimentos fracionários/STOs



## Transferindo riqueza – Criando um legado

- Conselho filantrópico
- Planejamento imobiliário relacionado a arte
- Securitização

## Protegendo riqueza gerenciando riscos

- Consultoria de arte
- Avaliação
- Consolidação de bens
- Reportando
- Seguro de arte
- Gerenciamento passivo de portfólio
- Gerenciamento de coleção de arte
- Tokenização
- Governança familiar

## Convertendo riqueza em renda – Criando uma corrente de renda

- Empréstimo com obras de arte como garantia

### Não incluído

Entretenimento de clientes

Educação interna

Patrocínio à arte

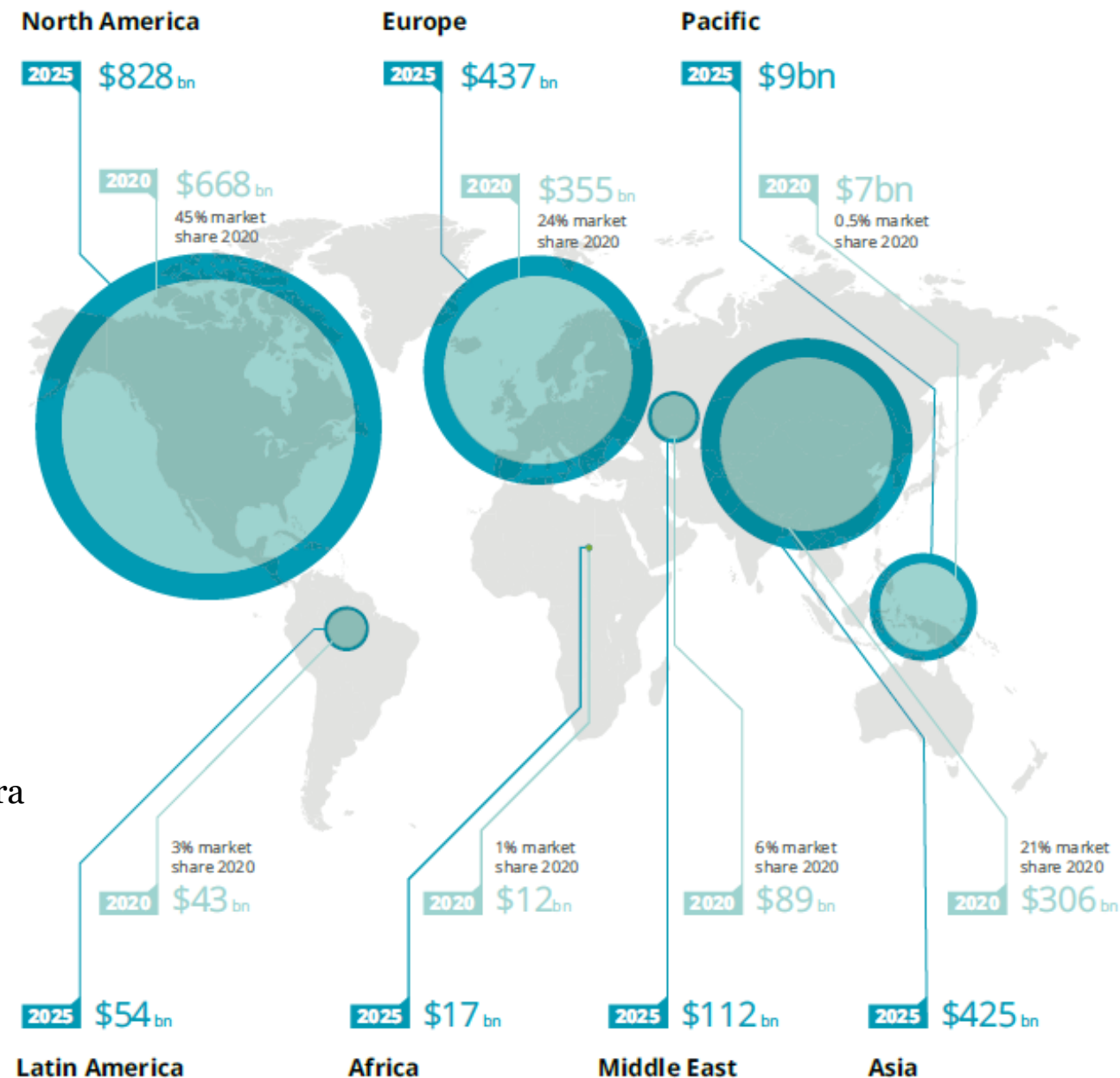
Coleção corporativa

Riqueza de indivíduos de valor útil ultraelevado (UHNWIs) associada a arte e colecionáveis foi estimada em **US\$1,481 bilhões em 2020**

### Estimativas globais da riqueza de UHNWI em arte e colecionáveis em 2020

No relatório de 2021 foi estimado que a riqueza dos UHNWIs associada a arte e colecionáveis era uma estimativa de US\$1,481 bilhões em 2020. Foi projetado que esse número possa crescer para uma estimativa de US\$1,882 bilhões.

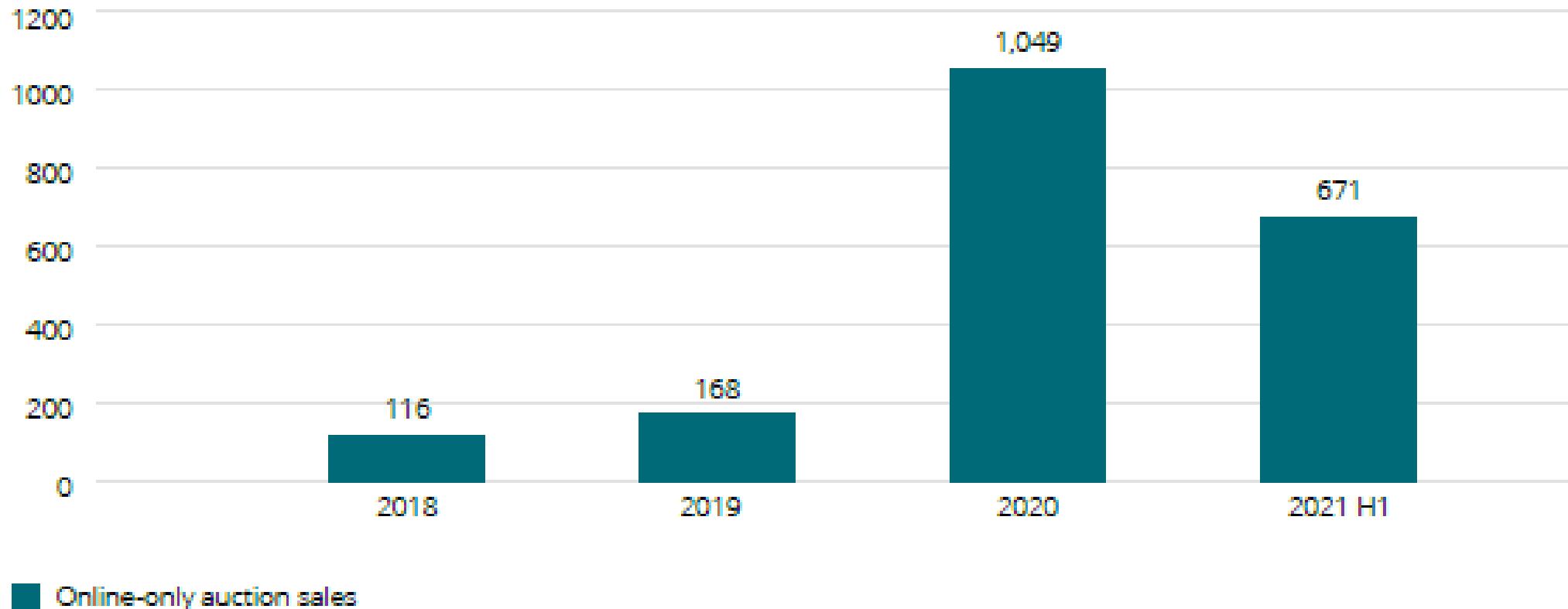
Fonte: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



**Mudando de rumos à medida que o mercado rumo a leste com 22.2% da quota de mercado nos leilões globais na primeira metade de 2021, acima de 15.8% em 2020 e acima da quota de mercado de 19.7% de Londres.**

**Os leilões exclusivamente online da Sotheby's, Christie's e Phillips' obtiveram mais de US\$ 1 bi pela primeira vez, atingindo US\$1.05 bi em 2020 e mais de US\$168.2 milhões em 2019.**

**Online-only Auctions: Total Sales (US\$) at Sotheby's, Christie's and Phillips**  
Source: ArtTactic



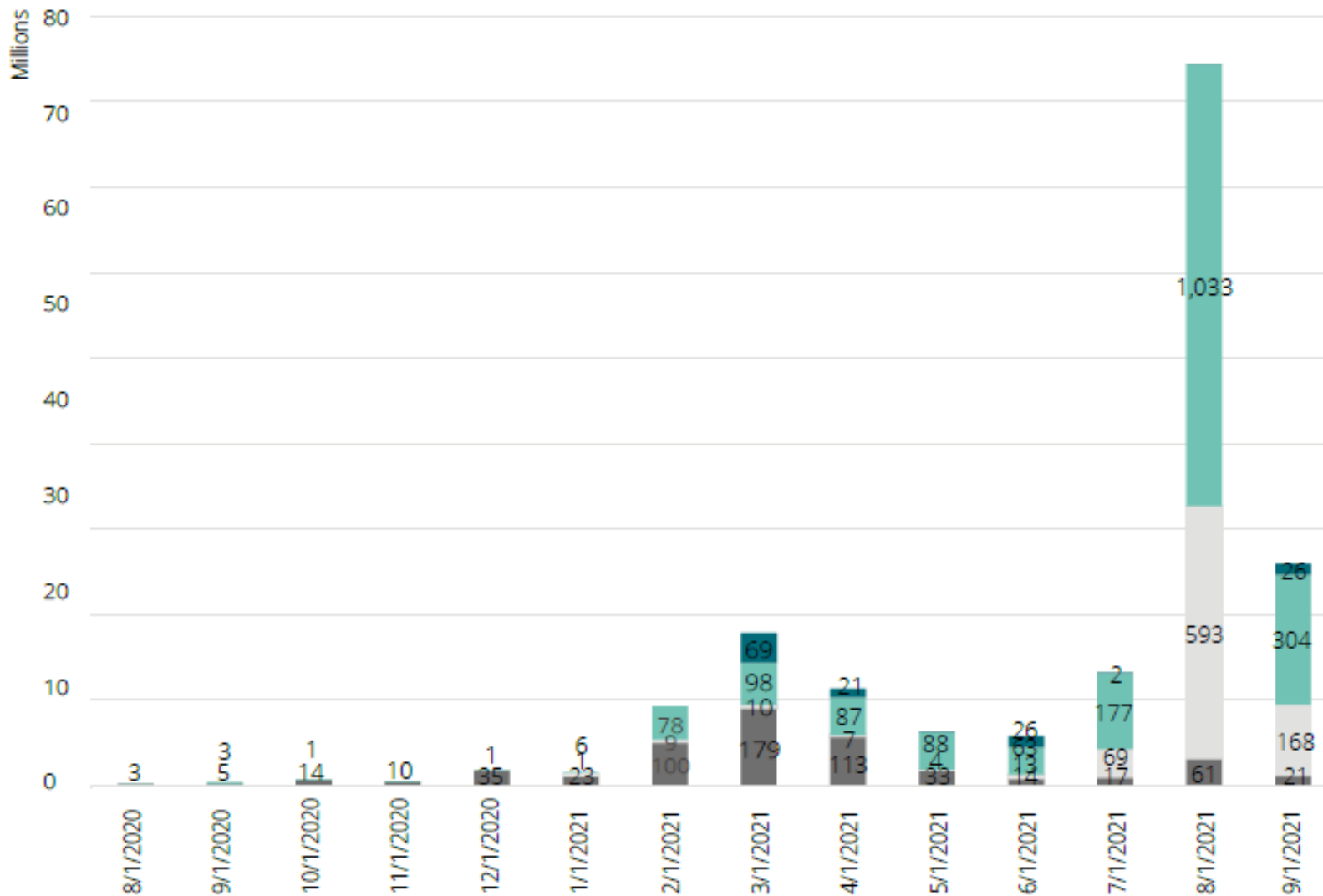


# Tokens não fungíveis (NFTs) se tornaram uma via alternativa do mercado de arte

## NFT art and collectibles sales (US\$) between August 2020 and September 2021

Source: ArtTactic

- NFT Art Platforms (Superrare, AsyncArt, Makersplace, Rarible, Foundation, KnownOrigin, NiftyGateway)
- Generative Art Projects (ArtBlocks, BlockArt, CryptoKitties)
- Crypto Collectible Projects (CryptoPunks, BAYC, PUNKS Comic)
- NFTs sold by Christie's, Sotheby's and Phillips

