

**A IMPORTÂNCIA DA PERITAGEM E AVALIAÇÃO**  
**PARA OS SEGUROS DE OBRAS DE ARTE**

Rita Sá Alves

Dissertação de Mestrado

Em Gestão Cultural

Orientador:

Dr. Miguel Cabral de Moncada,  
Sócio-Gerente da Cabral Moncada Leilões

Co-orientador:

Prof. Doutora Alexandra Fernandes  
Professora Auxiliar do Departamento de Marketing, Operações e Gestão Geral  
do ISCTE Business School

Setembro de 2013



## **Resumo**

**Palavras-Chave:** Seguros de Arte; Companhias de Seguro; Mercado de Arte; Peritagem; Avaliações

O presente estudo tem como objetivo analisar o papel que os seguros e as seguradoras de obras de arte desempenham no mercado da arte português e na cobertura das coleções de bens artísticos.

Começando pela análise dos bens, agentes e modos de atuação que gerem o mundo da arte, pretendemos estudar o mercado de seguros de arte, apresentando as suas especificidades e relação com os diversos agentes. Tal só nos foi permitido graças à disponibilidade das grandes companhias de seguro dedicadas a este ramo em Portugal e à participação de vários agentes do sector que se apresentaram interessados em colaborar, dando-nos relatos em primeira mão, da sua experiência com este tipo de serviços.

Todas estas contribuições permitem-nos apresentar um estudo muito real do que se passa no mercado de arte, em geral, e da especificidade dos seguros relativos a este sector, em concreto.

## **Abstract**

**Keywords:** Art insurance; Insurance Companies; Art Market; Art Expertise; Art Evaluations

This study aims to present the role that art insurances and art insurance companies develop in the Portuguese art market and in the cover provided for art collections.

Starting with the analysis of the goods, agents and ways of being that manage the art world, we intend to study the art insurance market, presenting its specificities and relations with the art market agents. We could only do that thanks to the availability showed by the biggest insurance companies devoted to this subject-matter in Portugal, and to the participation of several agents from this sector of activity who were interested in cooperate, giving us first-hand reports of their experiences with this kind of services.

All these contributions allow us to present a very close study of what's happening in the Portuguese art market, in general, and the specificity of the insurances related to this subject, in particular.

## **Agradecimentos**

Ao longo deste estudo tivemos que contactar com vários agentes do mercado de arte em Portugal. Tratam-se de responsáveis ou representantes de várias instituições culturais com os quais tivemos o prazer de contactar e sem os quais não teria sido possível a execução deste trabalho.

Assim pretendemos agradecer ao nosso orientador, o Dr. Miguel Cabral de Moncada por toda a ajuda prestada durante o mestrado, pela disponibilização do seu livro ainda por editar e mais do que pela orientação, por toda a cooperação e amizade demonstrada ao longo dos últimos dois anos.

À Professora Doutora Alexandra Fernandes, nossa co-orientadora, pelo interesse no trabalho e por ter estado sempre disposta a colaborar.

Ao Professor Doutor Luís Urbano Afonso sem o qual este tema não teria surgido, por sempre se ter demonstrado pronto a colaborar em qualquer questão durante a execução deste trabalho e por todo o apoio demonstrado ao longo do mestrado.

A todos os nossos entrevistados, em especial aos colecionadores Dr. Álvaro Sequeira Pinto e Dr. João Esteves de Oliveira pela abertura e disponibilidade;

Às Restauradoras-Conservadoras, Dra. Ana Brito e Dra. Mariana Basto;

Ao Galerista Fernando Santos;

Ao Perito e Avaliador Gabriel Laranjeira Lopes;

Ao Dr. Gonçalo Baptista, Diretor-Geral da Hiscox em Portugal, que teve uma presença constante na elaboração do nosso trabalho;

À Conservadora da Casa-Museu Medeiros e Almeida, Dra. Maria de Lima Mayer;

E a todos os que, com maior ou menor frequência participaram na execução do nosso trabalho.

Agradecemos ainda, a todos os nossos colegas de turma pela amizade e companheirismo sentida ao longo do mestrado.

## A Importância da Peritagem e Avaliação para os Seguros de Obras de Arte

Finalmente, queremos agradecer aos nossos pais, sem os quais nada do que fizemos seria possível, tanto a nível profissional como pessoalmente. Na esperança de conseguirmos retribuir à nossa mãe - ainda que de uma forma muito ligeira - todo o esforço, apoio, amizade e paciência que nos foram prestados, a ela dedicamos este trabalho.

## Índice

Resumo	Página III
Abstract	Página IV
Agradecimentos	Página V
Índice	Página VII
Índice de Abreviaturas e Siglas	Página X
Introdução	Página 1
<b>Cap. 1 - Enquadramento Teórico: O Mercado de Arte</b>	Página 3
1.1 Bens	Página 6
1.1.1 Peritagem: A ‘Verdade’ dos Bens	Página 9
1.1.2 Avaliação: O Valor dos Bens	Página 12
1.2 Agentes	Página 16
1.2.1 Produtores de Bens Culturais	Página 16
1.2.1.1 Artistas e Produtores de Bens Artísticos	Página 16
1.2.2 Intermediários ou Vendedores	Página 18
1.2.2.1 Galerias	Página 18
1.2.2.2 Leiloeiras	Página 19
1.2.2.3 Comerciantes	Página 20
1.2.2.4 Intermediários	Página 20
1.2.3 Agentes Culturais	Página 21
1.2.3.1 Acadêmicos e Críticos	Página 21
1.2.3.2 Museus e Fundações	Página 22

## A Importância da Peritagem e Avaliação para os Seguros de Obras de Arte

1.2.3.3 Discursos Culturais:	
O que é produzido em Portugal	Página 23
1.2.4 Agentes Privados	Página 23
1.2.4.1 Colecionadores	Página 24
1.2.4.2 Investidores	Página 26
1.2.4.3 Compradores Comuns	Página 26
1.2.4.4 Público Geral	Página 27
1.2.5 Agentes Técnicos	Página 27
1.2.5.1 Peritos de Arte	Página 27
1.2.5.2 Avaliadores	Página 29
1.2.5.3 Conservadores-Restauradores	Página 29
1.2.5.4 Consultores	Página 31
1.2.5.5 Transportadores	Página 32
1.2.5.6 Seguradoras	Página 33
<b>Cap. 2 - Parte Empírica: Os Seguros Aplicados ao Mercado de Arte</b>	Página 34
2.1 Seguros de Bens Móveis vs. Seguros de Bens Artísticos	Página 37
2.2 Peritagens e Avaliações	
Como Base dos Contratos de Seguros de Arte	Página 39
2.3 Seguros de Bens Artísticos	Página 42
2.4 Os Seguros de Arte e os Agentes do Mercado de Arte	Página 44
2.4.1 Artistas e Produtores de Bens Artísticos	Página 44
2.4.2 Agentes Intermediários	Página 45
2.4.3 Agentes Culturais	Página 46
2.4.4 Agentes Privados	Página 48

## A Importância da Peritagem e Avaliação para os Seguros de Obras de Arte

2.4.5 Peritos e Avaliadores de Obras de Arte	Página 49
2.4.6 Conservadores-Restauradores	Página 49
2.4.7 Transportadores	Página 51
2.5 Seguros no Mercado de Arte	Página 52
2.5.1 Seguros de Obras de Arte (Recheio)	Página 52
2.5.2 Seguros de Transporte (Cargo Clauses)	Página 52
2.5.3 Seguros de Exposição	Página 53
2.6 Sinistros e Propensão ao Dano	Página 55
2.6.1 Furto e Roubo	Página 57
2.7 Depreciação	Página 59
2.8 Considerações Finais sobre a Proteção de Obras de Arte	Página 61
2.9 Os Seguros de Arte no Mercado de Arte Português	Página 63
Conclusões	Página 65
Bibliografia	Página 68
Webgrafia	Página 70
Definição de Conceitos Básicos (Glossário)	Página 71
Anexos	Página 74

## **Índice de Abreviaturas e Siglas**

APA - Associação Portuguesa dos Antiquários

ARP - Associação Profissional de Conservadores-Restauradores de Portugal

BCP - Banco Comercial Português

BES - Banco Espírito Santo

CMP - Câmara Municipal do Porto

Coord. - Coordenação

DGPC - Direção Geral do Património Cultural

EDP - Energias de Portugal

Ed. - Edição

FBI - Federal Bureau of Investigation

ICEFAT - International Convention of Exhibition and Fine Art Transporters

ICOM - International Council of Museums

ICOMOS - International Council on Monuments and Sites

IGESPAR - Instituto de Gestão do Património Arquitetónico e Arqueológico

IMC - Instituto dos Museus e Conservação

INTERPOL - International Criminal Police Organization

PLMJ - Pereira, Leal, Martins, Júdice (Sociedade de Advogados)

PJ - Polícia Judiciária

## Introdução

No âmbito da Gestão Cultural – e do mestrado nesta área - existem vários assuntos que podem ser alvo de estudo. Por exemplo, a análise do funcionamento de equipamentos culturais públicos, o estudo da gestão das empresas artísticas e culturais privadas e todos os serviços e bens que atuam entre estes dois meios. É aqui precisamente, na junção destes dois mundos, o público e o privado, que se situa o tema aqui tratado: os seguros de arte. Este é um assunto que (pre)ocupa qualquer agente do mercado de arte pois trata-se de um serviço onde é proporcionado um ressarcimento em troca da perda ou deterioração de um bem. No entanto, as quantias despendidas e as especificidades deste universo fazem com que esta troca não seja tão linear como possa parecer numa primeira análise e se assuma mais complexa que os seguros sobre outro tipo de bens (domésticos, automóveis, etc.). A falta de informação e de discussão sobre este assunto entre os intervenientes do mundo da arte revelam uma lacuna no estudo desta área, o que por sua vez, faz com que este seja um serviço marginalizado, sendo frequentemente avançados contratos que não vão de encontro às realidades do mercado.

Assim sendo, a falta de pesquisa e interesse neste campo, dificultou a minha investigação. Felizmente, esta situação foi equilibrada pela simpatia, vontade de colaborar, e interesse face ao meu estudo, revelado por vários agentes do mercado de arte.

De facto, tratamos de um tema que até ao início da elaboração deste trabalho, não tinha em Portugal, qualquer publicação que o documentasse. Mesmo a nível internacional, existem poucas publicações que abordem este assunto – apenas encontramos alguns artigos e livros, na sua maioria, já desatualizados. Por isso, ao perceber as dificuldades em encontrar bibliografia sobre este tema, restou-nos estudar o mercado de arte na sua generalidade, e completar esta pesquisa com o estudo das apólices de seguro. No entanto, esta pesquisa revelou-se insuficiente face ao que pretendíamos: descobrir como os agentes do mercado de arte se relacionam com os serviços de seguro aplicados a este sector e de que forma estes serviços podem evoluir. Daí, percebemos que a melhor maneira de obter um relatório fidedigno sobre este assunto seria ir ao encontro dos agentes do mercado de arte. Desta forma, executámos entrevistas de, pelo menos, um interveniente de cada sector de atividade, que tenha de trabalhar diretamente com obras de arte e cuja perda de um bem artístico possa representar um grande prejuízo no decurso da sua atividade. Fomos assim ao encontro de responsáveis ou representantes de: museus, fundações, galerias, colecionadores, leiloeiras, restauradores, comerciantes, peritos, avaliadores e transportadoras. A participação e disponibilidade destes agentes permitiu-nos obter uma boa amostra para o nosso estudo,

anulando a ideia geral de que este é um mercado obscuro e escondido do público e confirmando a nova percepção de que os tempos mudaram e a troca de informação e criação de relações é o novo ‘segredo do negócio’.

A par da oferta de seguros existente, apresentamos os procedimentos essenciais à contratação de um seguro de obras de arte. Referimo-nos à peritagem e avaliação de bens culturais. Deste modo, pretendemos demonstrar como sem estes procedimentos, antecedentes ao seguro, nenhum acordo de seguro sobre obras de arte pode ser levado a bom termo. Trata-se de práticas incontornáveis para uma correta e eficaz utilização do seguro. Só assim segurados e seguradoras se podem considerar seguros.

Assim, no nosso trabalho expomos um estudo atualizado do mercado de seguros de arte em Portugal, introduzido no primeiro capítulo por uma apresentação das funções, métodos, agentes e atividades do mercado de arte. A partir deste capítulo explicaremos as vicissitudes dos seguros aplicados a este sector e como ultrapassar essas dificuldades, recorrendo à comunicação e aos serviços dos vários agentes do mercado, promovendo as boas práticas que são essenciais aplicar ao contratar este tipo de serviços.

Para tal, no segundo capítulo, analisaremos as apólices referentes à oferta de seguros existentes e as entrevistas efetuadas. Deste modo, conseguimos apresentar a necessidade de seguros sentida por cada agente do mercado de arte e a oferta de seguros disponível. Desta análise partimos para o estudo das grandes problemáticas associadas à contratação deste tipo de serviços, para concluirmos, demonstrando de que forma a prévia peritagem e a prévia avaliação dos bens será a solução para os problemas que se impõem.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Este estudo será acompanhado de um glossário - sob o título ‘Definição de Conceitos Básicos’ - que tem como objetivo esclarecer termos específicos quer do mercado de arte, quer do mercado de seguros, que não vêm definidos no texto.

## Capítulo 1 - Enquadramento Teórico

### O Mercado de Arte

Ao propormo-nos estudar os seguros criados com o objetivo de salvaguardar bens artísticos devemos, antes de mais, refletir sobre todo o universo que se desenvolve à volta deste tipo de objetos. Referimo-nos assim, ao mercado de arte incluindo todos os seus agentes, bens e modos de atuação.

O mundo da arte é heterogéneo quanto aos bens que trata e as especificidades dos locais em que está inserido. Falamos de um universo com características particulares de país para país (ou de cidade para cidade) havendo uma ténue linha condutora que é regida pelos centros mundiais do mercado de arte – Londres, Paris, Nova Iorque, Pequim, entre outros. Para além da movimentação dos bens e agentes que o modificam e caracterizam, este mercado acompanha financeiramente outros mercados económicos – nomeadamente, o mercado da bolsa – havendo uma relação causa-efeito imediata em qualquer acontecimento que afete o sector financeiro e político global (ou nacional).

Dedicando-se à venda de bens no mercado primário ou secundário – o que quer dizer, transacionados pela primeira vez ou em sistema de revenda -, o mercado de arte é, segundo as palavras de Miguel Cabral de Moncada (no prelo: 8), um mercado de refúgio. Ou seja, enquanto os outros sectores de investimento regridem, os bens artísticos são economicamente mais estáveis, correndo menos perigo de uma descida acentuada de valor, daí sendo muitas vezes escolhidos como área de investimento seja por particulares ou por empresas – temos como exemplos em Portugal a coleção PLMJ - Sociedade de Advogados Pereira, Leal, Martins e Júdice -, a coleção Berardo, a coleção António Cachola, a Ellipse Foundation, a coleção BES Arte e Finança, a Fundação EDP, a Fundação Millennium/BCP, etc.<sup>2</sup>

Mas nem só do valor económico se mune este universo. As manifestações artísticas acompanham o Homem desde o início da sua evolução, transmitindo características sociológicas e históricas de acordo com as várias épocas da evolução humana. Deste modo, os objetos artísticos têm uma forte componente patrimonial e de identidade associada, a qual lhes acrescenta uma vertente cultural e de prestígio. Assim, estes objetos requerem um certo nível de conhecimento histórico-cultural por parte de quem os possui ou de quem os quer apreciar,

---

<sup>2</sup> Ainda assim, tratamos de um mercado de investimento que, como tal, acarreta sempre riscos. No entanto, estes riscos variam de acordo com os bens em que se investe dentro do sector cultural, como veremos mais à frente (Melo, 1994: 34).

conferindo uma forte carga (positiva) de requinte e civilização aos seus proprietários (Moncada, no prelo: 8).

Do mesmo modo, cada objeto tem um significado acrescido para a região onde foi produzido (ou de onde provém o artista que o criou) e também o seu valor vai variar de acordo com o seu local de venda. Cada mercado tende a apreciar os bens produzidos por artistas conterrâneos, havendo algumas exceções de artistas globais, intermediados também, por agentes globais – e que representam o nível mais elevado da carreira de um artista. Os museus, fundações e instituições culturais de ordem pública<sup>3</sup> são os grandes motivadores desta evolução. São eles que fazem as escolhas no mundo da arte e, ao expô-las, atestam publicamente o valor cultural de uma peça ou artista, dando-lhe legitimidade.<sup>4</sup>

O mercado de arte é dos mais antigos sectores de comércio e persiste através da adaptação à evolução dos modos de comunicação, sendo um mercado que, apesar do secretismo que lhe está tradicionalmente associado, percebeu a importância da transmissão da informação e se foi adaptando às novas tecnologias.

Embora seja um mercado sem regras explícitas que o dirija, há algumas normas legais e convenções mundiais que restringem as ações perante o património cultural.<sup>5</sup> No entanto, estas normas referem-se sobretudo a ações de conservação e prevenção de roubo e tráfico ilícito (em momentos de escavações arqueológicas e pilhagem em épocas de guerra) e não tanto aos modos de atuação no que diz respeito aos mercados de arte. Em Portugal, a legislação referente ao sector cultural figura pouco entre os dispostos legais governativos, podendo-se enumerar as leis mais importantes a afetar este campo: Lei Quadro dos Museus, Lei do Património Cultural, Lei dos Direitos de Autor e Conexos, Lei do Mecenato, Lei das Contrastarias, Lei da Livre Circulação de Pessoas, Bens e Capitais e a Lei da Proteção das Espécies em Vias de Extinção.<sup>6</sup> São portanto, leis muito específicas que, apesar de terem

---

<sup>3</sup> Por 'instituições culturais de ordem pública', referimo-nos a instituições que foram criadas com o intuito de servirem e receberem o grande público.

<sup>4</sup> Em Portugal, ao contrário de países como França, que tem um papel ativo no apoio aos novos artistas, os museus têm um pequeno espectro de ação no que diz respeito à aquisição de novas compras – cuja repercussão imediata é a desvalorização de artistas portugueses – e não há instituições públicas que apoiem novos artistas (dentro desta área podemos sublinhar a ação da Fundação de Serralves e da Gulbenkian, que são instituições de carácter privado).

<sup>5</sup> Nomeadamente, o ICOM - International Council of Museums - e o ICOMOS - International Council on Monuments and Sites - que, em Portugal, são representados pela DGPC - Direção Geral do Património Cultural - que se divide entre IMC - Instituto dos Museus e Conservação (no qual está inserida a Rede Portuguesa de Museus) - e IGESPAR - Instituto de Gestão do Património Arquitetónico e Arqueológico.

<sup>6</sup> Obviamente, existe a legislação geral, o Código Civil, o Código Comercial, o Código das Sociedades Comerciais, o Código das Contribuições e Impostos e o Código Administrativo, que apresentam várias disposições que se aplicam diretamente sobre a vertente comercial do Mercado de Arte, mas que se referem a todos os mercados, em geral (Moncada, no prelo: 39).

diretas consequências no mundo da arte, não o regulam em toda a sua extensão, apenas em aspetos muito concretos.

Com isto não pretendemos dizer que tratamos de um mercado desregulado. Na realidade, há linhas condutoras baseadas na legislação geral, nas práticas e costumes e na deontologia que regem a atividade dos agentes deste meio. No entanto, a falta de legislação específica para as várias atividades incorporadas no mercado de arte podem dar azo a atitudes menos corretas mas, que por falta de limites corretivos, não podem ser sancionadas - sendo que os agentes têm de pautar a sua conduta, preocupando-se com a reputação e imagem que advêm das suas atitudes (Moncada, no prelo: 89).

Daí a importância que, no estudo dos seguros aplicados ao mundo da arte, seja imprescindível começar pela análise dos mercados de arte, conhecer as suas especificidades, agentes e modos de atuação, perceber como a peça adquire um valor e de que forma os vários intervenientes - vendedor, intermediário e comprador - alteram o seu percurso. Só assim se poderá perceber as inconstâncias deste meio. Será então, por aí, que iremos começar a análise desta problemática.

## 1.1 Bens

Após percebermos algumas das noções fundamentais que regem o mundo da arte, debruçemo-nos sobre os bens à volta dos quais ele se movimenta. Apesar de todas as formas artísticas serem suscetíveis de comercialização, aqui tratamos das obras materiais móveis. Tratamos de peças que pela sua qualidade, beleza, raridade e valor, devem ser alvo de fruição (Moncada, 1999: 5).

Começamo-nos assim, por perguntar «O que define um bem cultural?». O artigo 2º, alínea 1 da Lei nº 107/2001, de 8 de Setembro, comumente designada por Lei de Bases do Património Cultural, indica que “*Integram o património cultural todos os bens que, sendo testemunhos com valor de civilização ou de cultura portadores de interesse cultural relevante, devam ser objeto de especial proteção e valorização.*” O artigo 14º, alínea 1, da mesma Lei, conclui dizendo que “*Consideram-se bens culturais os bens móveis [...] que, [...], representem testemunho material com valor de civilização ou cultura.*” No entanto, esta definição pode ser completada por Miguel Cabral de Moncada (2006: 13), quando afirma que por ‘bem cultural’, entende-se “*um bem, ou conjunto de bens, corpóreo (móvel ou imóvel) ou incorpóreo (conceito, música, provérbio, pensamento, etc.) criado ou adaptado pelo Homem ao longo da sua vivência histórica, com valor documental. Em concreto, obras de arte são os bens culturais que para além de terem relevância e valor documental [que são tendencialmente todos os bens] têm dimensão artística*” e/ou são, como tal, considerados pelos ‘*opinion makers*’ artísticos. Desta forma, “*o número de obras de arte é claramente inferior ao de bens culturais.*” (Moncada, 2006: 13)

Ou seja, os bens artísticos são o resultado de um processo criativo, através do qual um artista ou artífice pretende transmitir uma ideia ou realidade. Esta estará intimamente ligada com o panorama social, político e económico que o artista ou artífice vive na altura da criação do bem. A noção da data do bem é muito importante, pois o criador sofre mudanças ao longo da sua vivência e estas vão ter um impacto direto na ideia que pretende transmitir. Assim percebemos como cada obra é insubstituível. Cada peça adquire um valor testemunhal único, em função de quem a produz e da época em que é produzida, o que fundamenta a sua deificação.<sup>7 8</sup> Em muitos casos, o artista é motivo de atenção, sendo o seu nome atrativo por si

---

<sup>7</sup> Daí se dar tanta importância à conservação dos objetos culturais, pois cada objeto é inigualável na transmissão dos valores que acompanham a evolução e produção humana.

<sup>8</sup> “*Inicialmente as obras sacralizavam e divinizavam o mundo, mostrando-o de forma transcendente, ao mesmo tempo que tornavam os deuses próximos do Homem, humanizando-os. Essa origem religiosa fez com que as obras de arte adquirissem uma qualidade aurática até deixarem de ter vínculo com a religião. Assim sendo, o culto dos deuses foi substituído pelo culto do belo, conservando o carácter aurático.*” (Lopes, 2012: 159)

só. Nestes casos, presta-se atenção aos vários traços de desenvolvimento do artífice, denotando e valorizando uma ‘evolução do artista ao longo da carreira’. Pelo contrário, nalgumas épocas, encontramos centros de grande produção artística – como é o caso de peças de porcelana da China ou de bens de arte ‘Lusíada’<sup>9</sup> – em que o artista não é considerado como uma entidade individual – e, por isso, não assina a peça - e em vez disso são produzidas peças em grande quantidade, muitas vezes com as mesmas representações e valores estéticos. Contudo, devido à mestria da sua produção e importância histórica que representam, não deixam de ser património e um valioso registo histórico (segundo exemplo concreto de peças Lusíadas e de porcelana da China, estes bens são um testemunho da passagem dos portugueses pelo mundo, o que lhes dá uma grande importância cultural, para além da forte característica estética que lhes é inerente).

Aqui nasce a ‘paixão’ pelos bens culturais e artísticos. Cada colecionador sente que, ao adquirir um destes objetos está a possuir uma parte da História, visto cada obra de arte tratar-se de um pequeno depoimento da passagem humana. Opondo-se à industrialização, em matéria de arte, cada peça é única, não havendo mais nenhuma igual. Seja em arte antiga, moderna ou contemporânea, todas as peças passam por um mesmo processo de criação, embora com vontades e ideias diferentes e, por vezes, até díspares, sendo nestas diferenças que reside o valor cultural, histórico e testemunhal singular de cada peça.

O mercado de arte é tão antigo quanto os bens de que trata. Estes dividem-se consoante correntes ou estilos que variam de acordo com as épocas em que foram criados e padrões estéticos a que correspondem. Neste vasto mercado, podemos dividir os bens artísticos segundo três grandes definições, balizadas em função da cronologia. Assim temos, bens antigos, modernos - comercializados por antiquários, algumas leiloeiras e comerciantes – e contemporâneos – estes últimos, sofrem um novo tipo de comercialização.<sup>10</sup> Podem ainda, ser definidos segundo correntes estilísticas (impressionismo, pós-modernismo, neoclassicismo, art déco, são alguns exemplos) e de acordo com os seus ramos artísticos (pintura, escultura, mobiliário, joalheria, etc.).

Compreendemos assim, que cada colecionador desenvolva o gosto por uma corrente artística mais do seu agrado, sendo que são as vertentes estilísticas mais consagradas as que despertam maior interesse nos diversos agentes do mercado de arte e, conseqüentemente, conseguem os

---

<sup>9</sup> Por ‘Arte Lusíada’ entende-se todos os bens de carácter artístico com influência portuguesa, produzidos em diversos locais do mundo, conseqüência dos Descobrimientos Portugueses.

<sup>10</sup> Ao contrário dos bens modernos e antigos, as obras de arte contemporânea são vendidas, quase exclusivamente, em galerias. Correspondem, assim, ao mercado primário pois são comercializadas pela primeira vez. No entanto, devido à alteração da conjuntura económica, assistimos à presença de obras de arte contemporânea vendidas pela primeira vez, em leiloeiras (Batty, 2013).

valores de mercado mais elevados.<sup>11</sup> É importante aqui distinguir que ao falarmos de ‘gosto artístico’ não nos referimos aos objetos com maior nível de adornos; muitas vezes, a ausência de decoração – e até de valores estéticos - leva a uma maior apreciação da peça e aumento de significado (Moncada, 2006: 12), como é especialmente comum entre a arte contemporânea.<sup>12</sup> Falamos assim, dos bens cuja forma associada à ideia criativa não só testemunha a verdadeira capacidade humana de criação, como reproduz uma noção de belo que leva ao ímpeto da sua fruição.

Esta valorização cultural dá uma característica ‘extraterrena’ aos bens artísticos. É por este facto que há uma grande dificuldade em atribuir um valor monetário às obras de arte, porque ao valor dos materiais que utiliza é acrescentado o valor cultural que lhes é inerente. Assim sendo, o valor material é secundário face ao valor cultural e há um “*certo pudor em se falar de arte como mercadoria.*” (Macedo, 2012: 201) Ao mesmo tempo, assistimos à mediatização dos elevados valores atingidos pelas grandes obras de arte, quase como se esta valorização financeira atestasse o valor cultural das peças – no entanto, neste caso, não nos podemos esquecer de um outro facto muito importante: a publicação dos recordes de venda acalma os investidores que tenham comprado bens da mesma categoria, assegurando-lhes que fizeram uma boa transação (aqui, falamos essencialmente de investidores – não de colecionadores - que adquiriram os bens por motivos de investimento).<sup>13</sup>

Perante o que temos assistido economicamente, nos últimos anos em Portugal – e que tem sublinhado a importância de se fazerem bons investimentos –, não nos admiramos que o que é bom, ou seja, reconhecido pelo mercado como “*de alta qualidade*”, tem “*vindo a manter ou mesmo, nalguns casos, a aumentar a sua cotação*”, sendo que as restantes peças, de baixa e média qualidade, “*têm vindo a baixar de cotação*” (Moncada, no prelo: 7).<sup>14</sup>

---

<sup>11</sup> Como já dissemos, este ‘gosto’ varia, antes de mais, com o local de venda. Cada país terá maior consideração pelos ‘seus’ artistas - à exceção de quando falamos de obras e artistas cujo percurso profissional não deixa dúvidas em relação ao seu valor económico e influência artística, o que nos permite considera-los como artistas com projeção global.

<sup>12</sup> Este tipo de estratégia é usual entre a arte contemporânea, onde as formas são geralmente mais simples (minimalismo) ou onde podem ser adotados objetos do dia-a-dia (às vezes com pouca, ou até, nenhuma transformação) que, ao passar pelas mãos do artista, desenvolvem o processo artístico de deificação, deixando de ser objetos do quotidiano, para renascerem como obras de arte (*arte povera, ready-made*). Por vezes, a componente estética é totalmente anulada e só interessa ao artista, passar uma mensagem (arte conceptual).

<sup>13</sup> “*A dimensão simbólica, enquanto produção de discursos, mais ou menos formalizados e mais ou menos publicamente divulgados, sobre as obras de arte, constitui-as em objeto social particular, com modalidades de presença e protocolos de dignidade específicos e com um processo de valorização especial a que corresponde um grau e um tipo de consideração social diferentes do de qualquer outro conjunto de objetos. Daí a necessidade de ultrapassar os limites de uma análise económica estrita.*” (Melo, 1994: 19)

<sup>14</sup> Esta tendência é sublinhada pela fraca oferta no mercado de bens de alta qualidade e grande oferta de bens de menor qualidade.

Assim, numa breve análise ao mercado de arte em Portugal, podemos concluir que apesar de se dar cada vez maior atenção aos grandes artistas da contemporaneidade portuguesa, continuam a ser as antiguidades as peças a atingirem os valores mais elevados em leilão. A pintura e a prataria são muito apreciadas, sendo principalmente, as peças ‘Lusíadas’, as mais admiradas, tanto pelo valor histórico que representam – testemunhos diretos da época dos Descobrimentos - como pela riqueza estética que possuem, cuja valorização é aumentada pela presença rara destas peças no mercado. Estas peças têm um valor mais ou menos fixo, pois foram consagradas pela história e podem contar com o fator raridade (Melo, 1994: 32). No entanto, neste tipo de obras, há um risco que pode levar à total desvalorização das peças: a autenticação. Com a evolução das técnicas de autenticação, são detectadas cada vez mais atribuições feitas erroneamente e, pior ainda, falsificações.<sup>15</sup>

Se bem que a arte contemporânea não corra tantos riscos no que diz respeito a falsificações, está longe de ser 100% segura. Por outro lado, o facto de ser tão recente não permite confirmar o seu valor económico no mercado - e é daqui que advêm grande parte dos problemas a nível de investimento. Se, na arte antiga e moderna sabemos que o seu valor pode ter algumas flutuações, mas que estas serão pouco significantes para a comercialização das obras, na arte contemporânea, não sabemos como vai ser o dia de amanhã. A venda destas obras baseia-se na especulação à volta das peças e do seu artista, dependendo diretamente da velocidade e da qualidade da informação que é transmitida - da mesma forma, varia a sua valorização, que pode sofrer grandes alterações num curto espaço de tempo.

### 1.1.1 Peritagem: A ‘Verdade’ dos Bens

A peritagem é uma atividade do mercado de arte que tem como objetivo alcançar a ‘verdade’ sobre um bem cultural. É, portanto, um procedimento crucial para quem interage com bens culturais e de recorrência obrigatória para quem pretende vender ou comprar no mercado de arte.

Quando falamos de descobrir a ‘verdade’ sobre um bem, referimo-nos a um estudo cujo objetivo é identificar o bem, ou seja, determinar o seu percurso desde o momento da sua produção. Executadas por peritos - como veremos, tratam-se de profissionais com reconhecida competência entre os vários agentes do mercado para executar peritagens, -, a peritagem deve partir da análise física do bem e concluir sobre a sua produção e o seu trajeto,

---

<sup>15</sup> No que respeita à pintura, no caso das atribuições, devemos ainda referir a ocorrência de identificações da mão do artista somente em pequenas percentagens da tela - como é comum entre os Grandes Mestres -, visto os artistas terem tido *ateliers* onde as pinturas eram executadas em sistema de colaboração com os seus discípulos.

a sua ‘verdade’. Averiguando a tipologia, o estilo, as técnicas e materiais utilizados, a qualidade, o uso e estado de conservação, e a época, o perito deve (se achar necessário) aliar os seus conhecimentos artísticos - ou outros que tenha acumulado em função da sua atividade - com os conhecimentos de peritos de outras matérias (História, Geologia, Heráldica, Física, Química, etc.), de forma a obter uma conclusão que, em sua plena consciência, considera ser a ‘verdade’ sobre o bem.<sup>16</sup>

Recorrendo aos vários agentes deste e de outros meios e a toda a bibliografia que seja relevante para a peritagem da peça em causa - o perito deve questionar os proprietários do bem sobre publicações e documentos identificativos que possam ter sido produzidos, sobre o bem em causa -, o perito deve tentar responder a todas as dúvidas que lhe surjam durante a peritagem. No entanto, apesar de todos os esforços que este agente possa aplicar no sentido de eliminar o máximo de dúvidas que surjam no decurso da peritagem de um bem, é inevitável que, às vezes, algumas perguntas fiquem por responder. Nestes casos, o perito deve registá-las para a posteridade - primeiro, para percebermos até que nível aquela peritagem é conclusiva e segundo porque pode ser que, a dada altura, os avanços técnicos possam dar resposta a dúvidas que hoje nos parecem impossíveis de responder - no relatório de peritagem que deve acompanhar todas as peças peritadas. Devemos ter em conta que *“nunca ou quase nunca se pode dar a peritagem de um bem como definitiva”* (Moncada, no prelo: 70), visto que *“a ‘verdade’ pode ser modificada ao longo dos tempos”* (Lopes, 2012: 160), em função da evolução dos conhecimentos.

A par da descoberta da história de um bem - onde e quando foi produzido, a quem pertenceu, onde esteve exposto, quem foi o criador - a peritagem deve concluir acerca da existência de restauros na peça<sup>17</sup> e da sua veracidade - à semelhança dos restauros executados com a intenção de enganar, a peritagem deve identificar as falsificações e alertar para a sua retirada do mercado.

A peritagem é uma atividade que impõe uma constante atualização por parte dos agentes que a efetuam. Tendo em conta o elevado grau de responsabilidade e de conhecimento que a função do perito exige, os vários peritos das diversas matérias históricas, artísticas e

---

<sup>16</sup> O perito tem a responsabilidade de comunicar com especialistas de outras áreas, de forma a obter todas as informações que ache importantes para o estudo do bem em causa. Em caso algum este contacto deve ser menosprezado, correndo o perito o risco de fornecer informações não só incompletas, mas falsas, sobre os bens que perita.

<sup>17</sup> Apesar do avanço das tecnologias permitir uma maior descoberta da existência destes procedimentos sobre as peças, a verdade é que os próprios restauros têm evoluído cientificamente, sendo avançados alguns procedimentos cuja identificação é muito difícil devido à mestria com que são executados. Trata-se de restauros executados com malícia, com o intuito de devolver à peça o seu estado original de forma a aumentar - ou a impedir que desça - o seu valor no mercado.

científicas devem manter o contacto constante. Da mesma forma, estes profissionais devem manter-se a par de novas publicações, estudos na matéria e recentes métodos de análise laboratorial de bens artísticos. Devemos ter em conta que a peritagem não é uma atividade exata, daí que os peritos precisem de ter atenção redobrada na análise destes bens e nunca assumir a sua resposta como irrevogável. As conclusões de hoje podem ser diferentes das de amanhã, seja por falta de conhecimento sobre dada matéria na data da avaliação ou por avanço das tecnologias. A todos estes riscos acresce a hipótese de *“no mesmo momento histórico e com os mesmos meios à disposição, dois peritos distintos podem, eventualmente, tirar conclusões diferentes sobre uma mesma obra.”* (Moncada, 2006: 40) Desta forma é muito importante que a informação seja divulgada. O conhecimento disseminado é crucial na identificação de possíveis falsificações e quantos mais documentos existirem sobre um determinado bem, mais corroborada, mais segura será a sua peritagem.

Por vezes a localização do bem, aliada à falta de boa vontade por parte dos proprietários, pode levar a que não seja dada ao perito a possibilidade de ver o bem, sendo a peritagem efetuada através de fotografias ou de forma a que a peça não seja totalmente analisada; tal facto deve ser tido em conta na peritagem e mencionado no relatório. *“De todo o modo, o perito deve sempre tirar as suas conclusões tendo em conta a concreta visualização da obra de arte e a ela recorrer sempre que julgue necessário. Só essa atitude pode ser considerada como rigorosa e compatível com uma correta peritagem.”* (Moncada, no prelo: 66)

Todos os dados que o perito ache relevante mencionar deverão constar no relatório de peritagem. Neste documento, a par da identificação do perito e da identificação do bem (através da sua descrição física), deverão constar a data da peritagem (o resultado de novas peritagens sobre o mesmo bem pode ser diferente noutras alturas), as condições de realização da peritagem, a história do bem, as conclusões a que o perito chegou e observações, dúvidas e desconfianças, que o perito sinta que são importantes passar.

A peritagem tem como objetivo identificar um bem cultural, através do recurso a um ou mais peritos (e dos documentos que estes achem relevantes para o estudo do bem em causa) e, sobre ele, apurar a sua ‘verdade’ - em que meio cronológico e espacial o bem foi criado e qual o seu percurso. Em suma, ao fazer a peritagem - e o relatório de peritagem que é obrigatório no decurso desta atividade - o perito deverá estar em condições de revelar a verdadeira natureza do bem e, acima de tudo, estará capaz de produzir uma opinião sobre ele. Esta opinião acompanhará o bem ao longo do seu percurso no mercado de arte e terá fortes (positivas ou negativas) consequências sobre o seu trajeto, pois é a opinião do perito que

atesta a mais-valia que este bem representa no universo não só do mercado, mas da arte e da cultura, em geral.

### 1.1.2 Avaliação: O Valor dos Bens

*“Relativamente a todas as obras de arte que existem acaba, mais cedo ou mais tarde, por haver necessidade de conhecer o seu valor.”* (Moncada, no prelo: 71)

A avaliação é um processo através do qual um avaliador - geralmente, também perito - avalia economicamente uma obra de arte, tendo prévio acesso ao relatório de peritagem. Este valor corresponde à importância pela qual se supõe que um determinado bem possa ser vendido, num determinado período de tempo, num local concreto. Trata-se, portanto de uma previsão, que tem como base os fatores de valorização das obras de arte, os dados públicos relativos às vendas - em leilão - e outros dados de vendas privadas, de que o avaliador tenha conhecimento (Moncada, no prelo: 71). Desta forma, o valor atingido por um bem que tenha acabado de ser vendido em leilão, representa a avaliação mais correta e atualizada dos bens do mesmo género.<sup>18</sup>

Assim, de forma a estar apto para a execução de avaliações, o avaliador deverá, à semelhança do perito, estar inserido no mercado onde exerce a sua atividade, manter o contacto constante com as matérias e bens que trata, deter informação atualizada dos valores praticados no mercado<sup>19</sup>, ser perito de arte ou ter acesso a um prévio relatório de peritagem<sup>20</sup> e saber reconhecer as especificidades dos bens - e do mercado - e de que forma estas alteram os valores (Moncada, no prelo: 72).