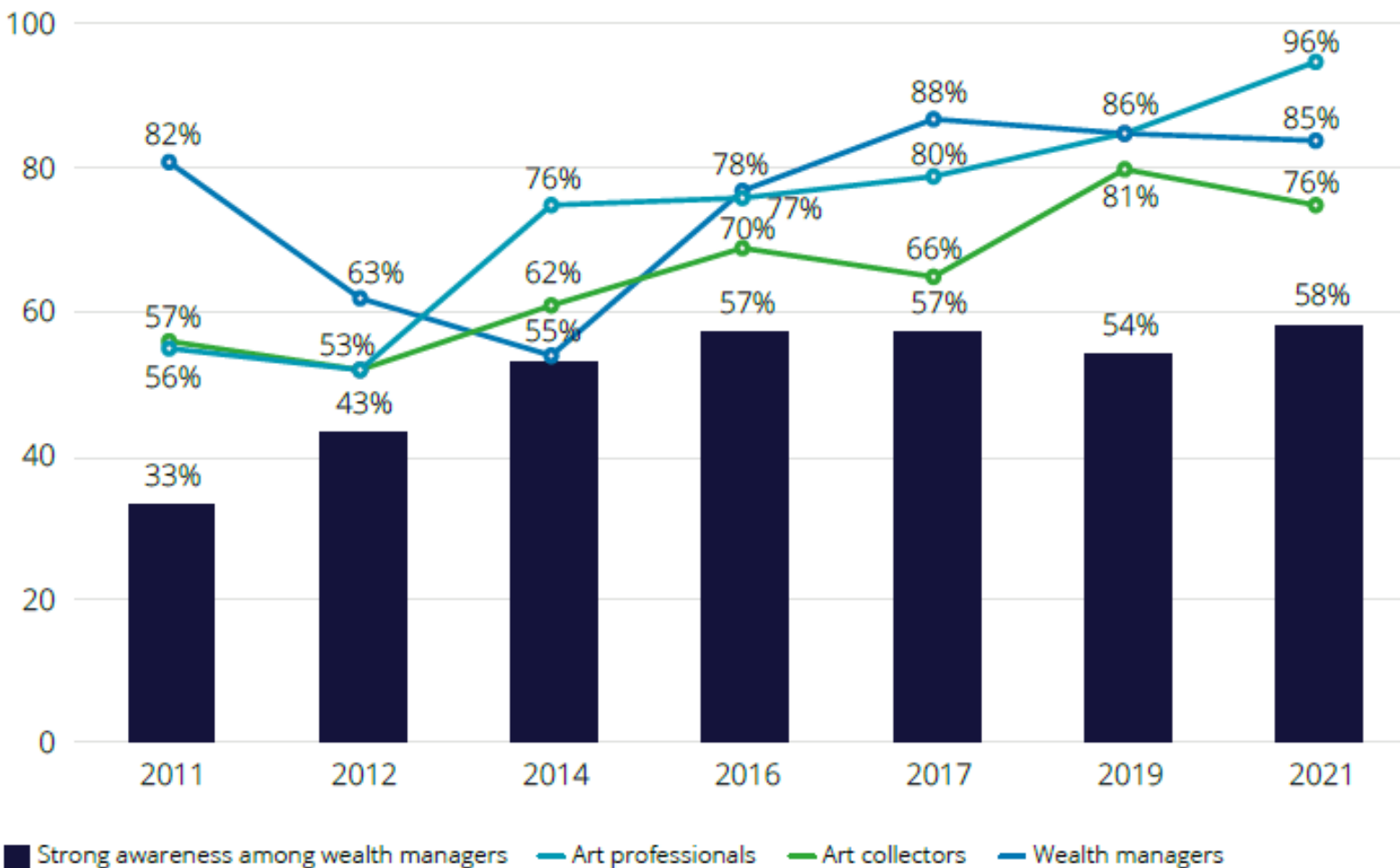


# Uma perspectiva de 10 anos

O resultado da análise de uma pesquisa de 10 anos sobre arte e finanças com acionistas (gerentes de riqueza, colecionadores e profissionais do mercado de arte) mostrou tendências animadoras e crescentes no que concerne ao papel da arte e sua importância no gerenciamento de riqueza com um **ponto de convergência de aproximadamente 80 %**.

Do you think that art and collectibles should be part of a wealth management offering?

Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



## Ponto de inflexão em 2016

Sete anos atrás foi percebida uma significativa mudança na percepção dos gerentes de riqueza sobre o papel e o valor da arte e de colecionáveis nas estratégias de gerenciamento de riquezas e nas ofertas de serviços.

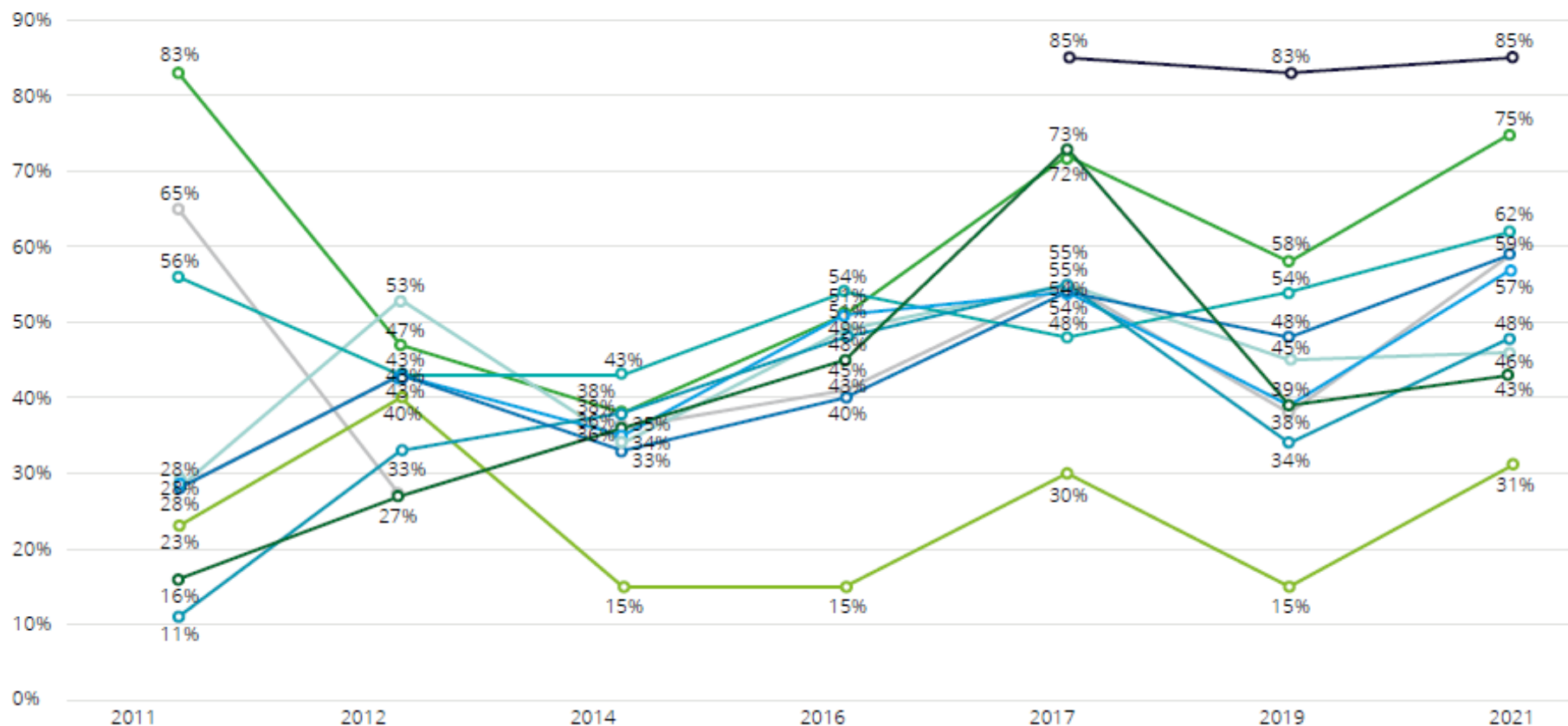
**No entanto apenas 53% dos gerentes de riqueza acreditam que arte deveria ser incluída como parte dos serviços de gerenciamento de riqueza.**

Em 2021, 85% dos gerentes de riqueza disseram a mesma coisa. **Agora a questão não é se a arte deveria ser integrada nas ofertas de gerenciamento de riquezas, mas como fazer e como lidar com os desafios**

## Arte como um ativo de capital

Nos últimos 10 anos, além de ser um ativo emocional, o aspecto financeiro do colecionismo de arte se tornou cada vez mais importante e a arte vem se posicionando como um ativo de capital.

10-year perspective (wealth managers): what do you consider to be the strongest arguments for including art and collectibles in wealth management?



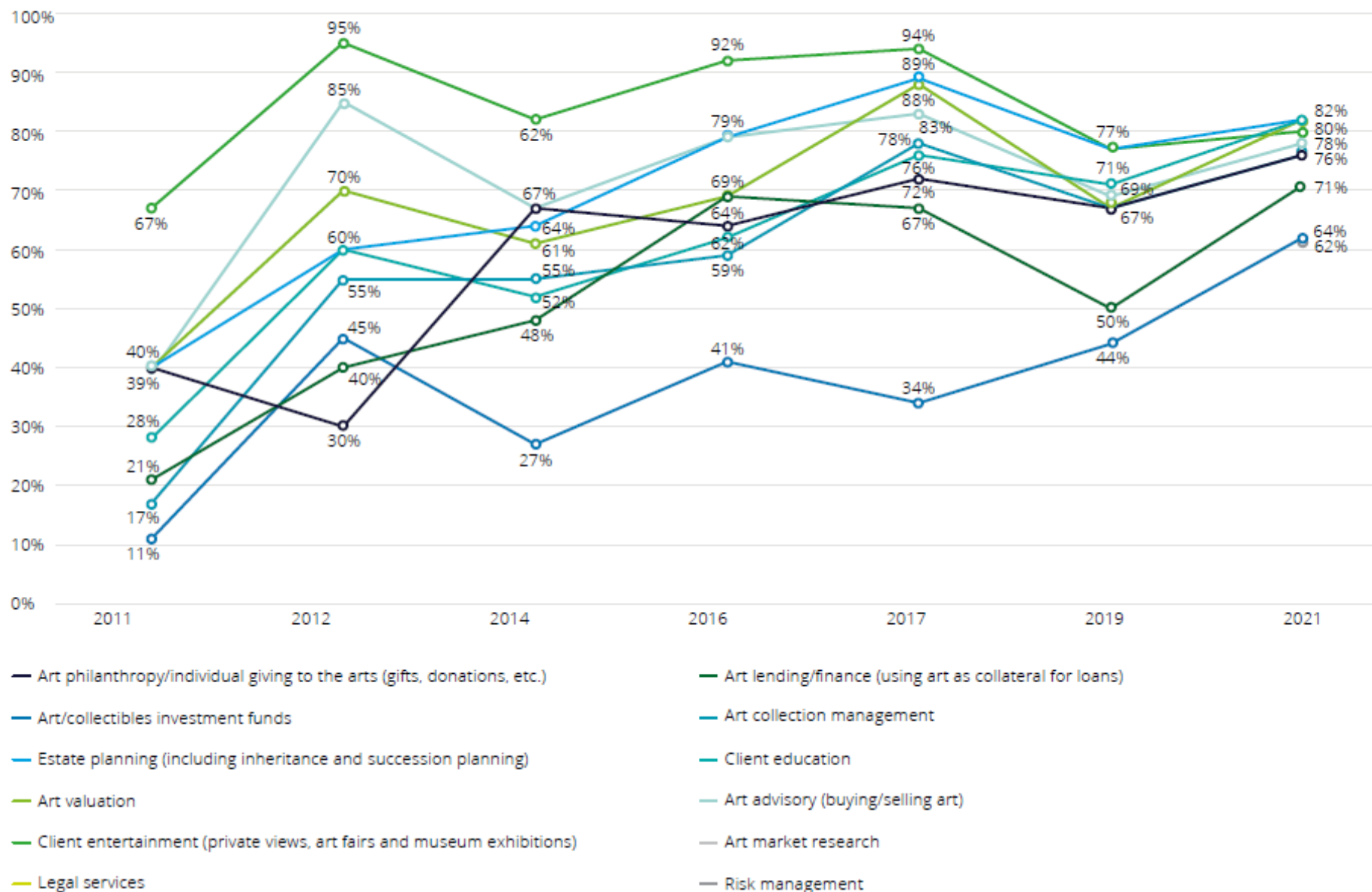
- The need to develop a holistic advisory relationship with our clients (to look at all the assets of our clients)
- The value of art is increasing, triggering a need for wealth management services to protect, enhance or monetize this value
- Art is a store of value
- Art offers protection against inflation
- Increasing competition in the wealth management sector drives the need for new ideas, products and solutions
- Art is accounting for a larger share of clients' overall asset value/wealth
- Clients are increasingly demanding their wealth managers to help with art-related issues (i.e., risk management services, reporting, valuation, market information, etc.)
- Art and collectibles offer portfolio and asset diversification
- Client demand: investors are looking for new investment opportunities due to the economic situation
- Client entertainment (private views, art fairs and museum exhibitions)

## Espectro mais amplo de serviços

O espectro de serviços de gerenciamento de riquezas relacionados a arte vem gradualmente se ampliando na última década, com um ponto de convergência de aproximadamente 80% para todos os serviços exceto investimento.

### 10-year perspective (wealth managers): Which of the following services do you offer?

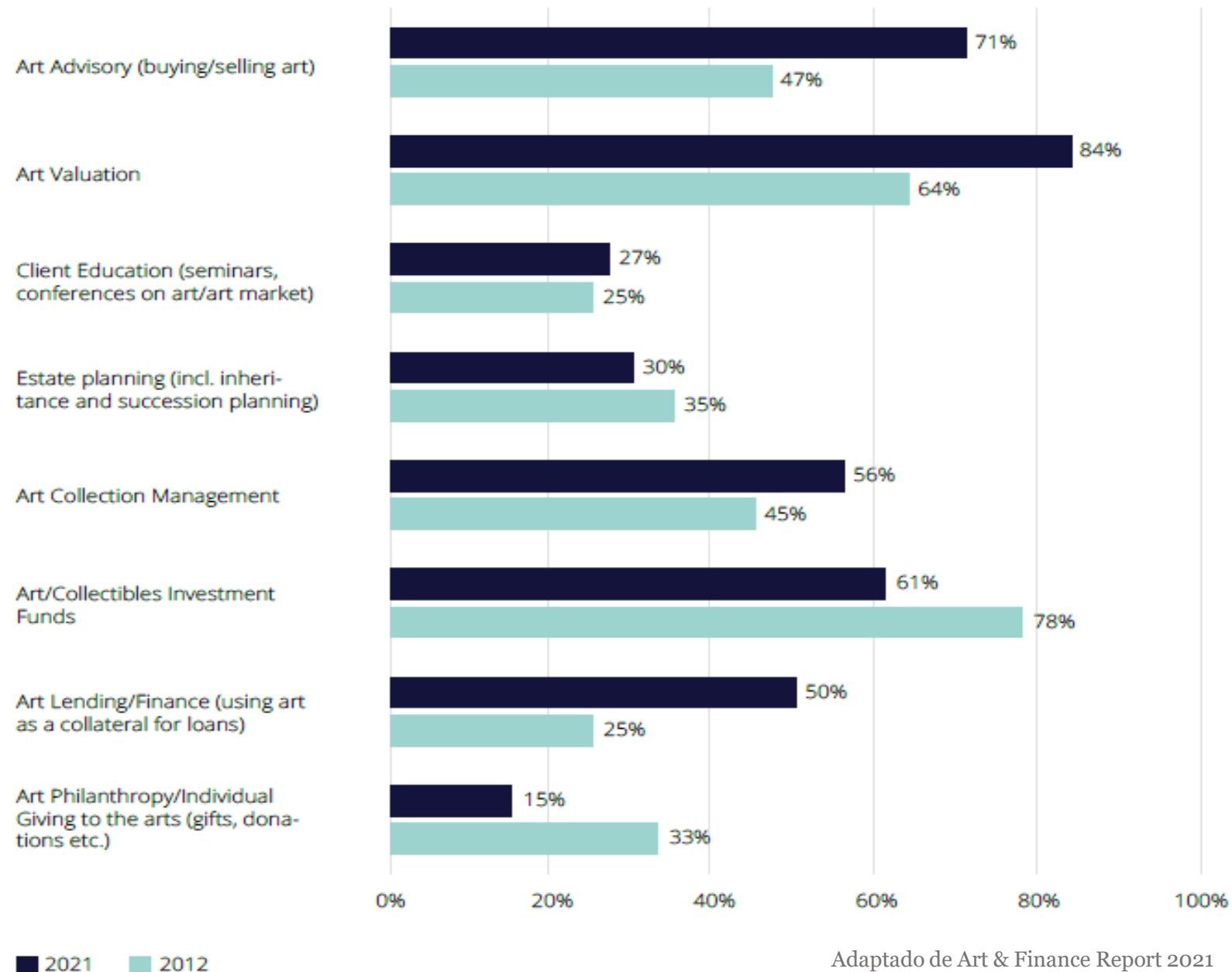
Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



# Parcerias estratégicas e relacionamentos mais próximos com os profissionais da arte

## What art services are delivered by a third party? Based on % wealth managers with an existing art wealth service offering (2012 vs 2021)

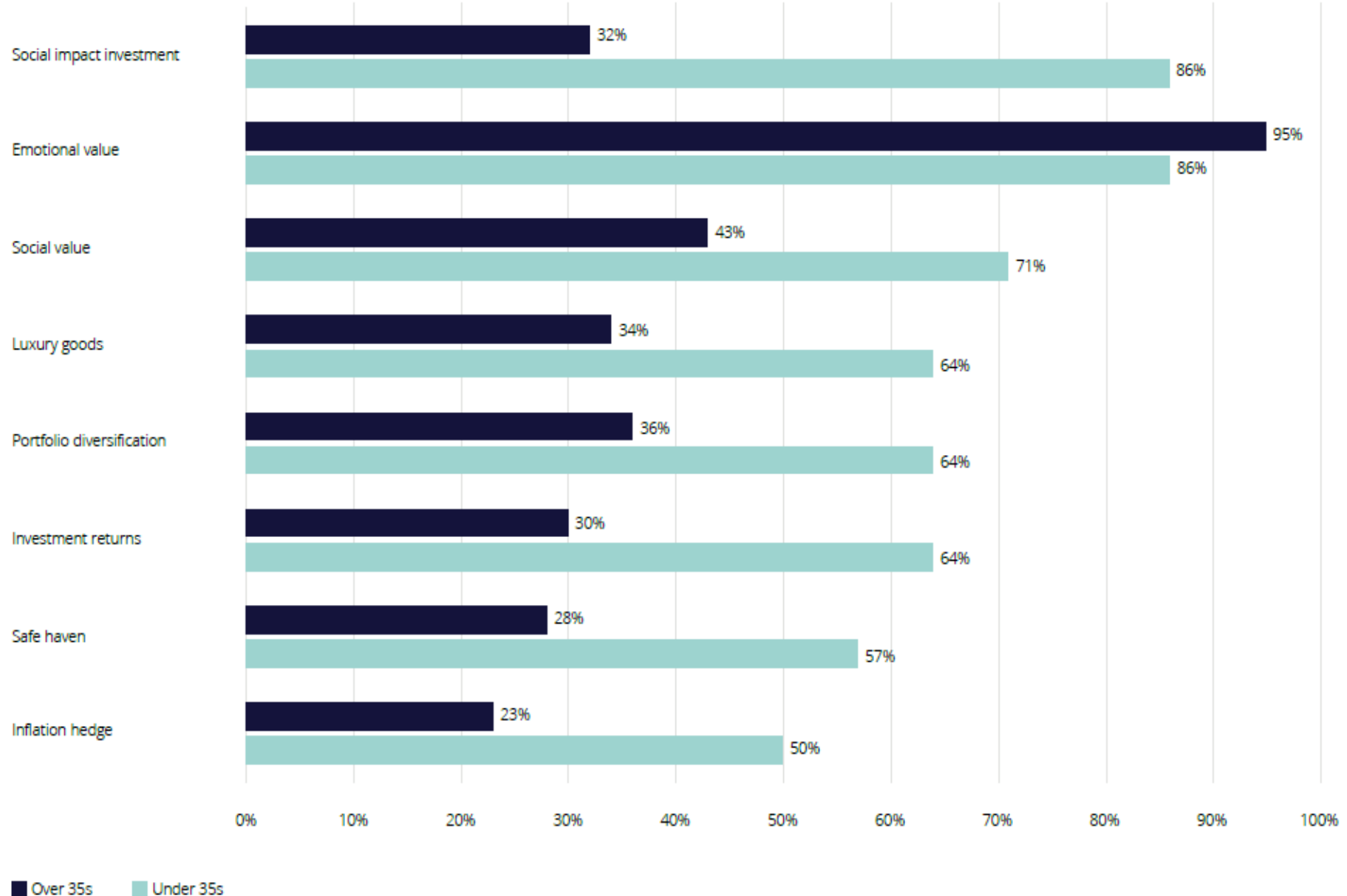
Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



**Jovens colecionadores são motivados por uma ênfase maior no aspecto financeiro do colecionismo de arte, mas o impacto social e o investimento orientado por propósito parecia com o valor emocional de comprar objetos de arte.**

### NextGen: What are the most important motivations when buying art?

Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



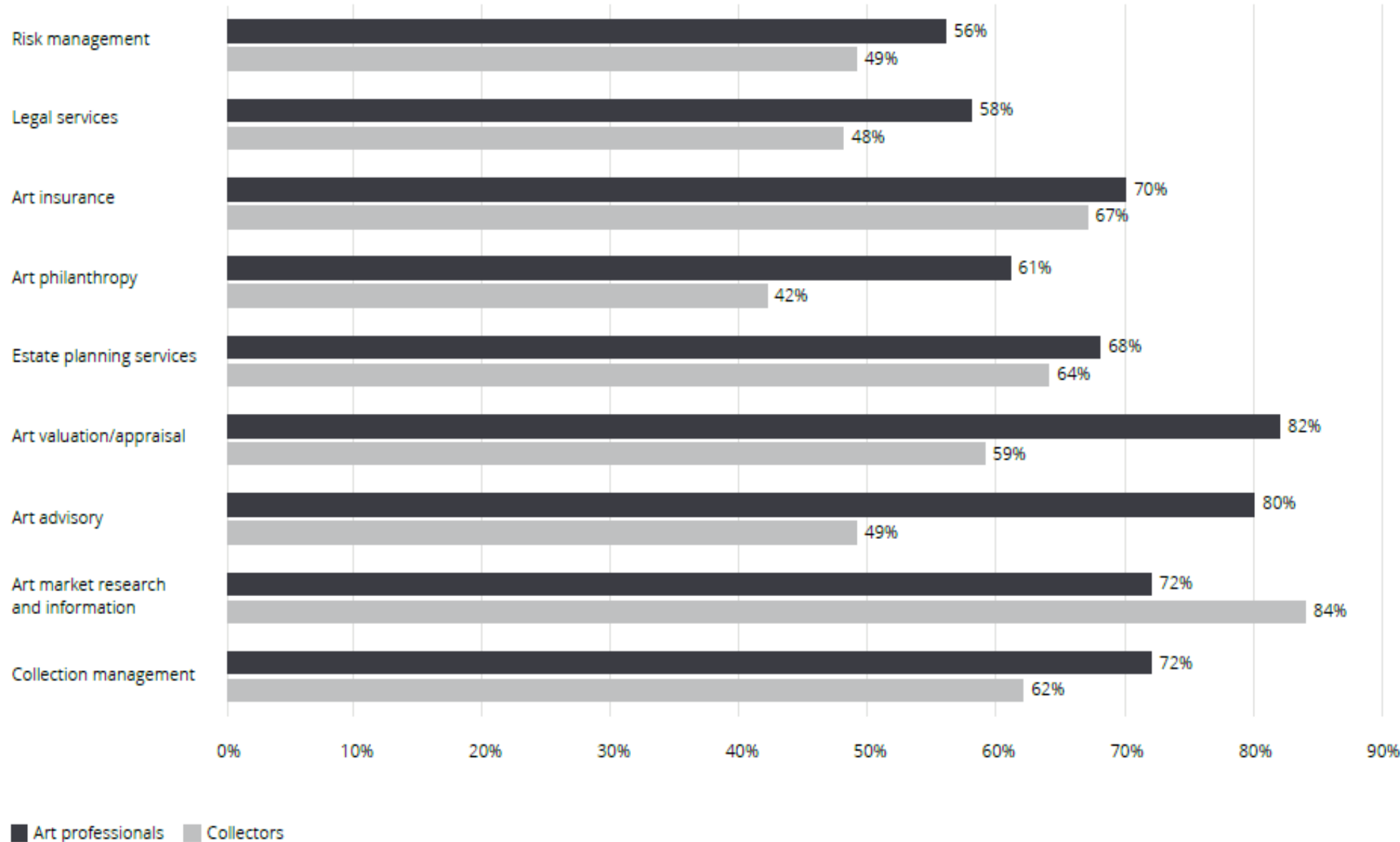


## Grande demanda por pesquisa e informação

Em 2021, 84% dos colecionadores identificaram pesquisa e informação sobre o mercado de arte como o mais relevante serviço de gerenciamento de riqueza através da arte. Em 2019, foram 71%.

### Art & Wealth Protection: Which of the art wealth management services most relevant?

Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021

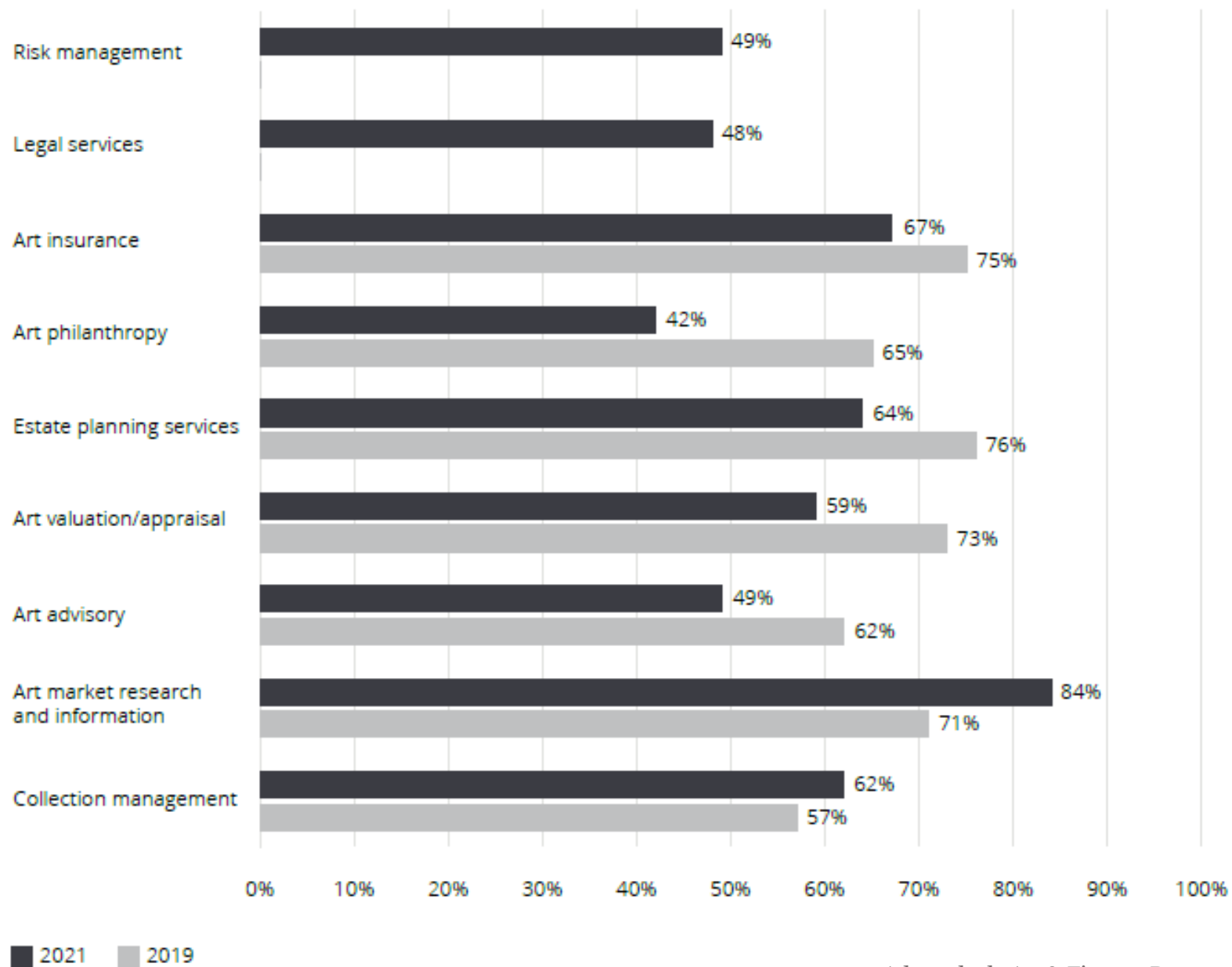


## Gerenciamento de coleção e relatórios de riqueza

Uma maioria significativa (62%) dos colecionadores citaram os serviços de gerenciamento de coleção como o **segundo serviço mais relevante** que gerentes de riqueza podem oferecer.