De acordo com o que nos diz Miguel Cabral de Moncada (no prelo: 77), uma avaliação compreende dois momentos: o primeiro que está relacionado com a análise de valores por que foram comercializados bens semelhantes àquele que é agora objeto de avaliação; e o segundo

---

<sup>18</sup> Devemos, no entanto salvaguardar que *“infelizmente, existem algumas práticas que podem distorcer a fiabilidade dos resultados das vendas em leilão. No entanto, tem de reconhecer-se que a eventual manipulação de alguns resultados de vendas em leilão é realizada sobre uma ínfima parte da totalidade dos bens vendidos, quase sem expressão percentual, e que o avaliador, muitas vezes, sabe (pelas informações que possui) ou intui (pela sua experiência) que ela existiu.”* (Moncada, 2012: 77) Trata-se de expedientes fraudulentos do mercado leiloeiro da arte, que promovem a alteração de valores, não sendo passíveis de controlo e de sanção.

<sup>19</sup> Se bem que a nossa atualidade, com todos os meios de comunicação que temos à disposição, permite uma rápida chegada da informação, ao mesmo tempo esta altera-se mais rapidamente, obrigando a uma - ainda mais - constante atualização (Ver Anexo 13). O contacto com outros agentes é uma mais-valia na manutenção deste conhecimento, por parte do avaliador.

<sup>20</sup> *“Confunde-se muito a atividade do perito com a do avaliador por frequentemente estar reunida no mesmo indivíduo. (...) No entanto, caso o avaliador não seja a mesma pessoa do perito existe uma realidade incontornável: o avaliador, na sua atividade de avaliar, tem de ter prévio acesso ao relatório de peritagem de um perito e às suas conclusões para, seguidamente, estando conhecedor da «verdade» sobre o bem, o poder avaliar. Em caso algum poderá haver uma avaliação sem a prévia existência de uma peritagem.”* (Moncada, no prelo: 71)

que se prende com a análise das características do bem que, em maior ou menor grau, podem influenciar a sua valorização.

Ou seja, no primeiro momento, o avaliador terá de investigar resultados de vendas públicas de bens que sejam idênticos à peça a ser avaliada. Desta forma, terá de recolher uma certa quantidade de resultados, para comprovar a avaliação. Interessa ainda, que esses resultados sejam recentes - a alteração da conjuntura económica e política têm um forte e rápido impacto no mercado de arte - e respeitantes ao mercado em que o bem em causa e o avaliador estão inseridos (Moncada, no prelo: 78). Ao mesmo tempo, tendo em conta que o avaliador é um profissional devidamente inserido no mercado de arte, terá obviamente acesso a alguns resultados de vendas privadas, ou seja, fora do quadro dos leilões. Desta forma, utilizará ambas as informações - das vendas em leilão e em galerias e antiquários - para prever a valorização ou desvalorização de determinados bens (Moncada, no prelo: 77). É ainda importante referir que, quanto maior o nível de informação disponível sobre determinada peça, maior valorização esta pode ter (Moncada, 2012: 187).

Mas as avaliações não se prendem somente com a procura dos valores pelos quais foram arrematados certos bens. Como dissemos acima, uma avaliação compreende dois momentos: a procura de valores de objetos semelhantes em vendas públicas e a análise de todas as características do bem e do mercado num dado momento que, com maior ou menor incidência, podem afetar a sua valorização. Assim, para a avaliação de um bem, interessa seguir a enumeração proposta por Miguel Cabral de Moncada (no prelo: 77) dos fatores secundários de avaliação.

Na avaliação de obras de arte interessa definir se um bem é ‘de época’ - se foi produzido no período histórico ao qual as suas características físicas pertencem, ou ‘aparentam’ pertencer -, identificar o seu autor<sup>21</sup>, estado de conservação, raridade - ou seja, quantidade de bens produzidos e quantidade de bens que aparecem no mercado, ambos com influência direta na alteração do valor, sendo um bem mais valioso, quanto menos objetos do mesmo género houver no mercado - beleza<sup>22</sup>, nível de qualidade das técnicas utilizadas, materiais

---

<sup>21</sup> No caso da produção artística atual, este aspeto não levanta problemas porque as peças são assinadas. Mas ao longo da história, há vários períodos de produção, onde são criadas marcas que referem um local e/ou período de produção, mas não identificam um autor singular. Do mesmo modo, há assinaturas que não são reconhecidas nem reconhecíveis, levando ao mesmo problema que a falta de identificação (Moncada, no prelo: 81).

<sup>22</sup> “A estética dos objetos tem muito a ver com conceitos culturais e artísticas que não são idênticos em todas as civilizações e culturas. A beleza tem a ver com toda a aparência estética do bem, a qual, por sua vez, tem a ver com a sua qualidade de conceção. (...) Só a experiência do avaliador poderá permitir uma apreciação objetiva da beleza de uma obra de arte, uma vez que o avaliador, pela frequência com que lida com elas, consegue olhar para elas de forma desinteressada e decidir, não em função do seu gosto pessoal, mas da realidade estética do mercado em que está inserido.” (Moncada, no prelo: 82)

empregues<sup>23</sup>, qualidade da conceção - determinar se as técnicas e materiais foram empregues de forma a produzir o resultado pretendido -, comercialidade - relacionada com vontades de aquisição num dado período do mercado -, história - ou seja, proveniência, desde a sua produção até ao proprietário mais recente<sup>24</sup> - local de origem,<sup>25</sup> moda - fenómeno cultural que influencia a comercialidade do bem, logo a sua valorização (Moncada, no prelo: 83) - e momento de venda (relacionado com critérios de gosto, situação política e económica, etc.).

Estes fatores representam realidades em constante mutação que podem ter vários níveis de alteração na avaliação de um bem. Da mesma forma, *“bens aparentemente idênticos podem ter especificidades que apenas um avaliador competente poderá entender e, conseqüentemente, valorizá-los de forma muito diferente.”* (Moncada, no prelo: 74) Só o possuidor deste tipo de conhecimentos é que, perante uma obra de arte que tenha de avaliar, poderá prever a reação do mercado ao bem e, conseqüentemente, valorizá-lo corretamente (Moncada, no prelo: 73).<sup>26</sup>

Agora percebemos como o avaliador, da mesma forma que o perito, beneficia em ter áreas de especialização. As referidas singularidades, que podem afetar (de forma substancial) a valorização de uma obra de arte, são tantas em cada sector de especialidade, que só um profundo conhecedor dos bens conseguirá identificá-las e atribuir-lhes a respectiva importância. Esta realidade vem reforçar a grande vantagem para a qualidade da avaliação que o avaliador também seja perito (Moncada, no prelo: 75).

De um modo geral, quando se fala de avaliações, diz-se comumente que «um bem vale o que estiverem dispostos a dar por ele». Esta expressão deve ser complementada com a frase «num dado período de tempo», pois a apreciação dos critérios acima mencionados altera-se ao longo da cronologia, levando a que uma dada tipologia de bens, possa sofrer grandes alterações -

---

<sup>23</sup> *“Também os materiais (...) são diferentemente considerados pelos diversos Mercados de Arte.”* (Moncada, no prelo: 82)

<sup>24</sup> Na avaliação, o avaliador deverá ter em conta a proveniência da peça, o seu percurso. No entanto, é preciso notar que o facto de uma peça ter pertencido a uma grande personagem do mercado de arte - um reconhecido colecionador, por exemplo - aumenta o seu valor, mas não reconhece a sua autenticidade. Assim, este fator só pode ser tido em conta após a peritagem e a confirmada autenticidade do bem (Moncada, 2012: 186).

<sup>25</sup> *“Tirando uma franja de bens de valor internacional, os restantes bens têm, normalmente, mais valor nos seus países ou regiões de origem.”* (Moncada, no prelo: 83)

<sup>26</sup> *“Dois pratos em porcelana da China do mesmo período com características semelhantes, ambos com um brasão de família, terão avaliações muito diferentes consoante sejam umas armas de família portuguesa ou de outro país europeu. As peças de porcelana da China com armas de famílias portuguesas têm um valor muito superior. (...) Mas se olharmos para dois pratos idênticos, ambos com armas de famílias portuguesas, também a diferença de valorização pode ser muito acentuada. Basta, para tal, que um dos pratos pertença a um serviço de mesa inédito e, pelo menos, muito raro - porque se conhecem poucos ou porque, apesar de existirem muitos, raramente aparecem no Mercado. Os principais colecionadores não possuirão, provavelmente, nenhum exemplar na sua coleção e entrarão em competição para o adquirir, elevando o seu valor até números, por vezes, impensáveis. Mais uma vez um avaliador competente tem obrigatoriamente de conhecer esta realidade.”* (Moncada, no prelo: 74)

económicas - num curto espaço de tempo (Nunes, 2011: 39). Assim, quando analisamos os valores dos bens em leilões, devemos ter em atenção as importâncias arrematadas, não os valores pelos quais os bens vão à praça.

*“Os valores que uma avaliação comum deve tentar encontrar são os valores pelos quais uma obra de arte deverá ser colocada em leilão - o seu valor de base de licitação”,* que representa a importância que um comerciante da especialidade teria de pagar pelo bem. *“Corresponde grosso modo ao valor de referência para as duas tradicionais opções que um privado terá para vender o seu bem - colocá-lo num leilão ou vendê-lo a um comerciante da especialidade.”* (Moncada, no prelo: 71)

No entanto, quando tratamos de avaliações para seguros devemos ter outra questão em mente. Nestes casos, o que nos interessa não é o valor pelo qual o objeto deverá ser levado à praça - geralmente mais baixo para atrair compradores e ter a possibilidade de aumentar -, mas o valor pelo qual poderá ser adquirido um bem semelhante<sup>27</sup> no mercado, ou seja, os resultados de venda. A este valor chama-se ‘valor de reposição’ e corresponde à estimativa - um valor que acompanha a base de licitação nos catálogos dos leilões -, que, em geral, representa um acréscimo de 50% do valor de base de licitação (Moncada, no prelo: 72). Será este o valor que interessa estabelecer no acordo de seguro.

---

<sup>27</sup> É importante notar que neste mercado, em geral, há uma impossibilidade de comprar objetos idênticos - seja por motivo de perda ou outro qualquer. O agente que pretende comprar deve aperceber-se desta impossibilidade e, quando tratar da reposição de um objeto, ter noção de que só vai conseguir comprar um objeto semelhante, não idêntico (Ver Anexo 4).

## **1.2 Agentes**

Tratamos de seguida dos agentes deste mercado. Iremos analisá-los não na sua totalidade, mas apenas aqueles que maior relevância têm para os seguros de arte.

Para melhor compreendermos as suas atividades e relações entre si, decidimos dividi-los em cinco grandes grupos: produtores de bens artísticos, intermediários, produtores de textos culturais, agentes privados (compradores) e agentes técnicos. Seja com objetivos culturais ou comerciais, públicos ou privados, é importante entendermos que cada um destes grupos desempenha um papel crucial na manutenção e equilíbrio do mercado e mundo da arte. Iremos por isso, analisar cada grupo separadamente, de forma a relevar os agentes que atuam diretamente com as obras de arte e que, por isso, mais interessam investigar tendo em mente o nosso principal objetivo que é o estudo dos seguros de arte.

### **1.2.1 Produtores de Bens Culturais**

#### **1.2.1.1 Artistas e Produtores de Bens Artísticos**

Começamos então pelos artistas, os produtores por excelência de bens culturais e obras de arte.<sup>28</sup> Se hoje em dia, não aparecem obras sem estarem devidamente identificadas, nem sempre foi assim. Um dos componentes que caracteriza o mercado de arte é a sua diversidade, e se já tivemos escolas, movimentos e regiões de produção artística em que o produtor não é reconhecido e só o bem final é tido em conta, o panorama atual é muito diferente, havendo exposições em que o nome do artista atua como fonte de atração.

A carreira do artista anda a par do nível das galerias com quem este trabalha. Como já dissemos anteriormente, quando falamos de artistas da atualidade, referimo-nos a um sistema de venda que corresponde ao mercado primário, sendo as galerias e galeristas os responsáveis pela saída do trabalho do artista. Assim, encontramos vários níveis na carreira dos artistas. O seu percurso começa na escola ou faculdade de artes plásticas, onde os futuros artistas aprendem a trabalhar com vários materiais, escolhendo as formas e técnicas que preferem e pretendem adotar profissionalmente. Durante estes anos de aprendizagem, os alunos têm várias exposições na própria faculdade e os finalistas têm a possibilidade de participar em algumas exposições coletivas académicas, em espaços cedidos temporariamente às

---

<sup>28</sup> No campo dos produtores de bens artísticos, podemos incluir os artífices, enquanto criadores de peças de artesanato, mas que não serão aqui aprofundados devido ao pequeno segmento de mercado a que se destinam e baixos valores de venda.

faculdades.<sup>29</sup> O passo seguinte na carreira do artista consiste em expor no espaço de uma galeria. Geralmente este avanço começa com exposições coletivas em galerias de pequeno espectro dentro da cidade onde se encontram. À medida que vai tendo maior visibilidade, e a possibilidade de executar algumas exposições singulares, o artista vai trabalhando com galerias mais prestigiadas e, assim, os valores das suas peças vão aumentando. Esta evolução continua até o artista assinar um contrato de permanência com uma galeria. Nestes casos, que se dão geralmente entre artistas e galeristas com reconhecido valor no panorama artístico nacional (e internacional), a galeria ajuda a manter e a elevar a posição do artista, da mesma forma que este contribui para a manutenção do prestígio e bom-nome da galeria.

É muito importante referir que o galerista tem uma função crucial na carreira do artista, pois aconselha-o, tanto no que diz respeito à produção como na exposição das obras, e muitas vezes é ele que financia o seu trabalho. No entanto, ultimamente assistimos a uma alteração deste processo, havendo artistas que se deslocam a leiloeiras com o fim de vender as suas obras em leilão, sem recorrerem a outros agentes intermediários – nomeadamente, galerias - neste processo. Atuando como *freelancers*, isto permite que as suas obras sejam mais vistas (um leilão é um evento público que garante mais visitantes que uma galeria) e, acima de tudo, comentadas informalmente, para além de que o artista aqui pode ter uma atitude mais ativa na seleção das peças para venda.<sup>30</sup>

A entrada de um artista no mercado leiloeiro tem uma grande importância na sua carreira, pois confere publicamente a sua relevância económica. No entanto, os museus são, por definição, os locais públicos de consagração artística, onde se atesta a dimensão cultural e artística de determinado bem ou artista. Qualquer artista pode-se sentir consagrado se tiver uma obra exposta num museu público - esta ideia é reforçada pela (quase) impossibilidade dos museus venderem as suas peças (ICOM, 2004: 5).

Este é o panorama atual no que diz respeito às artes ditas maiores, pintura e escultura - e aos atuais sistemas de reprodução artística, como o vídeo, a fotografia e as instalações. Quanto às restantes artes, verifica-se outra situação. No mobiliário, cerâmica, ourivesaria, relojoaria, etc. há *ateliers* ou centros de produção, iniciados por um designer ou criador que, após a sua morte, expandem e continuam o seu trabalho - muitas vezes, sob a orientação dos herdeiros do criador que permanecem no ramo. Temos como exemplos as casas David Rosas (relojoaria

---

<sup>29</sup> Como exemplo destas exibições, veja-se a exposição *Variações de Temperatura*, que esteve patente no Palácio das Artes, de 31 de Março a 20 de Abril de 2012, onde estiveram expostas obras de vários alunos ou ex-alunos da Faculdade de Belas-Artes da Universidade do Porto, com o intuito de divulgar os novos artistas e facilitar as suas primeiras vendas.

<sup>30</sup> Nestes casos, o artista terá de ter atenção redobrada perante o mercado, pois não contará com o apoio do galerista na seleção das obras para venda.

e ourivesaria), Luíz Ferreira (ourivesaria), as Faianças Bordallo Pinheiro e as Porcelanas Vista Alegre, entre outros. Nestes casos, a produção é realizada em maior escala - mas mantendo o nível artístico -, sendo que a sua valorização depende da implementação da marca no mercado. No entanto, tratam-se de casas geralmente bem implantadas no mercado, correndo menores riscos de desvalorização, mesmo nas produções atuais.

## **1.2.2 Intermediários ou vendedores**

### **1.2.2.1 Galerias**

Entramos agora no campo dos intermediários ou vendedores. Começamos pelos galeristas, os agentes por excelência de venda de arte contemporânea, por serem os agentes comerciais mais próximos dos artistas.

Tratam-se de intervenientes com uma grande importância na gestão da carreira e distribuição dos artistas. Acima de tudo, é por eles que começa a consagração dos artistas, pois são os galeristas que escolhem quais os próximos criadores a apoiar, que pareçam promissores entre a grande quantidade de artistas que terminam a sua formação e saem das escolas todos os anos. Feita essa seleção, são eles que escolhem que obras expor, dão algumas instruções para novas produções artísticas, produzem textos, livros e catálogos sobre os artistas, de acordo com o investimento que pretendem fazer na sua carreira - e os meios que têm disponíveis - e gerem o valor das peças através de um acordo com o artista - a sua comissão varia em função tanto da sua importância, como da importância dos artistas que representam. Portanto, para além de selecionarem os artistas e os prepararem para o mercado - publicitando-os e financiando-os de acordo com as suas possibilidades - são indispensáveis, pois fazem a ligação entre o artista e o público, detendo os contactos que o artista precisa para ter saída e obter maior visibilidade. Ao mesmo tempo, geralmente mantêm relações próximas com colecionadores, investidores e compradores comuns, aconselhando-os na compra.

Este é o panorama geral das galerias em Portugal. No entanto, a responsabilidade para com o artista depende da ligação que a galeria pretende manter com ele. Enquanto nos patamares mais elevados, os artistas têm contratos estabelecidos com as galerias para exposições constantes - uma galeria pode dividir a representação do artista com outras galerias, de acordo com áreas geográficas, no caso de artistas com um grande reconhecimento internacional - nos níveis inferiores isto não acontece, havendo exposições coletivas, em que os artistas devem partilhar o destaque entre si, não havendo um contrato de permanência (Melo, 2012: 47).

### 1.2.2.2 Leiloeiras

Na mesma atitude de intermediar vendas, surgem as leiloeiras que, ao contrário das galerias, dedicam-se à revenda dos bens e geralmente não contactam com os artistas.<sup>31</sup> É nas leiloeiras que ocorre um dos mais importantes eventos do mercado de arte: os leilões.

Os leilões são eventos organizados por leiloeiras, com uma determinada data e local (geralmente nas instalações da leiloeira) onde se vende publicamente uma série de bens.

Para estes eventos é previamente elaborado um catálogo (que é distribuído por possíveis compradores) onde constam fotografias dos bens para venda, acompanhadas de uma breve descrição e do valor de base de licitação - muitas vezes, também consta a estimativa de venda. Nos dias anteriores ao leilão, as obras a leiloar são publicamente expostas, de forma a permitir uma análise adequada dos objetos a serem licitados - facilmente percebemos como isto é essencial para os futuros compradores (Moncada, no prelo: 19).

Chegando à data do leilão, há vários licitadores a competirem uns contra os outros - presencialmente, por telefone, através de ofertas prévias ou licitando *on-line* através da internet -, promovendo “*a dimensão de despique, jogo, espetáculo e exibicionismo*” (Melo, 2012: 17) a que os leilões estão associados, sendo que o aumento do risco atua como um facto estimulante e não desmoralizador (Melo, 2012: 17). “*São o exemplo ideal da subversão de uma explicação meramente económica para os objetos de arte.*” (Melo, 1994: 21)

Na sua atividade, o objetivo das leiloeiras é conseguir vender uma obra de arte pelo maior valor possível, recebendo uma comissão por parte do vendedor pelo serviço prestado. Por outro lado, recebem também uma comissão do comprador da peça (Moncada, no prelo: 20).

O facto de os leilões serem eventos públicos, com uma grande abertura ao mercado, faz com que tenham uma grande relevância social e cultural. Assim, a entrada de um artista no circuito dos leilões representa a chegada ao escalão mais elevado da consagração social e valorização económica. Os preços atingidos em leilão atuam como um guia de valores para os agentes do mercado de arte - quer tencionem vender ou comprar - daí ser tão importante o ‘comportamento’ dos preços de um artista nos leilões. Desta forma, a entrada de certos artistas contemporâneos neste circuito tem de ser uma atitude pensada e bem planeada, pois a descida dos seus valores nestes eventos implica um decréscimo na evolução da carreira do artista (Melo, 2012: 39).

---

<sup>31</sup> Exceto, como foi acima referido, nos casos dos artistas que procuram ir diretamente às leiloeiras para venderem as peças - não sendo estabelecido um contrato entre estes dois agentes.

Em suma, “os leilões [são] o indicador mais importante e mais visível da situação económica global no mercado da arte [e] as indicações que deles resultam constituem uma informação preciosa.” (Melo, 2012: 38)

### 1.2.2.3 Comerciantes

De seguida, surgem os comerciantes. Ao contrário dos galeristas e leiloeiros, os comerciantes não têm como objetivo intermediar vendas. Estes agentes compram bens nos vários intervenientes e eventos deste sector (privados, leilões, galerias, feiras, antiquários, outros comerciantes, colecionadores e, por vezes, aos próprios artistas) com a intenção de os recolocar no mercado, ao vendê-los a compradores, colecionadores, ou outros agentes interessados, sendo que, às vezes, a acumulação de peças, obriga a que sejam enviadas para leilões - desta forma, garante-se a circulação das peças e uma possível valorização.<sup>32</sup> “O comerciante joga sobretudo com as diferenças de informação entre compradores e vendedores separados social ou geograficamente, ou apenas pelas diferentes velocidades de receção, quantidade e qualidade da informação de que dispõem.” (Melo, 2012: 41)

Este é uma atividade que obriga a uma grande movimentação por parte dos comerciantes, pois devem andar numa constante procura de bens para venda - no decurso da sua atividade, tornam-se responsáveis pela “descoberta e recuperação de uma parte substancial das obras artes que estão «escondidas» do grande público há muito tempo” (Moncada, no prelo: 19) - não sendo obrigados a manter um estabelecimento para receção ao público.<sup>33</sup>

É no decurso da atividade destes agentes, que se organiza um importante evento do mercado de arte: as feiras. No caso português, o mais importante destes eventos, é a Feira Anual da APA (Associação Portuguesa dos Antiquários), que ocorre no edifício da Cordoaria Nacional e onde se reúne um grande grupo de antiquários<sup>34</sup> e comerciantes de arte moderna e contemporânea, com o intuito de vender, obviamente, e de revelar ao público o que de melhor circula no mercado secundário.

### 1.2.2.4 Intermediários

Ainda no seio dos agentes vendedores, temos os intermediários, assim designados por venderem bens que vêm diretamente do produtor. Falamos de lojas de decoração e todo o tipo

---

<sup>32</sup> Às vezes, os comerciantes podem desempenhar funções de intermediários. Tal situação verifica-se quando um proprietário lhes entrega uma peça à consignação, para vender segundo um valor previamente estipulado. Sobre este valor encontra-se acordada a comissão do comerciante (Moncada, no prelo: 18).

<sup>33</sup> Nalguns casos, não têm sequer existência jurídica empresarial (Melo, 2012: 39).

<sup>34</sup> Como o próprio nome indica, antiquários são comerciantes que se dedicam à venda exclusiva de bens antigos.

de estabelecimentos que vendam bens para casa. Embora geralmente não surjam associados ao mercado de arte, o facto de venderem bens materiais com um certo nível decorativo - e a preços bastante acessíveis - faz com que sejam os grandes responsáveis pelo desenvolvimento da vontade de fruição e da evolução do gosto estético entre a população geral, podendo-se prever que, em alguns casos, os frequentadores assíduos destes estabelecimentos venham a ser agentes privados (ou até intermediários ou agentes culturais) do mercado de arte (Moncada, no prelo: 18).

### **1.2.3 Agentes Culturais**

Tratamos agora dos agentes que, apesar de não desempenharem uma função económica no sector do mercado de arte, têm uma importância fulcral pois dedicam-se ao estudo das várias matérias deste sector e são responsáveis pela divulgação do conhecimento artístico. Falamos de professores, investigadores, jornalistas, críticos, comissários e curadores de museus, coleções privadas e públicas.

#### **1.2.3.1 Académicos e Críticos**

O mercado de arte versa sobre bens complexos, com uma forte carga artística, cultural, histórica e sociológica. Deste modo, o conhecimento é um bem essencial a quem pretende singrar numa carreira desta área. Os professores, investigadores e alunos de história da arte ou artes plásticas, agentes que atuam essencialmente no meio universitário, desenvolvem estudos sobre vários assuntos do mundo da arte, levando a uma propagação do conhecimento a futuros intervenientes deste meio e a quem se possa interessar pelo assunto a ser tratado. A atualização das informações e a sua distribuição é essencial neste mercado que está sempre a inovar, daí que nenhum agente do mundo de arte se possa (des)envolver sem se manter a par dos novos estudos que surgem. Estes podem variar desde parágrafos informativos, a artigos em revistas da especialidade, a livros e coleções bibliográficas, dependendo do tipo de informação que se pretende transmitir ou aprofundar. Geralmente, este tipo de agentes que se dedicam somente ao estudo do meio artístico, tendem a afastar-se do seu circuito comercial, criando discursos que podem corresponder a quatro tipos de elementos - informações, enquadramentos, juízos de valor e reflexões - de acordo com os conhecimentos que o 'escritor' pretende transmitir (Melo, 2012: 62).

Existe ainda, jornalistas de âmbito cultural, cuja função é seguir o que de novo se faz no mercado de arte, informar o público e, dependendo do seu grau de conhecimento artístico e autonomia neste sector, desenvolver textos de carácter cada vez menos informativo e cada vez

mais críticos. Atualmente, em Portugal, este tipo de artigos surge em revistas de generalidades, têm uma função meramente informativa, e são normalmente desenvolvidos por jornalistas não especializados na área.

### 1.2.3.2 Museus e Fundações

De seguida, temos os curadores e comissários de exposições. Ambos os agentes trabalham no âmbito museológico e têm como objetivo a dinamização deste espaço e a edição de publicações. Os curadores são os responsáveis pela gestão da coleção de um museu - ou seja, pelo acervo e novas aquisições<sup>35</sup> -, de uma coleção privada ou pública - como é o caso das fundações. Dependendo da dimensão da instituição que representam, no quadro museológico e institucional nacional (ou global), as suas escolhas vão ter um peso direto sobre o mercado de determinado tipo de peças ou artistas. Trabalhando diretamente com os quadros - diretores e administradores - destas instituições, decidem que publicações fazer relativamente a algumas partes da coleção.

Relembremos que, no que concerne ao circuito comercial, a atuação dos curadores é essencial, pois os museus são as instituições “*responsáveis pelo mais alto nível de consagração simbólica dos objetos de arte*” (Melo, 1994: 19), estabelecendo os modelos de conservação e preservação destes bens.<sup>36</sup> Dependendo da instituição, melhor dizendo, da influência que uma instituição pode representar no panorama nacional, estes agentes podem exercer uma grande autoridade sobre as políticas culturais. Ao mesmo tempo, são os decisores das aquisições Estatais - estabelecem os regimes de aquisição dos equipamentos museológicos do Estado - tendo uma importância fulcral na determinação dos gostos do público.

Quanto aos comissários, são os agentes que organizam as exposições temporárias. Decidem os temas das exposições e que obras incluir - quer pertençam à coleção da instituição, quer sejam emprestadas<sup>37</sup> - e daí, definem catálogos e obras a publicar (referentes à exposição ou a partes dela), que terão igualmente incidência no mercado de arte. A par dos curadores, estes agentes certificam-se da permanência da esfera cultural perante o grande público.

---

<sup>35</sup> Tendo em conta que “(...) a natureza permanente do acervo do museu e a dependência do benefício privado para formar coleções torna qualquer remoção de um item, um assunto sério.” (ICOM, 2004: 9)

<sup>36</sup> Quando uma obra de arte pertence a um museu diz-se que esta tem ‘qualidade museológica’, o mais alto nível de consagração artística (Reis, 2012: 131).

<sup>37</sup> O empréstimo por parte de alguns privados é muito importante, pois traz ao público obras nunca antes vistas e que, geralmente, não são de fácil acesso.

### 1.2.3.3 Discursos culturais: O que é produzido em Portugal

Podemos inferir que, ao falarmos de agentes culturais, nos referimos a intervenientes com uma forte carga intelectual, cujo objetivo é a distribuição de conhecimentos de âmbito cultural através de publicações e exposições e promover a agitação do mercado.

Qualquer um destes agentes culturais - professores, investigadores, historiadores de arte, curadores ou comissários de exposições - pode ser um crítico de arte. Esta atividade tem como função criticar e debater o que de novo surge no mercado de arte, seja em termos de peças ou relativamente a novas exposições. Desta forma, os agentes acima referidos, que são reconhecidos como verdadeiros conhecedores do mercado de arte, produzem informações, textos ou comentários, cuja opinião refletida será respeitada e tida em conta no decurso de novas exposições e poderá ter grandes repercussões na carreira de determinado artista. Como revela Fernando Santos (Ver Anexo 6), atualmente não existe a atividade crítica em Portugal. Tendo em conta que este tipo de escrita era encomendada aos agentes culturais e estes estão diretamente dependentes das instituições culturais, a ausência de fundos económicos por parte destas instituições, fez com que a atividade crítica tenha decrescido, senão desaparecido do contexto nacional - atualmente não há nenhuma revista da especialidade no mercado, apenas informações sobre a abertura de exposições em revistas genéricas (Revista Time Out, por exemplo). Quanto à atividade editorial, também decresceu, mas felizmente não desapareceu, em grande parte, graças ao apoio de algumas instituições privadas do mercado de arte - leiloeiras e galerias - que se preocupam em manter esta produção.

### 1.2.4 Agentes Privados

Após estudarmos os vários tipos de agentes vendedores e os intervenientes culturais com clara influência na consagração e valorização do património artístico, estudemos os agentes privados, assim designados por adquirirem as peças com a intenção de as conservar num espaço privado.

Assim, entendemos por ‘agentes privados’, os intervenientes do mercado de arte que obtêm, através da compra, as obras de arte. Falamos de colecionadores, investidores, mas também de compradores de arte em geral, as diferentes tipologias que nos são sugeridas “*pela análise das motivações económicas da procura.*” (Melo, 2012: 52)

Tal como não podemos avaliar os bens artísticos com base em critérios meramente económicos (Riaño, 2013), também “*as motivações económicas não são suficientes para explicar o colecionismo.*” (Melo, 2012: 52) Por isso, “*para a maioria dos colecionadores, são*

*determinantes fatores psicológicos agregados ao prazer da posse, ao fascínio da acumulação ou do convívio direto com as obras, ou ainda fatores socioculturais associados à afirmação pessoal de uma imagem pública ou a um empenho cívico na valorização da vida cultural de uma comunidade”* (Melo, 2012: 52) que levam ao colecionismo de obras de arte. Do mesmo modo, o conteúdo das coleções e a forma de colecionar são fatores que se prendem com a razão que leva à concretização da coleção.

#### **1.2.4.1 Colecionadores**

Entre os agentes privados, falamos primeiro dos colecionadores por também desempenharem um importante papel no universo das publicações e textos críticos do mundo cultural. Tratamos de intervenientes com um interesse pela arte em geral - normalmente cultivado desde cedo no enquadramento familiar (Macedo, 2012: 201) - que desenvolvem o agrado por um conjunto de peças em particular, sobre as quais sentem uma extrema vontade de desfrutar e necessidade de adquirir.

O colecionismo tem crescido de acordo com o bem-estar geral no plano económico, o tempo disponível e o nível de ensino (Pettersson, 2010: 14; Rück, 1984: 15) e implica não só o agrupamento de um grande número de objetos com algo em comum entre si, como o conhecimento sobre esse núcleo. Assim, o colecionador dedica-se à junção de bens plásticos que *“são o lugar de um investimento afetivo e intelectual diferente do que é votado aos objetos comuns da experiência quotidiana. Esse investimento corresponde a um vasto leque de sensações e reflexões específicas (...), que regra geral estão ausentes das relações triviais com os objetos comuns.”* (Melo, 1994: 20) Portanto, os colecionadores são agentes que compram com a intenção de manter, preservar e tirar partido do aglomerado colecionado.

O seu objetivo económico qualifica-se como sendo a longo prazo (reserva de valor) e, tendo em conta que dedica uma parte substancial da sua atenção, do seu tempo, da sua vida e da suas capacidades económicas a procurar, estudar, adquirir e classificar um concreto tipo de bens, estabelece uma forte ligação com os outros agentes do mercado de arte - comerciantes, leiloeiros, peritos, conservadores-restauradores e agentes culturais em geral - sendo que muitas vezes, acabam por criar uma imagem cultural pública. *“O colecionador adquire bens para integrarem uma realidade maior e dinâmica que é a sua coleção, onde os bens têm uma lógica e um sentido.”* (Moncada, no prelo: 32) Assim, seguindo a lógica da coleção, é normal que um determinado bem represente um interesse especial para um colecionador, que não representa para outros. Esse bem poderá ser um ponto-chave na sua coleção, e ter a capacidade de a valorizar no seu todo, daí que possa ter maior valor para um colecionador em

particular. Deste modo, compreendemos que ele esteja disposto a despende uma quantia maior para o adquirir (Moncada, no prelo: 32).

Por vezes, as suas coleções tornam-se tão importantes para o conhecimento dos objetos artísticos, que os outros agentes do mercado de arte recorrem a elas, “*para delas tirarem ensinamentos*” (Moncada, no prelo: 32). Por vezes, algumas publicações são feitas sobre estas coleções, com a ajuda do colecionador e, outras vezes, a vontade de publicar parte deles mesmos. De qualquer maneira, o conhecimento acumulado ao longo dos anos por motivo da sua coleção faz com que estes agentes desenvolvam estudos no âmbito cultural, tornando-se assim mesmo, agentes culturais.

A sua busca desenvolve-se em torno da qualidade e não da quantidade de peças adquiridas - um colecionador preocupa-se em conhecer, estudar e procurar uma peça que vai ser um elemento único no seio da sua coleção -, ou seja, respeita uma coerência temática que segue critérios subjetivos muito claros para o colecionador (Macedo, 2012: 201). A dada altura, um colecionador atinge um estatuto tão elevado no sector cultural, que a aquisição de uma obra de arte de um artista pode ter consequências na sua valorização, sendo a sua influência comparável à de um museu (Boll, 2011: 43).

É importante ter em conta que um colecionador acaba por se tornar também um vendedor. Isto porque, há medida que a vontade, o gosto e os conhecimentos do colecionador se desenvolvem, a sua coleção tende a crescer, a especializar-se, a progredir qualitativamente e, por isso, a evoluir. Assim, de modo a que a coleção seja melhorada ela deve ser atualizada; por isso, o colecionador vende peças que tenha em duplicado ou que já não lhe trazem o mesmo entusiasmo de quando foram adquiridas, nem o mesmo prestígio que trouxeram em tempos à coleção, substituindo-as por novas aquisições que trarão nova valorização à coleção. No processo de aquisição, que se traduz numa “*procura orientada, sistematizada e sofisticada*” (Macedo, 2012: 200), o colecionador pode agir sozinho, preocupando-se somente com as razões que o levaram a colecionar em primeiro lugar, ou pode recorrer a vários agentes do mercado, de acordo com o tipo de arte que coleciona e, assim, com os diferentes agentes com quem se relaciona.<sup>38</sup> Os colecionadores geralmente preferem o tipo de conversa informal com os agentes intermediários, visto ser a ‘paixão’ que os move e não a valorização económica das peças.

---

<sup>38</sup> Há colecionadores - de arte contemporânea - que, ao comprarem em galeria, acabam por se tornar íntimos dos artistas, tendo direito à primeira escolha (antes da nova exposição do artista). Nestes casos, têm ainda a possibilidade de encomendar obras diretamente ao artista e atuam, muitas vezes, como seu mecenas.

#### **1.2.4.2 Investidores**

De seguida, analisemos os investidores. Como o próprio nome indica, o seu objetivo é o investimento preocupando-se, por isso, em adquirir peças que lhes tragam mais-valia económica a médio e curto prazo. Os melhores exemplos deste tipo de agentes são as empresas que detêm coleções.

Os investidores têm uma atuação constante no mercado e muitas vezes recorrem a consultores, no sentido de comprarem algo que, mais do que fazer sentido na coleção, lhes garanta um bom investimento financeiro.

Detentores de vastos recursos económicos, os investidores têm uma certa frieza em relação aos bens que já possuem e às novas peças adquiridas, sendo o seu objetivo único, a aplicação de capitais. No entanto, como nos indica Miguel Cabral de Moncada (no prelo: 33), há exceções à regra. Em determinados casos de investimento particular, os investidores envolvem-se de tal modo nas decisões de aquisição que acabam por mudar o intuito da compra e se tornarem colecionadores eles mesmos.

Estes agentes devem prestar especial atenção às mudanças de ‘gosto’ - uma variável muito importante quando falamos de mercados de arte - pois é em função das ‘modas’ e do que é escolhido numa dada altura que se dão os aumentos e diminuições de valor, ou seja, as variações económicas deste universo - o que ‘está a dar’ e que é escolhido pelos grandes nomes do mundo da arte verá o seu valor aumentar, enquanto o que é esquecido, será alvo de desvalorização económica.<sup>39</sup>

#### **1.2.4.3 Compradores Comuns**

Ao contrário dos colecionadores que adquirem por motivos de ‘paixão’, vontade de possuir determinado objeto e são caracterizados por uma certa ‘irracionalidade’ quando chega à altura de comprar, os compradores comuns obtêm as peças geralmente sem um prévio estudo, preocupando-se com outras questões como a funcionalidade do bem, gosto estético, razões práticas ou fúteis, aplicação de excedentes económicos e até com a ascensão a uma posição social. Desta forma, geralmente os compradores fazem aquisições aleatórias, não realizando as compras seguindo uma estratégia para uma coleção.