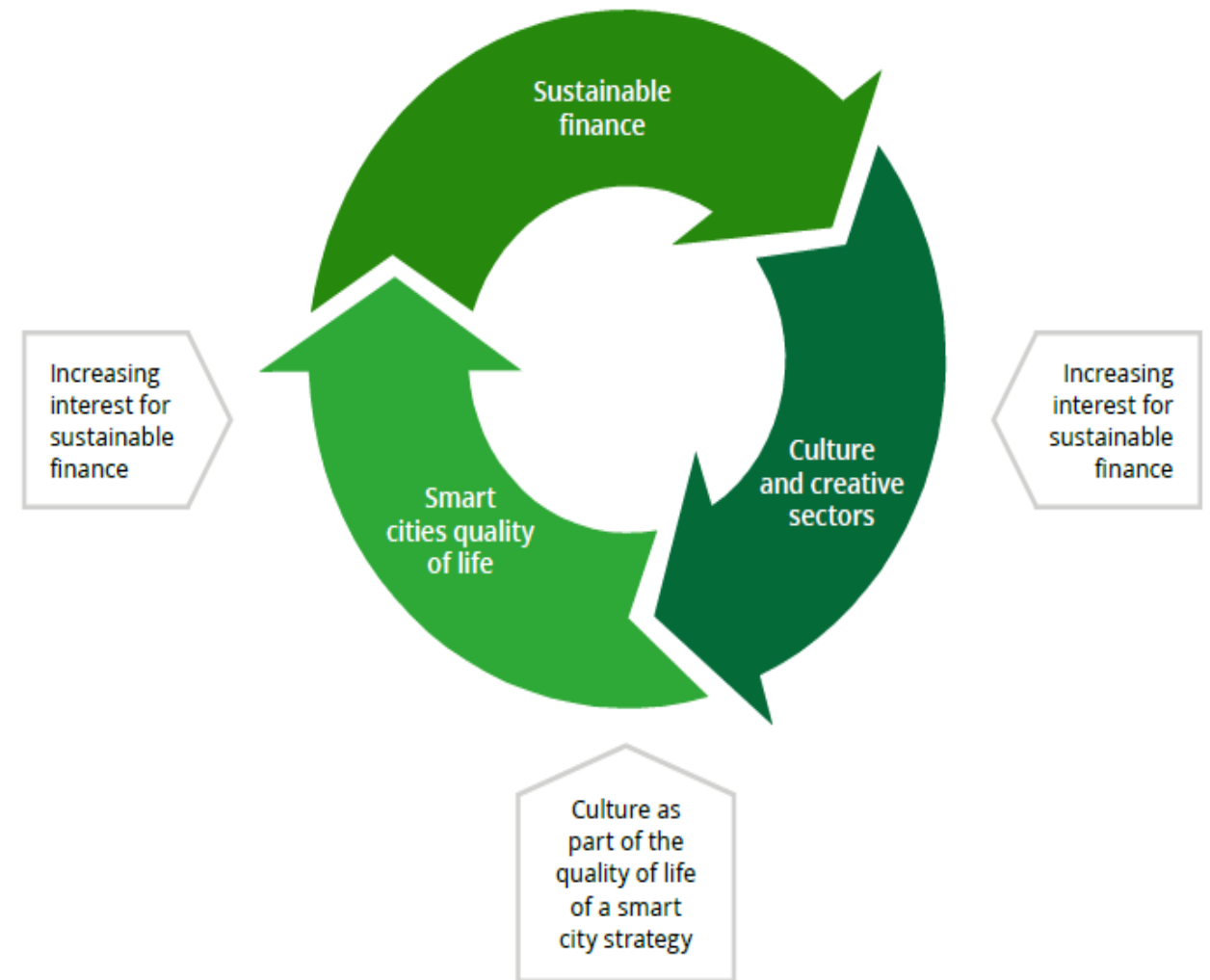
### Collectors: Which of the art wealth management services most relevant to you?

Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



## Arte e cultura em uma estratégia de cidade inteligente

Cultura e investimento de impacto poderiam ser influenciados pelo papel que a cultura pode ter em uma estratégia de cidade inteligente. Existe uma crescente percepção que as cidades inteligentes precisam combinar tecnologia e cultura, pois melhorar a qualidade de vida requer não apenas tecnologia, mas também é uma questão de conectar e inspirar pessoas.



## Mercado de empréstimos com obras de arte como garantia

Estima-se conservadoramente que o tamanho do mercado de empréstimos pendentes que tem arte como garantia possa ter alcançado entre US\$24 bilhões e US\$28.2 bilhões em 2021, uma taxa de crescimento médio de 10.7% e um crescimento ainda maior estimado em US\$31.3 bilhões até 2022.

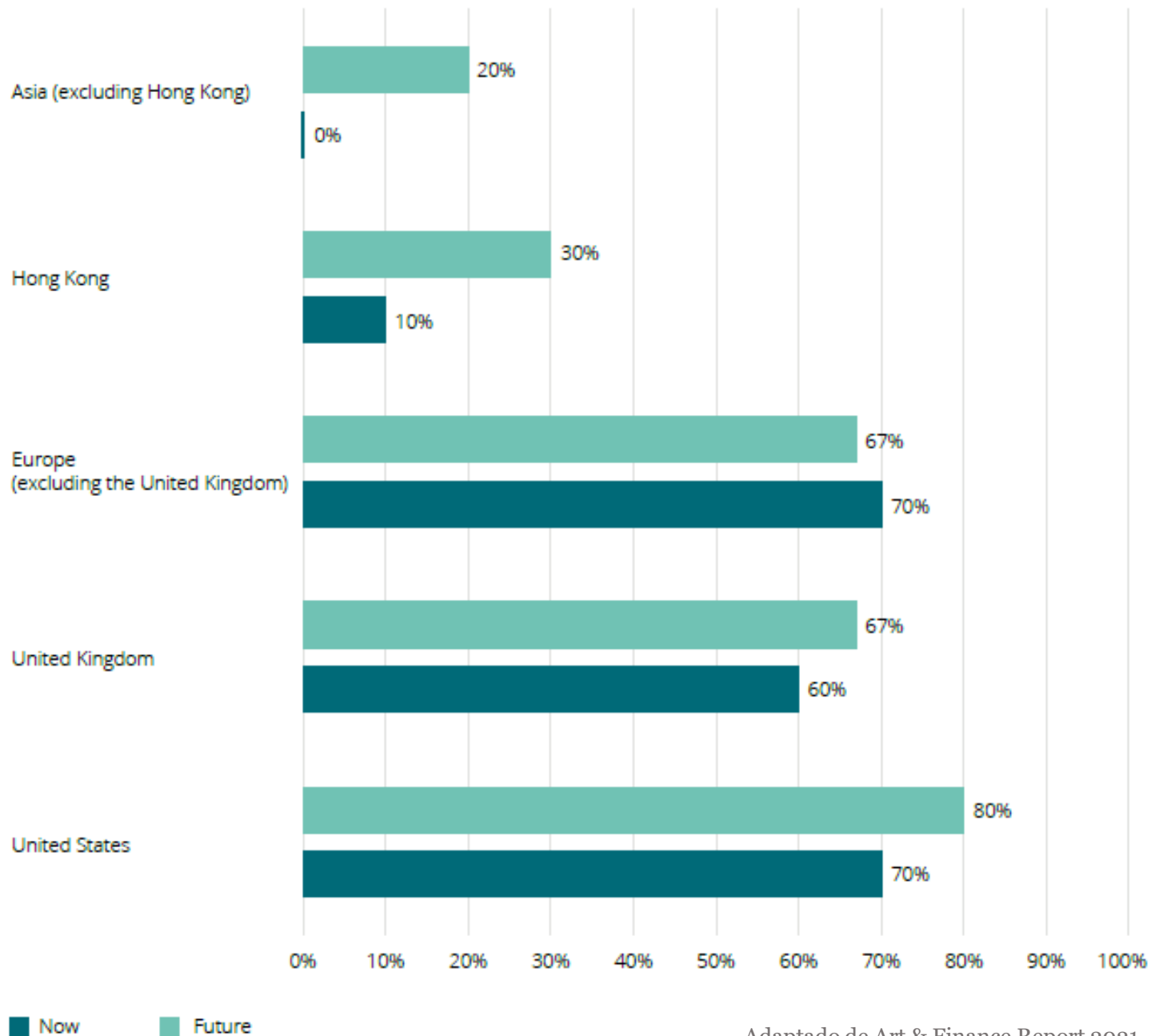
Estima-se também que os empréstimos com arte como garantia para colecionadores privados estejam na casa dos US\$21.6 a US\$25.2 bilhões em 2021, com o comércio de arte (galerias e negociantes) representando uma estimativa de US\$2.4 a US\$2.8 bilhões.

Funding sources	Non-exhaustive list of example providers	Estimated total art loan portfolio against art in 2021	Estimated total art loan portfolio against art in 2022
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Citi Private Bank</li> <li>Emigrant Bank Fine Art Finance</li> <li>Deutsche Bank</li> <li>Goldman Sachs</li> <li>J.P. Morgan Private Bank</li> <li>Morgan Stanley</li> <li>Bank of America</li> <li>Westend Bank</li> <li>Neufilze OBC</li> <li>Northern Trust</li> </ul>	US\$20.7 to US\$23 billion	US\$22.6 to US\$25.1 billion
Asset-based lenders	<ul style="list-style-type: none"> <li>Yieldstreet / Athena Art Finance</li> <li>Artemis</li> <li>AOI-Advisors</li> <li>TPC Art Finance</li> <li>Fine Art Group</li> <li>Griffin Art Partners</li> <li>Art Capital Group</li> <li>Athena Art Finance</li> <li>Fine Art Partners</li> <li>artLending.com</li> <li>Borro by Luxury Asset Capital</li> <li>Lombard Loan Real Assets GmbH</li> <li>Art Finance Partners</li> <li>Unbolted</li> </ul>	US\$1.4 to US\$2.4 billion	US\$1.7 to US\$2.9 billion
Auction house finance	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sotheby's</li> <li>Heritage Auction</li> <li>Phillips</li> <li>Artiana</li> </ul>	US\$1.9 to US\$2.7 billion	US\$2.3 to US\$3.3 billion
Overall size		US\$24 to US\$28.2 billion	US\$26.6 to US\$31.3 billion
Estimated total loan size by borrower type			
Private collectors		US\$21.6 to US\$25.3 billion	US\$23.9 to US\$28.2 billion
Galleries/dealers		US\$2.4 to US\$2.8 billion	US\$2.7 to US\$3.1 billion

**Tanto credores europeus quanto sediados nos Estados Unidos veem o potencial de crescimento do mercado asiático, com 30% dizendo que Hong Kong será um centro estratégico para serviços de empréstimos com obras de arte como garantia, seguido de 20% que destacaram a Ásia de forma mais ampla como mercado com futuro potencial de crescimento.**

### Which of the following regions are most important for your business at the moment?

Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



## Arte como reserva de valor

Arte é considerada uma classe de ativos que preserva valor. A forte correlação positiva entre arte e ouro pode indicar a percepção dos investidores em relação à arte mais como classe de ativos que preserva valor do que como veículo de investimento.

Artnet Indices	Volatility	Correlation with S&P 500	Correlation with MSCI World	Correlation with Case-Shiller	Correlation with Gold Fixing Price
Fine Art	20%	0.64	0.73	0.58	0.89
European Old Masters	12%	0.23	0.34	0.51	0.54
Global Impressionist Art	14%	0.23	0.36	0.43	0.65
Global Modern Art	15%	0.34	0.47	0.53	0.72
Global Post-War Art	18%	0.70	0.79	0.78	0.83
Global Contemporary Art	16%	0.72	0.80	0.72	0.87
Fine Chinese Paintings & Calligraphy	17%	0.56	0.64	0.52	0.89
Chinese 20th Century & Contemporary Art	0.17	0.62	0.71	0.57	0.91

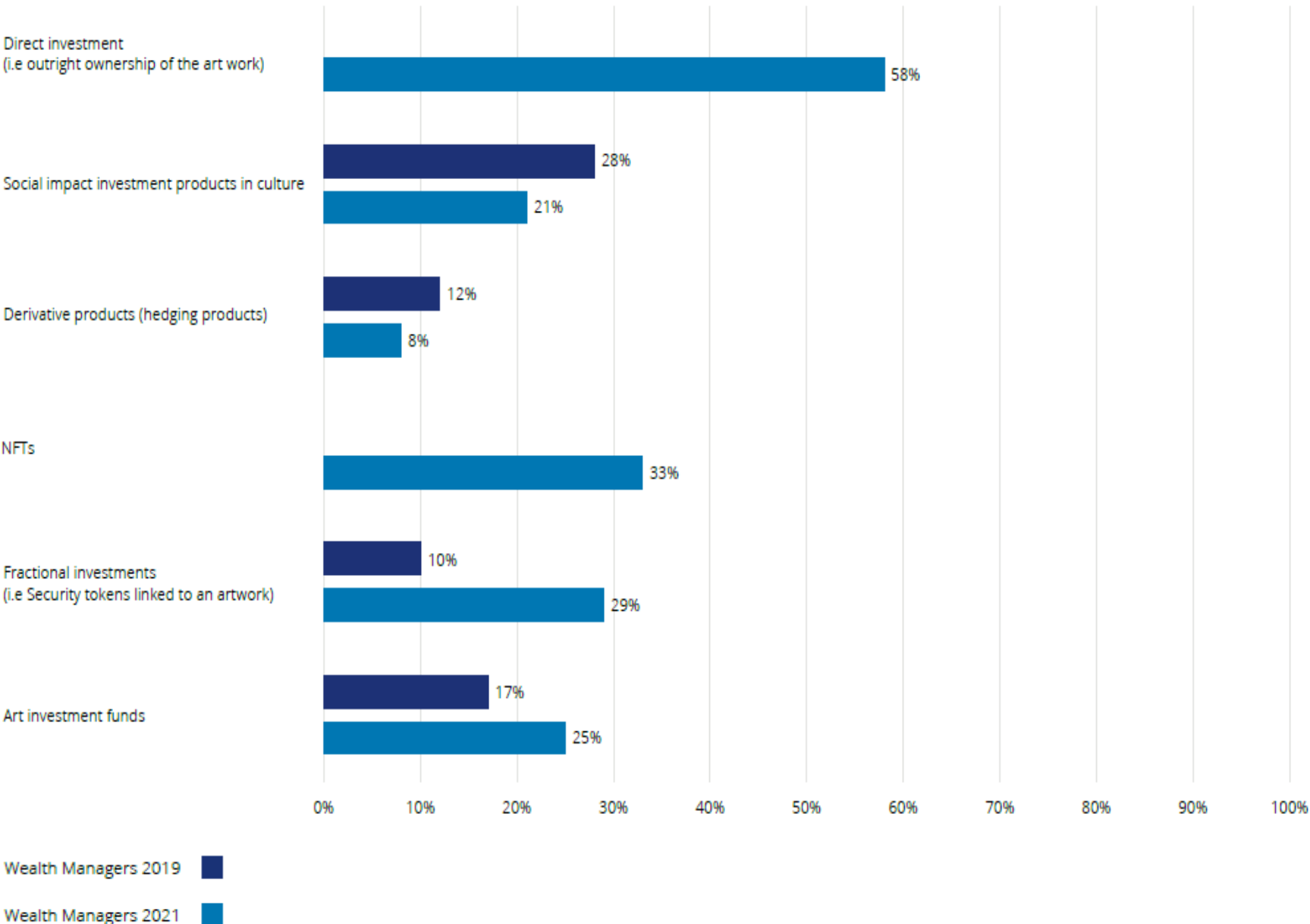
\*Correlations are calculated from 2000 to H1 2021.