Genericamente, podemos afirmar que há vários tipos de compradores comuns de acordo com a constância das suas intervenções no mercado de arte, podendo ir desde uma presença

---

<sup>39</sup> Verificamos assim que, apesar de tratarmos de um mercado relativamente seguro para quem pretende investir, não deixa de ser um mercado com oscilações. Deste modo, quem pretende investir deve ter uma noção das alterações do mercado – e, consequentemente, do gosto - nos últimos anos.

constante - que pode corresponder por exemplo, ao comprador que adquire bens artísticos com o intuito de se estabelecer entre o mercado, devido ao carácter de prestígio, conhecimento e bom-gosto que lhe está associado (Macedo: 2012: 201), pretendendo a “*afirmação pessoal de uma imagem pública*” (Melo, 2012: 53) - a uma intervenção pontual - por exemplo, uma venda singular devido a mudanças de gosto, ou a venda de bens que foram transmitidos em herança e não correspondem aos gostos do beneficiário (razões práticas).

#### **1.2.4.4 Público Geral**

No contexto dos agentes privados, podemos falar ainda do público geral. Designamos por público geral, os espectadores que, não exercendo uma função diretamente económica, representam um importante papel na difusão informal do conhecimento e informações que afetam o mundo da arte. Trata-se de estudantes ou curiosos que por iniciativa própria leem sobre as artes e frequentam o Mercado de Arte.

Também incluímos aqui privados que, sem serem colecionadores ou entendidos do sector cultural, têm algumas peças de valor e, por isso, requisitam pontualmente alguns serviços deste mercado para venda, peritagem, avaliação ou conservação e restauro.

#### **1.2.5 Agentes Técnicos**

Por agentes técnicos designamos os vários intervenientes do mercado de arte que, apesar de não desempenharem uma função económica, têm uma grande importância no que diz respeito à peritagem, autenticação, avaliação, apreciação, conservação e restauro e transporte de obras de arte. Tratamos de fornecedores de serviços imprescindíveis para o aprofundamento do conhecimento das obras de arte e sua consequente movimentação.

##### **1.2.5.1 Peritos de arte**

Complementando o que já foi dito sobre peritagem, apresentamos os peritos. São os agentes técnicos que executam peritagens de obras de arte, ou seja, o seu papel é estudar um bem de forma a descobrir a ‘verdade’ sobre ele. Como já dissemos, esta descoberta da ‘verdade’ consiste numa análise física do bem - em que, a par da compreensão das suas características físicas, o perito deve verificar a existência de restauros e a veracidade da peça -, que avançará para uma pesquisa histórica e, se necessário, científica, de forma a descobrir todo o seu percurso, com principal incidência sobre a autoria, a época e local de produção. Assim, compreendemos como os peritos têm um papel tão importante no mercado de arte pois, sem

eles, não se pode dar a circulação de bens culturais sem a devida certeza do seu valor histórico e cultural. São, portanto, agentes com um elevado nível de conhecimento cultural e artístico que desempenham a importante função de confirmar a veracidade dos bens que circulam no mercado.

Em Portugal, tal como na esmagadora maioria dos países, não há uma entidade oficial que reconheça os peritos como tal. É o mercado de arte e os seus agentes que o identificam em função da sua competência, experiência e reconhecimento - que deve ser público - no próprio mercado (Moncada, no prelo: 62). Desta forma, o perito deverá estar em constante contacto com os agentes do mercado - e acompanhar os estudos que este produz -, pois será o passa-a-palavra a ferramenta mais poderosa de que dispõem<sup>40</sup> - por isso, grande parte dos peritos prestam serviços às leiloeiras e aos mais relevantes comerciantes (Moncada, no prelo: 91). Desta forma, o perito deve estar devidamente identificado em cada relatório que executa de forma a ser devidamente responsabilizado por qualquer falha que cometa. Em todos os casos, o perito deve adotar uma atitude profissional tanto na análise do bem e elaboração do relatório, como na transmissão da sua conclusão aos proprietários - o perito deve sempre alertar para a importância de ver o bem ao vivo sob pena de executar uma peritagem incompleta e este pormenor deve ser incluído no relatório. Ao mesmo tempo, estes profissionais devem dar a entender que não pretendem desacreditar os proprietários de bens, antes descobrir a verdade sobre o seu património que pode ser ainda mais valioso do que o esperado; é claro que estas situações nem sempre se verificam e, às vezes, o perito encontra-se na *“muito ingrata posição, (...) quando tem de informar o proprietário de uma obra de arte que o seu bem, herdado ou adquirido, não é aquilo que ele sempre pensou ser.”* (Moncada, no prelo: 64) Estes acontecimentos tem como sequela a pouca vontade que muitas pessoas revelam quando os peritos têm de analisar os seus bens (Moncada, no prelo: 64).

Em suma, os peritos são os agentes técnicos do mercado de arte especializados na identificação de obras de arte e, devido ao elevado grau de conhecimento que tal tarefa exige, geralmente assumem áreas de profissionalização dentro das várias vertentes da produção cultural. Normalmente começam por desempenhar outras tarefas no mercado de arte - professores, investigadores, colecionadores, antiquários, leiloeiros, conservadores-restauradores, etc. - até chegarem à ‘classificação’ de peritos que lhes é conferida pelos outros agentes do mercado, como forma de reconhecimento da sua erudição e experiência. Neste

---

<sup>40</sup> *“(...) não é perito quem quer mas, apenas, aqueles que o Mercado reconheça como tal, chamando-os regularmente a emitir parecer sobre problemas e dúvidas que surgem na identificação de obras de arte ligadas às matérias da sua especialidade, dando crédito às suas respostas e seguindo as suas opiniões.”* (Moncada, no prelo: 63)

nível, estes profissionais do mercado de arte devem reconhecer a importância da sua opinião e agir de acordo com as normas éticas que regem a sua função.

### **1.2.5.2 Avaliadores**

De seguida, apresentamos os avaliadores. Dependendo de uma prévia peritagem, para poderem conhecer a ‘verdade’ sobre o bem, os avaliadores têm como objetivo estabelecer o valor do bem. Para isso, devem ter uma grande proximidade do mercado e manterem-se a par dos valores que constantemente nele se praticam. À semelhança dos peritos, o resultado da sua intervenção será um relatório, neste caso de avaliação, no qual estarão especificadas as características do bem determinadas pelo perito, tendo como conclusão a atribuição de um valor monetário. Os avaliadores são contratados por diversos motivos: efeitos de partilha (devido a morte, divórcio, etc.), venda, conhecimento de ativos, entrega de bens em pagamento e, claro - o que mais nos diz respeito -, seguros (Moncada, no prelo: 71).

É importante notar que, os avaliadores, tal como os peritos, são reconhecidos enquanto profissionais para executar este tipo de funções, pelos vários agentes do mercado, não havendo uma entidade oficial que os reconheça como aptos para realizar avaliações (Ver Anexo 6). E, à semelhança dos peritos, o avaliador pode-se deparar com opiniões adversas por parte do proprietário de um bem, pondo a sua avaliação em causa (Moncada, no prelo: 92). *“Tal ideia do proprietário provém, frequentemente, de buscas que ele próprio realizou, outras vezes provém de opiniões emitidas por terceiros, amadores, que acreditam ter ideia do valor dos bens.”* (Moncada, no prelo: 76) Desta forma, os avaliadores deverão manter fortes contactos com os outros agentes do mercado de arte - ou trabalhar em empresas reconhecidas deste sector - de maneira a prosperar o reconhecimento da sua atividade. Fernando Santos (Ver Anexo 6) refere a necessidade de organização entre os avaliadores, de forma a estar autorizado a efetuar avaliações quem tem reconhecidas capacidades para tal e serem responsabilizados por qualquer erro na atribuição do valor.

### **1.2.5.3 Conservadores-Restauradores**

A seguir tratamos dos profissionais de conservação e restauro. Estes são usualmente designados tendo em conta as duas vertentes - a conservação e o restauro - porque um profissional de restauro não pode deixar de ser um perito em conservação, bem como não se pode dar a situação oposta.

Relativamente a estes agentes, não pretendemos estudar a (complexa) teoria do restauro. Desejamos sim, expor a importância que esta atividade detém para o mercado de arte e os

limites de intervenção que os agentes de conservação e restauro devem respeitar numa obra de arte.

De facto, tratamos de um campo muito sensível, pois quando falamos de restauro, tratamos de uma operação que tem como objetivo “*intervir sobre uma peça quando esta ação é essencial para preservar a integridade, bem como a leitura estética e o valor histórico-cultural*” (Lopes, 2012: 159). Tratamos assim, de procedimentos físicos sobre um bem material que tem sobre si uma carga aurática, divina, de acordo com o seu valor cultural e patrimonial. Desta forma, os conservadores-restauradores devem agir com muito cuidado, de modo a não alterarem a essência do bem artístico.

“*Não existem intervenções ou tratamentos ideais, mas sim um conjunto de soluções possíveis e fundamentais, que devem ser adotadas em função da conservação e utilização da peça, minimizando os efeitos prejudiciais, mas respeitando acima de tudo a natureza material da sua história.*” (Lopes, 2012: 160) Assim, “*só a partir de uma análise muito próxima da obra é que o técnico de restauro pode definir a melhor proposta de intervenção de acordo com as normas que regem a ética profissional.*” (Lopes, 2012: 160) Estas normas estabelecem que não se destrua a integridade da peça, pois esta corresponde a uma unidade formal, com valores artísticos e estéticos de acordo com a intenção da sua produção.

Os conservadores-restauradores correm muitas vezes o risco de trabalhar no limite entre conservação e adulteração. Para impedir a passagem para o lado da adulteração, antes de executarem qualquer procedimento devem analisar profundamente a peça e decidir qual o melhor caminho a tomar - isto inclui contactar outros agentes se for necessário. Mais vale agir com precaução e cautela do que arriscar a autenticidade da obra em função da perceção estética. Da mesma forma, o preenchimento de lacunas físicas que o bem possa ter, pode ser condenável.<sup>41</sup>

Outro risco que os conservadores-restauradores correm na sua atividade é a produção de ‘falsos históricos’. Trata-se do resultado de qualquer intervenção tendente à restituição do aspeto original da obra, tentando suplantar e substituir o artista, alterando a sua criação e eliminando o carácter aurático, único e insubstituível da obra (Lopes, 2012: 159).

Este pressuposto mantém-se - ou melhor, agrava-se - quando tratamos da conservação de obras de arte contemporânea. Estando ao abrigo da Lei nº 16/2008, de 1 de Abril, comumente conhecida como Lei dos Direitos de Autor e dos Direitos Conexos, estipula-se que nenhuma obra cujo produtor esteja vivo, ou tenha falecido há menos de 70 anos, possa ser

---

<sup>41</sup> “*Sem dúvida que é preferível uma mensagem incompleta que uma adulteração.*” (Lopes, 2012: 160)

alterada sem a prévia autorização do detentor dos direitos morais. Estes são propriedade do artista, até ao momento da sua morte, passando para os seus sucessores. Os direitos morais, não correspondem aos direitos patrimoniais e devem respeitar os Direitos de Autor que caducam 70 anos após a morte do artista.

Do ponto de vista dos conservadores-restauradores, isto representa um grande entrave ao seu trabalho e a realidade é que muitos destes intervenientes fazem restauros sem qualquer contacto com o artista, seja por desrespeito, seja por desconhecimento da lei. No que diz respeito ao mercado, o restauro feito por alguém que não o artista irá desvalorizar a obra, no entanto a manutenção feita pelo próprio pode não ter qualquer interferência sobre o seu valor comercial.<sup>42</sup>

*“Porque as obras de arte são compostas por matéria e, como tal, entram em inexorável processo de desgaste a partir do preciso momento da sua produção, a interferência e ação do conservador-restaurador torna-se, mais tarde ou mais cedo, imprescindível.”* (Moncada, no prelo: 27) A aplicação do restauro sobre um bem artístico, deve ser executado com contenção, de forma a não alterar a forma do objeto, a sua autenticidade, e melhorar a sua fruição. Ao mesmo tempo, os proprietários devem-se informar sobre conservação - uma vez mais, junto dos conservadores-restauradores que são, por excelência, os técnicos-especialistas da área - de forma a evitar quaisquer riscos de deterioração que os bens possam enfrentar.<sup>43</sup>

Em Portugal, a ARP - Associação Profissional de Conservadores-Restauradores de Portugal - tem um código ético que conduz as ações de conservação e restauro sobre os bens artísticos e culturais. No entanto, esta associação não controla as alterações efetuadas. Assim, é importante que cada conservador-restaurador tenha noção da sua indispensável função no quadro patrimonial artístico e execute o seu trabalho de acordo com as normas propostas pelo código deontológico e ético do conservador-restaurador - bem como pela Lei do Património Cultural - respeitando a natureza dos bens que trata, não os alterando.

### 1.2.5.4 Consultores

Finalmente, surgem os consultores. Sendo a sua atividade, enquanto agentes profissionais do mercado de arte em Portugal, exígua, executa-se muita consultoria informal (Moncada, no prelo: 26), que se traduz em pequenas informações trocadas entre privados e agentes do mercado de arte.

---

<sup>42</sup> No entanto, devemos sublinhar que apesar de ser sua criação, os artistas que executam ações de conservação e restauro sobre peças suas, devem respeitar a integridade da obra, não alterando o seu conteúdo.

<sup>43</sup> Mantendo núcleos de conservação, ou subcontratando estes serviços, os museus são os locais com as condições ideais para a conservação dos bens culturais.

Estes agentes têm como função escolher, selecionar e aconselhar a compra de determinados bens artísticos para uma coleção privada.<sup>44</sup> *“Essas decisões têm relevância ao nível da autenticidade dos bens, da sua importância cultural, da sua qualidade, do seu estado de conservação e do seu valor.”* (Moncada, no prelo: 26) Desta forma, os agentes privados que contratam este serviço não precisam de contratar outros agentes técnicos do mercado - nomeadamente, avaliadores, peritos e conservadores-restauradores - pois o consultor pondera todas essas variantes antes de aconselhar, recorrendo frequentemente aos referidos agentes do mundo e mercado da arte. Da mesma forma, os consultores podem aconselhar seguros tendo em conta a atividade e os bens que constituem o espólio do privado.

Assim, pelo elevado nível de conhecimento, experiência e inclusão no mercado de arte, os consultores transmitem uma grande segurança perante os privados, relativamente às novas aquisições e serviços que possam aconselhar.<sup>45</sup>

### 1.2.5.5 Transportadores

Atualmente, existem diversas empresas no mercado especializadas no transporte de obras de arte. Devido ao elevado valor que este tipo de bens representa e pelo facto do transporte ser o momento de maior risco, as empresas transportadoras sentiram a necessidade de se adaptar a estas alterações e adotar técnicas específicas para o transporte de obras de arte (Ver Anexo 10).

Normalmente os funcionários das empresas transportadoras assumem também funções de embaladores, acomodando os bens em embalagens pré-concebidas *“feitas de acordo com a especificidade e natureza da obra a embalar e tendo em conta a forma como será transportada.”* (Ver Anexo 10) *“Atualmente existem embalagens concebidas especificamente para o transporte de bens artísticos em total segurança, prevenindo contra todas as tradicionais ameaças conhecidas: contra a hipótese do material da embalagem contaminar o material do bem; contra humidades e temperaturas desadequadas; contra quedas, incêndios e afundamentos; etc.”* (Moncada, no prelo: 28)<sup>46</sup> Para além da segurança destas embalagens, o seu acomodamento é devidamente certificado devido à existência de transportes de mudanças específicos que evitam o deslocamento das peças, dentro da viatura, durante a viagem.

---

<sup>44</sup> Os consultores podem dar apoio na criação e manutenção de uma coleção privada com fins culturais ou com objetivos financeiros.

<sup>45</sup> Como podemos compreender, estes serviços são mais frequentemente requisitados por investidores e compradores comuns, não por colecionadores, pois a sua tarefa traduz-se na procura e ‘luta’ que são alguns dos motivos de afeto que os colecionadores exprimem para com os seus bens.

<sup>46</sup> Estas empresas assumem, diversas vezes, a responsabilidade de tratar dos despachos aduaneiros quando se trata do transporte de bens para fora do país de origem.

O transporte é um ofício, de certa forma, regido pelo ICEFAT - informação transmitida por Paulo Gregório, responsável pela contratação dos seguros para transporte na Fundação Gulbenkian - que transmite as mais recentes tecnologias e últimas novidades sobre os materiais e técnicas de embalagem, bem como modos de transporte. Em Portugal, há duas empresas membros desta organização, assumindo assim o compromisso de se manterem na vanguarda desta atividade - falamos da RNTRANS e Feirexpo. No entanto, há diversas companhias que executam esta tarefa.

### **1.2.5.6 Seguradoras**

Após a análise dos vários agentes e modos de atuação do mercado de arte, podemos entrar no segundo capítulo do nosso trabalho: os seguros aplicados ao mercado de arte.

Para a sua análise devemos ter em conta tudo o que foi exposto neste primeiro capítulo, pois as diversas variantes do mundo artístico vão ter uma forte influência na aplicação dos seguros, promovendo a sua adequação caso-a-caso.

Entremos então no segundo capítulo do nosso trabalho, onde revelaremos os seguros de arte existentes em Portugal, o relacionamento entre estes serviços e os agentes que servem e de que forma são um contributo para este mercado tão dinâmico.

## Capítulo 2 - Parte Empírica

### Os Seguros aplicados ao Mercado de Arte

Depois de uma extensa abordagem ao mercado de arte - na qual caracterizámos a legislação que o regula, os bens que o compõem, os agentes que nele circulam e, mais especificamente, as duas mais relevantes problemáticas da peritagem e da avaliação -, sem a qual dificilmente se entenderá o fulcro da presente dissertação, chegámos à segunda parte do nosso trabalho: os seguros aplicados ao mercado de arte. Devemos sublinhar, uma vez mais, que o nosso estudo não tem como objetivo explicar de que forma funcionam os seguros; pretendemos sim, demonstrar a mais-valia que estes serviços podem representar se forem contratados adequadamente. Para tal, explicamos a necessidade de associar práticas indispensáveis, que devem estar sempre presentes na contratação deste serviço - a peritagem e a avaliação -, as quais devem ser contratadas sem nenhuma reserva, sob pena de serem realizados contratos nefastos tanto para o tomador do seguro como para a companhia de seguros.

No que diz respeito a este trabalho, interessa-nos definir os atuais problemas que afetam o mercado de seguros de obras de arte e comprovar as suas consequências entre os vários agentes do meio artístico.

Assim, para a execução deste estudo, fomos ao encontro de vários agentes do mercado de arte que lidam diariamente com obras de arte - e que, por isso, recorrem (ou podem ter recorrido) a seguros de obras de arte - de forma a conhecer as suas experiências com este tipo de serviços. De modo a apresentarmos um estudo com relevância para o mercado de seguros de obras de arte, pareceu-nos importante ter uma amostra dos agentes que operam em diferentes áreas, dentro do mesmo sector de atividade - que é o mercado de arte -, enriquecendo o nosso estudo com uma maior diversidade de experiências. Assim, entrevistámos representantes de museus (Casa-Museu Medeiros e Almeida, representada por Maria de Lima Mayer), fundações (Fundação Gulbenkian, representada por Paulo Gregório), leiloeiras (Cabral Moncada Leilões, representada por Miguel Cabral de Moncada), galerias (Fernando Santos e João Esteves de Oliveira, representadas pelos agentes que lhes dão nome), colecionadores (Álvaro Sequeira Pinto e João Esteves de Oliveira), conservadores-restauradores (ARGO, representada por Mariana Basto e Porto Restauro, representada por Ana Brito), avaliadores e peritos (Gabriel Laranjeira Lopes), companhias de seguro (Hiscox, representada por Gonçalo Baptista), empresas de transporte de obras de arte (Urbanos, representada por João Pratas) e entidades com funções e responsabilidades culturais como são a Direcção Geral do

Património Cultural (representada por Teresa Mourão) e a Câmara Municipal do Porto (representada por Olga Maia e Ana Reis).

Apesar de termos uma amostra abrangente do mercado de arte em Portugal, devemos reforçar que o presente trabalho se trata de um estudo qualitativo - não quantitativo - cuja relevância reside na qualidade da informação obtida e não no número de entrevistados - se bem que, graças à magnitude desta amostra, conseguimos ter uma noção muito real do que se passa no mercado de arte.

Pelo facto de tratarmos de um assunto inovador, sem precedentes no mercado de arte português, pareceu-nos que o método mais adequado para concretizar este objetivo seria a realização de entrevistas.

Para tal, foram criadas entrevistas semi-estruturadas e adaptáveis, realizadas de acordo com os agentes a quem se destinavam. Assim, para agentes que mantêm obras de arte nos seus estabelecimentos ou casas, como é o caso de leiloeiras, galerias, colecionadores, museus, fundações, instituições culturais em geral e *ateliers* de conservação e restauro, foi criado um guião específico (Anexo 1); para peritos e avaliadores de arte foi criado outro guião (Anexo 2); e para empresas de transporte, um outro guião (Anexo 3). As entrevistas seguiram as perguntas estabelecidas no guião e, a fim de evitar redundâncias, se os entrevistados respondiam a algumas questões antes destas serem colocadas, essas questões não seriam novamente pronunciadas, passando-se às perguntas seguintes - do mesmo modo, por vezes surgiam novas questões em função das informações transmitidas ao longo das entrevistas que eram, de seguida, levantadas e esclarecidas. As entrevistas tiveram várias durações - entre trinta minutos a uma hora - dependendo do questionado e, excetuando a conversa com Paulo Gregório (Fundação Gulbenkian), foram todas gravadas e ocorreram sem quaisquer hesitações perante a gravação.

As entrevistas gravadas foram posteriormente transcritas e enviadas para os questionados, de forma a garantir as informações nelas transmitidas e a supressão de quaisquer erros de interpretação. Quanto às entrevistas realizadas por correio eletrónico, pelo facto de serem escritas, não foi preciso ter tal cuidado.

De forma a analisar o material recolhido, principiámos por expor as particularidades dos seguros de obras de arte para, a seguir, revelarmos as dificuldades que cada agente singular do mercado transmite perante este tipo de serviços - e, pelo contrário, as dificuldades que os agentes que garantem este serviço (companhias de seguro) podem sentir ao servir os diferentes agentes do mercado de arte.

As informações transmitidas no nosso trabalho, estão diretamente relacionadas com os depoimentos dos nossos entrevistados. Desta forma, ao longo do próximo capítulo, elas serão várias vezes referidas de acordo com os subtítulos tratados, justificando muitas das nossas afirmações.

Assim, temos presente um estudo atual em que, após uma análise do que nos foi diretamente transmitido pelos agentes do mercado de arte com quem contactámos - as informações fornecidas pelos nossos entrevistados completam e legitimam a informação obtida pelas (poucas) fontes bibliográficas que versam sobre o assunto e às quais conseguimos aceder - pudemos tirar ilações sobre as boas e más práticas dos seguros de obras de arte e da importância que as peritagens e avaliações representam para a eliminação dos grandes riscos que afetam este sector.

Em caso algum tivemos problemas com as entrevistas realizadas. No entanto, devemos referir que contactámos muitos mais agentes do que os que estão aqui representados, nomeadamente instituições museológicas públicas, dos quais não obtivemos resposta.

Assim, neste segundo capítulo do nosso trabalho, apresentamos um estudo que explica os seguros de obras de arte; demonstra de que forma as peritagens e avaliações podem alterar as práticas de seguros; comprova as mais-valias dos seguros de obras de arte, comparativamente com os seguros multi-riscos comuns; evidencia as necessidades de cada agente do mercado de arte relativamente aos seguros de obras de arte; expõe os tipos de seguros existentes (dentro da tipologia geral dos seguros de arte); demonstra os riscos a que as obras estão expostas e, a partir daí, desenvolve algumas considerações sobre a proteção de obras de arte; e analisa o mercado de seguros de obras de arte português. Desta forma, ao longo deste capítulo evidenciamos quais os problemas sentidos perante estes agentes do mercado de arte (as suas atividades) e este serviço, e como a prévia peritagem e avaliação podem eliminar muitos dos problemas relacionados com os seguros de obras de arte.

## 2.1 Seguros de Bens Móveis vs. Seguros de Bens Artísticos

*“Em caso de sinistro, interessa-lhe receber a quantia necessária para substituir mobílias, eletrodomésticos e restante recheio. Portanto, o capital seguro deve ser equivalente ao valor de substituição em novo. Existem apenas duas exceções a esta regra: peças de arte e antiguidades. Neste caso, é necessário recorrer aos valores do mercado da especialidade e segurá-los pelo seu valor real. Estes objetos, pelo seu valor elevado, são considerados objetos especiais e devem ser discriminados e valorizados individualmente na apólice.”* (Dias, 2006: 76)

Regra geral, ao falarmos de seguros de bens móveis referimo-nos a um contrato entre uma companhia de seguros e um tomador de seguro, em que, a este último, é entregue uma indemnização em função de um sinistro ocorrido sobre um objeto segurado. Trata-se de um sistema de transferência - formalizado pela apólice de seguro, ou seja, por um contrato legal, que acarreta direitos, deveres e obrigações para as duas partes - no qual uma parte (o tomador do seguro) transfere o risco financeiro ou incerteza de perda do objeto segurado para a outra parte (a companhia de seguros). Ao objeto de seguro é atribuído um valor, que consta na apólice, e que deve corresponder ao valor de substituição do objeto seguro em novo.<sup>47</sup> Ao transferir o risco para uma companhia de seguros, o tomador de seguro troca o pagamento de um prémio - que é definido desde a firmação do contrato e varia de acordo com o valor do objeto segurado - pela promessa de pagamento no caso de sinistro.<sup>48</sup>

É fácil entendermos este acordo quando tratamos de seguros de habitação, automóvel ou recheio comum, os quais têm uma desvalorização sequente, a partir do momento em que são adquiridos. Para estes casos, muitas apólices preveem a possibilidade de uma atualização automática dos capitais seguros, feita anualmente, tendo em conta a desvalorização em função do uso e a variação dos preços de acordo com os valores de inflação (Dias, 2006: 79).

No entanto, ao tratarmos de seguros de obras de arte a situação altera-se. Ao contrário dos objetos do dia-a-dia (eletrodomésticos, por exemplo), que podem ser substituídos com relativa

---

<sup>47</sup> É importante termos em atenção, que só nos interessa fazer o seguro de peças sobre as quais não temos viabilidade económica para repor. Não nos interessa contratar um seguro que cubra peças de baixo valor e que podemos readquirir em caso de dano, pois ao contratarmos um seguro estamos a pagar mais do que o serviço que nos é prestado - como podemos facilmente perceber, o seguro é um negócio destinado a receber mais prémios, através do pagamento de apólices, do que a pagar pelos sinistros; como diz. Gonçalo Baptista (Ver Anexo 8) *“Se tiver um seguro (...), está a pagar os sinistros de que nós (...) vamos indemnizar, mais os nossos salários, as nossas instalações, a nossa margem de lucro, etc.”*

<sup>48</sup> Devemos ainda referir que, a maior parte das seguradoras dá a possibilidade ao segurado de pagar uma franquia maior, em caso de sinistro, em troco de um prémio menor. Desta forma, a responsabilidade transferida para a seguradora é menor. *“Se o tomador de seguro sabe que participa cada dano, num grau substancial, é de prever que coloque especial atenção na proteção dos objetos assegurados.”* (Rück, 1984: 36)

facilidade e segurados com valores de restituição comuns, os bens artísticos têm várias características que dificultam a sua avaliação e a sua substituição. Primeiro, estes bens têm uma valorização distinta que não segue os critérios económicos dos outros mercados. Segundo, pertencem a um mercado que é em grande parte desconhecido do grande público, o que torna impossível a avaliação por parte de quem não está incluído neste mundo da arte. Terceiro, o mercado de arte segue uma lógica própria, atribuindo a estes bens valores que não são sequentemente crescentes nem decrescentes; há variações relacionadas com especificidades dos bens e do mercado (mencionados no capítulo anterior) que não permitem uma valorização idêntica aos objetos funcionais do dia-a-dia. Quarto, são frequentemente bens únicos, não sendo substituíveis senão aproximadamente.

Assim, na execução de um seguro em que constem bens artísticos é fulcral entender que “*O ponto-chave é que a arte precisa de ser segurada separadamente dos conteúdos comuns*” (Fischer, 2010: 199), não só pelos (geralmente) elevados valores que acarreta, como pelas diferentes formas de avaliação a que deve estar sujeita, e distintos processos de valorização.

## 2.2 Peritagens e Avaliações como Base dos Contratos de Seguros de Arte

*“O mercado de objetos de arte é, especialmente, um mercado de peritos. Os seus participantes caracterizam-se por conhecerem bem a matéria, pela sua experiência e descrição.”* (Rück, 1984: 24)

Como já referimos, quando fazemos a avaliação de objetos de arte devemos antes de mais, proceder à sua peritagem, de modo a garantir que o objeto é avaliado de acordo com aquilo que é - e não de acordo com aquilo que parece ou tenta parecer. Só assim poderemos identificar bens semelhantes no mercado para poder avaliar o bem em causa.

Como já referimos, na execução de uma peritagem de arte, um perito deve concluir acerca da ‘verdade’ de uma peça. Isto significa que, em primeira instância, deverá certificar-se que a peça em questão é autêntica, ou seja, que não é uma falsificação. Esta é a primeira dificuldade da peritagem. Em segundo lugar, tem de se certificar sobre o estado de conservação do bem e sobre eventuais defeitos ou restauros que possua. Passado este nível - e só assim -, o perito deverá estar em condições de concluir sobre a produção do bem em questão - sendo os principais dados a conhecer, o autor, a data, o local de produção, os materiais e as técnicas empregues.

No que diz respeito à questão da autenticidade de uma obra de arte, na hora de examiná-la o perito deve, sempre que possível, basear-se na sua história, nos comprovativos de pertença e venda que a ela estejam associados (e aos quais consiga aceder), para além de todos os métodos de investigação técnicos e científicos desenvolvidos até à data. Neste contexto, também servem de grande ajuda os catálogos publicados sobre artistas e obras de arte (Rück, 1984 : 44).<sup>49</sup>

Assim, como já referimos - e nunca é de mais sublinhar -, somente após ter havido uma peritagem e a elaboração de um relatório de peritagem é que um avaliador pode - com acesso ao devido relatório - executar a avaliação de um bem.

Desta forma, apenas poderá haver um contrato de seguro eficazmente celebrado, com total segurança para ambas as partes, se houver total certeza sobre a ‘verdade’ de cada uma das obras de arte nele constantes. E essa ‘verdade’ só pode ser estabelecida pelos peritos de arte.

---

<sup>49</sup> Em termos de certificação de autenticidade, ao executar uma peritagem, os peritos de obras de arte devem estar atentos a dois componentes de falsificação que são referidos por Maria Teresa Gonçalves (2013: 31): primeiro, devem estar atentos a modificações inseridas nas obras de arte, de forma a dar-lhes maior valor - ‘fakes’ (exemplos: inserção de uma assinatura, criação de uma falsa proveniência); segundo, devem conseguir identificar quando a produção de um objeto tenta imitar uma peça existente, sendo criada com o único propósito de enganar - ‘forgery’.

Quando falamos da avaliação de objetos de arte surge-nos uma dificuldade acrescida por estarmos a tratar de bens cuja comercialização está inserida num mercado associado a um grande nível de secretismo, com 'regras' próprias não oficiais e afastado das vendas de objetos comuns, cuja valorização segue características únicas deste mundo.

Ao fazer uma avaliação, o avaliador precisa de ter presente os valores mais recentes praticados no mercado sobre um determinado tipo de bens que é alvo de avaliação. Através dessa análise, chegará a um montante pecuniário que será o valor do bem artístico que é objeto de avaliação - no caso de dúvidas, o avaliador terá de analisar com muita atenção os últimos valores determinados no mercado sobre esse mesmo tipo de bens, antes de concluir a avaliação. No entanto, ao aceitar avaliações executadas pelos proprietários dos bens - ou seja, pessoas ou entidades que não são reconhecidas entre os vários agentes do mercado como aptos para fazerem avaliações -, a par dos critérios objetivos, que determinam o valor dos bens artísticos com base nas mais recentes práticas do mercado e são, assim, suportados por demonstrações públicas de valorização, as companhias de seguro estão a aceitar avaliações com uma outra componente - e sem a devida consideração pelos preceitos anteriores -, que vai afetar em grande escala o valor transmitido: o critério subjetivo.

Esta subjetividade está, variadas vezes, assente na relação especial que um proprietário criou com uma obra em específico. Pode ser determinado por um estreito vínculo a uma certa manifestação artística, ou pelo valor atribuído à recordação ou herança. É um valor afetivo que uma pessoa atribui a um bem e que só existe para ela mesma.

*“O seguro de um objeto de arte deve assentar num critério objetivo – comprovável e verificável - a valorização subjetiva não pode, por si só, servir como ponto de referência para as reflexões em torno do seguro.”* (Rück, 1984: 7)

Apesar do fácil acesso a muitos dos intervenientes - peritos e avaliadores - do mercado de arte, as seguradoras continuam a aceitar acordos com valores estabelecidos em padrões aleatórios - muitas vezes determinados segundo valores de compra que passados muitos anos se encontram desatualizados - certificando-se apenas que conhecem o proprietário - e futuro tomador do seguro - e de que este não age de 'má-fé'.

Ao rejeitarem os seguros executados por motivos dúbios - dolo ou má-fé - as seguradoras estão a eliminar alguns dos problemas relacionados com os seguros de obras de arte. Mas até que ponto conseguimos perceber se alguém age de má-fé? Um proprietário com as melhores intenções não pode estar alheio ao mercado de arte e valor dos bens? Ou pelo menos, a alguns sectores do mercado a que pertençam os bens que serão motivo de seguro? Um grande colecionador não pode, a certa altura, ter-se (ou ter sido) enganado na compra de um bem?

Isto são tudo variáveis que afetam o já turbulento mundo das avaliações e seguros de arte, expondo o negócio das seguradoras a ainda maiores riscos do que aqueles em que naturalmente já se encontram.

O valor económico tem de ser suscetível de comprovação objetiva através do mercado. Em muitos casos, o preço que se pagou por uma obra de arte, será equivalente à importância necessária para a sua reposição ou substituição e serve como ponto de referência do que haveria de pagar-se, caso ocorresse um sinistro sobre o bem segurado. No entanto, se o bem tiver sido comprado já há bastante tempo, devemos considerar uma reavaliação. (Rück, 1984: 7)<sup>50</sup> É crucial atribuir e manter valores atualizados dos bens seguros, sob pena de se estar subprotegido ou sobreprotegido.

*“However imperfect, the market is the only mechanism for putting a monetary figure to art’s intangible value at any given moment to any particular person or group of people.”*  
(Goodwin, 2009: 12)

---

<sup>50</sup> As reavaliações são uma prática quase tão importante quanto a avaliação inicial. Não queremos com isto dizer que após ser efetuado o seguro de uma coleção se tenha que reavaliar os bens todos os meses. Os profissionais do mercado de arte aconselham a avaliação, pelo menos, a cada 5 anos (Ver Anexo 7), no entanto, deve-se verificar se há alteração de valores, caso surja algum acontecimento suficientemente importante para poderem afetar generalizadamente o mercado de arte e os valores nele praticados.

### 2.3 Seguros de Bens Artísticos

*“Todo aquele que tenha a ver com o valor da arte - e quem segura objetos de arte, vê-se forçado a isso - deverá calibrar de forma exata o mercado de arte.”* (Rück, 1984: 14)

No seguro de obras de arte a determinação do valor é um dos problemas centrais. Tanto a companhia de seguros como o tomador do seguro têm que dar ao contrato um valor que sirva de base e que corresponda aos interesses de ambos, só podendo assim, ser aceite como compromisso.

É esta a evolução que os seguros de arte trazem face aos seguros multi-riscos. Entendem a necessidade de haver novos critérios de seguro tendo em conta a natureza do mercado em que os bens artísticos se inserem e a indispensabilidade de definir um valor acordado entre ambas as partes desde o início, com a confirmação de um profissional do mercado de arte. Ao mesmo tempo, compreendem que esse valor pode variar ao longo do tempo - tanto pode aumentar, como diminuir -, dando espaço para essas alterações nos acordos de seguro.

*“Quanto mais alto for o valor atribuído a uma obra de arte, tanto mais importante é a elaboração de uma avaliação. Esta deveria ser a condição prévia para a concessão de proteção de seguro, pois não só certifica a autenticidade [através da peritagem], como também – pelo menos, aproximadamente – o valor do objeto.”* (Rück, 1984: 44)

Pelo contrário, no seguro estabelecido pela declaração do segurado, é o tomador de seguro, por si só, responsável de que o valor por ele notificado corresponde à realidade. Nestas situações, em caso de sinistro, a seguradora irá recorrer aos profissionais do mercado de arte - peritos e avaliadores - para se certificar acerca da ‘verdade’ do bem e da veracidade do valor originalmente declarado pelo proprietário.<sup>51</sup>

Se os profissionais do mercado declararem que os dados fornecidos pelo tomador de seguro não correspondem à realidade - quer por a ‘verdade’ ser outra, quer pelo valor do bem ser diferente -, a indemnização será atribuída em função do novo valor transmitido, neste caso pelo avaliador. Assim, se o capital seguro for inferior ao da avaliação feita pelos profissionais, a indemnização corresponderá apenas ao valor que foi determinado desde início, que não será suficiente para cobrir os danos; se, pelo contrário, os bens estiverem avaliados por um valor superior ao que foi posteriormente definido pelo avaliador na reavaliação pós-sinistro, a

---

<sup>51</sup> O que geralmente não é referido é a dificuldade acrescida que existe para os peritos e avaliadores de arte em peritar e avaliar uma peça após um dano. Claro que a gravidade dos danos é variável tendo em conta a natureza dos bens mas, se tivermos como exemplo peças de cerâmica, a possibilidade da peça ficar totalmente destruída é muito grande, e assim não poderá ser peritada nem avaliada com a mesma segurança com que poderia ter sido antes do sinistro. Isto para não falar dos inúmeros casos em que o bem desaparece - por roubo ou destruição total - tornando a peritagem e avaliação tecnicamente impossíveis.

seguradora só indemnizará o proprietário pelo ‘valor real’ dos bens, sofrendo a indemnização o conseqüente corte - ou seja, o tomador do seguro esteve a pagar um prémio sobre um valor pelo qual acaba por não ser ressarcido (Dias, 2006: 77).

Noutra situação, se um bem tiver desaparecido, através da sua destruição total ou perecimento, e não houver documentos que provem a ‘realidade’ - ‘veracidade’ e valor - do bem segurado, a seguradora não terá razões para contactar os profissionais do mercado após o sinistro e ver-se-á obrigada a pagar o valor declarado pelo segurado no início do contrato. Nestes casos, as companhias de seguro podem ser prejudicadas, sem hipótese de avaliar se o incidente foi provocado por dolo ou má-fé.