©2021 Artnet Worldwide Corporation

# Novo interesse em novas formas de posse de arte

Em pesquisa de 2021, 33% dos gerentes de riqueza disseram que seus clientes expressaram um interesse crescente em tokens não fungíveis (NFTs), propriedade fracionária (29%)(acima dos 10% em 2019), fundos de investimento em arte (25%) (acima dos 17% em 2019) e investimento de impacto social em cultura (21%) (abaixo dos 28% em 2019).

In terms of investing in art, which of the following art investment products would be of most interest to you?  
Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



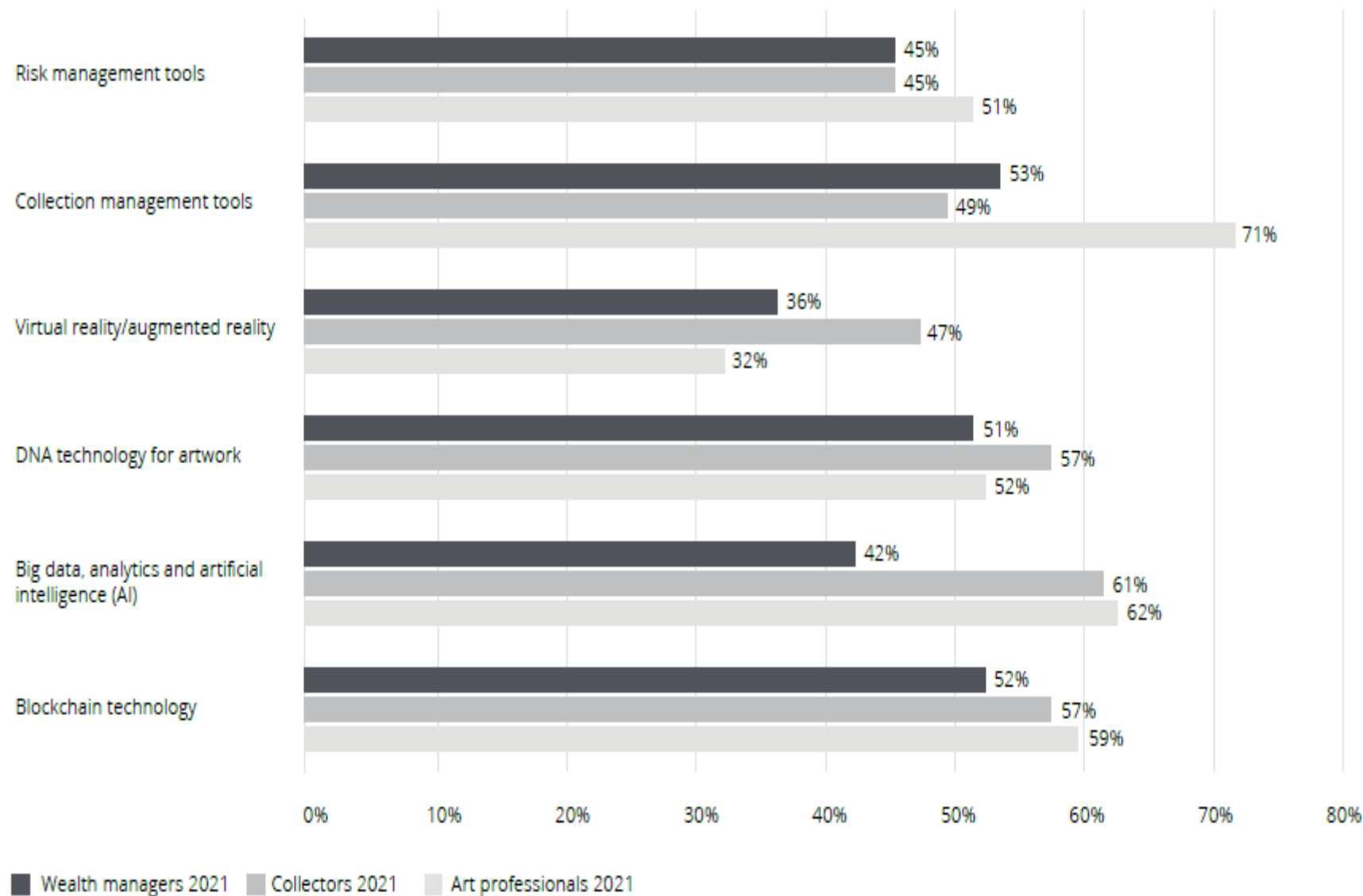


## A tecnologia de Blockchain está se tornando convencional

52% dos gerentes de riqueza (acima dos 18% em 2019) acreditam que a tecnologia de blockchain pode ter um importante impacto na habilidade deles desenvolverem serviços relacionados a arte como parte de suas ofertas de gerenciamento de riqueza.

53% dos gerentes de riqueza disseram que novas e melhores ferramentas de gerenciamento de coleções irão ajuda-los a desenvolver ofertas de serviços relacionados a gerenciamento de riqueza.

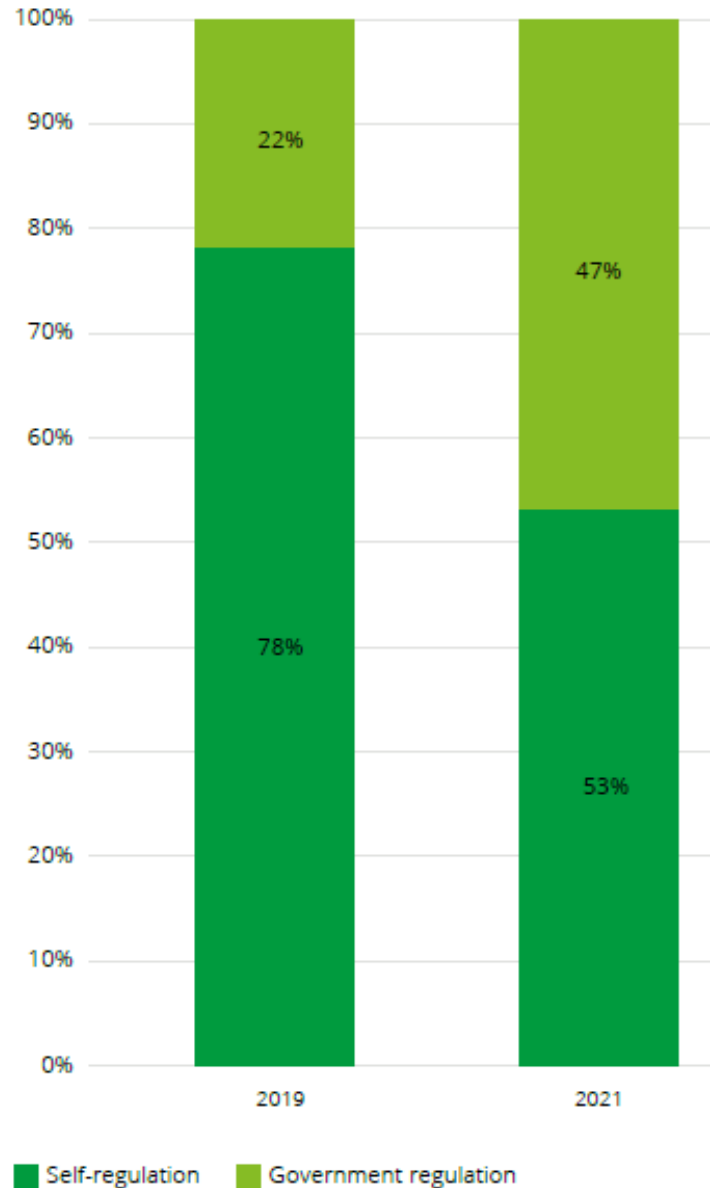
Which of the following technologies do you think could have the most impact on the development of art and wealth management services?



Em 2020, um número significativamente maior de colecionadores (47%) indicaram preferência por regulamentações governamentais, acima dos 22% em 2019, com 36% dos profissionais de arte dizendo o mesmo (comparado com os 28% de 2019).

E, 44% dos gerentes de riqueza acreditam que regulamentações governamentais ajudariam a restaurar a confiança no mercado de arte (apenas um pouco abaixo dos 46% de 2019).

Collectors: Which regulatory approach do you favour when it comes to establish trust and credibility in the art market?



Wealth managers: Which regulatory approach do you favour when it comes to establish trust and credibility in the art market?

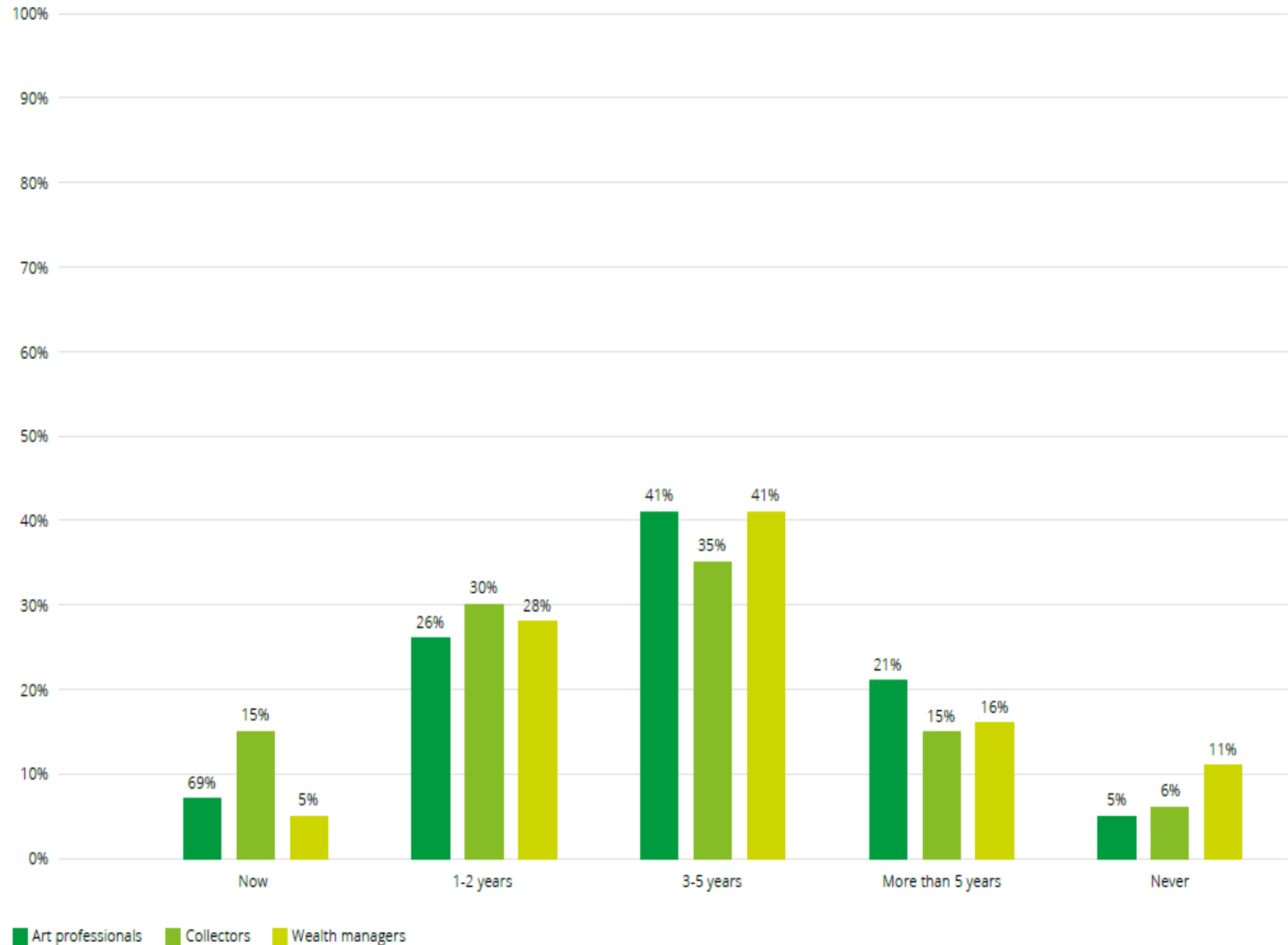


## A maioria dos gerentes de riqueza e acionistas do mercado de arte veem transparência e regulamentação aumentando no mercado de arte nos próximos cinco anos

Um raio de esperança é que 67% dos gerentes de riqueza esperam que o mercado de arte se torne mais transparente e regulado nos próximos cinco anos, comparado com 55% dos colecionadores e 67% dos profissionais do mercado de arte que disseram o mesmo.

In your view, when do you think we can see an acceleration in adoption of more transparency and regulation in the art market?

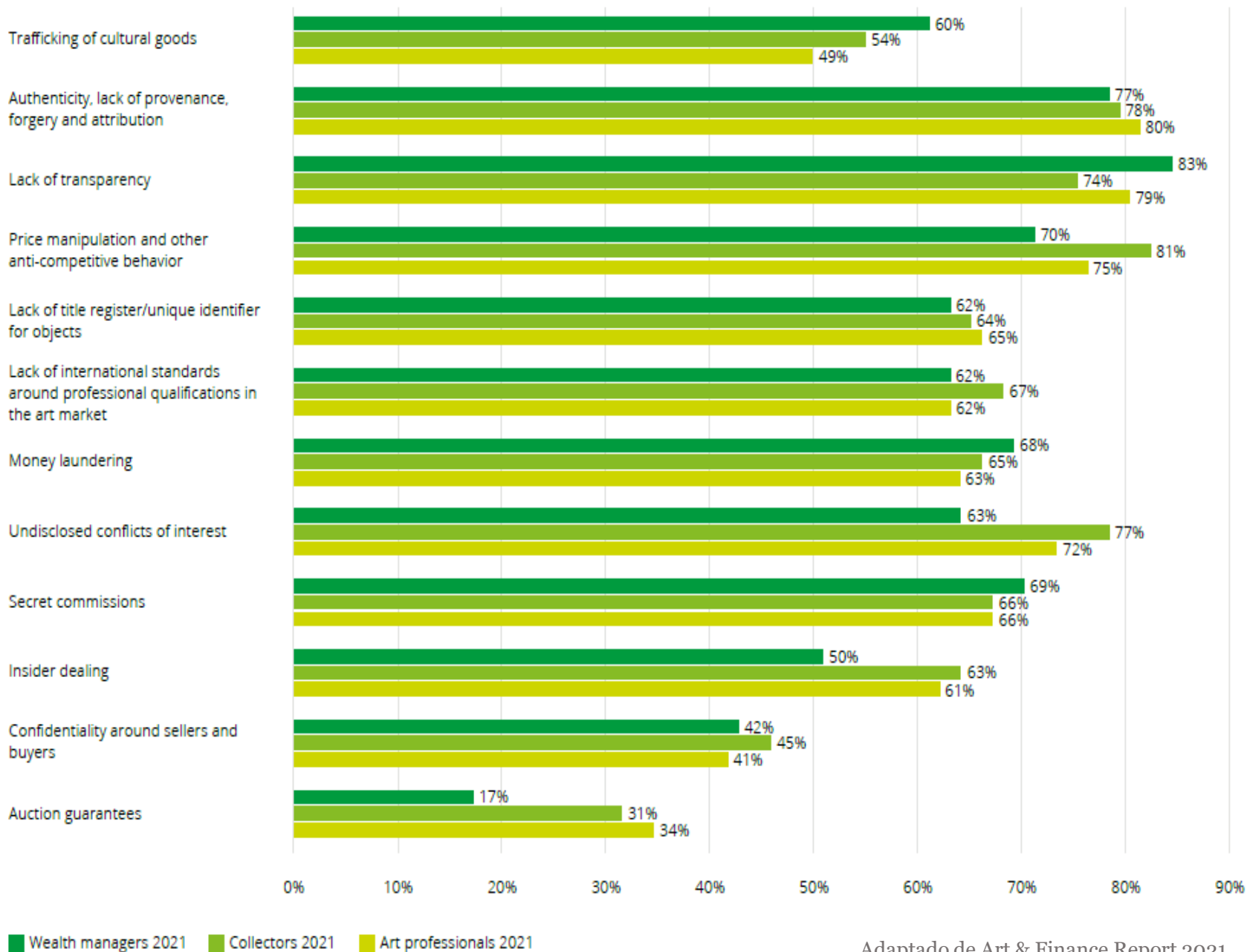
Source: Deloitte Luxembourg and ArtTactic Art & Finance Report 2021



# Transparência é a chave para desbloquear o crescimento futuro da indústria de arte e finanças e do mercado de arte como um todo

83% dos gerentes de riqueza disseram que a falta de transparência foi um fator chave que minou a confiança no mercado de arte (comparado com 77% em 2019). Ambos colecionadores de arte (74%) e profissionais do mercado de arte (79%) também identificaram isso como um grande desafio. Preocupações com transparência ranquearam ainda mais alto entre os colecionadores mais jovens com 86% dizendo que esse é um dos principais desafios do mercado de arte hoje.

Stakeholder Comparison: Which of the following issues do you feel are the most threatening/damaging to the reputation of the art market?



# Dimensões da arte

---

- **Dimensão estética** – durante muito tempo a arte foi considerada a concretização do belo pela estética. Porém na sociedade moderna (tecnológica) a própria Estética possui objetivos questionados e não há mais dicotomia entre o belo e o feio no mundo dos valores estéticos.
- **Dimensão Social** – a arte somente pode ser entendida em um contexto de concepção global da sociedade, da história e da cultura. Os nexos causais entre arte e sociedade não são simples pois são múltiplos, mediatizados através da experiência do artista, da cultura e da sociedade
- **Dimensão econômica** – os fatores econômicos influenciam diretamente o que é produzido, apresentado e recebido pelo público. Estão conectados com a natureza ideológica de obras de arte e com a posição de determinado grupo de produção artística. Originariamente os patronos e mecenas interferiam no trabalho dos artistas com especificação de cores e outras questões nas figuras realizadas. Com a redução da importância do antigo sistema de patronato direto as relações de mercado trazem a figura do marchand, normalmente interessando em atender à preferência do consumidor

# Aspectos microeconômicos do mercado de arte: dinâmica estrutural de formação

---

- a origem histórica do mercado de pintura é encontrada na França na segunda metade do século XIX, a partir do conflito de interesses entre a Academia de Belas Artes de Paris e o romantismo que buscava um novo papel social para o artista. A Academia atuava como “único juiz da verdadeira arte”, monopolizava todos os meios de produção artística, controlava as academias provinciais e dirigia todas comissões de admissão de obras artísticas do Estado e da Igreja. Os marchands apenas eram representantes comerciais das produções acadêmicas admitidas.
- Em 1863 Napoleão III autoriza a colocação de obras no “Salão dos Recusados”, em um movimento paralelo ao surgimento de galerias particulares que davam espaço para atender necessidades socioeconômicas e culturais com apoio de alguns críticos, marchands e colecionadores. Surge a possibilidade da arte representar um campo de investimento com retorno significativo.
- Surge um novo público admirador e comprador composto por burgueses que levam a produção artística para atender a leis gerais da economia. A relação de encomenda da obra passa a uma relação de oferta e procura.
- O mercado de arte passa a apresentar característica de Bolsa de Valores pois quem comprava a preços baixos poderia ganhar uma fortuna com valorização. Por outro lado, quem comprava obras de artistas “consagrados” a preços altos correria o risco de perder com a desvalorização.
- O comerciante de arte começa a trabalhar também com especulação, em conjunto com colecionadores e investidores provocando no artista a produção de grande número de quadros assemelhados ou característicos tornando “identificável” e “reconhecível” no mercado.
- A divulgação do artista passa a possuir apoio dos meios de comunicação, jornalistas e críticos de arte, criando ambiente psicológico para o desejo de colecionadores e museus.

# Estruturas chave do mercado de arte

---

- o mercado de arte tem em comum com os demais mercados a relação econômica entre produtores (artistas) e compradores (museus, colecionadores individuais e compradores de obras de arte para decoração), podendo ser intermediadas por comerciantes (galerias, escritórios de arte, marchands autônomos, leiloeiros e financiadores) e complementada por prestadores de serviços (consultores, moldureiros, montadores, transportadores, etc.).
- tem 3 características específicas:
  - (i) necessidade de uma instância de legitimação do produto formada por colecionadores, comerciantes, instituições de ensino, críticos, curadores e decoradores, bem como de legitimação de lugares para exposição e consagração (salões, exposições). A informação é chave estratégica pois cada peça é obra singular, precisa ser avaliada e validada por um conjunto de especialistas para estabelecer seu valor artístico e seu preço.
  - (ii) a mesma pessoa pode ocupar vários papéis. Por exemplo, um artista pode produzir, colecionar, vender e ser um crítico.
  - (ii) obsolescência do produto. Por exemplo, as obras contemporâneas perdem ao longo do tempo o caráter de novidade, tornando-se tradicionais e podendo perder valor, surgindo novas criações que assumem a posição de novidade. Assim, o mercado passa a operar por ciclos de produtos que incorporam inovação, consagração, recomposição dos perfis de oferta e demanda, obsolescência, momentos de crise e surgimento de novos produtos.



- os compradores são na maior parte pessoas que adquirem pequena quantidade para complementar a decoração, e uma minoria é formada por colecionadores. Os dois tipos de compradores constituem parcela pequena das pessoas definida no mercado financeiro pelo alto poder aquisitivo (HNWI – high-net-worth individuals), pessoas que possuem patrimônio aplicável de pelo menos um milhão de dólares.
- os colecionadores possuem peças que precisam ser vendidas por razões de espaço e para levantar recursos para novas compras e os comerciantes que operam no mercado secundário dão liquidez às obras por deterem informações essenciais para o desempenho do mercado.
- as operações presenciais e regionais propiciam a formação de arranjos produtivos locais (APLs) formado por pequenas e médias empresas com governança em rede, possibilitando ganhos de eficiência.
- Estudos mostram que apesar do peso da subjetividade, a influência dos atores legitimadores está mais associada à sua riqueza do que à tradição. Isto explica a ascensão da China no market share global de leilões de arte, apesar de número limitado de artistas inseridos no mercado mundial, e do outro lado, a França com toda sua tradição e políticas públicas de incentivo à arte com influência declinante.
- a compra de um trabalho artístico pode ter motivação puramente estética, uma compulsão colecionista ou desejo de investimento, mas sempre há o valor simbólico das artes e subjetividade que cerca o ato de compra e venda.

# Dinâmica dos atores no mercado de artes

---

- O mercado de artes é internacionalizado com informações e deslocamentos rápidos de colecionadores, investidores e compradores.
- os compradores de maior renda estão concentrados em Nova York, Londres, Paris, Xangai, Pequim e países árabes. São nessas 3 primeiras cidades-polo que se encontra a maior parte dos elementos formadores dos arranjos, com escolas formadoras de artistas, maiores coleções privadas, principais museus, principais casas de leilão e galerias, críticos de maior destaque, etc. Madri e Barcelona, Roma e Milão também possuem arranjos institucionais significativos no mundo ocidental.
- Em geral, os galeristas preferem oferecer seus artistas a colecionadores selecionados, não orientados à revenda das obras permitindo não perder o controle do público que procuram construir para seus representados. Algumas galerias oferecem uma garantia de recompra. Assim o mercado passa a ter característica endogâmica, feito e alimentado por relações interpessoais surgindo ao lado dos colecionadores os especialistas que os orientam e ajudam a conhecer novas obras e artistas, avaliando critérios estéticos e de autenticidade. O que está por trás dessas regras pouco claras é o cuidado de não “commoditizar” a arte e transformá-la em singular, o que a associa ao possuidor da arte.
- As feiras são ponto de encontro onde a elite de compradores, vendedores e legitimadores encontram-se pessoalmente. Os ganhos de arbitragem tendem a se reduzir pois a informação circula e se difundem os serviços de assessoria a colecionadores.
- O mercado tratou a demanda por commodities artísticas apresentando produtos que cumprem esse papel, criando ações de marketing para compradores não colecionadores, havendo uma transferência do juízo de valor da obra de arte ao vendedor, galeria de arte ou leiloeiro, que deve dar as devidas garantias de autenticidade e valor de mercado futuro.

- Internacionalmente, os grandes colecionadores são também grandes colecionadores. Seus interesses como colecionadores e galeristas, somados ao poder de lançar e legitimar um artista, seriam, em qualquer outro mercado condenados como inside information, cartelização ou monopólio, porém na arte, a assimetria de informação é considerada vantagem que não sofre nenhum tipo de regulação ou repreensão econômica ou social.
- O estudo do mercado de arte apresenta várias dificuldades pois é o “local” onde se opera a “transmutação” de um bem cultural em simples mercadoria, sujeita à lei de mercado. Por outro lado a demanda não inclui todos os consumidores de arte, nem todos os artistas estão integrados no fluxo da oferta, nem os preços das obras são transparentes.
- Parte significativa das transações sempre foram e continuam a ser operados no mercado informal, oculto, invisível e não quantificável. Segue-se uma regra de ouro do segredo profissional no mercado de arte, sobretudo se qualquer informação de um marchand ou comerciante implicar riscos fiscais ou indiscrição sobre o modo de financiamento das compras e vendas, volume de negócios, volume de contratos assinados, etc.
- Os colecionadores de arte pertencem a um seleto grupo de conhecedores que compartilha uma teia de relações que se retroalimenta do próprio conhecimento gerado e circulado.
- A compra no mercado de arte é exercício de julgamento subjetivo que se apoia em 5 tipos de ferramentas: redes de relacionamento, marcas ou identidade, críticos e guias de orientação, classificações e confluência (formas de marketing e comunicação envolvidas).
- As redes são construídas através do relacionamento entre artistas, galeristas, marchands e museus. O galerista e o marchand (comerciante) são elementos fundamentais para a manutenção da equação do mercado de arte.
- O comerciante normalmente está a serviço do comprador e não do artista, articulando as obras que lhe interessam. Por outro lado, o galerista é o defensor do artista, para construir e fortalecer a imagem do artista no mercado, significando dar preço às obras, inserir em exposições e eleger compradores.

# Investimento no mercado de arte

---

- Em geral se considera como investimento de alto risco, nem sempre com taxas de retorno significativas, sobretudo ao se descontar comissões do vendedores, despesas de manutenção, guarda e seguro. Além da expectativa de ganho financeiro, considera-se que a maior parte dos consumidores também possui motivação estética ao transacionar.
- Pode-se considerar como vantagens do investimento, ser reserva de valor, haver retornos financeiros e de prazer estético, ser complementar a outros investimentos. Os riscos comumente considerados, além do financeiro, aborda modismo, influências conjunturais, furto, roubo, destruição e falsificação.
- É critério razoável haver classificação do mercado de arte em valor da obra de arte:  
Arte decorativa – obras até \$ 1000; Arte para colecionadores – obras entre \$ 1000 e \$ 10000; Arte para investidores – obras acima de \$ 10000
- O colecionador evita comentários sobre seu acervo e não coloca todos os seus quadros nas paredes de suas residências e os artistas também se esquivam de dar informações sobre vendas das obras principalmente quanto tem sucesso comercial, buscando não serem qualificados de mercantilistas o que poderia abalar sua reputação.
- Problema adicional é a comercialização de falsificações de obras, não raro com atestado de autenticidade de experts.