A não peritagem e a não avaliação prévias de um bem artístico têm frequentemente como consequência o não entendimento entre as partes - seguradora e segurado - e a conseqüente necessidade de recorrer aos tribunais.<sup>52</sup>

No entanto, se o segurador e o tomador de seguro já estiverem de acordo sobre a soma segurada, desde o início - e isto só pode ser possível se recorrerem a profissionais (peritos e avaliadores) reconhecidos do mercado de arte -, estes problemas não chegam a existir.<sup>53</sup>

*“Os seguros de obras de arte representam um sector relativamente sofisticado do mercado de seguros que exige um conhecimento do mercado, acesso a especialistas nas áreas de avaliação e conservação e uma percepção de instalações de armazenamento de arte e companhias de transporte.”* (Fischer, 2010: 207)

---

<sup>52</sup>Os tribunais são uma instância à qual se recorre no mercado de arte para resolver os diferendos conseqüentes do seguro. Nestes casos de discordância, é previsível que os tribunais tomem a sua decisão baseando-se nos conhecimentos dos profissionais do mercado. Daí ser muito importante que os privados e contratadores de seguros se munam de um prévio relatório (de peritagem e avaliação) profissional.

<sup>53</sup>Em Portugal, a Hiscox já tem acordos com profissionais do mercado, nos quais são aplicados os melhores preços por avaliação - no *site* da Axa, declara que esta seguradora também já procedeu a acordos com avaliadores - no entanto, esta informação não nos foi confirmada por nenhum agente da companhia. Contudo, tendo em conta que tanto o segurador como o tomador do seguro sustentam interesses comerciais próprios, alguns poderão considerar que as avaliações mais apropriadas seriam as empreendidas por peritos neutros - no entanto, os peritos que têm acordos com seguradoras são trabalhadores independentes que não colocam em causa o seu bom-nome, por um acordo mais profícuo para a seguradora. Em qualquer dos casos, se houver falta de confiança por parte do proprietário, nos profissionais indicados pelas seguradoras, há outros agentes independentes a quem recorrer. Por exemplo, muitas leiloeiras reúnem os serviços de peritagem e avaliação, pois geralmente agrupam um grande conjunto de peças que exigem o constante acompanhamento de profissionais - peritos e avaliadores.

## **2.4 Os Seguros de Arte e os Agentes do Mercado de Arte**

Os diversos agentes do mercado sugerem diferentes relações com seguros, de acordo com as suas possibilidades financeiras e objetivos de aquisição e, assim, de seguro. Do mesmo modo, podem ser feitos maiores ou menores investimentos em sistemas de segurança e pode ser aplicado um maior cuidado em manter as condições ideais para a conservação e preservação dos bens artísticos. Assim, apresentaremos as necessidades de seguro referentes a cada agente e as modalidades de seguro que lhes serão mais adequadas.<sup>54</sup>

### **2.4.1 Artistas e Produtores de Bens Artísticos**

Apesar de termos tentado contactar alguns artistas do mercado de arte nacional, com o intuito de os questionar sobre as suas experiências com seguros, a nossa tentativa de nada adiantou, e não conseguimos apresentar nenhum relato sobre esta matéria. No entanto, podemos refletir sobre a necessidade de seguro que estes agentes possam eventualmente sentir.

Esta será uma matéria muito sensível, pois os artistas terão duas espécies de bens: os bens já concluídos e as obras por concluir. No que respeita às obras em vias de conclusão não nos parece que possa ser feito um seguro exato sobre elas. No entanto, talvez se possa adiantar um seguro com base no que a obra virá a ser - mas na sua execução o artista pode mudar de ideias, pode haver um sinistro ao longo do processo de produção e não se saber até que ponto a obra estava concluída - e nos materiais empregues, contudo isto que não nos parece muito viável e cremos que poucas (ou nenhuma) seguradoras estariam dispostas a cobrir estes riscos.

Pelo contrário, será obviamente possível contratar um seguro para as obras que já estão concluídas. Nestes casos, deverá haver um inventário com fotografia, identificação e descrição individual de cada peça - a peritagem será executada pelo próprio artista, pois foi ele o seu produtor - e uma avaliação. Nesta avaliação, uma vez mais, aconselha-se a presença de um profissional do mercado - de preferência, que não seja o representante das vendas do artista (intermediário) - de forma a garantir que o valor das obras não é inflacionado em função da vontade do artista - não é difícil perceber que, se as obras são de sua autoria, ele estimará um valor maior sobre elas; a presença de um avaliador ou intermediário independente irá eliminar este risco e garantir a correta avaliação dos bens.

---

<sup>54</sup> Apesar da forte relação entre a conservação e a segurança com os seguros e as outras dinâmicas do mercado de arte, como sejam a peritagem e avaliação, eles não serão aqui aprofundados. Poderão, eventualmente, ser referidos alguns cuidados de conservação a ter, e dinâmicas de segurança, mas só com o intuito de explicar melhor o tema tratado no nosso trabalho.

### 2.4.2 Agentes Intermediários

Devemos entender que, para os agentes intermediários, as obras de arte, mais do que um valor cultural, representam um valor económico. Neste caso, as obras de arte são artigos comerciais, cuja perda ou dano pode constituir um grande prejuízo na atividade profissional do agente que as possui. A procura do seguro por estes agentes nasce da necessidade de prevenir ou diminuir o risco associado à sua atividade (Rück, 1984: 7).

As companhias de seguros Hiscox e Axa Art têm apólices determinadas para corresponder a este tipo de atividade, motivadas pelas especificidades que estes agentes intermediários requerem num contrato de seguro. Nos contratos com galerias, as companhias de seguros são notificadas dos valores que vão dar entrada no estabelecimento, antes das exposições, através de um valor geral sobre a totalidade das peças. Para todas as exposições é efetuada uma lista com fotografias e a respetiva legenda de cada obra de arte - este inventário é necessário tanto para a atividade comercial da galeria, como para o seguro das peças - e no fim do ano comercial, este recebe um acerto. Para as obras de arte em acervo, no armazém da galeria, mantém-se a prática do inventário e a atribuição de um valor geral para todas as obras, sendo este mais constante, mas sobre o qual não devem ser negligenciadas as atualizações de valor (Ver Anexos 6 e 9).

Nos acordos com leiloeiras, os agentes intermediários enviam um acerto dos valores anualmente (Ver Anexo 13). Isto acontece por duas razões: primeiro, nestes locais encontra-se *“uma grande concentração em constante mudança, de objetos artísticos com um grande valor”* (Rück, 1984: 27); segundo, é aqui que ocorre a valorização dos bens artísticos e, portanto, há uma flutuação nos seus valores desde o momento de entrada, até ao momento de saída.<sup>55</sup>

Nestes estabelecimentos, ocorre muitas vezes o acumular de obras que não foram levantadas após o leilão - tenham sido vendidas ou não. Neste caso, a responsabilidade de qualquer dano sobre o bem, teoricamente terá ficado a cargo do proprietário - seja o comprador ou o vendedor - e não do leiloeiro, porque apesar das obras permanecerem no seu estabelecimento, ele já cumpriu a sua parte do acordo. No entanto, se algum dano acontecer sobre estes bens no espaço da leiloeira, a culpa recairá sobre o intermediário.

---

<sup>55</sup> O valor seguro das peças depende do momento em que encontram: se a peça ainda não tiver sido vendida em leilão, o valor seguro é a estimativa de venda; se a peça já tiver sido vendida - e o dano tiver ocorrido após a venda, mas ainda no espaço da leiloeira e sob a proteção do seu seguro - o valor seguro agora corresponde ao valor atingido em leilão (Baptista, 2012: 156).

Quanto aos comerciantes e antiquários, será mais difícil obter informações sobre o sistema de seguros destes agentes, pois muitos deles não têm um espaço de venda - como já referimos, não têm atividade comercial estabelecida perante o público - e, regra geral, são muito reservados sobre tudo o que diz respeito à sua atividade. Assim, estima-se que estes agentes não possuam, na sua grande maioria, seguro pormenorizado dos bens - visto isto implicar um conhecimento aprofundado dos valores que compõem o seu negócio, por parte das seguradoras -, mas antes um seguro comum de recheio.

Regra geral, qualquer agente intermediário estará em condições de confirmar a veracidade de uma obra de arte e estimar o seu valor, pois tem acesso direto ao mercado, conhecendo os preços de venda e de aquisição. De qualquer maneira, o contacto com outros agentes é fácil e é uma constante da atividade por isso, em caso de dúvidas sobre identificação e valores, estas serão facilmente resolvidas.

### **2.4.3 Agentes Culturais**

No grupo das instituições culturais, o valor cultural dos bens é o fator principal e a manutenção da sua integridade física é uma prioridade. Assim, estas instituições são os modelos, por excelência, da conservação de obras de arte (Rück, 1984: 7). No entanto, como com todos os agentes deste mercado, é em função do valor económico que as obras são seguradas.

Assim, tratamos de museus, fundações e exposições em geral, cuja política de compras não se deixará levar tanto sobre considerações económicas, como por pontos de vista relacionados com a criação de uma coleção, com a documentação de determinados estilos artísticos, áreas culturais, etapas e fases de criação (Rück, 1984:7).

Em termos de necessidade de seguro, estas instituições têm acervos muito complexos com obras documentadas e, certamente, seguradas. Assim, impõe-se a criação de um ou mais seguros que cubram as peças da casa, em exposição e em armazém. Mais uma vez, estas terão de ser inventariadas, peritadas e avaliadas - tendo em conta o elevado número de bens que estas instituições abrigam (e a própria organização de uma exposição), isto são procedimentos fortemente recomendados (e obrigatórios quando se procede ao transporte de bens artísticos de instituições culturais públicas).

Do mesmo modo, na organização de uma exposição, são contratados transportes específicos para o deslocamento de obras de arte - com o respetivo seguro - e são recebidas obras emprestadas que têm de ser obrigatoriamente seguradas pelo organismo que as solicita - como

está estipulado no art.º 158, da Lei 16/2008 de 1 de Abril (Código dos Direitos de Autor e Direitos Conexos): “*A entidade promotora de exposição de obras de arte responde pela integridade das obras expostas, sendo obrigada a fazer o seguro das mesmas contra incêndio, transporte, roubo e quaisquer outros riscos de destruição ou deterioração.*” Isto obriga a que todos os bens deslocados e presentes na exposição estejam devidamente identificados, peritados e avaliados.

Assim, sempre que preciso, estas instituições terão de aceder a outros agentes profissionais do mercado, se não tiverem agentes internos capazes de preencher estas necessidades - no entanto, tendo em conta a inserção destas instituições no mercado de arte, supõe-se que o acesso a profissionais de conservação e restauro, peritos e avaliadores, (que não estejam, já integrados na instituição) será fácil.

Como já referimos, será comum (principalmente) entre estas instituições haver objetos artísticos que não são passíveis de serem repostos ou substituídos, em caso de perda, por serem únicos. Assim sendo, o valor seguro terá de ser cuidadosamente avaliado, pois a raridade dos bens presentes na instituição será a base do seu prestígio e importância no campo artístico. Deste modo, deve ser calculado um valor que, apesar de não permitir a substituição da peça por não existirem mais idênticas, deve possibilitar a aquisição de uma ou mais peças que permitam manter o prestígio e interesse da instituição que sofreu a perda, entre as instituições culturais em que se insere.

Tratam-se de situações singulares cuja possibilidade de empréstimo ou, até mesmo de exposição na própria instituição, têm de ser cuidadosamente analisados sob pena de se perder património único para a história e cultura de uma civilização. Nestes casos, o seguro obviamente será mais elevado e, por vezes, a escolha mais sensata, será não emprestar - no entanto, mantendo o bem no seguro de acervo (Ver Anexo 11).

Notámos outra grande dificuldade, entre estes agentes, quando se trata do seguro de arte contemporânea. Visto ser tão recente, o seu valor não está ‘certificado’ pelo mercado. As suas valorizações estão sujeitas a grandes alterações num curto espaço de tempo e são altamente influenciáveis pelo estado do mercado - na realidade, todos os bens o são, mas neste caso a diferença será mais acentuada e mais rapidamente sentida. Trata-se de bens aos quais foi atribuído um valor, pela primeira vez, que terá sido o resultado de um compromisso entre artista e vendedor, em conformidade com os valores e estado do mercado (Ver Anexo 6). Assim, quando privados e agentes culturais fazem um seguro sobre estes bens, aconselha-se

que mantenham uma constante atualização do valor, o que só será possível através de um contínuo acompanhamento do mercado.<sup>56</sup>

#### **2.4.4 Agentes Privados**

É para os particulares que a averiguação do valor implica maior dificuldade. Na maioria das vezes, os privados apoiam-se no valor da compra. No entanto, devemos lembrar que frequentemente a última compra data de há muito tempo, de modo que o valor pode ter duplicado, quintuplicado ou ter sido reduzido para metade (Rück, 1984: 24).

Outras vezes, os particulares baseiam-se nos resultados de leilões, que constituem um valioso ponto de referência quando precisam de ter uma ideia sobre a dimensão do valor de algumas obras. Como já referimos, são valores públicos e foi o ‘mercado que os fez’. No entanto, à semelhança do que acontece para os agentes culturais, há maior dificuldade em avaliar obras de arte contemporânea, cujos valores frequentemente não estão divulgados nem confirmados perante o mercado.

Em grande parte dos casos, os seguros de recheios particulares estão associados ao seguro da habitação. É importante que haja uma divisão relativamente à posse destes bens, quer sejam associados à habitação, quer sejam associados à habitação e recheio comum, pois os bens artísticos devem estar singularmente identificados e avaliados.

Neste quadro inserem-se os agentes com menor nível de informação sobre os métodos de peritagem e avaliação de obras de arte. E será com estes intervenientes que se encontram a maior parte das querelas de indemnização. Daí a importância que deve ser dada ao contacto com profissionais que executam as tarefas de peritagem e avaliação com os agentes privados. Importa que a sua opinião seja tida em conta e que os documentos enviados para a seguradora tenham a assinatura de um profissional reconhecido pelo mercado de arte.

Os profissionais do mercado de arte são muitas vezes testemunhas da recorrência aos tribunais entre os particulares e as companhias de seguro na ocorrência de um sinistro, pelas referidas causas de subseguro ou sobresseguro. É importante notar que nestes casos, os tribunais decidirão a favor do relatório do peritagem e de avaliação, pelo simples facto de os próprios tribunais não conhecerem o mercado de arte e decidirem em função dos profissionais deste meio. Quer a peritagem e avaliação, tenham sido executadas no momento de contratação do seguro, quer após a ocorrência do sinistro, as instâncias judiciais não irão contra os

---

<sup>56</sup> Acresce a dificuldade do facto destas obras serem, na sua maioria, vendidas entre agentes privados sendo os seus valores desconhecidos do público. Isto sublinha a necessidade de contactar com agentes profissionais.

profissionais do mercado de arte, visto eles serem os verdadeiros detentores do conhecimento sobre a ‘verdade’ e valor das obras de arte.

#### **2.4.5 Peritos e Avaliadores de Obras de Arte**

Ao analisarmos as práticas de peritagem e avaliação de obras de arte, notamos que os agentes que as executam precisam de um próximo contacto com os objetos de estudo.<sup>57</sup> Desta forma, as obras peritadas e avaliadas, estão à mercê dos riscos inerentes ao contacto físico com os peritos e avaliadores, em ordem a perceber a ‘verdade’ e valor dos bens. Assim sendo, é crucial para estes agentes que haja um seguro de cubra os riscos económicos da sua atividade. Quando estes agentes executam peritagens e avaliações para outros agentes - leiloeiras, por exemplo - eles devem estar incluídos no seguro de quem os contrata - como é o caso da Cabral Moncada Leilões (Ver Anexo 13). No entanto, também devemos incluir os casos em que estes agentes agem de forma independente podendo ser contratados por particulares ou por companhias de seguro.

Estes casos serão, teoricamente, fáceis de resolver, pois o perito e avaliador encontram-se no local à data do sinistro, prontos para resolver as questões de indemnização - partimos do pressuposto que o profissional teve a oportunidade de analisar o bem, mesmo que muito rapidamente.<sup>58</sup>

Pensar-se-ia que nestes casos a indemnização correspondente seria mais facilmente determinável por ter ocorrido nas mãos de um profissional. No entanto, pode supor-se - e muitos agentes privados facilmente pensarão assim - que um profissional alteraria a sua conclusão, à data do sinistro, de forma a alterar o valor de indemnização. Isto são situações pontuais e que não devem ser expectáveis, no entanto, pode ocorrer este tipo de ações que representam uma enorme falta de ética profissional. Nestes casos, aconselha-se a colaboração de profissionais de peritagem e avaliação alheios a ambas as partes.

#### **2.4.6 Conservadores-Restauradores**

Mais à frente falaremos das questões de depreciação, que ocorrem sobre bens que tenham sofrido um sinistro e sobre os quais urge a necessidade de uma ação de conservação e

---

<sup>57</sup> Por falta de disponibilidade por parte de quem contrata estes serviços, muitas peritagens e avaliações são executadas através de fotografia. Isto faz com que o relatório final de peritagem e avaliação não seja tão fidedigno e os peritos e avaliadores devem referir, no relatório, as condições de análise.

<sup>58</sup> No caso de apenas estar presente um perito que não execute avaliações, ter-se-á que recorrer a um avaliador profissional. No caso de só estar presente um avaliador, a situação inversa não se coloca, pelo facto de só poder haver uma avaliação após prévia peritagem do bem. Se o perito for simultaneamente avaliador, as questões de peritagem e avaliação ficam, do mesmo modo, imediatamente resolvidas.

restauro. E quanto aos agentes de conservação e restauro? Como pode um seguro servir estes profissionais?

Após a nossa pesquisa entre conservadores-restauradores, pudemos apurar que estes agentes se encontram à mercê dos riscos que afetam a sua profissão. De facto, estes agentes operam sobre obras cujos valores são extremamente variáveis, que vão desde os três dígitos às centenas de milhares de euros. Assim, poderíamos concluir que a melhor estratégia de seguro seria um plano de cobertura muito abrangente, sujeito a accertos anuais ou semestrais (do mesmo modo que nos agentes intermediários), de acordo com o valor dos bens que dão entrada no *atelier* de conservação e restauro - sendo estes valores certificados por profissionais do mercado. No entanto, na generalidade dos casos, nada disto se verifica. Tendo em conta o desconhecimento do 'valor real' dos bens - tanto por parte dos conservadores-restauradores, como por parte dos agentes que a eles recorrem (excluímos daqui, obviamente, os agentes intermediários) -, os profissionais de conservação e restauro executam seguros com prémios fixos e baseados em suposições - por eles efetuadas - do que lhes parece um valor aceitável para o total de obras que são sujeitas a intervenções, nos seus *ateliers*. Ora, isto denota um total alheamento do que é a realidade do mercado de arte.

Obviamente, os conservadores-restauradores não terão capacidade para contratar um avaliador cada vez que uma obra aparece para ser intervencionada. Ao mesmo tempo, não podem obrigar os seus clientes a contratar este serviço sempre que uma obra é sujeita a um projeto de conservação e restauro. Deste modo, estes agentes contratam seguros multi-riscos baseados em valores cuja veracidade não é confirmada - e em caso de sinistro podem estar subseguros.

A todos estes fatores, há ainda uma outra dificuldade que se impõe: a possibilidade de executar erros derivados da sua atividade. Como referimos, o facto dos conservadores-restauradores atuarem fisicamente sobre bens cujo valor reside na sua integridade física, representa um enorme risco, caso sucedam erros resultantes daquilo que é a sua função - por muito profissional que um conservador-restaurador seja, o erro é uma componente que fará sempre parte da sua atividade. As profissionais de conservação e restauro por nós contactadas - Mariana Basto (ARGO) e Ana Brito (Porto Restauro) - têm um seguro de responsabilidade civil, com um montante fixo por elas definido, mas sobre o qual não há certezas de ser eficaz em caso de sinistro, neste caso, de erro profissional - pois tal, felizmente, nunca aconteceu. A verdade é que, pelo facto de não haver uma opinião fundada de um profissional de peritagem e avaliação do mercado de arte, o valor definido para estes seguros de responsabilidade civil pode ser totalmente ineficaz face os valores que integram os *ateliers* de conservação e

restauro. E face a um sinistro, a companhia de seguros contactará peritos e avaliadores de modo a saber o ‘valor real’ do bem sobre o qual se deu o erro ou sinistro - e se o ‘valor real’ do bem for superior ao valor inicialmente declarado, a indemnização será em função do prémio estipulado.<sup>59</sup>

Estes agentes têm uma grande responsabilidade nas suas mãos e o seguro deve ser um serviço que os acompanha, de modo a facilitar eventuais situações indesejáveis e que, economicamente, estes agentes não têm viabilidade financeira para corrigir - daí contratarem os seguros. Infelizmente, os agentes de conservação e restauro não estão a par dos riscos que correm - em grande parte, devido ao desconhecimento perante os mecanismos do mercado de arte, (não só por sua parte, mas por parte dos seus participantes em geral), e negligência face à importância de saber a ‘verdade’ e valor dos bens artísticos - e, ao mesmo tempo, as companhias não conseguem ter um serviço que os sirva de forma apropriada em todas as vertentes da sua atividade. É importante que os profissionais de conservação e restauro tenham estes fatores em conta, pois só a união entre estes agentes poderá levar a uma alteração entre as práticas de seguro que se estabeleceram - derivadas da falta de contacto com peritos e avaliadores - no desempenho da sua atividade.

#### **2.4.7 Transportadores<sup>60</sup>**

Como temos vindo a sublinhar, o transporte é um dos momentos de maior risco para cada obra de arte. Assim, há seguros específicos para este serviço, cobrindo todo o momento do transporte, embalagem e colocação das obras de arte.

Para a contratação de seguros para este serviço, é necessário que haja um documento com a identificação, peritagem e avaliação de cada obra de arte. Caso contrário, o seguro não será efetuado. Felizmente, as agências de transporte têm estas informações bem presentes. Em todo o caso, o seguro respetivo a este serviço não corresponderá em caso de dolo, má-fé ou incompetência (Ver Anexo 10).

---

<sup>59</sup> Tendo em conta os inúmeros valores que integram o mercado de arte, estas divergências podem representar grandes diferenças de capital.

<sup>60</sup> Estamos a tratar os agentes do mercado de arte e a sua relação com os seguros, neste segundo capítulo, na mesma ordem em que o fizemos no primeiro. Desta maneira, encontraríamos os consultores de arte imediatamente antes das empresas de transporte. No entanto, eles não estão representados neste segundo capítulo, por serem agentes que raramente contactam fisicamente com as obras de arte e por isso não precisam de um seguro aplicado à sua função. Eles foram incluídos no primeiro capítulo deste trabalho, com o simples intuito de dar uma mais concreta explicação sobre o mercado de arte e seus agentes.

## 2.5 Seguros no Mercado de Arte

Como facilmente compreendemos, os vários agentes acima descritos implicam necessidades específicas de seguros para a sua atividade. Assim, desenvolveremos os vários tipos de seguro criados para o mercado de arte, que podem servir os seus agentes.

### 2.5.1 Seguros de Obras de Arte (Recheio)

Geralmente contratado por particulares (coleccionadores, investidores, compradores comuns) este seguro destina-se a cobrir grandes coleções de bens artísticos com elevado valor, tendo em conta o número de obras que integram cada coleção e o valor que as acompanha. Deste modo, acabam por também servir museus, fundações e outras instituições culturais, como galerias, desde que possuam um acervo artístico relevante.<sup>61</sup>

Estes contratos são renovados anualmente - claro que o segurado pode rescindir antes, fazendo o correspondente aviso, por escrito, dentro dos prazos estipulados pela seguradora - e a companhia de seguros deve ser notificada sempre que haja novas aquisições, deslocamento das peças, agravamento do risco ou qualquer mudança relevante no que concerne o acondicionamento dos bens.

### 2.5.2 Seguros de Transporte (Cargo Clauses)

Este é um tipo de cobertura que a determinada altura, terá de servir todos os agentes do mercado de arte. Trata-se de um seguro que cobre danos que possam ocorrer sobre bens artísticos no momento de transporte, que é um dos momentos mais suscetíveis à ocorrência de sinistros.

Se pensarmos na grande quantidade de obras de arte que são requisitadas para exposições, ou na movimentação de bens artísticos existente cada vez que se inaugura uma exposição numa galeria ou que irá ocorrer um leilão, facilmente entendemos a grande necessidade na existência deste tipo de cobertura.

Geralmente, nestes casos, são executados seguros ‘prego-a-prego’ o que significa que os bens estão cobertos por este seguro desde o momento em que saem do local de origem, até ao momento em que voltam. Tendo em conta a natureza frágil destes bens - e o facto do seu

---

<sup>61</sup> Nestes acordos poderá haver uma divisória, dentro da própria apólice, de acordo com aquilo que é segurado. Ou seja, as peças de elevado valor serão avaliadas individualmente, enquanto as peças de menor valor serão agrupadas e definidas segundo um valor geral - Christiane Fischer e Jill Arnold (2010: 207) apelidam esta parte da cobertura como ‘*blanket coverage*’. Isto é o que acontece na Casa-Museu Medeiros e Almeida e não exclui a inventariação singular dos bens (Ver Anexo 11).

valor residir na sua forma física -, terão de ser manuseados e embalados com todo o cuidado. São estes os momentos de maior risco para cada obra de arte, daí ser tão importante a presença de equipas especializadas na execução destas tarefas.<sup>62 63</sup>

*“A embalagem tem uma grande importância, pois só uma proteção sólida é capaz de servir como garantia de segurança das obras de arte transportadas.”* (Rück, 1984: 38)

Como podemos imaginar, este é um serviço que acarreta custos - ainda mais se tivermos em conta a exigência que se impõe, frente às instituições culturais, da contratação destes dois tipos de serviço em conjunto: transporte e seguro (de exposição e transporte).

*“Os processos de cedência envolvem exigências de vária ordem e, entre elas, o seguro constitui-se como condição indispensável à circulação de peças e simultaneamente como uma garantia para a instituição ou particular que cede. O certificado de seguro deve ser encarado como um passaporte com direitos e sem limites de obrigações.”* (Pereira, 2004: 37)

Esta situação complica-se quando tratamos do transporte de obras de arte contemporânea, em cuja produção o artista utilizou materiais mais frágeis ou então incorporou peças soltas que se separam ao serem transportadas. As seguradoras já estão preparadas para este tipo de casos - sendo que, estes casos particulares já figuram entre as suas apólices - e, para além da embalagem específica, aconselha-se, sempre que possível, a participação do artista no momento do transporte e montagem para garantir que a peça não é alterada (Rück, 1984: 38).

### **2.5.3 Seguros de Exposição**

Este tipo de seguro também surge muitas vezes associado ao seguro ‘prego-a-prego’, sendo coberto o transporte e todo o período de exposição.

Nestes casos, são efetuados seguros específicos para cada exposição, em que o valor segurado é declarado desde o início pelo agente que empresta - sejam instituições culturais ou particulares aconselha-se, mais uma vez, a prévia análise de um ou vários profissionais do mercado de arte, de forma a garantir que há uma listagem, peritagem e avaliação individual

---

<sup>62</sup> As empresas de transporte, sobre as quais já falámos no capítulo anterior, encarregam-se de todo este processo. Tratam, portanto, de retirar o bem do seu local de origem, de o embalar, de o transportar até ao local de exposição, desembalar, colocar e de todo o processo contrário, de volta ao local original. Como é óbvio, tendo em conta os perigos que estes momentos representam para as obras de arte, as empresas transportadoras têm equipas especializadas para executar estas tarefas.

<sup>63</sup> Em entrevista com Paulo Gregório (Fundação Gulbenkian), foi-nos esclarecido que, nalgumas situações exclusivas, o transporte de obras de arte poderá ser acompanhado por agentes profissionais da instituição cultural que empresta os bens, para se certificar do seu correto manuseamento e colocação. No entanto, na maior parte dos casos isto não acontece, tendo em conta o elevado nível de profissionalização dos técnicos de transporte e montagem de exposições de obras de arte.

dos bens. O seguro de exposição e de transporte - e mesmo o serviço de transporte - fica a cargo da instituição que exhibirá as peças emprestadas.

Para os seguros ‘prego-a-prego’ (de exposição e transporte), a companhia de seguros emite uma apólice - à qual têm acesso o proprietário das obras de arte, os transportadores e a entidade a quem as obras são emprestadas - onde devem constar a identificação da exposição e datas em que decorre, início e fim do período de cobertura do seguro, identificação do proprietário, identificação individual de cada peça com o número de inventário (e, se possível, fotografia), valor do seguro proposto, cláusulas que o acordo contempla (Pereira, 2004: 37), peritagem e avaliação.

Tal como nos seguros de recheio, este tipo de seguro será agravado tendo em conta as condições de segurança, neste caso, do local onde as peças serão expostas. O tipo de transporte - terrestre, aéreo ou marítimo - e o agenciamento de uma equipa especializada de transporte e montagem também são condicionantes a ter em conta.<sup>64</sup>

É importante ainda referir - como nos foi esclarecido por Paulo Gregório (Fundação Gulbenkian) e João Pratas (RNTRANS) - que o movimento das peças para exposições deve ser acompanhado por um *Condition Report*. Este será preenchido em quatro etapas. A primeira, quando o bem vai sair do local original; segunda, quando o bem chega ao local de exposição (para detetar a existência de danos durante o transporte); terceira, quando o bem irá ser transportado de volta; quarta, quando o bem chega a ‘casa’. Este documento deverá acompanhar a apólice de seguro das obras de arte, em todos os casos de empréstimo.

*“No seguro de objetos de arte geralmente encontra-se em aplicação a cobertura contra todos os riscos. Durante o transporte, bem como durante a exposição, o seguro estende-se fundamentalmente a todos os riscos a que fica submetido o objeto a expor, tanto quanto estes incidam de forma súbita, imprevista e desde fora sobre o objeto segurado. O amparo do seguro não se refere somente a perigos de ordem geral, tais como acidentes do meio de transporte, rotura, força maior, furto, humidade, incêndio, impacto de raio e explosão, senão também a perdas ou danos na fase de carga e descarga, durante a embalagem e desempacotamento, assim como danos derivados do material aplicado.”* (Rück, 1984: 36)<sup>65</sup>

---

<sup>64</sup>Paulo Gregório (Fundação Gulbenkian) informou-nos que o tipo de transporte mais empregue será o terrestre, visto o transporte aéreo ser mais dispendioso - embora nalgumas situações, de grande distância, não haja outra solução - e o transporte marítimo não conseguir garantir as condições ideais de conservação das obras de arte.

<sup>65</sup>No entanto, como é de prever, ficam desde logo excluídos os danos ocorridos por falta de profissionalismo, dolo ou má-fé por parte da equipa de embaladores (Ver Anexo 10).

## 2.6 Sinistros e Propensão ao Dano

*“Todo aquele que possua obras de arte e antiguidades - trate-se de uma pessoa privada, galeria ou museu - só poderá expor estes valores aos diversos riscos associados aos transportes, exposições ou impressões se for garantido um facto: que foram adotadas todas as medidas existentes para a proteção dos objetos de arte e que será concedida uma indemnização adequada em caso de dano ou talvez perda de tais objetos artísticos. Esta segurança é oferecida pelas companhias de seguros de exposições de arte.”* (Rück, 1984: 36)

Todo o tipo de obra de arte, tem uma natureza vulnerável e por isso está submetida à exposição de riscos específicos. E a tarefa do profissional em matéria de seguro - em conjunto com profissionais do mercado de arte e profissionais de vigilância - consiste precisamente em prever e apreciar esta exposição da forma mais exata possível, de forma a tomá-la em consideração na apólice, na taxação e nas disposições em matéria de prevenção de danos. Na realidade, a gama de potenciais perigos é abundante, diferindo muito de um objeto para o outro e está relacionada com numerosos fatores tais como classe e natureza, valor, dimensão, volume, peso e, sobretudo, se foram adotadas – e em que grau – medidas para a prevenção de danos. (Rück, 1984: 46)

Neste campo, determinam-se as condições de exposição do objeto - o mais eficaz será o depósito em vitrines ou proteção através de vidro<sup>66</sup> -, a proteção conferida pelo edifício - ou pelos seus equipamentos, como portas e janelas, alarme anti-roubo, sistema contra incêndio - e segurança - vigilância e confiança nos trabalhadores da instituição cultural em causa. Estas questões são muito importantes e os seguradores devem ter em atenção todos os fatores que podem afetar os bens. O melhor exemplo desta situação é dado por M. Rück (1984: 36), quando nos pede para pensar *“num objeto de arte sensível à humidade que está soberbamente protegido contra incêndio por um regador automático, mas que sofre um dano irreparável pela ação da água para extinção do fogo.”* Assim, percebemos como, com este tipo de bens não podemos ter somente em atenção os sinistros que podem ocorrer - incêndio, roubo - como também a forma como os mecanismos de proteção podem afetar as peças.

Tendo em conta a abrangência de riscos a que estes bens estão sujeitos, a maioria das seguradoras recusa-se a cobrir muitos dos perigos que lhes estão associados. Temos como exemplos, sinistros que têm como base a deterioração dos bens - seja por falta de cuidados de

---

<sup>66</sup> *“Contra estas e outras medidas de prevenção de danos encontra-se muitas vezes o argumento – exceção feita dos custos – de que são antiestéticas.”* (Rück, 1984: 55)

conservação, atuação de insetos, vermes ou roedores, ou desgaste natural da obra de arte;<sup>67</sup> climatização desajustada - humidade, ação da luz; movimentos de terra; poluição; avarias técnicas; vandalismo, guerra e tumultos; ações negligentes, etc. De facto, há uma lista interminável que não é coberta num acordo de seguro comum. No entanto, as seguradoras dão a possibilidade ao segurado de alargar a proteção do seu seguro de obras de arte. A maior abrangência da cobertura será discriminada nas Condições Particulares da apólice de seguro e tem como contrapartida o aumento do prémio.

Assim sendo, os riscos de base cobertos pelas apólices são: incêndio, inundações, danos causados por água e tempestade, roubo, danos decorrentes do transporte e prejuízos que não dependam de ação negligente ou atos intencionais - uma potencial cobertura deste tipo seria incompatível com a ideia na qual se baseia o seguro - e outros, que sejam consequência da tentativa de salvamento dos bens ou da diminuição da dimensão dos danos sobre os mesmos, em caso de sinistro (Rück, 1984: 53).

Como podemos facilmente perceber, em cada seguro, o prémio será tão mais elevado quanto maior for o valor dos bens cobertos, o nível de cobertura oferecida, a exposição ao risco - as medidas de segurança existentes repercutem sempre positivamente sobre o cálculo do seguro - e as estipulações de indemnização - quanto maior a franquia a cargo do segurado, menor o valor do prémio.

Desta maneira, a companhia de seguros deve prestar atenção a toda a gama de perigos a que, com maior ou menor probabilidade, pode estar exposto um objeto de arte. As medidas de prevenção de danos e as medidas de diminuição dos mesmos que são o resultado geral da investigação das causas de sinistro podem - e devem - ser aplicadas diretamente no seguro de obras de arte. Tratam-se de conhecimentos que o segurador adquire no seu trabalho quotidiano (Rück, 1984: 36).

A prevenção de danos é uma questão extremamente problemática, principalmente quando não se dispõe das somas necessárias para uma proteção medianamente adequada dos objetos de valor - e isto é algo muito óbvio para os objetos de arte em igrejas situadas em zonas pouco povoadas (Rück, 1984: 57). Desta forma, resta-nos alertar que *“como precaução, os objetos de arte devem ser inventariados; serve de ajuda a elaboração de documentações fotográficas e peritagens sobre o valor.”* (Rück, 1984: 55) Se bem que estas práticas não impedem o risco,

---

<sup>67</sup> *“Ficam, pois, excluídos os danos inerentes à natureza do objeto, sem que se tenha produzido subitamente nenhum evento que incida do exterior sobre as obras de arte. Como os bens segurados não podem resistir em tais casos às influências exercidas sobre ou desde eles no transcurso normal da viagem ou da exposição sem que experimentem uma mudança, não se materializou aqui nenhum perigo para a técnica do seguro.”* (Rück, 1984: 36)

têm o poder de o diminuir e poderão evitar futuros conflitos sobre a autenticidade e valor da obra.

### 2.6.1 Furto e Roubo

Alguns dos principais riscos a ter em conta desde o momento em que é adquirida uma obra de arte - que são exaltados nos momentos de transporte e exposição -, e não poderíamos deixar aqui passar sem uma ressalva mais aprofundada, são o furto e o roubo, situações em que ocorre o desaparecimento do bem. De facto, estes são um acontecimentos de grande perigo e nos quais se concentram as maiores prevenções. São fenómenos que se prendem principalmente - para além da segurança em volta da obra -, com as características físicas do bem, nomeadamente, dimensão e nível de popularidade.

A dimensão - a par da segurança - vai determinar até que ponto a obra será passível de ser furtada e transportada; enquanto a popularidade, vai definir a possibilidade de venda - se bem que, o perigo de furto ou roubo de um objeto de arte aumenta de forma proporcional em relação ao valor da mesma, *“como as obras de arte de grande importância são fáceis de identificar, as possibilidades de venda são menores.”* (Rück, 1984: 46)

A venda de obras de arte roubadas constitui uma das maiores redes de tráfico ilícito mundial havendo uma secção específica para combater estes crimes nas maiores agências nacionais e internacionais de forças policiais (PJ, FBI, Interpol). No mercado negro, as obras são vendidas a um décimo do seu valor e para a sua recuperação tem especial relevância a existência de fotografias que as identifiquem - o Getty Information Institute desenvolveu um sistema de identificação de obras de arte, designado *Object ID* (aprovado pelo ICOM), que tanto pode ser usado por profissionais como por leigos no assunto, onde é sublinhada a importância de possuir fotografias reconhecíveis dos bens.

Nos casos de furto ou roubo, acresce ainda o perigo de dano sobre as peças, pois estas são manuseadas sem os cuidados necessários - se bem que os delinquentes tentem evitar que se produzam danos nas obras, porque isso implica uma diminuição do seu valor. Muitas vezes são pedidos resgates pelos assaltantes - incluídos nos acordos de seguro, pois geralmente, o resgate não chega ao ‘valor real’ do bem - para a recuperação dos bens. Será também importante, após um furto ou roubo, a rápida comunicação do ocorrido a possíveis compradores de obras de arte, e outros agentes, de modo a diminuir as possibilidades de venda.