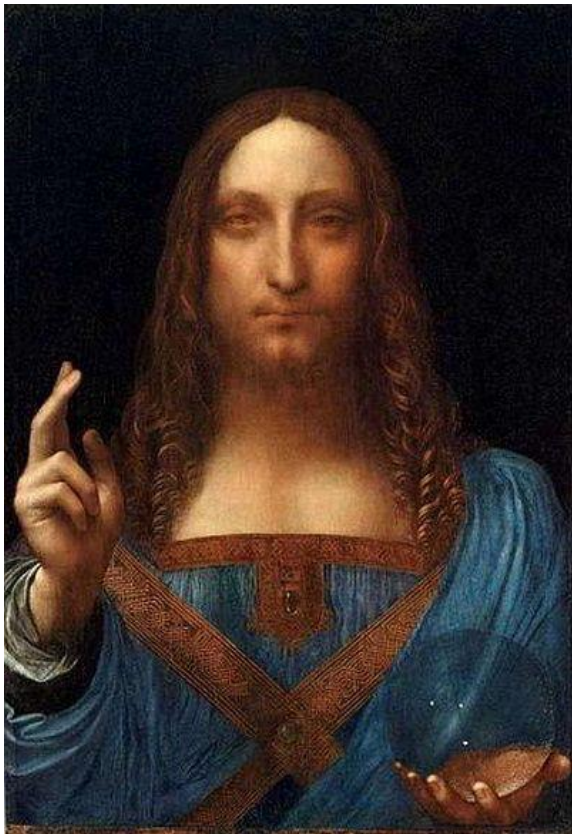
- A obra original é única (excetuado as realizadas em múltiplos) e os produtos possuem várias especificidades referente a pluralidade de escolas, movimentos, correntes ou tendências artísticas concorrentes entre si. O mercado de obras de arte organiza-se em torno da escassez do bem artístico, caracterizado pela unicidade. Nem sempre os mecanismos obedecem a leis econômicas tradicionais e transparentes e a estimativa do valor real do bem torna-se difícil criando um comportamento com inelasticidade da oferta.
- O mercado nos leilões e comerciantes acaba fazendo classificações, sendo majoritário:
  - Arte antiga: Arte romana, bizantina, medieval italiana (de 100 d.c até 1370); Arte gótica (1150-1450)
  - Os pintores “old masters”: Arte flamenga – a idade de ouro (1400-1520); Escola alemã (1450-1550); Renascimento (1370-1520)
  - Arte Barroca e Rococó (1590-1770)
  - Neoclassicismo (1750-1850)
  - Romantismo (1770-1850)
  - Realismo (1848-1870)
  - Impressionismo e pós impressionismo (1850-1925); Simbolismo (1880-1918)
  - Cubismo e Futurismo (1907-1920); Dadaísmo e Expressionismo (1916-1922); Surrealismo (1914-1975); Abstracionismo (1910-1955)
  - Modernismo (1930-1965); Arte Pop (1955-1965) e Arte contemporânea (1965 - - )

# Pintura como investimento: Exemplos de casos emblemáticos

---

Valores mais significativos de transações reportadas:

1. Salvatore Mundi (2017) -  
Leonardo da Vinci (Renascimento)  
- \$ 450,3 milhões



2. Interchange (2015) – Willem  
de Kooning (Abstracionista) -  
\$ 300 milhões



3. The Card Players (2011) – Paul  
Cézanne (pós impressionismo) -  
\$ 250 milhões

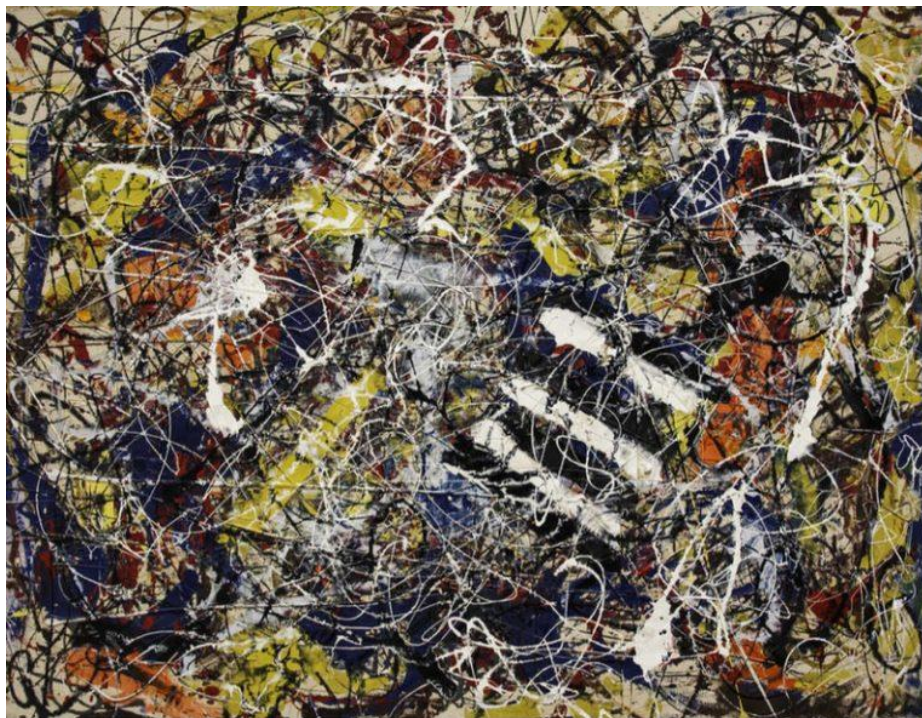




4. Quando te casarás? (2015) – Paul Gauguin (pós impressionismo) – \$ 210 milhões



5. Numero 17 A (2015) – Jackson Pollock (abstracionismo) – \$ 200 milhões



6. Violet, Green and Red (2014) – Mark Rothko - \$ 186 milhões





7. Pendant portraits of Maerten Soolmans and Oopjen Coppit (2015) – Rembrandt - \$ 180 milhões



8. Les Femmes d'Alger (2015) – Pablo Picasso - \$ 179 milhões



9. Nu Couché (2015) – Modigliani - \$ 170 milhões



- São fatores explicativos de preço:
  1. pintor – notoriedade, assinatura e qualidade (em comparação com outras obras do mesmo artista e fase/período do artista);
  2. características da pintura – temática (criatividade/originalidade), técnicas utilizadas, dimensões;
  3. estado de conservação;
  4. histórico (relatórios de exposições, coleções, procedência anterior);
  5. Local de venda e onde é oferecida.

# Breve história das fases do mercado de arte no Brasil

---

- Desde a época do Império até os anos 1960 havia no Brasil o mercado genérico de bens de luxo, com galerias ecléticas com predomínio de espólios familiares e leilões beneficentes. A partir de 1960 surgem galerias especializadas em arte moderna e contemporânea, com maior densidade de leilões de acervos e galerias e de leilões judiciais.
- Até 1970 era incipiente o mercado de arte brasileiro. Houve fantástico crescimento de vendas nessa década com grande especulação, que também fica amortecida com as crises decorrentes do choque de petróleo de 1974 e 1979.
- Foram relevantes os movimentos de mecenato existentes e solidificados pela criação do MASP (1947) e do MAN (1948 em São Paulo e 1949 no Rio de Janeiro).
- Há claramente mercados com artistas segmentados e regionalizados, sendo poucas exceções de artistas com mercado internacionalizado.
- Junto com o boom do mercado de arte do início da década de 70 surge o comprador-investidor com recursos apropriados em artistas brasileiros já consagrados e nos anos 1980 surgem mercados para pluralidade de concepções artísticas.

- No Brasil, ao longo do século XX, o mercado esteve centrado no Rio de Janeiro e em São Paulo. Até 1960 houve hegemonia carioca e a partir daí um crescente aumento de importância paulistana. Em paralelo há uma periferia avançada que compreende Belo Horizonte, Porto Alegre e Recife.
- A consolidação do mercado de arte brasileiro ocorre após 1995 com o plano real que gerou um movimento de internacionalização e maior contato com o que acontecia na Europa e nos Estados Unidos. A lei Rouanet (início de 1990) permitiu chegada de exposições e megaeventos relevantes dando impulso para o processo de formação de público para artes visuais, e que permitiram a fundação de várias galerias importantes e o retorno de leilões relevantes. As feiras nacionais foram a grande novidade do milênio com surgimento da SPArte (2005) e a ArtRio (2011), somando-se ao tradicional Salão da Hebraica Paulista.
- A partir do final do século XX surgem as galerias globais com internacionalização para consolidação da carreira dos artistas representados. Reduziram-se a participação de leilões de espólios, leilões judiciais, filantrópicos e de mobilização política e foi grande a proliferação de leilões eletrônicos.

# Visão do mercado de arte brasileiros em 2011 (Art Market (Brazil) – ArtTactic )

---

- O mercado de arte brasileiro desafia a desaceleração do mercado de arte global: enquanto a maioria dos mercados de arte moderna e contemporânea em todo o mundo foram duramente atingidos por crise econômica de 2008/2009, o mercado brasileiro de leilões registrou aumento de 2008 para 2009. Volume de Leilões de Leilões Modernos e arte contemporânea cresceu 37% entre 2009 e 2010, o maior já registrado no volume para o mercado de arte brasileiro.
- O volume de leilões de arte contemporânea brasileira aumentou de US\$ 660.000 em 2009 para US\$ 2,3 milhões em 2010. As obras de arte representaram 68% do valor da arte contemporânea na Christie's Latin Venda. Em fevereiro de 2011, “Wall With Incisions a la Fontana II” - obra de Adriana Varejão, estabeleceu novo recorde de leilão para uma obra contemporânea de artista brasileiro, com um preço de martelo de US \$ 1.527.980 no Leilão da Noite da Christie em Londres. Este é o primeiro artista contemporâneo brasileiro a buscar um martelo preço acima de US\$ 1 milhão em leilão e define um tom positivo para o restante de 2011.
- As obras contemporâneas brasileiras estão cada vez mais incluídas em vendas internacionais como Christie's, Sotheby's e Phillips. Muniz, Neto, Varejão e Milhazes combinadas venderam US\$ 7,2 milhões em obras em leilão em 2010, acima dos US\$ 2,3 milhões em 2009, com 70% dessas vendas ocorrendo em leilões internacionais, e apenas 30% isso foi transacionado por meio de leilões dedicados à América Latina em NY.



- Apesar do forte desempenho geral no mercado brasileiro de mercado de arte contemporânea, o setor permanece estreito, com apenas 4-5 artistas no mercado. No entanto, acreditamos que o desempenho recente do leilão por Varejão e Milhazes aumentará a confiança de expedidores e compradores, e provavelmente veremos uma gama maior de artistas brasileiros chegando ao mercado nos próximos anos.
- O número de pessoas que veem o Brasil como tendo uma influência positiva no mundo está aumentando rapidamente, de acordo com uma pesquisa do Serviço Mundial da BBC com 27 países realizados recentemente. O crescimento econômico do Brasil está previsto para chegar a 7% em 2011.
- O número de HNWIs no Brasil cresceu 11,1% em 2009, de 131,1 mil para 146,7 mil pessoas. No Brasil, 87% da riqueza dos HNWIs está nas mãos de UHNWI (Indivíduos com patrimônio líquido ultra alto). HNWIs latino-americanos investem mais dinheiro em belas artes do que HNWI de outros países. A proporção dos investimentos destinados à arte na América Latina em 2009 foi a mais alta do mundo juntamente com a Europa, com as belas artes ocupando 27% dos investimentos de paixão.
- O Brasil sediará a Copa do Mundo de futebol em 2014, bem como os Jogos Olímpicos de Verão em 2016. Para os Jogos Olímpicos de 2012 em Londres, Somerset House sediará um pavilhão nacional brasileiro.
- Várias galerias brasileiras tornaram-se expositores regulares de feiras de arte internacional como Art Basel, Art Basel Miami Beach, Frieze e Armaria. Cinco galerias participaram da Frieze em 2010: Fortes Vilaça, Luisa Strina, A Gentil Carioca, Casa Triângulo e Vermelho. Armory Show da semana passada na sua seção 'Focus' para a América Latina, mostrou um total de 18 galerias latino-americanas.



# Sobre a produção e os produtos de arte nacionais

---

- A chamada pintura clássica nacional, com os grandes mestres nacionais possui preços estáveis e sem grandes valores em geral, por representar a fase de que havia uma releitura dos “old masters” europeus (principalmente franceses).
- o surgimento da efetiva pintura brasileira, ainda com conotação clássica, surge com os motivos caipiras de Almeida Júnior e paisagens de Benedito Calixto, que o mercado também não mostra especulação. Parte disso também decorre que obras relevantes desses artistas possuem pouca comercialização pois estão nos acervos dos museus.
- a grande ruptura da arte pictórica brasileira ocorre após a semana de 1922, e que decorre de valorização das obras dos artistas brasileiros no mercado, seguidos pelos núcleos de artistas trabalhadores dos anos 1930/1940. A explosão criativa ocorre a partir da década de 1950, principalmente no eixo São Paulo-Rio com as vertentes das vanguardas internacionais e a contribuição das primeiras bienais.

- O processo de surgimento das feiras de arte nacionais tem simultaneidade com o aumento da internacionalização da arte brasileiras com número limitado de artistas, com presença em exposições em feiras internacionais (Basel, Miami Basel, Freeze, etc.) e leilões relevantes (Sothebys, Christies, etc.), com aumento de participação de compradores brasileiros nesses eventos com concentração em poucos colecionadores.
- É estimado que há no Brasil cerca de 300 casas de leilões, sendo 10 especializadas em artes plásticas, 4000 galerias, sendo 2500 especializadas (Mcandrew,2013).
- Estima-se vendas na ordem de \$ 0,5 bilhão sendo 80% no eixo SP-RJ, representando 1% do mercado mundial. As galerias brasileiras atuam em faixa de preço relativamente baixa quando comparada ao padrão mundial com obras entre \$ 3000 e \$ 50.000. Pouco mais da metade das galerias faturou menos de \$ 1 milhões em 2012 e apenas 10% ficou acima de \$ 50 milhões.
- Compradores individuais são responsáveis por 71,5% do faturamento das galerias e estrangeiros respondem por 11,5% do faturamento, sendo pouco significativo a participação de coleções corporativas, caracterizando-se assim uma mercado constituído por indivíduos o que é um sintoma de fraqueza.