As questões de furto ou roubo representam as situações mais delicadas em termos de seguro. Imaginemos uma peça roubada cujo valor foi ressarcido ao segurado - sem nenhuma objeção porque a peça estava devidamente peritada e avaliada. No entanto, o bem foi recuperado. Mas, entretanto, o valor de bens daquela classe subiu e a peça em causa duplicou o valor (Fischer, 2010: 208). Tendo em conta que a seguradora pagou pelo bem, ele agora pertence-lhe. Mas será correto a companhia ficar com a peça agora que ela é muito mais valiosa? O segurado tem o direito de escolher se pretende readquirir a peça - em troca do montante recebido -, mas como ela agora vale mais, que valor é que o segurado terá de pagar? E se o seu valor tiver diminuído? O segurado terá de restituir, à companhia de seguros, apenas o montante correspondente ao novo valor do bem ou terá de restituir a soma total recebida? Isto são situações que geralmente não constam nas apólices de seguro, mas que se podem verificar, e para as quais não há ainda uma solução definida. No entanto, o esclarecimento do valor do bem na data do sinistro (e assim, na data em que vigora a apólice) irá, com certeza, atenuar a situação.

## 2.7 Depreciação

Após um extenso estudo do mercado de arte, conseguimos compreender como os seus bens estão sujeitos a oscilações de valor. Tendo em conta que os seus valores assentam numa forma física, facilmente conseguimos perceber como esta situação se complica, quando a sua integridade material é comprometida. Deste modo, a sua constituição física e geralmente frágil, exige vários cuidados, nomeadamente cuidados de conservação e projetos de restauro. Assim surgem as depreciações de obras de arte.

As depreciações são desvalorizações económicas de bens artísticos, que ocorrem a partir de fenómenos internos ou externos que, a certa altura, possam ter comprometido a integridade física dos bens e sobre os quais terá de ser executada uma ação de restauro.

De acordo com o que falamos no capítulo anterior, o ajuste de danos no sector de obras de arte pressupõe precisos conhecimentos da matéria. Regra geral, a obra de arte danificada ou desaparecida é objeto de reposição ou restituição. No caso dos restauros, deve ser cuidadosamente analisado o dano para se poder proceder à sua ‘correção’. Aqui entram os conservadores-restauradores.

As possibilidades técnicas e a capacidade profissional dos conservadores-restauradores têm uma importância decisiva relativamente à quantia da indemnização. Os métodos aplicados na atualidade atingiram um elevado nível e continuam a ser melhorados. Em colaboração com eruditos em ciência, arte, história, etc. os conservadores-restauradores desenvolveram procedimentos e instrumentos que, hoje em dia, permitem uma restituição quase completa do estado original (Rück, 1984: 50).

É fácil de entender que nem todos os museus podem ter uma oficina de conservação e restauro, pelos elevados custos que tal acarreta. Mas cada vez mais recorre-se, para a conservação e restauro de objetos de arte, a *ateliers* de conservação e restauro que estão em condições de levar a cabo as ações necessárias, servindo-se de um grande número de meios de que hoje se dispõe. Com o desenvolvimento que experimentam a química, a radiografia, etc., têm vindo a refinar-se e a aperfeiçoar-se cada vez mais os métodos de conservação e restauro (Rück, 1984: 50).

Mesmo em questões de seguro, a conservação e restauro permanece um dos momentos mais críticos na existência de uma obra de arte. Os atuais seguros de arte têm este facto em consideração e por isso consta como um dos casos de indemnização na maioria das apólices de seguro. Assim sendo, as companhias de seguro reconhecem que as ações de conservação e restauro, por muito bem feitas que sejam, têm como consequência a desvalorização de um

bem artístico - no entanto, estas ações minimizam a desvalorização após o dano (Baptista, 2012: 153). Por isso, as seguradoras acarretam os custos do processo de conservação e restauro e indenizam o segurado na diferença de valor correspondente - claro que isto só se verifica, até ao limite do valor segurado.<sup>68</sup>

A depreciação vem corroborar o facto de que é preciso uma prévia avaliação para poder ser atribuída uma justa indemnização. Portanto, se a peça não está corretamente avaliada à partida - avaliada por um profissional - o mais normal é a seguradora confirmar o seu valor à data do sinistro. E, nesta reavaliação, o profissional terá de confirmar o valor do bem à data do sinistro e a desvalorização que ele sofreu: *“Como é natural, as partes implicadas tentam fazer valer os seus interesses pessoais na hora de valorizar as obras de arte restauradas. Mas, sob nenhum pretexto, devem tomar-se em consideração depreciações do valor que tenham a sua origem nas tendências assinaladas pela moda, em flutuações do mercado ou numa excessiva oferta, pois não se inserem nos danos aos bens.”* (Rück, 1984: 33)

---

<sup>68</sup> Como já dissemos, os profissionais do mercado de arte são reconhecidos e reconhecíveis como tal, em função do seu bom-nome, o que só se consegue através da aplicação de boas práticas no seu trabalho. Os conservadores-restauradores não são exceção e por isso, de acordo com o que M. Rück (1984: 29) afirma, na eventualidade de um restauro, os bens correm o risco de sofrer uma ação imprudente ou dolosa. Desta forma, é muito importante conhecer o posicionamento no mercado dos agentes contactados, de forma a reconhecer o seu nível de experiência e profissionalismo.

## 2.8 Considerações Finais sobre a Proteção de Obras Arte

Como temos vindo a referir ao longo deste trabalho, há vários cuidados a ter quando tratamos da integridade física - e, assim, económica - de uma obra de arte. De acordo com Christiane Fischer e Jill Arnold (2010: 204), há três passos muito importantes para a proteção de uma coleção. O primeiro será eliminar as causas que têm como consequência a restituição ou reposição do bem artístico (sendo as mais comuns a exposição ao fogo, roubo ou danos provocados por água); o segundo, escolher um seguro que cubra estes bens, fornecido por uma companhia qualificada e especializada na cobertura de obras de arte; terceiro, ter uma firme compreensão do valor da coleção, bem como um inventário completo (por localização, se os bens não estiverem agrupados num só local).<sup>69</sup>

Como compreendemos, o seguro de obras de arte não se trata só de uma transferência de montantes pecuniários. Nestes casos, o tomador de seguro tem de perceber que tem uma grande responsabilidade a seu cargo, pois é responsável por bens fisicamente delicados, aos quais corresponde uma importante simbologia cultural, artística, antropológica e histórica. Da mesma maneira, as companhias de seguro devem dar a compreender - no caso do segurado não ter este conhecimento - as especificidades que os bens artísticos requerem em questões de seguro e como ultrapassar eventuais dificuldades que possam surgir. Assim, devem esclarecer quanto a medidas de prevenção de danos e, no caso destes não terem sido evitados, a sua diminuição e possíveis trabalhos (e custos) de conservação e restauro.

Regra geral, as seguradoras dispõem de bons conhecimentos dos fatores de risco em questão e estão em posição de dar ao tomador de seguro recomendações relativamente a estas questões. (Rück, 1984: 53)

*“É óbvio que também é de essencial relevância para a seguradora a forma como se protege um objeto de arte. Enquanto um objeto excessivamente exposto ao perigo possa ser considerado, em caso extremo, como insegurável, as medidas de segurança existentes repercutem sempre positivamente sobre o cálculo do seguro.”* (Rück, 1984: 36)

Não há dúvidas que a melhor solução consiste em ter um bom sistema de prevenção de danos, um seguro que cubra possíveis eventos nefastos no caso da prevenção falhar - o que é normal pois, por muito eficaz que um sistema de segurança seja, tem sempre um certo grau de falibilidade associado - e uma inventariação com todos os bens devidamente peritados e avaliados por profissionais reconhecidos do mercado de arte. No entanto, a prevenção de

---

<sup>69</sup> Este é um resumo aplicável a todos os casos, sejam situações de empréstimo para exposição, transporte, ou recheio (permanente).

danos é uma medida custosa e nalguns casos, as medidas planificadas não podem ser levadas a cabo devido aos elevados custos que acarretam. Por isso, frequentemente, o tema de prevenção de danos considera-se concluído e os responsáveis procuram uma seguradora que assuma o risco sem medidas de proteção (Rück, 1984: 56).

Da mesma maneira, não nos admiramos que se estabeleçam seguros sem uma prévia análise de peritagem e avaliação dos bens. Assim, compete-nos aqui reforçar, mais uma vez, como a contratação de um seguro sobre bens artísticos, sem prevenção de danos e, acima de tudo, sem peritagem e avaliação profissional - e conseqüente inventariação - associados, não traz os benefícios que o seguro propõe. Desta forma, o proprietário dos bens estará a pagar um prémio por uma segurança ou cobertura que é ilusória, pois corre sérias probabilidades de não corresponder em caso de sinistro.

Isto são tudo variantes que devem ser bem analisadas e discutidas na altura de contratar um seguro de obras de arte. O facto de se acordar um seguro que não faça estas exigências à partida, não significa que a cobertura seja melhor. Antes pelo contrário, significa que os problemas estão a ser adiados e que está a ser pago um prémio em função de valores que podem não ser reais.

## 2.9 Os Seguros de Arte no Mercado de Arte Português

*“Como a arte assume a forma de bens materiais e tangíveis, há riscos relacionados com a fisicalidade dos objetos (...). Uma obra de arte que foi perdida através de dano ou roubo, nunca poderá ser substituída por causa da natureza única dos bens desta classe. No entanto, o valor financeiro do investimento pode pelo menos ser protegido, até um certo nível, com o seguro adequado.”* (Fischer, 2010: 197)

Como já referimos, a execução deste trabalho só foi possível graças à colaboração de vários intervenientes do mercado de arte que responderam ao nosso apelo dando-nos informações privadas sobre as suas experiências com seguros.<sup>70</sup> Assim conseguimos reunir conteúdos preciosos sobre a aplicação e funcionamento deste serviço entre os agentes do mercado de arte em Portugal.

Apesar dos seguros de arte a nível global ser um mercado que movimenta grandes somas - facilmente compreensível, pois é proporcional ao valor dos bens que segura - em Portugal, o mercado de seguros de arte apenas tem visto o seu crescimento nos últimos anos (Ver Anexo 4). As seguradoras que servem este mercado, a Hiscox e Axa Art, têm aplicado grandes esforços no sentido de atrair novos clientes e geralmente são estas companhias que figuram entre as grandes coleções, exposições culturais e principais agentes do mercado de arte.

Apesar do seu esforço na atracção de novos clientes, ainda há muitas instituições culturais e particulares que fazem um seguro multi-riscos com companhias que apenas seguram recheios comuns. Não pretendemos neste trabalho afirmar que somente os seguros de arte são adequados para o recheio de bens artísticos. No entanto, devemos ter em conta que os seguros de arte conhecem melhor o mercado em que os bens artísticos se inserem e estão mais aptos para lidar com as valorizações e desvalorizações que estes bens sofrem, alterando o valor do acordo inicial - é claro que isto só acontece, uma vez mais, quando existe uma avaliação fidedigna feita desde o início.<sup>71</sup>

Segundo o que nos foi transmitido por Gonçalo Baptista (Ver Anexo 8), no contacto entre os futuros segurados e a Hiscox, os primeiros são alertados a fazer uma inventariação, com as respetivas peritagens e avaliações, dos bens que pretendem segurar. No entanto, por falta de

---

<sup>70</sup> As respostas que obtivemos aos nossos pedidos de colaboração foram maioritariamente de entidades privadas, sendo que das vinte entidades públicas contactadas, apenas quatro nos responderam - nomeadamente, a Direção Geral do Património Cultural, a Câmara Municipal do Porto, a Casa-Museu Anastácio Gonçalves e o Museu da Vista Alegre (este último a afirmar que o Museu não está autorizado a fornecer estas informações).

<sup>71</sup> No caso das instituições culturais como museus e fundações, o facto do seguro feito ser multi-riscos para objetos comuns, não terá tanta importância, visto estas instituições terem um conhecimento mais real da situação do mercado e conhecimentos de peritagem - ou pelo menos, maior contacto com agentes profissionais do mercado de arte.

tempo, interesse, ignorância da importância dos bens que lhes pertencem ou receio frente ao fisco (Ver Anexo 8), os futuros segurados negligenciam a importância destas práticas, executando seguros com valores que não estão certificados por um profissional e correndo o risco de fornecerem valores desajustados da realidade - e, como já dissemos, em caso de sinistro, correm o risco de sofrer o corte proporcional na indemnização (subavaliação) ou de receber uma indemnização que não corresponde ao prémio pago (sobreavaliação).

Aqui coloca-se o problema das companhias de seguro aceitarem segurar coleções sem uma prévia peritagem e avaliação profissional. Por um lado, existem consumidores que não percebem os riscos que correm, pelo facto da importância dos bens não ter sido definida desde o início e, por isso, vão escolher seguradoras que não os querem obrigar a ter ainda mais gastos - do que aqueles que o seguro já implica - a fazer peritagens e avaliações; por outro lado, se acontecer um sinistro e forem aplicados os dispostos na regra proporcional, a seguradora ficará mal vista pelo segurado - e quem sabe até que ponto isso pode ter consequências no decorrer da sua atividade.

A prática ideal seria não serem aceites seguros sem a participação de peritos e avaliadores de obras de arte. Ou, melhor ainda, serem sempre feitos seguros de arte com a participação dos sobreditos intervenientes. Como já referimos, as seguradoras estão informadas sobre o mercado de arte e, por isso, encontram-se em condições de aconselhar especialistas destes ramos. No caso de haver desconfiança por parte do (futuro) segurado, este pode recorrer a outros profissionais do mercado de arte - alheios à seguradora em causa -, tendo a noção que a comunicação e diálogo com os profissionais do mercado são a ferramenta-chave para a contratação e manutenção de um seguro eficaz.

## Conclusões

O tema que temos vindo a desenvolver ao longo deste trabalho, representa um assunto mal estudado e que, apesar da maior parte das controvérsias que lhes estão associadas não serem conhecidas, não quer dizer que elas não existam ou que não sejam graves. O facto de tratarmos de bens com valores comerciais consideráveis e cuja perda representa um dano irreparável no sector cultural, faz com que este tema deva ser - e seja - tratado, cada vez mais, com maior profissionalismo nos agentes que integram (ou vão integrando) o mercado de arte e o mercado de seguros de arte. No entanto, ainda há um grande desconhecimento deste sector.

Para quem contrata seguros, é muito importante conhecer a oferta existente e as estipulações nas apólices. Como nos foi confidenciado por alguns dos nossos entrevistados, a maior parte dos privados não percebe estes contratos, nem o que eles implicam, e isto pode ter graves repercussões no futuro.

Grande parte destes desajustamentos, entre particulares e o mercado de arte, deve-se à falta de conhecimento que os privados revelam face às particularidades deste universo. Hoje em dia estamos inseridos num mercado de arte global, onde a informação é facilmente propagada (os bens percorrem o mundo e com eles a informação que lhes está associada, sendo que bens vendidos no continente Americano, podem facilmente ir para o continente Asiático, tal como bens portugueses podem ir para o outro lado do mundo). A informação e a rapidez com que ela chega a nós, podem ser a solução para estes problemas que, em grande parte, são o resultado da falta de conhecimento e compreensão, o que advêm da falta de comunicação.<sup>72</sup>

Um futuro segurado deve ser advertido pela seguradora da importância da peritagem e avaliação. Claro que sendo só advertido pela companhia, ele não irá prestar a atenção necessária a estes fatores - achando muitas vezes que é uma forma da companhia obter maiores receitas. Assim, a informação terá de ser repetida por outros agentes - e o contacto deve ser mantido - de forma a dar a entender ao particular a fulcral importância destas práticas. Devemos perceber que quem contacta pela primeira tanto com o mercado de arte como com o mercado de seguros de arte, não faz ideia destas especificidades, o que é perfeitamente normal. Será portanto, o papel das seguradoras - que são geralmente, os agentes com quem os privados estabelecerão o primeiro contacto sobre estes assuntos -, adverti-los para as especificidades do mercado em que estão a ser inseridos e fornecer contactos para facilitar o entendimento deste mundo.

---

<sup>72</sup> Um problema que persiste e que se baseia na ideia de secretismo, muitas vezes infundada, deste mercado.

A informação e a facilidade com que a podemos transmitir são poderosos instrumentos que temos nas nossas mãos, mas devem ser usados com as devidas precauções. Devemos compreender que o facto de lermos sobre arte todos os dias não faz de nós peritos. Nem a consulta diária de resultados de leilões, nos torna avaliadores. Quanto maior o nível de informação, melhor; mas, mais importante ainda, é ter a noção que esta informação nos deverá levar a verdadeiros profissionais do mercado, que têm a capacidade de eliminar as nossas dúvidas. É assim que a devemos usar. Não devemos subestimar o contacto com profissionais da área, tal como não devemos sobrestimar os nossos conhecimentos.

O caminho para ser perito ou avaliador é muito longo e qualquer pessoa que se pretenda inserir no mercado de arte tem de perceber o valor do tempo e da experiência nesta área.

Os bens artísticos exigem muitos cuidados que a maioria dos objetos do quotidiano não requerem. E um desses cuidados refere-se às características confirmadas pela autenticação e avaliação - certificação da autenticidade e respectivo valor comercial.

Ao contrário dos privados na altura em que contratam o seguro, as seguradoras não se privarão de contactar um perito e avaliador para se certificarem da autenticidade e do valor da obra de arte, na ocorrência de sinistro. E, nestes casos, a opinião do profissional do mercado de arte impera, como facilmente se percebe.

Muitos proprietários de obras de arte privam-se de contratar seguros sobre estes bens, pelos mais variados motivos, que vão desde o desconhecimento do valor dos bens, medos irracionais associados à descoberta do património pelas finanças, ou mesmo pelo valor dos seguros. Na maioria, são realidades sem razão de existir. Como já referimos, a solução ideal de proteção para qualquer proprietário de bens artísticos é a reunião de sistemas de segurança e a inventariação com respetiva peritagem e avaliação dos bens. Só assim, um privado corresponderá à segurança máxima de obras de arte.

Claro que esta atitude deve partir dos particulares. No entanto, é obrigação de todos os intervenientes do mercado de arte, dar a conhecer aos proprietários de bens artísticos a importância do papel que lhes é incumbido - no caso destes não perceberem -, sob pena de perder-se património único da nossa civilização.

De facto, os seguros de obras de arte são uma mais-valia e não devem deixar de ser contratados pelos custos que acarretam. Se bem que a incorporação de peritagens e avaliações irá - aparentemente e num primeiro momento - aumentar esses custos, a verdade é que não podem continuar a ser feitos seguros de arte sem a prévia inventariação, peritagem e avaliação destes bens, pois eles são demasiado valiosos - monetária, social, histórica e culturalmente - para serem marginalizados, ou seja, para não serem imediatamente associados a estas práticas.

## A Importância da Peritagem e Avaliação para os Seguros de Obras de Arte

Assim sendo, é a conclusão lógica da nossa tese que, em caso algum deverá ser contratado um seguro de obras de arte que não esteja baseado numa prévia peritagem e avaliação, realizadas por profissionais reconhecidos pelo mercado de arte e seus pares.

## Bibliografia

- Afonso, L. U. 2012. Características e Tendências do Mercado Leiloeiro Português nos Últimos Anos. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 7-31, Lisboa: Scribe.
- Baptista, G. 2012. O Seguro enquanto Proteção Financeira de Obras de Arte. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 151-157, Lisboa: Scribe.
- Batty, D. Damien Hirst's split from Larry Gagosian turns heads in art world. In *The Guardian*: <http://www.theguardian.com/artanddesign/2013/jan/06/damien-hirst-larry-gagosian-art>, consultado a 20 de Agosto de 2013, às 14:30.
- Baudrillard, Jean. 1984. *Le système des objects*. Paris : Gallimard.
- Benhamou-Huet, J. 2001. *The Worth of Art: Pricing the Priceless*. Nova Iorque: Assouline Publishing.
- Boll, D. 2011. *Art for Sale – A Candid View of the Art Market*. Ostfildern: Hatje Cantz Verlag.
- Dias, M. 2006, *À Descoberta dos seguros: conheça os seus direitos e opções*. Lisboa: Deco Proteste.
- Edson, G. & David, D. (1994) *The Handbook for Museums*. Londres: Routledge.
- Especial, L. 2012. O Curador e o Mercado, Uma Relação Complexa(da). In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 123-129, Lisboa: Scribe.
- Faulk, W. & Sowd, L. *Collections Theft Response Procedures*: [http://www.getty.edu/conservation/publications\\_resources/pdf\\_publications/pdf/theftresponse.pdf](http://www.getty.edu/conservation/publications_resources/pdf_publications/pdf/theftresponse.pdf), consultado a 10 de Julho de 2013, às 10:30.
- Fernandes, A. 2003. Tipologia da Aprendizagem Organizacional: Teorizações e Estudos. Tese de Doutoramento em Gestão. ISCTE, Lisboa.
- Fischer, C. & Arnold J. 2010. Insurance and Art Market. In C. McAndrew (Ed.), *Fine Art and High Finance: Expert Advice on the Economics of Ownership*: 197-210. Nova Iorque: Bloomberg Press.
- Gilberto, F. 2012. *Manual Prático dos Seguros*. Lisboa: Lidel.
- Gonçalves, M. 2013. *Fakes In Art*. Lisboa: Scribe.
- Goodwin, J. 2008. Introduction. In J. Goodwin (Ed.) *The International art Markets: The Essencial Guide for Collectors and Investors*: 1-32. Londres: Kopan Page.
- Graeve, V. 2001. Assurance des Objets d'Art. In M. Beullens e P. Lambrecht (Eds.), *Le Monde de L'Assurance*: 22-24. Waterloo: Wolters Kluwer Belgium.
- ICOM, 2006. *Code of Ethics for Museums*. Paris: Conselho Internacional de Museus.
- ICOM, 2004. *Como Gerir um Museu: Manual Prático*. Paris: International Council of Museums.
- Lopes, I. F. 2012. O Impacto das Intervenções de Conservação e Restauro na Autenticidade das Obras de Arte e no Valor de Mercado. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 158-163, Lisboa: Scribe.
- Macedo, L. L. 2012. Colecionadores de Arte Contemporânea. Motivações e Tendências. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 198-206, Lisboa: Scribe.
- Macedo, L. L. 2013. *Colecionadores de Arte - Tendências e Motivações*. Tese de Mestrado em Gestão de Mercados de Arte. ISCTE, Lisboa.
- Magalhães, J. 2009. Portugal. In J. Goodwin (Ed.) *The International art Markets: The Essencial Guide for Collectors and Investors*: 253-263. Londres: Kopan Page.
- Melo, A. 1994. *Arte*. Lisboa: Difusão Cultural.

- Melo, A. 2012. *Sistema da Arte Contemporânea*. Lisboa: Documenta.
- Moncada, M. C. (Coord.). 1999. *Anuário de Antiguidades 1998*. Lisboa: Edições Inapa.
- Moncada, M. C. 2012. A Relevância dos Peritos de Obras de Arte no Mercado Leiloeiro Português. O Caso da Cabral Moncada Leilões. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 179-189, Lisboa: Scribe.
- Moncada, M. C. 2006. *Peritagem e Identificação de Obras de Arte*. Lisboa: Civilização Editora.
- Moncada, M. C. (no prelo), *Obras de Arte: Guia Prático*. Lisboa: Scribe
- Moulin, R. 1997. *L'artiste, L'institution et le Marché*. Paris : Flammarion.
- Moureau, N. & Sagot-Duvaroux, D. 2010. *Le Marché de L'art Contemporain*. Paris : Éditions La Découverte.
- Nunes, M. M. 2011. *Mobiliário Português do Século XVIII no Mercado Leiloeiro Lisboaeta (1996 - 2008)*. Lisboa: Scribe.
- Pearce, S. 1994. *Interpreting Objects and Collections*. Londres: Routledge.
- Pearce, S. 1995. *On Collecting: an investigation into collecting in the European tradition*. Londres: Routledge.
- Pereira, M. 2004. Circulação de Bens Culturais Móveis. In A. Carvalho (Coord.), *Temas de Museologia*. Lisboa: Instituto Português de Museus.
- Pettersson, S. & Hagedorn-Saupe, M. (Eds.) 2010. *Encouraging collections mobility: a way forward for museums in europe*. Helsinki: Finnish National Gallery.
- Poli, F. 1976. *Producción Artística y Mercado*. Barcelona: Editorial Gustavo Gili.
- Reis, A. C. 2010. Museus e Mercados de Arte como Agentes Económicos: Um diálogo entre Cultura e Economia. In J. N. Junior (Org.), *Economia de Museus*, 116-139. Brasília, Brasil: Instituto Brasileiro de Museus.
- Riaño, P. H. La cultura no es una industria. *El Confidencial*: <http://www.elconfidencial.com/cultura/2013/03/11/ldquola-cultura-no-es-una-industriardquo-116533/>, consultado a 01 de Junho de 2013, às 14:20.
- Robertson, I. (Ed.) 2008. *Understanding International Art Markets and Management*. Londres: Routledge.
- Robertson, I. & CHONG, D. (Ed.). 2008. *The Art Business*. Londres: Routledge.
- Robertson, I. 2011. *A New Art From Emerging Markets*. Farnham: Lund Humphries.
- Rück, M. 1984. *El Arte y el Seguro*. Munique: Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft.
- Simões, P. D. R. 2012. A Arte Contemporânea no Mercado Leiloeiro entre 2008 e 2011: Algumas observações. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 51-58, Lisboa: Scribe.
- Stourton, J. 2007. *Great Collectors of Our Time: Art Collecting since 1945*. Londres: Scala Publishers.
- Teixeira, J. J. 2012. O Mercado Leiloeiro em Portugal (2005-2012). A crise Financeira: Efeitos e Consequências. In L. U. Afonso & A. Fernandes (Coord.), *Os Leilões e o Mercado da Arte em Portugal*: 39-50, Lisboa: Scribe.
- Thompson, D. 2008. *The \$12 Million Dollar Stuffed Shark*. Londres: Aurum Press Ltd.
- Thompson, J. (ed.) 1992. *Manual of Curatorship: A Guide to Museum Practice*. Oxford: Butterworth Heinemann.
- Thornton, S. 2012. *Sete Dias no Mundo da Arte*. Lisboa: Babel.

## Webgrafia

- <http://archives.icom.museum/object-id/index.html>, consultado a 10 de Julho de 2013, às 11:00.
- <http://www.artloss.com>, consultado a 10 de Julho de 2013, às 18:00.
- <http://www.axa.pt/Files/Documents/press-release-axa-art.pdf>, consultado a 08 de Julho de 2013, às 15:00.
- <http://www.axa.pt/outros-seguros.aspx>, consultado a 05 de Janeiro de 2013, às 19:00.
- <http://www.axa-art.es>, consultado a 05 de Outubro de 2013, às 18:30.
- <http://www.expertscnes.fr>, consultado a 05 de Maio de 2013, às 13:00
- [http://www.fbi.gov/about-us/investigate/vc\\_majorthefts/arttheft](http://www.fbi.gov/about-us/investigate/vc_majorthefts/arttheft), consultado a 8 de Maio de 2013, às 11:00.
- <http://www.feirexpo.pt/>, consultado a 03 de Março de 2013, às 12:00.
- <http://www.hiscox.pt/>, consultado a 02 de Setembro de 2012, às 11:20.
- <http://www.icefat.org>, consultado a 20 de Abril de 2013, às 14:00
- <http://www.interpol.int/Crime-areas/Works-of-art/Works-of-art>, consultado a 02 de Maio de 2013, às 15:00.
- <http://www.isp.pt>, consultado a 03 de Janeiro de 2013, às 12:00.
- <http://www.rntrans.pt/>, consultado a 02 de Março de 2012, às 13:00
- <http://www.urbanos.com/>, consultado a 03 de Março de 2013, às 12:30

## **Definição de Conceitos Básicos**

Tendo em conta a especificidade do presente estudo, expomos uma lista com conceitos-base relativos a este tema e o seu significado, cuja aplicabilidade é válida para o mercado de arte.

**Apólice** - Documento escrito que certifica o contrato celebrado entre o Tomador de Seguro e a Companhia de seguros.

**Arte Antiga** - Considera-se uma obra de arte antiga, qualquer bem artístico cuja época de produção seja superior a 100 anos.

**Arte Contemporânea** - Considera-se uma obra de arte contemporânea, qualquer bem artístico cuja produção seja posterior a 1945.

**Arte Moderna** - Considera-se uma obra de arte moderna, qualquer bem artístico cuja produção se situe aproximadamente entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundial, 1910-1945.

**Avaliador** - Responsável pela avaliação de um ou mais bens, cujo objetivo final é a elaboração de um relatório onde consta a atribuição de um valor para o bem em causa. Para efeitos deste estudo, interessa a produção de um valor de reposição, ou seja, de compra.

**Avaliação** - Processo pelo qual o avaliador, com prévio acesso ao relatório de peritagem, confere um valor a um bem, com base nas suas características e nos valores que se praticam sobre bens semelhantes no mercado.

**Capital Seguro, Valor Seguro** - Valor estipulado na apólice de seguro que é o máximo que o segurado irá receber, no caso da ocorrência de algum sinistro estipulado na apólice, sobre o(s) bem(ns) seguro(s).

**Companhia de Seguros, Segurador, Seguradora** - Entidade legalmente autorizada a exercer a atividade seguradora a quem, em função do contrato com o tomador de seguro, passam a corresponder os riscos financeiros dos bens segurados.

**Condições Particulares** - Cláusulas acrescentadas à apólice de seguro, em que se definem medidas particulares do acordo em questão.

**Condition Report** - Relatório que acompanha obras de arte quando estas são deslocadas por motivos de exposição, que deve ser preenchido pelos responsáveis das instituições culturais, em quatro fases: à partida e chegada do local de origem e à partida e chegada do local de exposição. Em caso de sinistro, este relatório permite esclarecer em que altura - deslocação (ida e volta) ou exposição - o bem artístico sofreu o dano.

**Corretor ou Mediador de Seguros** - Agentes externos às companhias de seguro que têm como objetivo encontrar as melhores ofertas de seguro, entre as várias seguradoras existentes, para os particulares que os contratam, recebendo uma comissão das companhias de seguro.<sup>73</sup>

**Franquia** - Valor que corresponde ao tomador de seguro no caso de sinistro sobre o(s) bem(s) segurado(s).

**Furto** - Situação em que os bens seguros são retirados do local do risco descrito na apólice, sem o uso da força, violência ou ameaças para a integridade física ou vida das pessoas.

**Grandes Mestres** - Pintores e escultores de arte antiga cuja obra permanece ainda como um marco na história artística e cultural.

**Institute Cargo Clauses** - Cláusulas de Seguro de Cargas. Normas que regulam os seguros de transporte. São definidas entre os níveis A e C, que correspondem a vários níveis de cobertura, sendo A o mais abrangente que cobre todos os riscos, B cobre a maior parte dos riscos e C só cobre alguns riscos determinados na apólice.

**Institute Strikes and War Clauses** - Cláusulas de Riscos de Greves e Guerra, respetivamente. Cláusulas aplicáveis a apólices de seguro de transporte, em que são incluídos os danos provocados por guerra ou situações de greve.

**Mercado de Arte** - Mercado no qual se procede à produção, venda, compra, consignação, intermediação, identificação, peritagem, avaliação, conservação e restauro, consultadoria e transporte de bens artísticos. Engloba todos os agentes e fenómenos que estejam relacionados com a exposição, aquisição, venda, conservação e restauro e deslocação dos bens.

**Peritagem** - Processo pelo qual um perito de arte, identifica um bem e todas as informações que sobre ele consiga aferir, através da análise direta da peça, de documentos sobre o bem ou que possam estar relacionados com ele e análises laboratoriais.

**Perito de arte** - Executa a peritagem de bens artísticos. A sua função é produzir um relatório onde constem todos os pormenores sobre o bem, dúvidas, comentários e conclusões que ache importante transmitir. O seu objetivo final é chegar à ‘verdade’ do bem - a qual poderá ser mudada de acordo com os novos conhecimentos históricos, artísticos e científicos que surjam.

**Prémio** - Valor pago pelo tomador de seguro à companhia de seguros, pelos serviços garantidos na apólice. Varia em função do valor dos bens segurados.

**Reavaliação** - Processo no qual se procede a uma nova avaliação de um bem artístico, de forma a atualizar o valor originalmente atribuído. Embora devesse ocorrer sistematicamente (de três em três anos ou de cinco em cinco anos, ou depois de algum acontecimento que

---

<sup>73</sup> “A maioria dos seguros de arte acordados hoje em dia, são aconselhados por corretores de seguros.” (Fischer, 2010: 200)

interferisse seriamente nos valores do mercado), tradicionalmente é apenas realizada depois da ocorrência de um sinistro.

**Regra Proporcional** - Princípio aplicado pelas seguradoras, em caso da avaliação incorreta dos bens segurados. Em caso de subseguro, a indenização não será suficiente para repor o objeto segurado; em caso de sobresseguro, o segurado estará a pagar um prêmio mais elevado daquele que corresponde ao 'valor real' do bem e será indenizado apenas em função do 'valor real' e não do valor declarado. Estas situações acontecem quando os valores declarados pelo segurado não correspondem à realidade.

**Roubo** - Situação em que os bens seguros são retirados do local de risco descrito na apólice, mediante o uso da força, o recurso à violência ou ameaças contra as pessoas, representando um perigo para a integridade física ou vida das mesmas.

**Segurado** - Pessoa singular ou coletiva a quem pertencem os bens, valores, interesses ou obrigações que constituem o objeto do contrato de seguro.

**Sinistro** - Evento que tem como consequência um dano sobre os bens segurados, a partir do qual pode ocorrer o fenómeno de desaparecimento, perecimento ou desvalorização.

**Sobresseguro** - Situação na qual o segurado paga um prêmio mais elevado ao suposto, visto ter declarado um valor de seguro superior ao 'valor real' do(s) bem(s) segurado(s).

**Subseguro** - Situação na qual o segurado paga um prêmio inferior ao suposto, em virtude de ter declarado um valor de seguro inferior ao 'valor real' do(s) bem(s) segurado(s).

**Tomador de Seguro** - Pessoa singular ou coletiva que celebra o contrato de seguro com a Companhia de Seguros, a quem paga um prêmio em função dos riscos financeiros que lhe são transferidos. A ele correspondem os direitos e obrigações previstos no contrato de seguro. Nalgumas apólices de seguro, o segurador surge separado do tomador de seguro correspondendo cada um à designação que lhes foi aqui atribuída. No entanto, para efeitos do presente trabalho eles serão considerados a mesma pessoa, singular ou coletiva, que contrata o seguro e a quem pertencem os bens segurados.

## **Anexos**

### **Anexo 1 - Guião de entrevistas dirigidas a Colecionadores, Galeristas, Leiloeiras, Conservadores-Restauradores, Museus e Fundações.**

1 - Tem um seguro que cubra eventuais que possam ocorrer sobre obras de arte?

1.1 - Que tipo de seguro?

1.2 - Com que seguradora está estabelecido o seguro?

2 - Se não tem seguro, mas já teve, que tipo de seguro era e com que seguradora estava definido o acordo? Porque deixou de ter seguro?

3 - Se tem ou teve um seguro multi-riscos, porquê a escolha deste sistema em vez de um seguro específico para obras de arte?

4 - Como foi determinado o valor de seguro?

5 - Tem seguro de profissão? (Esta pergunta só é válida para entidades que executem avaliações e conservadores-restauradores)

6 – O seguro que aqui tem abrange a deslocação das peças?

6.1 - Se não, como procedem em caso de transporte?

7 - Já sofreu algum tipo de danos? Se sim, pode descrever o que aconteceu e como procedeu a seguradora?

8 - De acordo com a experiência que tem, está satisfeito com o serviço prestado?

9 – Considera importante os seguros dirigidos para o mercado de arte? Porquê?

10 – A que percentagem do valor seguro corresponde o valor do prémio?

**Anexo 2 - Guião de Entrevistas dirigidas a Peritos e Avaliadores de Arte**

1 – Faz avaliações para efeitos de seguro?

1.1 – Nestes casos, por quem costuma ser contactado? Pela companhia de seguros ou por quem está prestes a contratar o seguro?

2 – Costuma fazer avaliações, por sistema, para alguma seguradora?

2.1 – Se sim, para qual?

2.2. – De que forma calcula os seus honorários? É uma percentagem do valor avaliado?

3 – Nas avaliações que executa - seja por motivos de seguro ou outras razões -, como procede à inventariação dos bens? Faz uma listagem com a descrição completa de todos os bens - e se possível fotografia -, de modo a facilitar a posterior identificação das peças, ou efetua uma identificação mais simples?

3.1 – Nas avaliações para seguro, as pessoas dão-lhe a mesma abertura que nas avaliações executadas por outro motivo? Ou repara que, quem o contacta para fazer uma avaliação por motivos de seguro lhe impõe limites - seja porque não se sente tão à vontade com este tipo de procedimentos ou até por receio que o valor da própria avaliação suba?

4 – Já algum particular se mostrou pouco satisfeito - ou até revoltado - com os valores da avaliação, achando que os seus bens foram menosprezados e que o valor final não correspondia às suas expectativas?

5 – Na avaliação de espólios, trabalha com outros profissionais de modo a garantir que as várias áreas de bens culturais são abrangidas e corretamente avaliadas?

5.1 – Na sua opinião, qual é a perceção geral dos colecionadores privados sobre o valor dos bens que possuem?

6 – Devido a flutuações do mercado, os especialistas de obras de arte aconselham a fazer reavaliações dos bens, a fim de atualizar os seus valores. De quanto em quanto tempo devem ser feitas as reavaliações?

6.1 – Costumam contratá-lo para fazer reavaliações?

6.2 – Porque é que são tão importantes?

6.3 – A maior parte das pessoas percebe a importância, ou revela interesse em se manter a par destas atualizações?

7 – Quando os privados com quem já trabalhou, fazem uma nova aquisição, contactam-no para acrescentar a peça à avaliação já feita ou para se certificarem da autenticidade do bem?

8 – A maioria das pessoas que o contacta já havia pensado em fazer uma listagem dos bens ou, de facto, só se lembram disso quando têm de recorrer ao seguro – ou se vêm obrigados a fazê-lo por motivo de partilhas?

8.1 – A maior parte dos privados a quem faz avaliações percebe a importância de ter uma listagem onde constem todos os bens, ou preocupa-se mais em saber o valor real das suas peças?

9 – Os privados tentam influenciar o valor dos bens que avalia? Seja para aumentar, por motivos de ‘paixão’ pelas peças - que os leva a recusar o valor estipulado pelo mercado - como para diminuir, tentando baixar os custos da avaliação?

10 – Há alguma entidade que reconheça os profissionais da arte com capacidade para fazer avaliações de obras de arte, em Portugal?

10.1 – Quando tratamos de coleções museológicas, devemos seguir as normas de inventariação propostas pela Lei nº 47/2004, de 19 de Agosto - a Lei Quadro dos Museus Portugueses. Mas, o que é que acontece quando falamos de avaliações privadas? Há algum documento oficial que dite os métodos mais apropriados para avaliar e identificar os bens?

11 – Como procede, quando confrontado com uma anterior avaliação cujos valores não correspondem à atualidade – tendo em conta a data da avaliação - ou então decresceram em grande escala? Como reagem os particulares?

**Anexo 3 - Guião de Entrevistas dirigidas a Empresas de Transporte de Obras de Arte**

1. Que diferenças há, em termos metodológicos e logísticos, no que diz respeito ao transporte de obras de arte em relação ao transporte de objetos comuns?

1.1 Porque sentiram a necessidade de criar um transporte somente dedicado a este tipo de bens?

2. São vocês que executam o empacotamento das peças? Que cuidados acrescidos garantem?

2.1 Tendo em conta que têm de lidar com objetos de várias dimensões e fragilidades como conseguem acomodá-los de forma a que estes não se movam durante o transporte?

2.2 É dada alguma indicação especial aos vossos transportadores relativamente ao tipo de objetos que vão transportar?

2.3 Responsabilizam-se por eventuais danos surgidos durante o empacotamento, desempacotamento ou transporte das peças?

3. Têm um seguro que cubra eventuais riscos que possam ocorrer sobre as peças durante a vossa atividade? Se sim, qual seguro e com que seguradora estabeleceram o acordo?

3.1 O vosso contracto de seguro está adaptado ao vosso ofício?

3.2 Pode relatar algum dano que tenha ocorrido, pelo qual tenham sido responsáveis, e como a seguradora procedeu?

4. Fazem o transporte de obras de arte para exposição entre museus e galerias?

4.1 Nestes casos, há alguém da instituição cultural para onde são levadas as peças a dirigir os vossos colaboradores?

4.2 Para além de transportar os bens, também se responsabilizam em deixá-los no local pretendido pela entidade que vos contractou?

4.3 Se ocorrer um dano após os vossos colaboradores terem deixado o local de instalação estão cobertos na mesma?

4.4 Já alguma vez tiveram que solicitar escolta policial enquanto procediam ao transporte deste tipo de objetos?

## Entrevistas<sup>74</sup>

### **Anexo 4 - Entrevista a Álvaro Sequeira Pinto, Colecionador de Arte, que nos recebeu a 07 de Julho de 2013.**

**Pergunta 1** - Tem um seguro que cubra as suas obras de arte?

**Álvaro Sequeira Pinto** - Sim, tenho.

**Pergunta 2** - Que tipo de seguro?

**ASP<sup>75</sup>** - Tenho um seguro multi-riscos, mas com uma vertente específica para a arte, que é da Hiscox.

**Pergunta 3** - É, portanto, um seguro que abrange a habitação e todo o recheio.

**ASP** - Exatamente, inclui todo o recheio.

**Pergunta 4** - Sempre teve este seguro?

**ASP** - Não, tenho este seguro há cerca de um ano. Antes tinha um seguro normal multi-riscos.

**Pergunta 5** - Com que seguradora?

**ASP** - Já lá vai algum tempo e não me lembro. Mas sei que era multi-riscos.

**Pergunta 6** - Porque é que mudou?

**ASP** - Por sugestão do meu corretor de seguros.

**Pergunta 7** - Fez alguma alteração no acordo com a Hiscox desde que o iniciou?

**ASP** - Fiz e ainda estou a fazer. Alterei algumas cláusulas do seguro e estou a fazer uma re inventariação de todas as peças, o que me foi pedido pela seguradora. Já vou nas 300 ou 400 peças, mas está a ser algo demorado porque são muitas peças e tenho muito que fazer. É um processo que demora algum tempo e, de facto, não consigo ter a disponibilidade que precisava para esse trabalho, mas a companhia tem sido compreensiva. Por outro lado, havia preços que estavam desatualizados, porque já há vários anos que não mexia no seu valor. Portanto, tenho isso em curso.

**Pergunta 8** - Foi a Hiscox que o alertou para essa atualização?

**ASP** - Sim, foi.

**Pergunta 9** - Quando começou o acordo com a Hiscox, já tinha um inventário?

**ASP** - Sim, já tinha um inventário. Um inventário ainda em papel, não era sequer informatizado. Porque o meu inventário é um registo que comecei a fazer em 1988, ou 89, portanto, era em fichas de inventário feitas em papel que eu fui mantendo ao longo dos anos. E agora estou a fazer um inventário em registo informático - mas lá está, são muitas peças e

---

<sup>74</sup> As seguintes entrevistas são da responsabilidade dos entrevistados.

<sup>75</sup> A partir deste momento, Álvaro Sequeira Pinto estará representado pelas maiúsculas ASP.

não estou a conseguir tempo para o fazer. Eles [Hiscox] vão ter que ter alguma calma - e têm tido, têm sido muito compreensivos - mas eu também tenho que dar algum avanço nessa matéria.

**Pergunta 10** - Disse que fez umas mudanças no acordo desde que o mantém. Nomeadamente, no inventário e nalgumas cláusulas. Pode referir mais explicitamente que cláusulas foram modificadas?

**ASP** - As cláusulas foram modificadas no sentido de eu me sentir mais confortável relativamente aos aspetos dos valores das peças, porque a Hiscox tem a particularidade de aceitar o valor que eu determinar para o seguro das peças, enquanto a companhia anterior tinha uma cláusula, em que a companhia podia pôr em causa um valor e, se houvesse algum acidente, mandar peritar e verificar o valor da peça. E caso não concordasse, pôr em causa o valor que eu tinha enviado. Então eu estaria a pagar um prémio sobre um valor que não se justificaria estar a pagar. E, no caso da Hiscox, não. Estou a pagar um valor sobre um prémio que a companhia não põe em causa. Isto é uma cláusula que me agrada. E um outro aspeto é o facto de eu poder ter as peças seguras noutros locais. Portanto, se eu mandar uma peça para um *atelier* de restauro, ou se alguém quiser levar uma peça para a estudar, basta-me comunicar à companhia de seguros para onde a peça vai. Isto é um pormenor que me facilita, porque eu tenho muitos contactos com universidades, museus e outras instituições. Por exemplo, neste momento tenho uma peça no Museu Nacional Soares dos Reis, que está lá ao abrigo do meu seguro.

**Pergunta 11** - Nesse caso, a quem corresponde a parte do seguro relativo a essa peça?

**ASP** - A mim. A peça é minha. A peça está lá porque fui eu que a emprestei ao museu para ela ser estudada por uma das conservadoras do museu. Mas mantém-se ao abrigo do meu seguro. Se ela tiver um acidente lá no museu, continua abrangida pelo meu seguro multi-riscos.

**Pergunta 12** - O que interessa nestes casos é que a seguradora esteja informada.

**ASP** - Exatamente. Eu tenho é que avisar a seguradora.

**Pergunta 13** - Como e por quem foram determinados os valores da sua coleção? Foi o Dr. Álvaro Sequeira Pinto que avaliou os bens da sua coleção?

**ASP** - Sim, fui eu que avaliei tudo.

**Pergunta 14** - Está a fazer agora uma reavaliação de todos os bens. Anteriormente, com a outra seguradora, costumava fazer?

**ASP** - Pois, estou a fazer agora, mas durante vários anos não o fiz. Houve alguns que eu fiz cegamente, quer dizer, apliquei uma percentagem. Porque não tinha tempo ou disponibilidade

para estar a ver peça a peça e a consultar as últimas vendas e os últimos leilões e a saber junto dos antiquários como é que estavam os preços. Por isso, fiz avaliações cegas. Agora não, agora estou a fazer uma revisão cuidadosa dos preços.

**Pergunta 15** - Depois, com o inventário informatizado acaba por ser mais fácil.

**ASP** - Sim, depois tudo é mais fácil, claro.

**Pergunta 16** - Já teve algum sinistro?

**ASP** - Felizmente, não.

**Pergunta 17** - Nem quando detinha o acordo com a outra seguradora?

**ASP** - Não, nem com a outra seguradora. Tive sinistros de transporte de obras de arte.

**Pergunta 18** - O que aconteceu?

**ASP** - Comprei um cofre de Ceilão numa leiloeira no estrangeiro e deve ter sofrido uma queda no transporte, pelo que chegou cá danificado. E a companhia de seguros, que não a minha, a companhia de seguros que contratei para o seguro de transporte, assumiu o risco, portou-se muito bem e pagou o restauro da peça.

**Pergunta 19** - Qual era essa seguradora?

**ASP** - A Victoria.

**Pergunta 20** - Sempre que precisa de transportar uma peça recorre a uma equipa especializada?

**ASP** - Sempre. Há duas situações possíveis nos transportes: quando os transportes me são solicitados, por entidades terceiras, eu exijo que sejam empresas especializadas a fazê-lo. E só empresto peças no caso de serem empresas especializadas - que são sempre. Nem preciso fazer essa exigência porque já vem nas cláusulas de empréstimo das peças para exposições. Quando sou eu que empresto as peças por minha iniciativa - têm sido raras as situações -, das duas, uma: ou eu próprio faço o transporte e aí assumo o risco completo - é este o caso da peça no Museu Nacional Soares dos Reis; a peça que está lá, fui eu que a levei e sou eu que a vou buscar - ou então contrato uma empresa da especialidade.

**Pergunta 21** - Em caso de um sinistro sobre uma peça, a sua seguradora dá-lhe a possibilidade de decidir se prefere mandar a peça para restauro ou de decidir se prefere adquirir uma nova?

**ASP** - Esse é um velho problema. É a velha questão da desvalorização das peças com os restauros. Adquirir uma nova é algo que não é possível. Porque quando nós falamos de antiguidades, adquirir uma nova ou uma parecida pode ser impossível. Se nós falamos de porcelanas, eventualmente podemos comprar um prato do mesmo serviço. Quando falamos de um marfim indo-português, é impossível comprar um igual. Portanto, são objetos únicos que

não são substituíveis. A peça fica danificada no seu conteúdo para sempre e é desvalorizada pelo acidente que sofreu. O que se pode pôr em causa é se nós queremos ficar com o valor venal da peça e queremos que a companhia pague o restauro e aceitamos ficar com a peça restaurada; ou se queremos pura e simplesmente que a companhia nos indemnice pela perda total da peça. Mas isso é uma decisão que só perante o facto é que nós podemos decidir. Se a peça ficar esmagada debaixo de um cofre de duas toneladas, obviamente que não temos alternativa. Se ela partir uma mão ou um braço, certamente preferimos ficar com a peça restaurada - e a companhia paga o restauro, porque é altamente compensador pagar o restauro (o restauro é barato) - do que perder a peça.

**Pergunta 22** - A sua seguradora impõe-lhe limites no que diz respeito aos novos valores que acrescenta à sua coleção?

**ASP** - Não, nada.

**Pergunta 23** - Mas informa-os cada vez que adquire uma nova peça?

**ASP** - Devo informá-los. Às vezes não, porque se comprar uma coisa que não seja de valor sensível, não vou estar informá-los. Mas devo. Faz parte das cláusulas que devo informar cada vez que adquirir uma peça para a coleção.

**Pergunta 24** - Até porque se não informar e acontecer alguma coisa, a peça não estará coberta.

**ASP** - Exatamente, não está coberta.

**Pergunta 25** - Tem um sistema de segurança?

**ASP** - Tenho.

**Pergunta 26** - Já tinha quando aderiu a esta seguradora?

**ASP** - Sim, já tinha.

**Pergunta 27** - Alguém da Hiscox aconselhou-o sobre este tipo de equipamentos?

**ASP** - Não só aconselharam, como mandaram cá um técnico de segurança.

**Pergunta 28** - Ele fez algumas mudanças?

**ASP** - Sugestões. Fez sugestões de mudanças.

**Pergunta 29** - Acha que a maior parte dos colecionadores está em posição de decidir o que é melhor para as suas peças tanto em termos de indemnização - ou seja, avaliação - como em termos de reparação de danos?

**ASP** - Não, de maneira nenhuma. E muitos são os que me telefonam a pedir opinião sobre o que é que devem ou não fazer. E, das primeiras vezes que recebem pedidos de empréstimo de peças para exposições e recebem as cláusulas das companhias de seguros, não percebem nada do que lá está escrito e têm imenso medo de emprestar. Não estão nada preparados.

**Pergunta 30** – Do ponto de vista de colecionador, qual a sua opinião sobre o mercado de seguros, aplicado ao mundo da arte?

**ASP** - Com a entrada destas companhias mais viradas para o mercado da arte, a oferta tem melhorado muito. E o serviço que nos é prestado também tem melhorado muito. O que nos traz a nós uma segurança muito grande também. Aliás, as próprias companhias de seguros até nos prestam alguns serviços de apoio que antes não nos eram prestados. Têm melhorado imenso o leque de serviços disponíveis no mercado. E diria que foi nos últimos dois, três anos, não mais do que isso.

**Pergunta 31** - Qual o valor percentual, relativamente ao valor total da coleção, que despende para seguros?

**ASP** - Não tenho bem certeza, mas acho que não chega a 1%.

**Anexo 5 - Entrevista a Ana Brito, Sócio-gerente do Atelier de Restauro ‘Porto Restauro’, que respondeu por escrito, a 09 de Setembro de 2013.**

**Pergunta 1** - Têm algum seguro que cubra eventuais danos que possam ocorrer sobre obras de arte nas vossas instalações?

**Ana Brito** - Sim, temos.

**Pergunta 2** - Que tipo de seguro e com que seguradora está estabelecido o acordo?

**AB**<sup>76</sup> - Trata-se de um seguro multi-riscos, estabelecido com a Victória Seguros.

**Pergunta 3** - Acha que esse tipo de cobertura é suficiente para a sua atividade profissional? Sente-se segura no caso de ocorrer algum sinistro?

**AB** - Em princípio sim. Contudo ainda não tivemos nenhuma experiência de sinistro o que nos impede aferir o bom funcionamento do seguro.

**Pergunta 4** - Porquê a escolha de um sistema de seguro multi-riscos em vez de um seguro de arte?

**AB** - Os sistemas de funcionamento de seguros de arte que até ao momento nos foram apresentados, obrigam à cotação individual de cada peça, valor por vezes pouco objetivo de obter, e a obrigatoriedade na atualização da circulação das obras também pesa nas tarefas da empresa.

Noutros tempos já tivemos um seguro com estas características, tarefa que se revelou complexa pois há clientes que supervalorizam as suas obras, há setores do estado que não pagam seguros e não os exigem.

**Pergunta 5** - Como é estabelecido o valor de seguro?

**AB** - Quando um cliente quer assegurar a sua peça, fica ele próprio responsável por o fazer, atribuindo o valor que entende.

**Pergunta 6** - Enquanto profissionais de restauro que interagem diariamente com obras de arte, a Sra. Dra. Ana Brito e os seus colaboradores têm algum tipo de cobertura que os segure no caso de fazerem algum erro na reparação de uma peça?

**AB** - Sim, temos um seguro de responsabilidade civil profissional.

**Pergunta 7** - Nas obras que são transportadas para o seu atelier, quem assume a responsabilidade pela deslocação dos bens?

**AB** - Varia, no geral é a transportadora ou o cliente, pontualmente e segundo combinação ou exigência do caderno de encargos a Porto Restauro.

---

<sup>76</sup> A partir deste momento, Ana Brito estará representada pelas maiúsculas AB.

**Pergunta 8** - No caso de ser vossa a responsabilidade, contratam seguro para o exercício dos transportes?

**AB** - Sim.

**Pergunta 9** - Como estabelecem os valores de seguro?

**AB** - Segundo indicação do cliente.

**Pergunta 10** - Se a responsabilidade não for vossa, sabe se estes serviços costumam ser contratados sobre as obras que vão para o vosso estabelecimento?

**AB** - Sim, mas em poucos casos.

**Pergunta 11** - O que tem a dizer sobre a oferta de seguros no mercado de arte, no que diz respeito aos profissionais da sua área?

**AB** - Algo que ainda não está bem implementado dificultando o bom funcionamento, a transparência e a confiança.

**Anexo 6 - Entrevista a Fernando Santos, Administrador da Galeria Fernando Santos, que nos recebeu a 06 de Março de 2013**

**Pergunta 1-** Tem algum sistema de seguros que proteja as obras de arte, quer estejam expostas, quer estejam em armazém?

**Fernando Santos** - Sim, tenho.

**Pergunta 2** – Que tipo de seguro?

**FS**<sup>77</sup> - Um seguro próprio para obras de arte.

**Pergunta 3** – Com que seguradora?

**FS** - Há várias seguradoras no mercado, mas neste momento há uma seguradora que está mais vocacionada para obras de arte e que tem um departamento especializado em assegurar obras de arte, a Axa, mais especificamente a Axa Art. Portanto, a companhia criou esse departamento há uns anos e acabou por o implementar aqui em Portugal, coisa que não existia ainda – um pouco a meu pedido porque conheci a diretora. Apesar de tudo, a própria companhia não tem trabalhado muito bem esses seguros. Mas, existe a Axa Art, é um departamento que eles criaram e que está vocacionado para segurar as obras de arte.

**Pergunta 4** – Porque diz que eles não têm trabalhado muito bem este tipo de seguros?

**FS** - O seguro para ser bem feito tem de ser trabalhado, porque não se trata só de segurar uma obra de arte à semelhança do que se faz para um carro ou imóvel. O que se passa é o seguinte: quando as companhias seguram as obras de arte, o que querem é saber os valores, e quem pretende segurar transmite os valores. Se houver boa-fé, tanto da parte da galeria como da parte da seguradora, o seguro tem que, mais do que dar a informação, deve contemplar um constante acompanhamento da obra de arte, visto esta ter valorização [ou desvalorização]. Assim, tem que haver uma atualização do seguro, coisa que dificilmente acontece. Isto deve ser estipulado desde início pela companhia de seguros que, à partida, discute o assunto junto do cliente, de forma a automaticamente haver uma valorização da obra. Isto é uma coisa discutida antes de se fazer o seguro porque, ao mesmo tempo que a obra é valorizada, também o próprio seguro aumenta. Se houver profissionalismo, há uma atualização que é assumida à partida pela própria companhia. Senão, dá-se aquilo que já nos aconteceu, há muitos anos, com uma companhia de seguros espanhola, em que tivemos um acidente com um transporte que trazia uma série de obras de arte. Neste caso, aconteceu o que é comum: a companhia assegura pelo valor que o cliente lhe transmite, depois quando é para pagar... não pagam. Não pagam, porque arranjam maneira de fazerem aquilo da forma como eles querem. As pessoas

---

<sup>77</sup> A partir deste momento, Fernando Santos estará representado pelas maiúsculas FS.

têm que ler o seguro, têm que ver em que moldes está estabelecido, porque muitas vezes não se leem as letras pequeninas e as letras pequeninas dizem tudo. O cliente muitas vezes fica prejudicado. O que aconteceu nessa altura foi uma coisa perfeitamente lamentável, por parte da companhia, que foi uma companhia chamada La Estrella, de Barcelona. Fiz esse seguro, a pedido do cliente, neste caso uma instituição espanhola. Ocorreu o acidente, os trabalhos ficaram muito danificados e depois eles vieram discutir os valores com os artistas e com a galeria. E quando é para pagar, eles fogem o mais possível e, portanto, dizem que o trabalho não tem esse valor e só pagam 'x'. Ou seja, os seguros de obras de arte parecem muito bem, mas quando chega a altura de pagar, ou as coisas são muito bem feitas, muito bem esclarecidas, e tudo fica escrito de acordo com o que o cliente quer e a companhia aceita, ou então, dá asneira.

Enfim, nunca tivemos grandes problemas com as obras de arte. Nunca reclamamos praticamente nada à companhia de seguros, porque felizmente, as coisas têm corrido bem. Agora, o que é importante é: para que as coisas sejam bem feitas, é fundamental que haja um inventário das obras. Tem que se conhecer imagens duplicadas, com a legendagem da obra. Mas, lá está, isso dá muito trabalho e fica caro. Aqui, na galeria, é muito complicado porque as obras estão constantemente a entrar e a sair. Quase tem que haver um funcionário da companhia de seguros para nos tratar do assunto. Ou então, há um seguro global, com um valor aproximado que a gente atribui ao acervo da galeria. Mas mesmo assim, às vezes tenho um bocado receio, porque fazemos o seguro envolvendo determinados valores e devemos confiar que depois a companhia vai aceitar aquilo que se degradou, ou o acidente que houve, ou se houve um incêndio e se tem que verificar o que é que ardeu ou não. Portanto, ou as coisas são muito bem feitas, ou o seguro não serve para nada. Depois, as seguradoras põem em questão se realmente era verdade aquilo que tínhamos dito. Assim, para que o seguro seja bem feito tem que haver documentação que seja trocada e assumida por quem a segura e por quem transmite. Essa responsabilidade tem que ser assumida por ambas as partes.

Tem que ser tudo muito bem feito, tem que haver transparência e coerência no que se fala. Só assim é que as coisas podem funcionar. Se nós damos um valor de € 5.000, a companhia de seguros tem que se certificar que a peça realmente vale esse montante e pagar esse valor no caso de sinistro. No entanto, isto não se verifica. É por isso que a minha ideia sobre seguros é: quando é para pagar fogem, mas quando é para receber, impõem, exigem e nós temos de cumprir.

**Pergunta 5** – Tendo em conta que é um galerista, é o Fernando Santos que determina o valor das peças que é enviado para a seguradora?

**FS** - Não, não. Existe o valor do mercado, o valor do artista. Nós não o alteramos. Quem o impõe é o mercado e o artista, e a galeria tem de cumprir com o que está definido, tanto pelo artista, em função da evolução das obras, como pelo mercado.

**Pergunta 6** – Mas como procede? Envia uma lista todos os meses para a seguradora?

**FS** - Neste caso não, envio o valor global. Mando uma lista discriminada, com fotografias e descrição de cada peça e eles aceitam.

**Pergunta 7** – O seu seguro abrange a deslocação das obras?

**FS** - Sim, tem que ser, é obrigatório.

**Pergunta 8** – Por enquanto está satisfeito com o serviço da Axa Art?

**FS** - Sim, o pior foi realmente o que aconteceu com a outra companhia, o que há-de acontecer com muitas. Com a Axa Art, até ver, não tenho nada a apontar.

**Pergunta 9** – Considera importante os seguros dirigidos para o mercado da arte? Acha que há uma mais-valia relativamente aos seguros multi-riscos?

**FS** - Depende do seguro multi-riscos, de que forma está feito, ou seja, se a própria companhia assegura, dentro dos multi-riscos, os valores das obras – deve haver muitas casas, muitos particulares que têm este sistema. Mas considero importante os seguros de arte. À partida é uma segurança, por isso é que existem as companhias de seguros, senão não fazia qualquer sentido. A segurança é fundamental seja com as obras de arte ou com qualquer valor.

**Pergunta 10** – Qual a sua opinião sobre o mercado dos seguros de arte em Portugal?

**FS** - Os seguros só podem ser bem feitos se houver transparência da parte das duas instituições, tanto de quem segura, neste caso uma galeria, como de quem fornece o seguro. É o cliente e é a instituição que faz o seguro. Essas duas instituições, se funcionarem, se forem honestos e se houver transparência no contrato, ótimo. Naturalmente que a mim não me interessa estragar uma obra de arte, mas há gente que o faz. As pessoas têm que ter respeito, não é por terem feito o seguro que a companhia tem a obrigação de pagar. Uma obra de arte, a partir do momento em que se estraga, já não é a mesma coisa. Portanto, tem que haver respeito pelo trabalho de cada um e honestidade que é fundamental para que as duas instituições funcionem. Daí que, uma companhia de seguros que tem muitos problemas com o cliente, vai deixá-lo. Isto acontece. É como nos seguros de saúde, quando se trata de um cliente que vai muitas vezes ao médico: eles calculam, o que o cliente paga e o que dá despesa, e se der prejuízo, convidam-no a sair. Mas claro, é importante que existam os seguros e que sejam feitos, de certa forma, para salvaguardar a responsabilidade dos clientes.

Nas avaliações, também, tem que haver muita correção e transparência no que é feito, para além de que deviam ser feitas muito mais vezes. À partida, ao contratar um seguro, o cliente

coloca um valor elevadíssimo, na expectativa de receber essa indemnização em caso de sinistro. E isso é errado. Imagine uma obra de arte, que custa no mercado € 5.000 e que o proprietário decidiu segurar por € 10 ou € 15 mil, isso não é correto. Até porque a própria companhia de seguros pode e deve fazer uma análise ao mercado e verificar se realmente a obra de arte, com aquela dimensão, vale esse valor. O cliente pode fazer pelo preço que quiser, não quer dizer que o vá receber. E, neste caso, a companhia de seguros faz (e deve fazer) uma análise ao mercado para se certificarem de qual o valor da obra e é em função disso que normalmente pagam. Ou seja, o cliente deixa de ter razão ao dizer que quer o valor da obra porque foi esse o valor assegurado, quando na realidade, a obra não corresponde a esse valor. É como tudo; é como a casa, é como o carro. Uma pessoa compra um carro novo e teve um acidente ao fim de dois anos. Nesta altura, e ele já não estava novo e claro que já vale menos. Portanto, nas obras de arte os clientes ou colecionadores têm muitas vezes a mania de dar um valor elevadíssimo, quando este não é correto, não é verdade.

**Pergunta 11** - Qual é a sua opinião sobre as avaliações em Portugal?

**FS** - Acho que há muita falta de transparência no que toca a este assunto. Eu estou autorizado a fazer avaliações e já tenho feito algumas, mas evito fazê-lo porque é uma área muito sensível. Porque o mercado de arte é um mercado muito flutuante, nem sempre aquilo que se pensa é o que vale e, neste momento, estão a aparecer peças com preços baixíssimos. Peças que no mercado há quatro ou cinco anos, estavam a um determinado valor e, neste momento, em leilões estão a vir a metade, ou menos de metade do preço. E, portanto, isto acaba por ser um bocado fictício, não é? Mas tem a ver com a situação da crise. A crise reflete-se diretamente nestes bens. Muitas vezes as pessoas pensam que têm um valor que está assegurado, um valor que não vai ser alterado, mas quando vão a vender, muitas vezes os preços são outros, fruto da crise. E as pessoas só vendem realmente quando estão atrapalhadas e precisam de dinheiro e aí vendem por qualquer preço. Mas isto acontece com tudo. Temos uma casa que nos custou 300 e precisamos de a vender a todo o custo. Se não houver ninguém que nos dê 300, vendemos por 200. Queremos é o dinheiro. Não há uma bitola no mercado. É preciso ter consciência da situação, do mercado e em que ponto está a economia. Isto são as crises, onde há muita gente a ganhar muito dinheiro e outros a perderem tudo. E não é só cá em Portugal, é a nível mundial. Há países que estão muito bem, onde se continua a vender e o mercado continua a fluir, e há países com fracos recursos e cuja economia está na mó de baixo, e isso reflete-se nos vários sectores. É um fenómeno que acaba por ser cíclico, daqui a uns anos há-de voltar a época de ouro. Mas as pessoas têm de ter consciência que, ao comprar uma obra de arte, a ideia de que vão ter mais-valia no momento, é mentira. As obras de arte

devem usufruídas, devem ser disfrutadas e, se surgir a altura certa para vender, perfeito! Ou então, é um património que fica, é um investimento que fica, para os filhos ou para quem vier a seguir. Portanto, se as pessoas à partida têm essa maneira de pensar, que vão faturar, que vão ganhar muito dinheiro, a verdade é que pode acontecer. Mas não é um fenómeno claramente previsível, por isso temos que ter essa consciência. Nem sempre isto é verdade e temos que ter noção do risco.

**Pergunta 12** – Disse que faz avaliações. Já fez avaliações para seguros?

**FS** - Sim, já me pediram. Mas sabe que há poucos avaliadores neste país. E há pessoas que avaliam por interesses. Eu nunca avaliei com o intuito de ganhar dinheiro à custa das avaliações. Já fiz uma avaliação para a qual tive que ir a tribunal e já fiz umas avaliações que me pediram a título particular. Os avaliadores aqui em Portugal são pessoas envolvidas no mercado de arte que investigam e depois dão os valores. Quando, na realidade, os avaliadores têm que estar organizados, têm que estar autorizados, para serem também responsabilizados por qualquer falha. Têm de ter autorização, têm de ter uma licença para que isto possa funcionar. E, em Portugal não há. Não há porque quem faz avaliações são pessoas que estão ligadas à área. Qualquer pessoa faz avaliações, infelizmente. E isso está errado.

**Pergunta 13** – Outro aspeto polémico é o facto de os avaliadores serem pagos em função dos valores que avaliam.

**FS** - Claro! São dois ou três por cento sobre o valor. Ora é claro, se eu quero receber mais, vou subir o valor das obras. É assim que funciona, o que é surreal. Como é óbvio, as pessoas aumentam os valores porque vão ganhar mais.

**Pergunta 14** – E relativamente às reavaliações, ou atualizações de valor? Na realidade, elas são feitas? De quanto em quanto tempo devem ser feitas?

**FS** - As atualizações são feitas pelo mercado. Isso é a lei da oferta e da procura. Nos últimos 20 anos, o artista ia evoluindo de exposição para exposição. Havia procura e o artista subia os preços entre 10% a 20% entre exposições. E as obras iam-se vendendo. A partir do momento em que se deixa de vender não há reavaliação, ou melhor, não há subida dos valores. Quer dizer, o artista pode querer subir 10% os valores, mas isso é um risco dele. E acaba por ser um risco tanto para a galeria como para o artista, porque pode não vender. Portugal é um mercado muito pequeno, mas em Londres e Nova Iorque, e em países com um potencial económico muito grande, há instituições, colecionadores, dinheiro e compra; e as próprias galerias são uns potentados. Lá fora, as galerias são grandes máquinas económicas que fazem e produzem os artistas e põem os preços deles a galopar. E os artistas à volta dos quais há procura, sobem de 10% para 50%, havendo uma grande capitalização, uma grande evolução dos preços. Há

uma aposta na galeria, no artista e há confiança no mercado. Claro que não quer dizer que isto seja para sempre... muitos artistas ficam pelo caminho. Bem, neste momento, o que tem acontecido em Portugal é, se os galeristas e artistas pretendem vender, o preço tem que baixar. Isto é um mercado muito flutuante e muito subjetivo também. Nunca se sabe o que pode acontecer. Agora, há aqueles nomes que são imponentes e à partida são seguros. Isto tem uma estrutura por trás, a nível de galeria, que o suporta, que o mantém. Isso dá uma estabilidade à obra do artista, que pode não se vender, mas a galeria sustenta-o e segura-o. Quando este suporte não existe, o artista está ao sabor das ondas e anda de uma galeria para a outra, o que já não é a mesma coisa. Isto tem acontecido com grandes artistas, mas como é óbvio, não acontece com os *Picassos*, que cada vez sobem mais. Também não há muita obra do Picasso, não há muita obra desses históricos e, mais do que nunca, nestes casos, o mercado demonstra a lei da oferta e da procura. Quando estas peças vão a leilão, aparecem grandes museus e grandes colecionadores, que geram uma disputa por esse trabalho. Assim as pessoas picam a obra de forma a ela evoluir, e ela sobe o seu valor. E quando saem as notícias de que foi vendido um *Picasso* por 10, 20 ou 30 milhões, é porque houve alguém que deu esse montante. E quando alguém dá uma quantia destas, é porque houve ali um despique, uma disputa por esse trabalho – que são muitas vezes ajudadas e isto infelizmente ainda se passa em cidades grandes, onde o mercado é forte.

Nós temos um país pobre, com gente inculta e falta de conhecimentos de arte. Porque as pessoas acham que está na moda comprar arte e após comprarem a primeira peça já se acham colecionadores. E a realidade é que não há colecionadores de arte em Portugal, há compradores. São pessoas a quem falta conhecimento sobre a matéria e compram num gesto de imitar o amigo para terem algo sobre que falar. No entanto, consideram-se *experts* – o que é mentira – e, na realidade, não estão preparados para lidar com o mercado. Depois queixam-se de terem comprado uma obra de arte como um investimento, quando o seu valor baixou. Temos que perceber que as obras de arte são um investimento como as ações. Hoje uma ação custa € 20, amanhã pode custar 1 cêntimo, ou...nada! Depende muito da sustentabilidade do produto que está em causa.

**Pergunta 15** - Acha que isso está relacionado com a crítica? Ou melhor, com a falta de textos escritos sobre arte em Portugal?

**FS** - Lá está. Mas isso vem a propósito do seguinte: da capacidade das instituições pagarem esses críticos. A própria imprensa e a comunicação social aguentam aquilo que lhes dá dinheiro. E, infelizmente, pensam eles que a cultura não dá, não gere economia. O que é mentira. Hoje a cultura é dos grandes motores de geração de economia; e há pouca gente a

pensar nisso. Enquanto o nosso Estado, os nossos governantes, não pensarem que a cultura é fundamental para a evolução do cidadão, e é a nossa história que nós temos que defender e desenvolver, para atrair o visitante, não mudamos de cenário. O turismo cultural é fundamental. E é fundamental haver museus e mercado em Portugal, senão o turismo e a cultura não desenvolvem. Eu não vou visitar um país que não tenha museus, que não tenha comércio, no fundo, que não tenha coisas para ver. Quando nós viajamos, vamos à procura do que se passa, de saber qual é a cultura dos outros povos, ou de outros países. E, aqui, infelizmente, não há museus. Isso é lamentável.

Falta uma política cultural que realmente desenvolva. Criaram-se tantas escolas para formação de artistas e hoje não há galerias para escoarem esta produção – as galerias são instituições privadas e na minha galeria só exponho quem eu quero, não sou obrigado a expor ninguém. Portanto, os críticos trabalhavam para as instituições, mas como as instituições deixaram de lhes pagar, eles deixaram de escrever. E como deixaram de falar dos artistas, deixou de haver publicações, tudo isso veio a afetar este meio. Assim, são as galerias neste momento que estão a suportar a divulgação da arte. Serralves é uma instituição que é paga por dinheiros públicos e alguns *sponsors* privados, mas só expõem quem eles querem. Eles só importam, nunca exportam. E os artistas nacionais deviam exportar, devia haver um intercâmbio dos artistas que nos pertencem. E isto não é feito. A política cultural à partida está mal feita. E nós, galerias, não podemos fazer muito mais porque não há capacidade económica para ir para fora vender os artistas. Portanto, se não forem divulgados pelas instituições que o Estado gere e que deviam ter responsabilidade na publicação dos artistas lá fora, não o fazem. E só alguns artistas que têm projeção lá fora, o fazem por eles. É o caso do Julião Sarmiento, Cabrita Reis, Joana Vasconcelos, que se empenham e vão à luta. A Joana Vasconcelos, se alguma divulgação tem, é ela que tem poder e força suficiente para ir autopromover-se e lidar com as instituições e vender o seu produto, de forma a ter visibilidade. Infelizmente, isto passa-se assim. Há falta de diálogo na imprensa. A comunicação social e as televisões só falam de política, quando podiam falar de cultura.

Nós vivemos sobre esta carga e não há investimento porque as pessoas não têm vontade de investir. E há falta de discussão pública sobre arte. O que é uma grande pena porque os colecionadores muitas vezes gostam de ouvir falar. Para além de que a crítica é fundamental, não só para dar a conhecer como para criticar o que está bem e o que está mal. Eu sou um crítico por natureza.

**Anexo 7 - Entrevista a Gabriel Laranjeira Lopes, Avaliador e Perito de Pintura Portuguesa de Autor que respondeu por escrito, a 23 de Julho de 2013.**

**Pergunta 1** – Faz avaliações para efeitos de seguro?

**Gabriel Laranjeira Lopes** - Regularmente

**Pergunta 2** – Nestes casos, por quem costuma ser contactado? Pela companhia seguradora ou por quem está prestes a contratar o seguro?

**GLL** - A maior percentagem dos pedidos vem das seguradoras com quem tenho acordos. Particulares diretamente, é uma percentagem baixa.

**Pergunta 3** – Costuma fazer avaliações para alguma seguradora, em particular?

**GLL** - Sim.

**Pergunta 4** – Qual?

**GLL** - Para a Hiscox.

**Pergunta 5** – De que forma calcula os seus honorários? É uma percentagem do valor avaliado?

**GLL** - Não. Trabalho com um valor fixo por um determinado número de peças.

**Pergunta 6** – Nas avaliações que executa - seja por motivos de seguro ou outras razões -, como procede à inventariação dos bens? Faz uma listagem com a descrição completa de todos os bens - e se possível fotografia -, de modo a facilitar a posterior identificação das peças, ou efetua uma identificação mais simples?

**GLL** - Faço uma listagem com fotografia e descrição o mais completa possível, incluindo o estado de conservação. No caso das Seguradoras esta informação é muito importante.

**Pergunta 7** – Nas avaliações para efeitos de seguro, as pessoas dão-lhe a mesma abertura que nas avaliações executadas por outro motivo? Ou repara que, quem o contacta para fazer uma avaliação por motivos de seguro lhe impõe limites - seja porque não se sente tão à vontade com este tipo de procedimentos ou até por receio que o valor da própria avaliação suba?

**GLL** - Geralmente não. No caso das Seguradoras o relatório de avaliação é entregue diretamente à companhia de seguros.

**Pergunta 8** – Já algum particular se mostrou pouco satisfeito - ou até revoltado - com os valores da avaliação, achando que os seus bens foram menosprezados e que o valor final não correspondia às suas expectativas?

**GLL** - Claro que sim. É frequente o cliente achar que tem um tesouro em casa, e quando lhe dizemos a realidade não concorda. Quando é o caso, temos de explicar muito bem e fundamentar a nossa avaliação. Habitualmente o cliente costuma aceitar.

**Pergunta 9** – Na avaliação de espólios, trabalha com outros profissionais de modo a garantir que as várias áreas de bens culturais são abrangidas e corretamente avaliadas?

**GLL** - Sim, sempre.

**Pergunta 10** – Na sua opinião, qual é a percepção geral dos colecionadores privados sobre o valor dos bens que possuem?

**GLL** - Hoje em dia, os colecionadores no geral estão relativamente bem informados. A informação disponível é grande.

**Pergunta 11** – Devido a flutuações do mercado, os especialistas de obras de arte aconselham a fazer reavaliações dos bens, a fim de atualizar os seus valores. De quanto em quanto tempo devem ser feitas as reavaliações?