# Aplicação de modelagem para precificar artistas brasileiros

	Artista ordenado por	Classe		Ordem	Catalogo	Instituto	Comite	Standard	Standard	Relatorio
	Valor/cm2 ost (estudo GV)			receita	Raionee	Museu	Parente	signs	paleta	Estatistico
1	Ismael Nery	ABB--	1900-1934	15	Não	Não	-	Não	Não	Não
2	Tarsila do Amaral	ABB--	1886-1973	13	Sim	Não	sobrinha	Não/s	Não	Não
3	CANDIDO PORTINARI	AAA++	1903-1962	2	Sim	Sim (2)	filho	Sim	Sim	Sim
4	José Panceti	AAA-	1904-1958	4	Não	Sim	-	Não	Não	Não
5	Anita Malfati	ABA-	1889-1964	16	Não	Sim	-	Sim/s	Não	Não
6	ANTONIO BANDEIRA	AAA+	1922-1967	3	preparação	Sim	sobrinho	Não/s	Não	Sim
7	Alberto da Veiga Guignard	AAA-	1896-1962	9	Não	Sim(2)	-	Não	Não	Não
8	Nicolau Facchinetti			36						
9	EMILIANO DI CAVALCANTI	AAA++	1897-1976	1	Não	Não	filha	Sim	Não	Sim
10	Alfredo Volpi	AAA++	1896-1988	8	Sim	Sim	familia?	Não	Sim	Sim
11	Georgina de Albuquerque	BBB--	1885-1962	39	Não	Não	-	Não	Não	Não
12	BEATRIZ MILHAZES	AAA++	1960-----	6	-	-	-	-	-	Sim
13	Giovanni Batista Castagneto	ABB+	1851-1900	24	Não	Não	Não	Sim/s	Não	Sim
14	Vicente do Rego Monteiro	BBB--	1899-1970	32	Não	Não	Não	Não	Não	Não
15	Milton da Costa	ABA+	1915-1988	11	Não	Não	filho	Não/s	Não	Não
16	Cicero Dias	AAA++	1907-2003	5	Preparação	Sim	filha	Não	Não	Sim
17	Ibere Camargo	AAA++	1914-1994	7	Sim	Sim(2)	-	Não	Não	Sim
18	Hector Carylé	BBB+	1911-1997	14	Não	Sim	filha	Sim/s	Não	Sim
19	Maria Leontina Franco da Costa	BBB--	1917-1984	-	Não				Não	Não
20	Aloisio Carvão	BBB--	1920-2001	42	Não	Não	Não	Não	Não	Não
	Helio Oiticica	BBA--	1937-1980	34	Não	Sim(2)	irmão	Não	Não	Não
	Mira Schendel	BBA++	1919-1988	-	Não	Não	Não	Não	Não	Sim

	Artista ordenado por		desvio				Óleos	desvio	
	Valor/cm2 ost (estudo GV)	media	padrão		moda	MEDIANA	media	padrão	
1	Ismael Nery	\$ 81	R\$ 124	153%	-	\$ 43			
2	Tarsila do Amaral	\$ 63	R\$ 76	121%	-	\$ 38			
3	CANDIDO PORTINARI	\$ 127	R\$ 112	88%	\$ 30	\$ 81	\$ 257	\$ 99	39%
4	José Panceti	\$ 55	R\$ 59	107%	\$ 21	\$ 38	\$ 116	\$ 74	64%
5	Anita Malfati	\$ 25	R\$ 33	132%	\$ 33	\$ 17	\$ 59	\$ 63	107%
6	ANTONIO BANDEIRA	\$ 29	R\$ 37	128%	\$ 37	\$ 16	\$ 76	\$ 39	51%
7	Alberto da Veiga Guignard	\$ 58	R\$ 71	122%	\$ 71	\$ 44	\$ 173	\$ 139	80%
8	Nicolau Facchinetti								
9	EMILIANO DI CAVALCANTI	\$ 42	R\$ 34	81%	\$ 6	\$ 33	\$ 92	\$ 61	66%
10	Alfredo Volpi	\$ 55	R\$ 48	87%	\$ 124	\$ 43	\$ 100	\$ 51	50%
11	Ge orgina de Albuquerque	\$ 1	R\$ 2	188%	\$ 0	\$ 0	\$ 3	\$ 2	81%
12	BEATRIZ MILHAZES	\$ 20	R\$ 27	135%	\$ 37	\$ 14	\$ 32	\$ 13	39%
13	Giovanni Batista Castagneto	\$ 5	R\$ 8	167%	\$ 8	\$ 1			
14	Vicente do Rego Monteiro	\$ 17	R\$ 37	220%	\$ 40	\$ 2	\$ 34	\$ 49	144%
15	Milton da Costa	\$ 22	R\$ 33	150%	\$ 15	\$ 14	\$ 60	\$ 44	73%
16	Cicero Dias	\$ 24	R\$ 23	96%	\$ 30	\$ 18	\$ 46	\$ 21	46%
17	Ibere Camargo	\$ 17	R\$ 12	71%	\$ 10	-	\$ 23	\$ 11	47%
18	Hector Carybé	\$ 2	R\$ 1	60%	\$ 1	\$ 2	\$ 6	\$ 4	66%
19	Maria Leontina Franco da Costa								
20	Aloisio Carvão	\$ 23	R\$ 72	320%	\$ 1	\$ 2			
	Helio Oiticica	\$ 96	R\$ 94	98%	\$ 143	\$ 73	\$ 159	\$ 78	49%
	Mira Schendel	\$ 33	R\$ 42	127%	\$ 3	\$ 16	\$ 92	\$ 76	83%

Candido Portinari - 1903/1962					AAA++	
	Média	Desvio Pa	Mediana			
Geral oleo	\$ 127	\$ 112	\$ 81			
20 maiores	\$ 236	\$ 113	\$ 256			
GV	\$ 58			range		
Louzada	\$ 40	3,2% anual		11%	269%	
				\$ 14	\$ 342	
Decada	Media	esvio Padra	Mediana	Base Geral Oleo		
20-30	\$ 104	\$ 99	\$ 52	79%		
40	\$ 161	\$ 145	\$ 108	122%		
50-60	\$ 121	\$ 89	\$ 82	92%		
Data	Media	esvio Padra	Mediana	Base Gera	Base 97	% Anual
2007-2009	\$ 157	\$ 115	\$ 127	123%	227%	9,5%
2010-2012	\$ 205	\$ 132	\$ 197	161%	296%	9,5%
2013-2015	\$ 193	\$ 126	\$ 224	152%	279%	7,1%
2016-2017	\$ 133	\$ 93	\$ 153	105%	192%	3,7%
Louzada	oleo	TM	guache	desenho	gravura	
	\$ 39,9	\$ 17,2	\$ 13,7	\$ 9,6	\$ 1,6	
		43%	34%	24%	4%	





# Sobre o mercado de artes na América Latina

---

- As vendas gerais de arte latino-americana tiveram uma queda de 15,5% em 2019, após um pequeno aumento de 3,1% em 2018. Apesar de um mercado mais fraco em 2019, o mercado de leilões da América Latina experimentou uma tendência de vendas estável de 2017 a 2019.
- Artistas americanos da Christie's arrecadaram US\$ 35,5 milhões em 2019, 14,5% a mais que em 2018 e o maior total desde 2015.
- As vendas americanas representaram 56,2% do mercado de arte latino-americano em 2019 (acima de 41% em 2018), e destaca-se a estratégia da Christie's para preencher rapidamente o vácuo deixado pela Sotheby's e Phillips. Em 2018, tanto a Sotheby's quanto a Phillips descontinuou suas vendas dedicadas a América Latina e decidiu incorporar esses lotes em outros canais de vendas tradicionais. A Christie's continuou a se concentrar na arte latino-americana (incluindo vendas dedicadas à América Latina), e essa estratégia resultou em uma maior participação de mercado para a casa de leilões.

- Houve queda acentuada nas vendas de arte latino-americana nas vendas noturnas de Nova York e Londres durante 2019: no ano passado, foram arrecadados US\$ 9,6 milhões das vendas de artistas latino-americanos vendidas por meio de vendas de Arte Contemporânea e Pós-Guerra e Noites de Arte Moderna e Impressionista. Esse foi 61% inferior a 2018 e sugere que as casas de leilões priorizaram artistas predominantemente norte-americanos e europeus.
- O mercado de leilões da América Latina continua dependente de um pequeno número de artistas: Total de vendas pelo Top 10 da América Latina artistas somaram US\$ 44,4 milhões em 2019 e representaram 70,4% das vendas totais. Os três melhores artistas foram Fernando Botero (Colômbia), Frida Kahlo (México) e Rufino Tamayo (México). Apenas 2% das vendas em 2019 foram contabilizadas por uma geração mais jovem de artistas latino-americanos (menos de 40 anos).

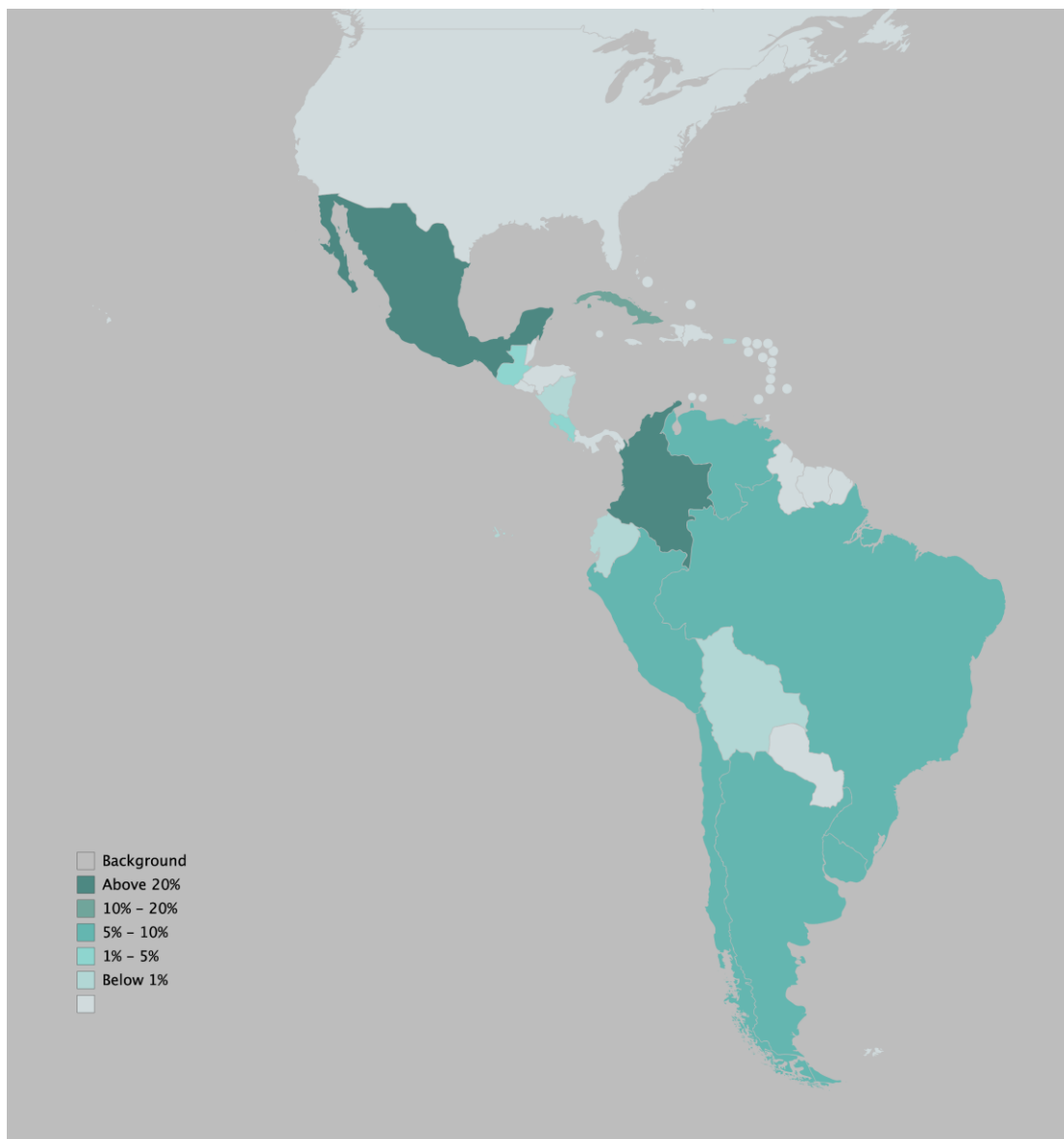
# Auction Sales by Artist's Country of Origin 2019 vs. 2018

Sotheby's, Christie's, Phillips Auctions

Country	SALES VOLUME (USD)			LOTS SOLD		
	2019	2018	% Change	2019	2018	% Change
Mexico	\$22,595,413	\$29,543,030	-24%	91	84	8%
Colombia	\$18,381,128	\$16,254,391	13%	94	68	38%
Venezuela	\$5,265,797	\$6,683,835	-21%	39	35	11%
Cuba	\$5,112,731	\$7,233,000	-29%	58	69	-16%
Uruguay	\$3,267,150	\$1,813,745	80%	9	15	-40%
Brazil	\$2,208,187	\$4,641,983	-52%	39	36	8%
Chile	\$1,777,419	\$2,243,549	-21%	23	32	-28%
Argentina	\$1,775,526	\$1,344,452	32%	34	31	10%
Peru	\$1,086,142	\$1,858,000	-42%	30	27	11%
Costa Rica	\$698,000	\$403,500	73%	5	10	-50%
Guatemala	\$325,000	\$453,416	-28%	5	5	0%
Puerto Rico	\$289,000	\$415,632	-30%	7	12	-42%
Nicaragua	\$100,000	\$238,000	-58%	2	4	-50%
Ecuador	\$78,000	\$508,500	-85%	2	7	-71%
Bolivia	\$56,000	\$148,000	-62%	2	4	-50%

<b>Vendas no ano de 2019 nas casas de leilões</b>					
	<b>Artista</b>	<b>lotes vendidos</b>	<b>Valor de venda</b>	<b>País</b>	
1	Fernando Botero	38	\$ 15.723.000	Colombia	25,5%
2	Frida Kahlo	3	\$ 7.625.000	México	12,3%
3	Rufino Tamayo	8	\$ 6.223.000	México	10,1%
4	Joaquim Torres Garcia	3	\$ 3.060.000	Uruguai	5,0%
5	Remedios Varios	2	\$ 3.060.000	México	5,0%
6	Jesus Rafael Soto	12	\$ 2.907.797	Venezuela	4,7%
7	Carmen Herrera	5	\$ 1.690.731	Cuba	2,7%
8	Carlos Cruz Diez	9	\$ 1.535.000	Venezuela	2,5%
9	Diego Rivera	6	\$ 1.400.000	México	2,3%
10	Oscar Murillo	10	\$ 1.152.974	Colombia	1,9%
11	Roberto Matta	16	\$ 1.064.419	Chile	1,7%
12	Wifredo Lam	9	\$ 1.031.000	Cuba	1,7%
13	Francisco Toledo	12	\$ 1.015.000	México	1,6%
14	Omar Rayo	29	\$ 698.000	Colombia	1,1%
15	Jorge Jimenez Deredia	2	\$ 580.000	Costa Rica	0,9%

## Distribuição de lotes vendidos em 2019 – Sotheby's, Christie's, Phillips



México - 35,8%  
Colombia - 21,3%  
Cuba - 13,8%  
Brasil - 8,8%  
Argentina - 7,7%

# Bibliografia

---

- A arte como investimento – A dimensão econômica da pintura (1989)– Diva Benevides Pinho
- Art Business Research. ArtTactic Lab. Anders Petterson. ArtTactic
- Art & finance report 2021 – Delloite & ArtTactic
- Arte e mercado no Brasil (2016) – FGV project
- Modern & Contemporary Art Market Brazil (2011) – ArTactic
- The Art market 2021 – Art Basel & UBS report UBS