**GLL** - Diria que no mínimo de 5 em 5 anos.

**Pergunta 12** – Costumam contratá-lo para fazer reavaliações?

**GLL** - Sim

**Pergunta 13** - Porque é que são tão importantes?

**GLL** - O valor de mercado, por diversas razões difere ao longo do tempo. Questões de gosto e lei da oferta e procura, justificam que os valores sejam atualizados regularmente.

**Pergunta 14** - A maior parte das pessoas percebe a importância, ou revela interesse em se manter a par destas atualizações?

**GLL** - A maior parte sim. Mas nem sempre reavalia, vai acompanhando o mercado para ter uma ideia de como o mercado se está a comportar.

**Pergunta 15** – Quando os privados com quem já trabalhou, fazem uma nova aquisição, contactam-no para acrescentar a peça à avaliação já feita ou para se certificarem da autenticidade do bem?

**GLL** - Só colecionadores mais importantes com coleções de maior peso.

**Pergunta 16** – A maioria das pessoas que o contacta já havia pensado em fazer uma listagem dos bens ou, de facto, só se lembram disso quando têm de recorrer ao seguro – ou se vêm obrigados a fazê-lo por motivo de partilhas?

**GLL** - Geralmente só quando se vêm obrigados.

**Pergunta 17** – A maior parte dos privados a quem faz avaliações percebe a importância de ter uma listagem onde constem todos os bens, ou preocupa-se mais em saber o valor real das suas peças?

**GLL** - Preocupam-se mais com o valor da coleção. Acham sempre que tudo o que compraram é bom.

**Pergunta 18** – Os privados tentam influenciar o valor dos bens que avalia? Seja para aumentar, por motivos de ‘paixão’ pelas peças - que os leva a recusar o valor estipulado pelo mercado - como para diminuir, tentado baixar os custos da avaliação?

**GLL** - Na maioria dos casos, hoje em dia sobrevalorizam as obras.

**Pergunta 19** – Há alguma entidade que reconheça os profissionais da arte com capacidade para fazer avaliações de obras de arte, em Portugal?

**GLL** - Não.

**Pergunta 20** – Quando tratamos de coleções museológicas, devemos seguir as normas de inventariação propostas pela Lei nº 47/2004, de 19 de Agosto - a Lei Quadro dos Museus Portugueses. Mas, o que é que acontece quando falamos de avaliações privadas? Há algum documento oficial que dite os métodos mais apropriados para avaliar e identificar os bens?

**GLL** - Não, não há.

**Pergunta 21** – Como procede, quando confrontado com uma anterior avaliação cujos valores não correspondem à atualidade – tendo em conta a data da avaliação - ou então decresceram em grande escala? Como reagem os particulares?

**GLL** - Independentemente de como reagirem, eu não comento. Faço a minha avaliação, e forneço a informação necessária que suporte os valores pelos quais avalio. O cliente tira as suas conclusões e normalmente aceita - embora fique triste, afinal não tem os valores que pensavam.

**Anexo 8 - Entrevista a Gonçalo Baptista, Diretor-Geral da Hiscox Portugal, que nos recebeu a 04 de Outubro de 2012.**

**Pergunta 1** – Qual é o valor mínimo de recheio que permite a um colecionador privado candidatar-se a um seguro de arte da vossa companhia?

**Gonçalo Baptista** – Para coleções não temos restrições. Para além das obras de arte e antiguidades, nós seguramos todo o património que as pessoas têm em casa e quando é um seguro normal de habitação, só seguramos quando têm um recheio acima de € 150.000. Se for só obras de arte e se quiserem segurar uma pequena coleção, nós seguramos. O que não seguramos é tudo o que as pessoas têm em casa por menos de € 150.000. Para a arte, qualquer coisa nós seguramos.

**Pergunta 2** – Então quer dizer que normalmente os seguros que efetuam são destinados às duas coisas - habitação e recheio - e não só a uma?

**GB<sup>78</sup>** – Na grande maioria dos casos seguramos as obras de arte e todo o recheio que as pessoas têm em casa.

**Pergunta 3** – E quanto aos negociantes (Art Dealers)?

**GB** - Para os negociantes (Art Dealers) só seguramos um espólio acima de meio milhão de euros.

**Pergunta 4** – Num dos vossos panfletos vem a falar dos seguros de exposições, onde declara que asseguram exposições permanentes. E exposições temporárias também asseguram?

**GB** – Sim, seguramos. Bastantes, aliás.

**Pergunta 5** – Na vossa apólice sobre seguros de arte, na cláusula ‘Cobertura Adicional’, declara que vocês autorizam “ (...) um aumento de até 15% no total do valor seguro relativo a obras de arte, por forma a cobrir quaisquer objetos que sejam adquiridos durante o período do seguro”. Nas apólices ‘internacionais’ da Hiscox, cobram até um aumento de 25%. Porquê estes valores e, tendo em conta a dimensão do mercado nacional, não fazia mais sentido que fossem inversos, ou seja, 25% para o mercado nacional e 15% para o mercado internacional?

**GB** – Em média sim, porque as pessoas em Portugal colecionam essencialmente arte portuguesa e a arte portuguesa não atinge, infelizmente, valores estratosféricos, que atinge a dos outros países; temos aqui os vizinhos espanhóis que têm Picasso, Miró, Dalí, etc. Isto tem principalmente a ver com razões de concorrência; há uma dificuldade, às vezes, quase de posicionamento. Para já não tem muito a ver com a lógica só da coleção, tem a ver também com as lógicas do mercado. Mas consigo explicar facilmente: nós temos uma apólice que

---

<sup>78</sup> A partir deste momento, Gonçalo Baptista estará representado pelas maiúsculas GB.

garante muito mais que as apólices de multi-riscos normais e, a certa altura, tornamos a diferença tão grande em termos de cobertura, que nos obriga a ser muito mais caros do que os seguros normais e depois as pessoas não compram apesar de terem uma apólice muito normal. Portanto, o que se faz é um compromisso entre a solução ideal e o que é vendável.

**Pergunta 6** – Então, isto é uma comparação com os seguros multi-riscos, não propriamente com os de arte - com os poucos que há em Portugal?

**GB** – Em Portugal não há grande concorrência. Para além de nós existe a AXA Art, mas que cá tem tido uma presença muito reduzida portanto, na prática, a nossa comparação é quase sempre com apólices multi-riscos. Se nós enchemos a apólice com imensa cobertura, isto obriga-nos a cobrar mais 30% ou 50% do que os seguros normais e, por muito que a apólice seja melhor, depois ninguém compra. Temos que arranjar um meio-termo. Em relação a esses 15%, o cliente depois que venha falar connosco. Essa é uma das bandeiras da nossa atividade: somos muito flexíveis e desenhamos soluções caso a caso. Portanto, uma coisa é o esqueleto da apólice, como ela está pré-definida, outra coisa são os pedidos dos clientes. Se vier um cliente ter connosco e disser que a solução não lhe serve, que em vez de 15%, quer 25%, 30% ou 40%, desde que haja uma razão razoável, nós podemos mexer nesses limites.

**Pergunta 7** – No Compromisso de Indemnização da mesma apólice diz o seguinte “Nós orgulhamo-nos de oferecer um serviço célere, eficiente e útil. Se não pagarmos o seu sinistro nos dez dias úteis posteriores à sua aceitação da proposta de indemnização, devidamente assinada, nós pagaremos juros à taxa de base do seu banco. Esta situação só se verificará, porém, se o pagamento do seu prémio estiver em dia e a indemnização for superior a € 4.000”. Porquê € 4.000 e o que é que acontece se o valor for inferior a este montante?

**GB** – Nós pagamos sempre rápido. Isto é, nós assumimos um compromisso financeiro de liquidar a indemnização rápido. Não sei explicar a razão lógica de serem € 4.000 ou € 5.000 ou € 3.000. Acho que o sentido disso é: se for uma indemnização pequena, os juros seriam um montante tão pequeno, que seria irrisório. Imagine que era uma indemnização de € 500; não fazia sentido estarmos a pagar os juros. Só tem peso nas indemnizações grandes.

Outra coisa que lhe posso dizer, que nós fazemos, é: para todos os clientes que têm um sinistro connosco, nós mandamos um questionário de satisfação e um dos itens da resposta é a velocidade do pagamento. A média das respostas é-nos altamente favorável.

**Pergunta 8** – Há um item que não vem definido na vossa apólice, que é o seguinte: como estabelecem o prémio, ou seja, como definem o valor do recheio e, a partir daí, o prémio?

**GB** – O valor do recheio é um tema complicado e tem de partir dos clientes por dois motivos: um dos motivos é que nós temos quase um conflito de interesses; se formos nós a decidir

quanto é que nós vamos pagar em caso de sinistro, nós somos parte interessada. Portanto, imagine que quer segurar determinado quadro que acha que vale € 50.000. E nós discordamos; achamos que vale € 40.000. Depois dá-se um sinistro e nós indemnizamos no valor de € 40.000. Mas, entretanto, descobre-se que a nossa opinião era errada e a peça valia mesmo € 50.000... Isto é um cocktail explosivo e, assim, há muito potencial para as coisas correrem mal. O ponto de partida é o seguinte: deve ser o cliente a dizer quais são os valores. Se o cliente não souber, de todo, o valor das obras de arte que tem, nós temos acordos com especialistas que fazem a avaliação e esses acordos preveem condições muito favoráveis.

As avaliações em Portugal são muito caras e têm outro problema: cobram uma percentagem sobre o valor que vão avaliar. Ou seja, os peritos olham para uma peça e quanto mais alto avaliarem, mais recebem.

**Pergunta 9** – Sim, isso já se relaciona com questões de ética...

**GB** – Sim. Enfim, as pessoas podem ser sérias, mas à partida não estamos perante as condições ideais para uma avaliação completamente independente. Porque a pessoa sabe que, quanto mais alto avaliar, mais vai receber. Por isso, nós temos um acordo que não funciona nesse regime. Neste caso, o avaliador cobra por dias de trabalho. Cada dia de trabalho são 40 peças e por cada 40 peças cobra uma quantia pré-definida, seja o valor da coleção um milhão, meio milhão, ou cem mil euros...

Para além de não ser uma percentagem - nós achamos que este é o melhor modelo - o preço é muito mais baixo. E, assim, os clientes conseguem fazer o seguro e ter a avaliação mais barata do que se a pedirem por fora.

**Pergunta 10** – Se for o cliente a fazer a avaliação por si próprio, ele pode declarar valores completamente irreais porque, na realidade, há pessoas que não sabem o que têm em casa.

**GB** - Não têm ideia. Alguns acham que não têm nada, outros acham que têm muito e têm pouco. Nós recebemos as listagens e temos um conhecimento razoável do valor das várias autoras e, assim, fazemos aí um filtro. Mas um filtro não dá para ver, por exemplo, se uma obra é verdadeira ou falsa - e há uma quantidade grande de obras falsas. Mas onde nós fazemos o filtro é mais ao nível do risco moral; isto é, cada vez que fazemos um seguro, nós fazemos uma investigação sobre o historial do cliente e é aí que nós filtramos. Porque um cliente 'desonesto' conseguirá sempre, com maior ou menor esforço, tirar partido de uma apólice de seguro, enquanto um cliente honesto, em princípio, a probabilidade de tentar alguma coisa será muito mais reduzida. Portanto, o que nós fazemos é investigar o perfil do cliente. Preocupa-nos mais o perfil do cliente do que o valor das obras de arte. Ou seja, se um cliente comprou uma obra de arte há dez anos atrás, por € 50.000, tem um sinistro e descobre

depois do sinistro que a obra de arte é falsa e não vale € 50.000, mas vale € 500 ou € 0, não me choca, do ponto de vista da relação do seguro com o cliente, pagar os € 50.000, porque o cliente comprou uma coisa e desembolsou € 50.000 a pensar que era verdadeira, ou seja, não está a tentar retirar dali nenhum benefício. O problema é quando tentam tirar benefícios.

**Pergunta 11** - Se tiverem adquirido uma falsificação, sem fazer a mais pequena ideia, o que é que acontece? Como é que vocês procedem?

**GB** - Já nos aconteceu. Não fizemos garantia disso e não podemos dizer que vamos sempre pagar uma obra falsa como sendo verdadeira. Já tivemos casos de clientes que tiveram sinistros com uma peça e que nós depois achámos – e as opiniões nem sempre são consensuais – que era falsa, mas no fim indemnizámos o valor da obra como sendo verdadeira, porque tínhamos a certeza absoluta que o cliente tinha comprado a obra como sendo verdadeira. Porque isso não é preocupante. O que é preocupante para nós é que haja clientes que queiram retirar vantagens do seguro e que estraguem as peças de propósito para receber dinheiro do seguro: isso é o risco. Se a intenção não for essa ...

**Pergunta 12** – Há outro ponto na vossa apólice que diz: “Para bens listados e valorizados individualmente, o valor seguro é o montante identificado na listagem detida por nós ou pelo seu mediador de seguros. Para bens não listados e valorizados individualmente, o valor seguro é o valor de mercado na data do sinistro. O máximo que pagaremos por sinistro é o capital seguro.” Não deviam ser todos valorizados e listados individualmente?

**GB** – Num mundo ideal sim. Mas não, há imensos clientes que não fazem listagens. Por muitos motivos: alguns por motivos de confidencialidade, porque têm medo...

**Pergunta 13** - Confidencialidade para com a seguradora?

**GB** - Sim, sim. Esses tempos felizmente já lá vão. Mas há pessoas que ainda têm presente a altura a seguir ao 25 de Abril, em que havia funcionários que iam buscar as listagens para saber quais as posses que os ricos tinham e depois assaltavam as casas das pessoas. E há muitas pessoas, principalmente com mais idade, que ainda têm esses traumas todos do passado. Há também muita gente que acha que amanhã as finanças entram no escritório da seguradora e vão ver quem é que tem patrimónios. São situações que não existem, mas pronto... Existem medos que são irracionais e, portanto, há muitas pessoas que, por uma questão de confidencialidade não querem fornecer os dados. Depois há muitas pessoas que não se importariam de fazer uma listagem mas que não fazem ideia dos valores, nem querem contractar o serviço de um avaliador e preferem fazer o seguro da coleção pelo valor global, do que estar a pôr o valor das peças uma a uma, sabendo já de antemão que será o valor errado porque elas não sabem quanto é que valem as peças. Por último, temos imensas

peças que querem fazer a avaliação, têm meios para fazê-lo, mas não têm tempo. Principalmente a nível de executivos de empresas ou de pessoas que viajam muito e que trabalham. Os executivos trabalham mais horas e estão sempre a dizer que vão fazer a listagem, mas nunca chegam a fazer. É engraçado, porque até há algumas pessoas a quem nós fazemos o seguro, por exemplo, pelo valor de € 1.000 e dizemos que quando nos entregarem a listagem, o valor passa para € 800. Mas nunca fazem, não têm tempo. Acontece um pouco de tudo. Mas estes são os três principais motivos: falta de tempo, falta de conhecimento sobre os valores, ou motivos de confidencialidade, que ninguém sabe o que tem.

**Pergunta 14** - No mesmo tópico da apólice falam sobre dois valores: valor do mercado na data do sinistro e capital seguro, que é o máximo que pagarão. O que acontece se o valor de mercado for superior ao capital do seguro na data do sinistro?

**GB** - O capital do seguro aí é no sentido do total da coleção. Portanto, imagine que segura uma coleção de quatro peças por € 1.000.000. Depois estragam-se três peças, mas só essas três peças valiam mais que € 1.000.000, que era o total seguro na apólice. Isto é só para dizer que nunca pagamos mais que o limite máximo do capital seguro.

**Pergunta 15** - Na mesma cláusula, um pouco antes, declara “Se algum bem estiver destruído ou perdido, pagaremos o valor desse bem.” O ‘valor desse bem’ corresponde ao valor de mercado?

**GB** - Sim. Corresponde ao valor de mercado, se não estiver listado, ou ao valor descrito na listagem, se o cliente a tiver entregue.

**Pergunta 16** – Por isso, claramente que aconselham a listagem dos bens.

**GB** - Face à discussão dos valores, é sempre um tema complicado de gerir. Há um sinistro: se nós contratarmos cinco pessoas para darem uma opinião sobre a peça, vamos ter cinco valores diferentes e, por isso, o melhor mesmo é esse valor estar definido à partida. Assim não é discutível.

**Pergunta 17** – No seguro para ‘Art Dealers’, propõem o seguinte: “O máximo que pagaremos é o correspondente ao capital seguro exceto quando houver um outro limite fixado nas condições particulares.”. O que é que isto significa? Que há dois montantes definidos?

**GB** - Nós, nas galerias, utilizamos muito o seguinte esquema: há uma peça que vale, suponhamos, € 100.000 euros, mas o galerista se perder essa peça, vai ter uma série de custos para adquirir outra igual ou muito semelhante: vai ter que viajar, que procurar peças, se calhar pagar comissões intermediárias. Por isso, é muito frequente nas galerias pagar-se, por exemplo, o preço de aquisição mais 10% ou 20%, que é para cobrir as despesas inerentes à

compra de uma nova peça. É esse tipo de acontecimentos que está aí coberto. No fundo, o que pretendemos é cobrir todo o prejuízo que o galerista tem por perder uma peça.

**Pergunta 18** – Logo a seguir na apólice, surge a possibilidade de acordarem “um montante pecuniário”. O que se apreende disto é que vocês têm um valor calculado para aquela peça – um valor de seguro - e, se acontecer um sinistro, podem negociar?

**GB** - Não, aqui trata-se de outra questão. Se a peça for recuperável, somos nós que decidimos, se devolvemos a peça ao cliente e pagamos a respetiva desvalorização, ou se não é viável a reparação da peça e fixamos algum montante de indemnização. Ao fixar um montante de indemnização há que ter em conta que o máximo que pagaremos é o capital seguro, excepto, se as condições particulares disserem que é o capital seguro mais qualquer coisa. Ou seja, se for fixado um montante pecuniário, o valor máximo que pagaremos é este valor. Não há conflitos, são coisas complementares. Se uma peça for recuperável, nós é que decidimos se é viável a recuperação da peça, ou não. Isto é o que fazemos nas galerias, nos particulares, não. O cliente pode-nos obrigar a indemnizar em dinheiro ou a recuperar a peça. Nas galerias, funcionamos ao contrário.

**Pergunta 19** – Acha que funciona bem assim, não seria melhor ao contrário? Parto do princípio que o galerista ou o leiloeiro saberá melhor qual o destino a dar à peça.

**GB** – O galerista ou leiloeiro tem uma relação fria com a obra de arte. Enquanto uma pessoa que tem uma obra de arte em casa, um quadro suponhamos, de uma coleção que fez, gosta muito dele e fará tudo o que for possível para ter aquele quadro de volta. Para um galerista, um quadro é dinheiro, é mercadoria. Portanto, se para ele o mais vantajoso for simplesmente receber o dinheiro, ele não vai querer o quadro. Não há essa questão da ‘paixão’.

**Pergunta 20** – No seguro habitação e *606 Home Insurance*, é dada a possibilidade ao segurado de pagar uma franquia maior para pagar um prémio menor. No seguro de obras de arte, isso também se verifica?

**GB** - Sim, isso é comum a todas as apólices. Quanto maior o risco que o cliente estiver disposto a suportar, mais nós diminuimos o prémio. E é uma coisa que faz sentido porque o processo de transferir seguros para uma seguradora é um processo que não é muito eficiente em termos financeiros. Imagine, se tiver um seguro habitação, está a pagar os sinistros de que nós a vamos indemnizar, mais os nossos salários, as nossas instalações, a nossa margem de lucro, etc. Portanto, o processo é ineficiente. E, assumindo que tudo é completamente racional, as pessoas só devem segurar aquilo que não conseguem suportar do próprio bolso. Se eu tivesse um recheio de € 500 em casa e nada mais do que isso, não precisava de fazer seguro, porque, se me roubarem os € 500 vou comprar outra vez, enquanto a seguradora, para

## A Importância da Peritagem e Avaliação para os Seguros de Obras de Arte

segurar esses € 500 vai-me cobrar o risco, mais a margem de lucro, mais as despesas todas. Ou seja, é uma opção inteligente os clientes terem franquias altas. Julgo que é preferível.

**Anexo 9 - Entrevista a João Esteves de Oliveira, Colecionador de Arte e Diretor da Galeria João Esteves de Oliveira, que nos recebeu a 16 de Maio de 2013.**

**Pergunta 1** – Enquanto colecionador tem um seguro que proteja as suas obras de arte?

**João Esteves de Oliveira** - Tenho, sim.

**Pergunta 2** – Que tipo de seguro (arte, multi-riscos...)?

**JEO**<sup>79</sup> - É um seguro multi-riscos, que cobre a habitação e o recheio. Este está detalhadamente descrito e avaliado. Portanto, é um seguro complexo, feito com pés e cabeça.

**Pergunta 3** – Com que empresa está estabelecido o acordo?

**JEO** - Com a Seguradora Ocidental.

**Pergunta 4** – Sempre teve este seguro?

**JEO** - Não, durante muitos anos fiz aquilo a que se pode chamar o ‘auto-seguro’, isto é, corria todos os riscos por minha conta. No entanto, há quatro anos resolvi levar as coisas um bocado mais a sério – ou muito mais a sério – e resolvi fazer este seguro.

**Pergunta 5** – Mudou de 'estratégia' por alguma razão em especial?

**JEO** - Não. Quer dizer, não é que tenha havido azar comigo ou com algum dos meus amigos, mas achei que já tinha arriscado demais e que durante esses anos todos em que tinha poupado o prémio do seguro já me daria para pagá-lo a partir daí.

**Pergunta 6** – Relativamente ao seu acordo de seguros, tem um inventário onde constem as peças seguradas?

**JEO** - Tenho um inventário com fotografias de peças com valor superior a € 10.000. Essas estão todas fotografadas e as de valor inferior estão dispostas em lotes, digamos.

**Pergunta 7** – Quem determinou o valor das peças?

**JEO** - Fui eu. Porque é que haveria de pedir alguém?

**Pergunta 8** – Costuma atualizar os valores?

**JEO** - Não. Nunca o fiz desde que contratei o seguro.

**Pergunta 9** – Desde que fez o seguro já teve algum sinistro?

**JEO** - Não.

**Pergunta 10** – Como procede quando uma peça da sua coleção precisa de restauro?

**JEO** - Não gosto de peças com restauros. Portanto, procuro evitar que isso aconteça, como toda a gente, como é evidente. Mas lembro-me agora de um jantar que uma das minhas filhas deu recentemente lá em casa e que correu mal. Houve uma peça que se partiu e assim permanece até hoje – já lá vai mais de um ano. Enfim, não tenho grande entusiasmo em fazer

---

<sup>79</sup> A partir deste momento, João Esteves de Oliveira estará representado pelas maiúsculas JEO.

o restauro da peça porque depois não vou gostar como antes. De facto, não sou muito dado a restauros.

**Pergunta 11** – E quanto a essa peça que ficou danificada, o que é que fez em relação à seguradora?

**JEO** - Nada, deixei ficar. Não os informei do ocorrido.

**Pergunta 12** – Tem um sistema de segurança [em casa] para a sua coleção?

**JEO** – Sim, tenho.

**Pergunta 13** – Ao adquirir o seguro eles alertaram-no para aderir a este tipo de equipamento ou já o tinha?

**JEO** - Não, sempre tive um sistema de segurança.

**Pergunta 14** – Em caso de deslocação das peças, como procede em termos de transporte?

**JEO** - As peças não saem de minha casa a não ser para serem expostas numa instituição, museu ou semelhante. E, nestes casos, o problema é transferido para a entidade que me pede as peças emprestadas, seja o Museu do Azulejo, o Museu Nacional Soares dos Reis ou, como aconteceu recentemente, o Museu-Atelier Júlio Pomar. Eles assumem a responsabilidade do transporte e do seguro, naturalmente.

**Pergunta 15** – Preocupa-se que seja uma equipa especializada?

**JEO** - Sim, é sempre.

**Pergunta 16** – Acha que a maior parte dos colecionadores está em posição de decidir o que é melhor para as peças em termos de indemnização [ou avaliação]?

**JEO** - Sim, acho que muita gente está em condições de decidir. Desde logo têm uma referência que é o preço que pagaram. Pode ter sido um preço disparatado, mas normalmente não é. E, designadamente se é em leilão, é o mercado que está a fazer o preço. Os leilões hoje funcionam de maneira um bocado diferente porque o país está no estado em que está e as pessoas estão a gastar muito menos e, portanto, as bases de licitação desceram abruptamente. Mas lá está, é o mercado que se está a fazer. É um novo mercado que se está a fazer. Portanto, acho que têm pelo menos essa referência. E, enfim, quem se dedica a este tipo de colecionismo com algum cuidado, vai comparando as peças que tem, com o valor de peças do mesmo nível que saem noutros leilões, ou que estão à venda em antiquários, ou em galerias de arte contemporânea. Quer dizer, as pessoas vão procurando ter essas referências.

**Pergunta 17** - Do ponto de vista do colecionador, qual a sua opinião do mercado de seguros aplicado ao mundo da arte?

**JEO** - Não há muita especialidade, não há muitas opções. Há a Axa, a Axa Art, que suponho que seja uma seguradora especializada em arte, em objetos de arte. Quanto a outros não sei. A

pessoa com quem eu fiz o seguro na Ocidental e a Ocidental confiaram nos valores que eu lhes dei, não os contestaram em caso nenhum.

**Pergunta 18** – Mas acha que um seguro multi-riscos garante a mesma proteção que um seguro especializado de arte?

**JEO** – Se quer que lhe diga, não sei qual é a diferença. Um seguro multi-riscos, para mim tem duas componentes. Tem a componente habitação e a componente recheio. E na componente recheio encaro que negocie um seguro de arte. Se negocie bem ou se negocie mal, isso é outra questão. Mas não sei bem qual é a diferença.

**Pergunta 19** – Qual o seguro que tem na galeria?

**JEO** - É um seguro que não é atualizado a cada momento, ou seja, que não é atualizado para cada exposição. Eu tenho exposições, por exemplo, como a atual que é apenas um registo de fotografias das peças do Rui Chaves pelo mundo e, portanto, tem um valor comercial diminuto; como tive imediatamente antes uma exposição de desenho do Jorge Martins, com preços já substanciais. Antes tinha tido uma exposição do Cabrita Reis e antes desse, o Julião Sarmento. Proximamente, vou ter uma exposição de dois jovens que terminaram o Ar.Co. Estamos a falar de exposições com preços completamente diferentes e, portanto, tenho um seguro feito para o acervo da galeria - e esse é mais ou menos constante - e depois há um outro seguro que procura cobrir o valor dos trabalhos em cada exposição e esse é variável.

**Pergunta 20** – Como faz com a seguradora, envia anualmente os valores?

**JEO** - Sim. Quer dizer quando há uma exposição com um valor substancialmente diferente eu alerto-os para isso e eles, durante esse período, alteram o valor do seguro.

**Pergunta 21** – Com quem está definido este seguro?

**JEO** - Na mesma com a Ocidental. Há uma razão simples: eu trabalhei no BCP durante mais de 10 anos, exatamente desde 1988 a 2011. Estamos a falar de treze anos, o que foi tempo suficiente para criar relações de proximidade com a gente de lá. Nunca pus as condições praticadas pela Ocidental em confronto com outras seguradoras. Se calhar um dia vou fazer isso e vamos ver.

**Pergunta 22** – Atualiza os valores do acervo (em armazém) da galeria?

**JEO** - Não é frequente, não. Tenho impressão que o fiz uma vez desde que contractei o seguro. Quer dizer, parto do princípio que o valor não há-de ser muito diferente porque se saírem aqueles mais caros, são substituídos por outros de igual valor. Quer dizer, as diferenças nunca serão muito substanciais a ponto de eu ter que manter meticulosamente um valor de acervo permanentemente atualizado.

**Pergunta 23** – Também tem um inventário das peças da galeria?

**JEO** - Sim, isso tenho, com certeza.

**Pergunta 24** – E faz um inventário igualmente para as exposições temporárias mais valiosas – como a do Cabrita Reis, do Julião Sarmento...?

**JEO** - Sim, faço um inventário. Tenho isso tudo rigorosamente fotografado. Aliás, há um preçário com as imagens de todas as obras que estão expostas para cada exposição. Isso é evidente. Aí sim, é sempre tudo atualizado.

**Pergunta 25** – E em termos de deslocações? A partir do momento em que a peça entra aqui, torna-se sua responsabilidade, por isso como procede se tiver de sair?

**JEO** - As peças geralmente não saem. Mas quando algum cliente me pede para ver a peça em casa - o que, não sendo muito frequente, acontece de vez em quando - não me preocupo com isso, não penso em seguros.

**Pergunta 26** – E quando se trata de feiras de arte?

**JEO** - Não faço seguro. Nunca fiz seguro para feiras de arte. No entanto, a própria organização da feira tem seguro, portanto quando se paga o stand, haverá um determinado montante que a organização da feira afeta ao seguro que contracta para aquela feira. É óbvio que esse seguro não contempla os trajetos galeria-pavilhão - qualquer que ele seja -, mas no pavilhão, se houvesse um desastre, estaria seguro.

**Pergunta 27** – Como determina o valor que envia para seguro das peças em exposição na galeria? Qual é o valor que lhes atribui?

**JEO** - É o valor contractado pelo artista.

**Anexo 10 - Entrevista a João Pratas, Diretor da Unidade de Negócios de Arte na RNTRANS, S.A. - Grupo URBANOS, que respondeu por escrito, a 21 de Maio de 2013.**

**Pergunta 1** - Que diferenças há, em termos metodológicos e logísticos, no que diz respeito ao transporte de obras de arte em relação ao transporte de objetos comuns?

**João Pratas** - Podemos definir o conceito de arte em três divisões principais: Arte Moderna, Arte Contemporânea, Obra de arte (bem móvel ou património). Obviamente que em qualquer das situações, transportar obras de arte, normalmente de elevado valor monetário e patrimonial, e carga geral, são situações distintas com envolvências totalmente diferentes, e com requisitos bem mais complexos.

**Pergunta 2** - Porque sentiram a necessidade de criar um transporte somente dedicado a este tipo de bens?

**JP**<sup>80</sup> - Principalmente pelos motivos atrás expostos, não exatamente por uma questão de necessidade, mas por uma questão de proteção dos valores e património envolvidos, o meio de transporte e, principalmente, as questões relacionadas com a embalagem e proteção das obras a transportar, revestiram-se de importância nuclear.

**Pergunta 3** - São vocês que executam o empacotamento das peças? Que cuidados acrescidos garantem?

**JP** - A palavra correta é embalagem, e esta é feita de acordo com a especificidade e natureza da obra a embalar, tendo em conta a forma como será transportada e o País a que se destina, tratando-se de uma exportação temporária ou definitiva.

**Pergunta 4** - Tendo em conta que, entre as obras de arte, têm de lidar com objetos de várias dimensões e fragilidades como conseguem acomodá-los de forma a que estes não se movam durante o transporte?

**JP** - Quando se constrói uma caixa de madeira para uma obra, seja ela contemporânea, moderna ou bem móvel, é como se fizesse um fato à medida, seja para uma pintura, escultura ou outro tipo de obra. É este detalhe que faz com que as peças sejam transportadas sem sofrerem danos.

**Pergunta 5** - É dada alguma indicação especial aos vossos transportadores relativamente ao tipo de objetos que vão transportar?

**JP** - Como operadores logísticos do transporte de obras de arte, nós somos igualmente transportadores, obrigados por natureza a cumprir com as determinações nacionais e

---

<sup>80</sup> A partir deste momento, João Pratas estará representado pelas maiúsculas JP.

internacionais ao transporte de obras de arte, não precisando por isso de dar instruções a transportadores.

**Pergunta 6** - Responsabilizam-se por eventuais danos surgidos durante o empacotamento, desempacotamento ou transporte das peças?

**JP** - Como agentes no transporte de obras de arte, temos a nossa própria apólice dedicada à atividade. Assim, e desde que contratada pelo cliente, desde que a obra sai de casa ou morada do prestador até que lá regressa, a obra está segura. A isto chama-se normalmente um seguro prego a prego mas, só o concretizamos desde que solicitado. De outra forma, qualquer movimento ou transporte de obras deverá estar seguro por conta do transportador (nós) ou pela apólice do cliente.

**Pergunta 7** - Com que seguradora estabeleceram o acordo?

**JP** - No transporte de obras de arte, existem seguros de transporte e de permanência em exposição ou armazém. Em qualquer dos casos, a seguradora fica ao critério de quem contratar, e faz parte do negócio de cada um. Sempre que contratem um seguro de transporte ou permanência durante o período de exposição conosco, acionaremos a nossa apólice, na nossa companhia, caso seja da responsabilidade da organização ou do cliente, não nos importa qual a companhia, mas ter cópia da apólice em nosso poder.

**Pergunta 8** - Pode relatar algum dano que tenha ocorrido, pelo qual tenham sido responsáveis, e como a seguradora procedeu?

**JP** - Felizmente a respeito de sinistros, não temos muita experiência a relatar mas, sempre que aconteça algum dano, a companhia responsabiliza-se pela indemnização desde que, o dano não tenha sido provocado por dolo ou má-fé. Ou seja, se um embalador por qualquer motivo desconhecido causar um dano por atitude propositada ou uma qualquer distração, a companhia de seguros recusa ser responsável mas, se um dano for causado num acidente durante o transporte, ou outro motivo que não tenha origem na atitude irresponsável de um técnico, a companhia aciona os mecanismos necessários para executar a peritagem tendo em vista a avaliação da indemnização a pagar.

**Pergunta 9** - Fazem transportes de obras de arte para exposição entre museus e galerias?

**JP** - Claro que sim. Em Portugal, e de e para qualquer parte do mundo. É essa a nossa principal razão de existir enquanto agentes na logística do transporte de obras de arte. Providenciamos toda a documentação ao abrigo da legislação em vigor, tendo em vista a circulação de bens culturais, e determinamos qual a forma mais eficaz de transporte tendo em conta a natureza e dimensão da obra a transportar.

**Pergunta 10** - Nestes casos, há alguém da instituição cultural para onde são levadas as peças a dirigir os vossos colaboradores?

**JP** - Não. As entidades, museus ou galerias ou outras instituições contratam trabalhos, e nesse contrato pode estar contido o acompanhamento das obras de que são proprietários por conservadores que farão o *condition report* final relativamente ao estado de conservação da peça aquando da chegada, mas quem dirige os nossos profissionais é a estrutura e não o cliente.

**Pergunta 11** - Para além de transportar os bens, também se responsabilizam em deixá-los no sítio pretendido pela entidade que vos contractou?

**JP** - Sim claro, dependendo do trabalho contratado asseguramos o percurso total, incluindo embalagem/desembalagem e instalação das peças ou montagem da exposição na sua totalidade.

**Pergunta 12** - Se ocorrer um dano após os vossos colaboradores terem deixado o local de instalação – digamos que uma pintura caiu porque ficou mal presa - estão cobertos na mesma?

**JP** - Já respondido atrás, no que respeita ao dolo e má fé, e às questões do seguro. Um acidente pode sempre acontecer e é um ato fortuito e impossível de identificar, ou não aconteceria.

**Pergunta 13** - Já alguma vez tiveram que solicitar escolta policial enquanto procediam ao transporte deste tipo de objetos?

**JP** - Bastantes vezes. Dependendo da natureza e valores das obras a transportar, e normalmente por exigências de empréstimo, agenciamos escoltas nacionais e internacionais.

**Anexo 11 - Entrevista a Maria de Lima Mayer, Conservadora na Casa-Museu Medeiros e Almeida, que nos recebeu a 04 de Março de 2013.**

**Pergunta 1** – Têm algum sistema de seguros que proteja as obras de arte presentes nas vossas instalações, quer estejam expostas ou não?

**Maria de Lima Mayer** – Sim, temos. Para as peças expostas e para as das reservas.

**Pergunta 2** – Têm um seguro próprio para peças de arte ou têm um seguro geral multi-riscos?

**MLM**<sup>81</sup> – Temos um seguro próprio para peças de arte. E temos um sistema diverso: para as obras é uma companhia seguradora, para o edifício é outra, nós [funcionários] somos outra. Enfim, está distribuído. Portanto, há um só para peças de arte, para a coleção.

**Pergunta 3-** Com que seguradora estabeleceram o seguro de peças de arte?

**MLM** – Com a Hiscox.

**Pergunta 4** – Porque é que escolheram este sistema de seguro próprio para peças de arte? Acha que tem uma mais-valia relativamente ao multi-riscos?

**MLM** – No fundo porque eles já oferecem esse serviço de proteção de obras de arte, depois porque temos uma coleção com cerca de 9.000 peças, em que 2.000 estão expostas – portanto, posso dizer que, basicamente as 2.000 serão as mais importantes - e é um nível que exige um certo cuidado. Não é que as seguradoras de cá não o oferecessem, mas a Hiscox tem já uma longa experiência e foi o que escolhemos. Nós temos um corretor e foram eles que nos ajudaram a procurar. Assim mudámos para a Hiscox há cerca de uns quinze anos atrás.

**Pergunta 5** – No vosso acordo com a Hiscox tem algumas particularidades que considere importante revelar?

**MLM** – Quando assinámos o contrato com a Hiscox, eles pediram para nomear as 50 melhores peças para dar valores específicos, todo o resto é o bolo. Portanto, há 50 peças que eles consideraram a partir de 50.000 euros, para terem valores específicos. Imagine, outro dia partiu-se uma peça que é um cão de porcelana; isso está dentro do bolo e é estabelecido um valor quase comum para todas as peças que são consideradas dentro dessa esfera. Claro que se fosse um dos *highlights* seríamos ressarcidos pelo valor específico previsto. Quanto às outras peças, considera-se que ficam mais ou menos nos mesmos valores.

**Pergunta 6** – As vossas peças estão todas avaliadas?

**MLM** - Sim, estão todas avaliadas.

**Pergunta 7** – Ou seja, a Hiscox tem uma noção muito real do valor que têm?

---

<sup>81</sup> A partir deste momento, Maria de Lima Mayer estará representada pelas maiúsculas MLM.

**MLM** - Exatamente, de tudo o que existe. Portanto, decidiu-se fazer assim: um bolo e só especificar as tais 50 peças com valores a partir dos 50.000 euros.

**Pergunta 8** – Relativamente aos transportes, o seguro que têm abrange a deslocação das peças?

**MLM** - O transporte é tratado especificamente, caso a caso. Mas, normalmente, quem pede emprestado paga esses custos. Portanto, se o Museu de Arte Antiga nos pedir a alguma peça emprestada, são eles que tratam disso. Nós podemos ou não concordar com aquilo que eles nos estão a propor. Mas somos nós daqui que damos o valor do seguro. Claro que o que é pago é só o resgate e o resgate é uma parte mínima do seguro. Ou seja, dentro de uma exposição, é o transporte em si que é mais caro porque exige o acondicionamento necessário. Quanto ao seguro, como só se paga o resgate, mesmo que sejam números grandes, acaba por não ser assim uma fatia muito grande de todo o processo. Mas, sim, funcionamos com as outras seguradoras. A não ser que nós queiramos impor. Mas aí, são eles que avaliam se querem ou não, se lhes compensa.

**Pergunta 9** – Pode descrever um dano? O que aconteceu? Como é que a seguradora procedeu?

**MLM** - O único dano que posso reportar é esse mesmo, o da peça de porcelana. Sendo que é uma peça de porcelana da China, do séc. XVIII, e que dentro do mundo da arte não tem grande expressão e dentro do mundo da porcelana da China é uma peça comum, portanto, não lhe pode ser atribuído nada de especial no que toca a valores. Tendo sido partido, a Hiscox pagou o [valor] seguro. Depois até pensamos em restaurar a peça - não é que se exponha, porque uma peça restaurada já não tem o mesmo interesse – mas o facto de termos recebido a indemnização impediu-nos de restaurar a peça. Portanto, temos os cacos que quisemos entregar, porque no fundo, se eles pagaram, os restos das peças são deles. A Hiscox ainda não os quis de volta e eles aqui estão; mas temos o comprometimento de não restaurar a peça porque isso, no fundo, quase ia repor a peça e eles pagaram-na, é deles.

**Pergunta 10** – Está satisfeita com o serviço prestado?

**MLM** - Sim. Felizmente nunca precisámos de nada de específico. São bastante prestáveis. Cada vez que as nossas peças vão para fora e precisamos de fazer seguros para exposições, ou algo do género, colaboram muito. De facto, nunca há problema, têm sempre resposta rápida. Aliás, andamos numa política de tentar diminuir os gastos e a verdade é que aqui não se mexe. A realidade é que é um serviço muito mais importante do que propriamente a limpeza ou a guardaria, mas são fontes de despesa nossa que se está a tentar otimizar o mais possível

e não vejo notícia que se vá mexer neste assunto específico, precisamente pelo bom trabalho que têm desempenhado.

**Pergunta 11** – Acha que os museus em Portugal têm tido uma boa relação com os seguros?

**MLM** - Não faço a mais pequena ideia. É mediático. Há a história do roubo das jóias que, compreendo que da parte da seguradora não paguem assim à primeira; há que investigar o mais possível. É claro que em caso de danos, as seguradoras vão à procura de todos os detalhes: como se o guarda estava no seu posto, etc. À partida são condicionantes que nós sabemos que existem e que eles vão investigar tudo. Neste caso acabaram por pagar, portanto...

**Pergunta 12** – Considera importante o seguro de bens artísticos?

**MLM** - Importante é, porque até agora não se pensou noutra forma de segurar as coisas. Nada do que nos paguem vai devolver a peça, o seu valor simbólico. A nossa peça mais importante, que tem o valor de seguro mais alto, é uma peça de porcelana importantíssima historicamente, porque é uma peça feita na China, representativa das primeiras encomendas. Sendo nós, os portugueses, os primeiros que chegamos à China, encomendámos uma peça para o nosso Rei, então tem uma esfera armilar e é de 1519-1520, ou seja, é mesmo do início. É representativa do início das relações entre a China e o Ocidente - neste caso, com os Portugueses que fomos os primeiros a abrir a porta do comércio que eles faziam com os povos vizinhos e a partir daí se fez com a Europa - que sabemos que irá ser do mais prolífero que há. Esta peça é emblemática por pertencer a um núcleo de pouquíssimas de que existe testemunho desse tempo tão recuado, sendo feita na China para o mercado português, que foi o primeiro mercado que abriu esse fio que passou a seguir. Nós chamamos o gomil D. Manuel porque a esfera armilar é o seu símbolo. Para o mundo da porcelana é uma peça muito significativa, mas não deixa de ser uma peça de porcelana; percebe-se a facilidade com que algum dano pode ocorrer. Aliás, é agora política da casa não sair mais, não emprestar. Ela é muito solicitada para exposições, pela sua representatividade, e ultimamente não se tem emprestado mesmo. Houve uma exposição em Washington, nos Estados Unidos, intitulada *Encompassing the Globe*, para onde foram peças do mundo inteiro, e que no fundo falava sobre os Descobrimentos. E pediram-nos o gomil. Nós propusemos outra de igual importância que tem as armas de Portugal, mas não é daquela época é um bocado posterior, de um reinado a seguir, do qual já há várias peças; e a partir do momento em que há várias, não tem a mesma importância que o gomil, em termos de valor, e então foi essa taça, a que se chama taça “Avé Maria”, para Washington. A exposição repetiu-se no Museu Nacional de Arte Antiga e voltámos a mandar a taça “Avé Maria”, mesmo sendo aqui em Lisboa, sem haver o risco da

viagem de avião, optou-se por ser só a taça “Avé Maria”. Para nós era melhor ter sido o gomil que, no fundo, ficava mais uma vez no catálogo, era estudado e mencionado. O compromisso é que, de facto, é uma peça importantíssima, tendo um seguro muito elevado – quer dizer, não era por aí, que os americanos não teriam problema em pagar - porque é de facto uma peça emblemática e todas as outras estão em coleções privadas e compreende-se que não são de tão fácil acesso, enquanto a nossa está ali pronta para toda a gente ver.

Mas há peças em que não se justifica correr o risco. Se os museus não emprestam peças não há exposições de qualidade. Nós conseguimos ver exposições, por exemplo do Amadeo Souza Cardoso, porque houve muita gente que emprestou *Amadeos* para a exposição. Nós não temos possibilidade de ir à casa das pessoas, nem de ir a Paris ou a Nova Iorque para ver o núcleo do Amadeo. Portanto, estas exposições - e continua a haver o género de exposições *blockbuster* - , atraem esta gente toda porque conseguem reunir um núcleo significativo que está disperso. E, claro, nós até nos sentimos mal de dizer que a peça não pode ir. A peça, o *pedigree* da peça, também se faz com o seu percurso. O próprio Sr. Medeiros e Almeida quando comprava uma peça, vinha sempre com uma relação de onde é que ela já esteve exposta e em que catálogos participou. E, isto, há 50 anos. Consegue perceber como sempre foi importante. Os próprios vendedores valorizam isso para vender. Para além da proveniência, interessa saber onde é que esteve exposta; quantos mais museus de referência constarem, mais fica reconhecido o valor da peça, que vai aumentando. E, claro, temos muita pena de não emprestar essa peça.

Também tivemos um caso em que não emprestámos vários relógios *Breguet* para uma exposição que houve na Rússia, no Museu Hermitage, com relógios *Breguet* de todo o mundo. É que tinha havido o roubo das jóias. Nós concordámos internamente em emprestar, mas temos sempre que pedir ao Estado para exportar obras de arte temporariamente. E o Estado não permitiu, o que nunca nos tinha acontecido. E o dono da *Breguet* – foi o dono da *Swatch*, Nicolas Hayek, que comprou a *Breguet* - para lançar a marca, fez uma grande exposição, num mercado que tem dinheiro: a Rússia. E então preparou uma exposição no Hermitage. Compreende como isto representou uma oportunidade de ouro para conhecerem a nossa exposição. Nós somos um ‘*museuzinho*’ em Portugal que ninguém conhece e temos uma vitrine com 26 *Breguets* que ninguém tem todos juntos. *Breguet* é o melhor relojoeiro de todos os tempos, fazia relógios por pedido, portanto para todas as cabeças coroadas, reinantes e políticos importantes, e o Sr. Medeiros e Almeida, por acaso gostou dos *Breguets* e foi juntando esta coleção. Só agora a *Breguet* está a fazer um museu, na Place Vendôme, onde era o atelier do *Breguet* – continua lá a loja *Breguet* e por cima estão a fazer o museu – pelo que

estão a tentar comprar pelo mundo inteiro, porque não tinham tantos quanto nós temos aqui, em Portugal, fechados numa sala. Claro que era de toda a importância os nossos exemplares irem para essa exposição – imensa gente emprestou, até a Rainha de Inglaterra. E Portugal disse que não. Eles ficaram chateadíssimos connosco e com toda a razão, de facto, isto não se faz. Aqui era tudo programado, nem sequer éramos nós que levávamos as peças. Reunia-se tudo na Suíça e a de lá levavam-nas, era uma coisa bem feita. No entanto, o roubo das jóias ainda estava muito presente. Resultado: houve uma exposição da Breguet e nós não fomos mencionados.

**Pergunta 13** - No que diz respeito a danos, infelizmente tiveram uma peça de porcelana que se partiu. E quanto a roubos, já alguma vez tiveram alguma ocorrência destas nas vossas instalações?

**MLM** - Não, nunca houve nada disso. Felizmente, sempre estivemos muito sossegados. Temos também uma coisa - e contrapartida para a Hiscox segurar a nossa coleção - que é um sistema de videovigilância, que não existe em muitos museus em Portugal, para além da vigilância humana, 24 horas por dia. Temos guardas que ficam cá 24 horas, têm um percurso para fazer, uma ronda onde têm pontos-chave. Portanto, é controlado que fazem o seu serviço, que tudo se fecha, e há vitrines específicas, por exemplo as vitrines dos relógios: se alguém tentar abrir soa logo o alarme, para além de terem vidros à prova de bala. Tal como as das jóias. Nós oferecemos as melhores condições possíveis – quer dizer, uma seguradora não ia correr o risco de nos segurar se não tomássemos as devidas precauções. Mas tudo foi previsto desde o tempo do Sr. Medeiros e Almeida. Não é de pensar que fomos nós que pusemos as coisas como deve ser, ele próprio se preocupou com isso. Claro que antigamente o sistema era diferente e as coisas estão mais atualizadas.

**Pergunta 14** - Mas vocês foram-se adaptando aos novos métodos de segurança ou só o começaram a fazer após o contacto com a seguradora?

**MLM** - Não, nós já tínhamos. Portanto, foi muito fácil. Eu imagino que as seguradoras ponham essas questões. Aqui as coisas estão preparadas dentro do possível e nem sequer foi feita nenhuma recomendação.

**Pergunta 15** - Relativamente à avaliação das peças, suponho que tenham todas as peças avaliadas e peritadas. Costumam fazer a revisão dos valores?

**MLM** - É suposto haver um documento com elas avaliadas. Sinceramente, não me lembro se a Hiscox pede atualizações periódicas. Porque não faz sentido nós darmos um valor de há dez anos, que ele não se mantém o mesmo. Se bem que o mercado em si, o mercado de arte, oscila imenso. Agora não está a dar arte antiga, as coisas têm um valor mais baixo, depois está

a dar arte antiga, outra vez; depois vêm as instalações e ninguém liga para a arte antiga. Aqui não nos podemos compadecer dessa realidade do mercado, a transação em si. Acho que se tem de encontrar um compromisso, porque aqui não há a intenção de ir vender ao mercado, há a intenção de lhe dar um valor que consiga verdadeiramente refletir a importância da peça – se bem que é impossível refletir impecavelmente, porque há todo um conjunto de condicionantes. Lá está, o mesmo *Breguet*, por ter pertencido ao Junot tem mais valor. Nós temos um serviço de chá, de prata, normalíssimo, feito por um prateiro português. É bom, mas não tem expressão no mundo da prata. No entanto, pertenceu a Napoleão. Quando ele partiu para o exílio, o barco que o transportava parou na Madeira para embarcar um enxoval para a viagem e estadia em Santa e, pegou-se num serviço, pôs-se-lhe o “N” de Napoleão em todas as peças. E ele bebeu chá até morrer naquele serviço. E assim, valia milhões num leilão, porque era do Napoleão. Portanto, nós não nos podemos compadecer neste joguinho do mundo que quer vender, que realça estas coisas para lhe dar mais valor, temos que ir verdadeiramente pelo valor da peça na sua simbólica natureza dentro do mundo da prata... mas, quer dizer, ela passou a ter outro valor. Os devotos do Napoleão, aquelas pessoas que colecionam coisas dele, dariam milhões por aquele serviço de chá, que é uma coisa normalíssima. Quer dizer, isto é muito ingrato quando queremos estabelecer o valor.

Por exemplo, temos cá um *Brueghel* - que é um belíssimo pintor flamengo – e que esteve agora na exposição do Riso – uma exposição que está no Museu da Electricidade. Para o avaliarmos, o que é que vemos? Vamos ver uma quantidade de *Brueghels* que foram vendidos na altura. Aliás cada vez que nós os encontramos nos catálogos, introduzimos no inventário, para se ir tendo uma noção. Anotamos o ano da venda e por quanto foi vendido e assim vamos acompanhando o mercado. Não queremos vender nada, nem podemos pelo estatuto da Fundação, simplesmente é engraçado ver por quanto é que as coisas se vendem.

Há uns dias vimos umas peças de jade que nós temos, imperiais, que partiram de 5.000 ou 6.000 dólares e atingiram um valor astronómico. Isto porque os chineses agora andam a querer comprar para a China tudo o que é Chinês. São peças imperiais, por isso para eles são mais significativas; e de jade, que é um material nobre que não é muito comum. E nós temos cá dois. São duas pedras que formam um instrumento musical. E há uns dias um exemplar destes foi a leilão com um preço de licitação de base perfeitamente comum e atingiu um valor extraordinário. Porque o mercado está a querer comprar aquelas coisas e como há compradores, sobe mais.

Por isso, quanto às reavaliações, imagino que sim, que sejam feitas.

**Pergunta 17** – É alguém do Museu que faz as atualizações ou contratam alguém externo?

**MLM** - Sim, é a nossa diretora. Ela tem sempre uma noção dos valores. Mas, ao estudarmos diariamente as peças, vamos apanhando estes elementos. Claro que o mercado português não é muito significativo e as peças que aqui temos têm representação lá fora. Portanto, vamos aos catálogos dos leilões a ver o que vai à praça, e estamos sempre atentos. Agora, essas pedras por exemplo, as pedras chinesas que tinham sido alvo de um estudo, foram apresentadas numa conferência que existiu sobre a presença Portuguesa na China, abrangendo tudo, e não se parou de falar da Casa-Museu Medeiros e Almeida. Porque na nossa coleção de porcelana, para além desse gomil, temos mais outras tantas peças que são todas representativas das primeiras encomendas feitas na China para o mercado Europeu, neste caso para Portugal. Nós temos uma quantidade delas, tanto com simbologia real como com simbologia nobre. Os nobres depois vão atrás, também querem. E, portanto, é o brasão da família dos Vilas Boas, o brasão dos Peixotos, ... Tudo isto são peças magníficas para o mundo da porcelana. E então, compreende como avaliar toda esta coleção é muito difícil. Tem que se andar sempre em cima. Agora é isso, a porcelana da China está a “sofrer” grandes aumentos e nós devemos estar atentos a este género de peças.

**Pergunta 18** - Qual é a percentagem que pagam de seguro em relação ao valor da coleção?

**MLM** - O prémio do seguro corresponde a 1% do valor da coleção.

**Anexo 12 - Entrevista a Mariana Basto, Proprietária e Diretora da ARGO: Arte, Património e Cultura, que respondeu por escrito, a 24 de Janeiro de 2013.**

**Pergunta 1** - Tem algum seguro que cubra eventuais danos que possam ocorrer sobre obras de arte nas vossas instalações?

**Mariana Basto** - Sim.

**Pergunta 2** - Que tipo de seguro e com que seguradora está estabelecido o acordo?

**MB**<sup>82</sup> - O seguro é de responsabilidade civil de exploração e a Companhia é a Allianz

**Pergunta 3** - Acha que esse tipo de cobertura é suficiente para a sua atividade profissional? Sente-se segura no caso de ocorrer algum sinistro?

**MB** - Sim, sinto.

**Pergunta 4** - Enquanto profissionais de restauro que interagem diariamente com obras de arte, a Dra. Mariana Basto e os seus colaboradores têm algum tipo de cobertura que os segure no caso de fazerem algum erro na reparação de uma peça?

**MB** - Sim, temos.

**Pergunta 5** - Nas obras que são transportadas para o seu atelier, quem assume a responsabilidade pela deslocação dos bens?

**MB** - Depende dos casos. Se for a nossa equipa a transportar, não assumo o seguro a menos que o cliente queira acioná-lo.

**Pergunta 6** - Muitos consideram os seguros - nomeadamente, de obras de arte - como um investimento. Outros consideram que a relação custo-retorno não é rentável. Qual a sua opinião sobre este tipo de serviços?

**MB** - No nosso caso em que o dia-a-dia é lidando com obras, ter um seguro de responsabilidade civil é imprescindível, mais do que seguros isolados para obras individualmente. Este parece justificar-se quando, de facto, as obras são de extremo valor económico...

**Pergunta 7** - O que tem a dizer sobre a oferta de seguros no mercado de arte, no que diz respeito a profissionais da sua área?

**MB** - Não tenho conhecimento de causa suficiente que me permita pronunciar-me sobre a matéria.

---

<sup>82</sup> A partir deste momento, Mariana Basto estará representada pelas maiúsculas MB.

**Executámos uma nova entrevista a Mariana Basto, perante a qual nos respondeu Júlia Fernandes, Gerente da ARGO, a 02 de Agosto de 2013.**

**Pergunta 8** - Como é calculado o prémio do vosso seguro de responsabilidade civil?

**Júlia Fernandes** - Ou existe um valor que foi atribuído a todas as peças e essas peças são fixas e aí é fácil aplicar o cálculo (depende de cada Companhia de Seguros) ou, no nosso caso, como não sabemos o valor das peças, fizemos por um valor que nos pareceu até à data ser correto, isto é, temos um Seguro de Responsabilidade Civil até 5.000€.

**Anexo 13 - Entrevista a Miguel Cabral de Moncada, Sócio-Gerente da Cabral Moncada Leilões, Leiloeira de Obras de Arte e Antiguidades que respondeu por escrito, a 28 de Junho de 2013.**

**Pergunta 1** - Enquanto sócio-gerente de uma leiloeira, tem de ter especial cuidado não só com o manuseio, mas também com a salvaguarda das centenas de bens que incorporam cada leilão. Tem um seguro que cubra algum sinistro que possa ocorrer sobre estes bens?

**Miguel Cabral de Moncada** - A Cabral Moncada Leilões possui um seguro que cobre todos os danos físicos que os seus funcionários e/ou colaboradores possam causar num bem.

**Pergunta 2** - Qual seguro e com seguradora?

**MCM**<sup>83</sup> - Hiscox

**Pergunta 3** - Porque escolheu a Hiscox?

**MCM** - Porque a Hiscox possui, do que conhecemos no mercado português, a apólice de seguro para obras de arte que melhor se encaixa nas nossas necessidades uma vez que é concretamente pensada para segurar bens colocados em leiloeiras.

**Pergunta 4** - Tem este seguro desde que iniciou a Cabral Moncada Leilões? Se não, pode dizer qual(is) seguro(s) teve, com que seguradora e porque mudou?

**MCM** - Não. Originalmente segurávamos os bens que nos eram entregues para leilão na Companhia de Seguros Império, que foi a empresa que patrocinou a Cabral Moncada Leilões no primeiro ano da sua existência (1996). Como tínhamos um relacionamento pessoal de intimidade com os proprietários, concretamente com o seu Presidente – Dr. Vasco de Mello -, fez-se uma adaptação da apólice multi-riscos no sentido de ir ao encontro das necessidades da leiloeira. Tal só foi possível pela total confiança existente entre as duas partes. Quando em 2001 a Império foi incorporada, juntamente com o Banco Mello, no Grupo BCP esse conhecimento e confiança mútua deixaram de existir e aí sentimos necessidade procurar alternativa no Mercado.

**Pergunta 5** – Ao iniciar a Cabral Moncada Leilões, teve ou procurou ter várias propostas de seguros?

**MCM** - Não, porque não foi necessário. Um importante corretor de seguros – Villas-Boas – liderada por um amigo nosso informou-nos que tinha passado a representar uma empresa britânica de seguros que possuía uma apólice especificamente pensada para as leiloeiras de antiguidades e obras de arte – a Hiscox. Não hesitámos.

**Pergunta 6** - Quais as escolhas na altura?

---

<sup>83</sup> A partir deste momento, Miguel Cabral de Moncada estará representado pelas maiúsculas MCM.

**MCM** - Cremos que não havia nenhuma alternativa comparável.

**Pergunta 7** - Como funciona o sistema de seguros entre a Hiscox e a Cabral Moncada Leilões?

**MCM** - É realizado um pagamento semestral por conta e mensalmente a Cabral Moncada Leilões comunica à Hiscox o valor dos bens que se encontram nas suas instalações. No final do ano é realizado um acerto que é realizado no segundo pagamento semestral.

**Pergunta 8** - Este seguro cobre todos e quaisquer danos que possam ser provocados por si e pelos seus funcionários?

**MCM** - Sim. Mas também cobre danos que possam ser provocados por terceiros: clientes.

**Pergunta 9** - Se tiver que recorrer a algum serviço exterior à leiloeira, e a(s) pessoa(s) que prestar esse serviço danificar um dos bens, o seu seguro também cobra este tipo de incidentes?

**MCM** - Quando a Cabral Moncada Leilões recorre a serviços de terceiros estes são profissionais que possuem o seu próprio seguro, mas em última análise a nossa apólice cobre também essa eventualidade.

**Pergunta 10** - Este seguro cobre algum dano que possa ocorrer sobre os bens durante o período da exposição que antecede o leilão?

**MCM** - Claro. É aliás um dos momentos de maior risco.

**Pergunta 11** - A que percentagem do valor seguro corresponde o valor do prémio?

**MCM** - Aproximadamente 1%.

**Pergunta 12** - Para além da possibilidade da ocorrência de incidentes físicos sobre os bens que estão sob a sua responsabilidade, também corre o risco de dar valores errados sobre essas mesmas peças. Tendo em conta o carácter público do seu ofício tem algum seguro que cubra este tipo de riscos, ou seja, um seguro profissional?

**MCM** - Não, não temos.

**Pergunta 13** - Porque não?

**MCM** - Porque, infelizmente esse tipo de seguros não estão generalizados em Portugal e, como tal, não existe, que saibamos, nenhuma apólice especificamente pensada para esse tipo de casos. Teria de ser «fabricada» expressamente e seria incomportável do ponto de vista económico. Terá de ser a Cabral Moncada Leilões a responsabilizar-se por qualquer dano que possa vir a ocorrer por erro de julgamento.

**Pergunta 14** - Conhece alguma companhia que dê cobertura a este tipo de erros?

**MCM** - Não.

**Pergunta 15** - Quanto ao transporte, são vocês que desempenham esse serviço ou contractam uma empresa externa?

**MCM** - Contratamos no regime de avença uma empresa externa – a Transportes Jerónimos – composta por elementos que começaram por ser nossos funcionários numa empresa de antiguidades que possuímos antes da fundação da Cabral Moncada Leilões.

**Pergunta 16** - A Transportes Jerónimos está somente dedicada ao transporte de obras de arte?

**MCM** - Essencialmente, embora também possam transportar bens domésticos sem valor artístico.

**Pergunta 17** - O transporte provido pela Transportes Jerónimos está contemplado no vosso seguro?

**MCM** - Totalmente. É outro dos momentos de maior risco.

**Pergunta 18** - O meio de transporte utilizado pela Transportes Jerónimos está adaptado aos bens que transporta?

**MCM** - Está. As carrinhas são transformadas por dentro para criar todas as condições de segurança para o transporte de antiguidades e obras de arte, incluindo objetos tão complicadas e sensíveis como lustres, que vão pendurados no teto.

**Pergunta 19** - Têm embalagens próprias para o efeito?

**MCM** - Sim, embora não «personalizadas» para cada objeto. Devemos esclarecer que os transportes realizados são «transitórios». Com isto queremos significar que o transporte é realizado de casa dos clientes para a leiloeira e vice-versa e que o embalamento e o desembalamento é realizado no mesmo dia, na pior das hipóteses no dia seguinte. Acresce que os bens e as embalagens são exclusivamente manuseados por elementos dos Transportes Jerónimos, o que diminui substancialmente os riscos. Tal realidade não pode ser comparada com transportes de longo curso onde os bens são manuseados por inúmeras pessoas, a maior parte das quais estando longe de supor qual o tipo de bem que, em concreto, está dentro de cada embalagem.

**Pergunta 20** - Fazem transporte de obras, após leilão, para entrega aos compradores?

**MCM** - Sim, por cortesia.

**Pergunta 21** - Nestes casos, a responsabilidade do seguro fica a cargo de quem?

**MCM** - Apesar das condições negociais da CML referirem que os seus funcionários o estão a realizar a título de cortesia e, conseqüentemente, não têm responsabilidade, na prática a responsabilidade é nossa.

**Pergunta 22** - Antes de ser leiloeiro trabalhou como antiquário. No decurso da sua prévia atividade, tinha um seguro que cobrisse os bens que estavam sob a sua responsabilidade?

**MCM** - Sim.

**Pergunta 23** - Qual seguro e com que seguradora?

**MCM** - Um seguro multi-riscos com algumas adaptações com a Companhia de Seguros Império.

**Pergunta 24** - Qual a diferença entre o seu acordo de seguro enquanto antiquário para o contrato de seguro enquanto leiloeiro?

**MCM** - O muito maior número de bens, a fluidez com que os bens entram e saem das instalações da leiloeira e o maior número de pessoas que os manuseiam. Tais factos têm de estar refletidos no seguro, tornando-o mais abrangente e oneroso.

**Pergunta 25** - Enquanto leiloeiro, executa a peritagem e avaliação de bens artísticos?

**MCM** - Sim. É uma das nossas mais importantes atividades.

**Pergunta 26** - Em que fatores se baseia quando avalia uma obra de arte? O seu livro *Peritagem e Identificação de Obras de Arte* enumera os procedimentos e fatores a ter em conta quando se trata da avaliação de bens artísticos. Segue todos aqueles passos nas tarefas de avaliação e peritagem?

**MCM** - A avaliação de uma obra de arte têm de ser obrigatoriamente precedida de uma peritagem do bem. Só depois de saber a «verdade» sobre um bem é que o avaliador está em condições de o poder avaliar. O critério de avaliação é estabelecido por comparação. Simplificando a resposta, o avaliador tem de se averiguar os valores por que bens semelhantes foram transacionados no Mercado de Arte. É em função do valor por que bens semelhantes foram vendidos no Mercado de Arte que se poderá estabelecer a previsão de quanto será vendido o bem em avaliação. O livro que refere é uma teorização da prática da identificação e da peritagem. Partiu da prática para a teoria. Assim sendo, os passos são todos percorridos.

**Pergunta 27** - Como procede nas avaliações? Faz uma lista geral das peças ou um inventário mais pormenorizado?

**MCM** - Nos relatórios de identificação, peritagem e avaliação de obras de arte o procedimento seguido é: identificar o bem - fotografá-lo, medi-lo, pesá-lo (quando seja o caso de metais preciosos) e, em seguida, estabelecer a sua tipologia, estilo, técnicas, materiais, qualidade, uso/desgaste/restauros e «época», na tentativa de determinar: quem fez; onde fez; e quando fez. Em seguida os bens têm de ser observados pelos peritos das diversas áreas para se estabelecer a «verdade» sobre cada um deles (detetar más identificações e falsos). Finalmente, com os critérios referidos na resposta anterior, estabelecer o seu previsível valor – avaliá-lo.

**Pergunta 28** - Porque é que executa um inventário tão complexo?

**MCM** - Porque apenas um procedimento tão complexo nos permite conhecer o bem em toda a sua extensão e, conseqüentemente, minorar as hipóteses de erro.

**Pergunta 29** - Ao fazer uma avaliação ou peritagem, já alguma vez foi confrontado com uma prévia avaliação sobre os mesmos bens, mas cujos valores não correspondiam à realidade, mesmo tendo em conta a data em que os bens foram avaliados?

**MCM** - Já. A maior parte das vezes por ignorância. Normalmente a avaliação não foi realizada por um profissional e não foi precedida de uma peritagem logo o resultado obtido tornou-se completamente aleatório. Pelo menos uma vez esse facto foi provocado por burla descarada.

**Pergunta 30** - Porque é que isto acontece? Inexperiência do avaliador?

**MCM** - Acontece por amorismo de quem avançou o valor. Não se pode considerar avaliador todo aquele que atribui valores a obras de arte, como não consideramos médicos todos aqueles que nos indicam remédios a tomar. O «avaliador» é um agente específico do Mercado de Arte, com uma função muito definida, necessitando de possuir requisitos muito concretos. É um profissional do Mercado de Arte que não é substituível por «curiosos». Frequentemente os proprietários de bens, desconhecendo tal realidade, recorrem a amadores e curiosos que gostam de arte mas que estão muito longe de conseguir determinar o valor de um bem, o que, como já se percebeu, é complexo e contém mecanismos e subtilezas só ao alcance dos profissionais.

**Pergunta 31** - Quais as principais dificuldades na execução de avaliações? Quais as maiores preocupações a ter em conta?

**MCM** - A prévia peritagem do bem com a determinação da sua «verdade» e, seguidamente, a rigorosa procura de bens semelhantes de que se conheça o valor de venda no Mercado de Arte. Porque os bens raramente são idênticos o avaliador tem de temperar a informação obtida com um extenso conjunto de critérios que o farão «afinar» a precisão da avaliação.

**Pergunta 32** - Faz avaliações para efeitos de seguro?

**MCM** - Todas as avaliações que realizamos servem, automaticamente, para efeitos de seguro. A Cabral Moncada Leilões quando realiza uma avaliação avança dois valores: o primeiro, é o valor tendencialmente adequado para um bem ser colocado em leilão (base de licitação) ou o valor justo pelo qual um comerciante da especialidade deverá pagar por esse bem; o segundo, é o valor porque o bem será previsivelmente adquirido por um colecionador/investidor/privado em leilão ou a um comerciante. O segundo valor é 50% superior ao primeiro. Deste modo, o segundo valor corresponde ao valor de reposição, isto é, ao valor que alguém terá de despende para adquirir no mercado aquele bem. É esse o valor

de seguro. Assim, quando a Cabral Moncada avalia um bem está implicitamente a determinar-lhe o valor para efeito de seguro.

**Pergunta 33** - Estas avaliações recebem o mesmo inventário que as peritagens executadas por outros motivos?

**MCM** - Totalmente. Só possuímos uma estrutura para avaliações que são os «Relatórios de Identificação, Peritagem e Avaliação».

**Pergunta 34** - Por quem costuma ser contactado quando trata de avaliações para efeitos de seguro? Pela companhia seguradora ou pelo particular que contrata o serviço?

**MCM** - Normalmente pela companhia seguradora. Quando ocorre um dano cabe ao proprietário estabelecer o valor do bem danificado. Se a seguradora não concordar, terá de recorrer a serviços de peritagem e avaliação profissionais. É nesse contexto que na esmagadora maioria dos casos somos contactados.

**Pergunta 35** - Já alguma vez teve de fazer peritagens requisitadas por uma seguradora, após um sinistro, de peças que não tinham sido previamente avaliadas?

**MCM** - Sim. É precisamente a esse contexto que nos referíamos na resposta anterior. Numa apólice multi-riscos os bens são genericamente seguros e só depois de ocorrer o sinistro é que tem de se precisar qual é o seu concreto valor, para a seguradora poder ressarcir o proprietário do bem danificado.

**Pergunta 36** - É um procedimento usual? Teve acesso ao capital seguro?

**MCM** - Não. Nem precisamos de ter. Nós apenas temos de, depois de analisar o bem sinistrado, elaborar o despectivo Relatório de Identificação, Peritagem e Avaliação.

**Pergunta 37** - Que tipo de problemas é que este procedimento pode levantar?

**MCM** - O principal problema é quando já não existe o bem sinistrado (por desaparecimento ou destruição) ou está em muito mau estado de conservação, levando a não haver a hipótese de analisar o bem. Nessas circunstâncias a peritagem torna-se praticamente impossível e a avaliação seria aleatória. Nesses casos não realizamos o Relatório. O principal prejudicado é o proprietário do bem porque, ao não conseguir fazer prova do valor do bem, fica na mão da seguradora.

**Pergunta 38** - Nas avaliações que executa, por motivos de seguro, de que forma calcula o seu pagamento? É uma percentagem do valor avaliado?

**MCM** - Todas as nossas avaliações são pagas ao abrigo de uma tabela de honorários que se encontra publicada em todos os nossos catálogos e no nosso site. Todos os Relatórios de Identificação, Peritagem e Avaliação são idênticos e os honorários igualmente auferidos,

correspondendo a uma percentagem sobre o valor total dos bens – 2% que vai diminuindo à medida que o valor global dos bens vai aumentando.

**Pergunta 39** - Avalia bens da Igreja?

**MCM** - Sim. A Cabral Moncada Leilões já realizou uma série de avaliações a pedido de diversas instituições religiosas, todas católicas, por sinal.

**Pergunta 40** - Qual é a diferença entre avaliar este tipo de bens e os restantes comumente transacionados no mercado?

**MCM** - Rigorosamente nenhuma.

**Pergunta 41** - Alguma vez fez a avaliação do recheio de uma igreja por motivos de seguro?

**MCM** - De uma igreja não. Pensamos que a Igreja não segura os seus bens. O que já realizámos foi uma avaliação aos bens de um Convento, que sabemos ter tido como intuito principal a celebração de um contrato de seguro.

**Pergunta 42** – Já avaliou o espólio de algum museu, seja ou não, por motivos de seguro?

**MCM** - Não. Apenas realizamos, com alguma frequência, graciosamente, relatórios de Avaliação para instituições museológicas para efeitos de seguro, aquando de empréstimos ou para efeitos de deslocação para conservação e restauro.

**Pergunta 43** - Qual a diferença entre avaliar bens que se destinam para a venda, de bens que não irão ser transacionados (como no caso dos museus ou de bens da Igreja)?

**MCM** - Rigorosamente nenhuma. Os bens que hoje podem aparentar serem impossíveis de serem colocados à venda, amanhã poderão estar à venda.

**Pergunta 44** - Já algum profissional do mercado de arte - reconhecido como tal e com capacidade de fazer avaliações independentes - requisitou a sua ajuda para a avaliação de um bem ou espólio?

**MCM** - Sim e vice-versa. Existe uma cooperação frequente entre os avaliadores do Mercado de Arte.

**Pergunta 45** - Já alguma vez lhe colocaram limites na avaliação de um recheio, ou tentaram influenciar a sua decisão?

**MCM** - Uma única vez. Há muitos anos, um dos proprietários de um espólio abordou-nos na tentativa de nos subornar para aumentarmos os valores atribuídos aos bens desse espólio, tendo-lhe sido respondido negativamente.

**Pergunta 46** - É contratado para fazer reavaliações (de espólios que tenha ou não avaliado)?

**MCM** - Muito frequentemente. Sobretudo de espólios já previamente por nós avaliados.

**Pergunta 47** - No caso de espólios que tenham sido totalmente avaliados por si, preocupa-se em enviar uma atualização dos valores quando acha necessário?

**MCM** - Não. É uma iniciativa que tem de partir dos proprietários.

**Pergunta 48** - Tendo em conta a sua proximidade com os seguros de arte, acha que é um mercado em crescimento?

**MCM** - Claramente. Cada vez existe mais a noção por parte dos proprietários de obras de arte da necessidade de possuírem seguros para os seus bens.

**Pergunta 49** - Acha que há uma boa oferta deste tipo de serviços?

**MCM** - Não. A esmagadora maioria das seguradoras portuguesas não tem a verdadeira noção daquilo que está em causa num seguro de obras de arte e, como tal, não possui apólices de seguro especificamente pensadas para o efeito. A Hiscox é praticamente hegemónica no Mercado de Arte embora haja tentativas de outras seguradoras para lhe disputarem o mercado.

**Pergunta 50** - Já recomendou ou costuma recomendar a contratação de um seguro?

**MCM** - Constantemente.

**Pergunta 51** - Com alguma seguradora em particular?

**MCM** - Sempre com a Hiscox.

**Pergunta 52** - Na sua opinião, qual a mais-valia que um seguro de arte representa ou deve representar face a um seguro multi-riscos?

**MCM** - A especificação de cada uma das obras de arte, com a sua correta identificação e peritagem e com a sua avaliação atualizada. Por outro lado, os seguros pensados especificamente para as obras de arte preveem soluções que têm em mente a realidade cultural e histórica dos bens e não o seu mero valor económico, satisfazendo melhor as necessidades e a vontade dos proprietários – colecionadores, investidores, privados, leiloeiras ou comerciantes.

**Pergunta 53** – Considera que o mercado de arte atual levanta problemas acrescidos para a atividade seguradora de antiguidades e obras de arte?

**MCM** - Consideramos ... e levanta muitos novos problemas. 1 - A velocidade da comunicação e da circulação da informação que existe no mundo atual cria condições para poderem existir rápidas alterações nos valores dos bens, obrigando a uma maior atenção sobre a atualização dos valores constantes do seguro, sendo frequente valorizações e desvalorizações acentuadas dos bens raramente serem consideradas nos seguros. Os valores deveriam ser atualizados com alguma regularidade (três anos ou sempre que ocorre-se um facto relevante). 2 – O aumento de conhecimentos históricos, artísticos e técnicos e o desenvolvimento de meios científicos de diagnóstico levam a existirem modificações na “verdade” sobre os bens levando a que bens possam estar seguros por um valor, em função daquilo que se pensava ser o bem, mas uma nova «verdade» sobre ele poderá alterar em muito

o seu valor, facto raramente tido em consideração pelos seguros. Também neste caso, seria importante rever as peritagens com alguma regularidade (cinco/dez anos). 3 – A maior capacidade de diagnóstico de restauros e de imperfeições no bem, contribuindo para desvalorizações no seu valor, são raramente tidas em consideração pelas seguradoras. 4 – Finalmente, o aumento da capacidade de se produzirem falsificações cria um problema acrescido às seguradoras que se podem encontrar à mercê de criminosos, sobretudo nestes tempos de crise.

Por tudo isto, terminamos alertando para a necessidade imperiosa da existência de um prévio relatório de identificação, peritagem e avaliação realizado por empresa credível e reconhecida no Mercado de Arte (nacional ou internacional), o qual servirá de suporte ao contrato de seguro de obras de arte a realizar entre uma seguradora e o proprietário das obras de arte. Só a prévia existência desse relatório permitirá total transparência e segurança para ambas as partes, conferindo celeridade e fácil acordo no caso de sinistro.

**Anexo 14 - Entrevista dirigida à Câmara Municipal do Porto - Respondido por Olga Maia, Diretora Municipal, a 11 de Abril de 2013.**

**Pergunta 1** - A Câmara Municipal do Porto tem um seguro que cubra as obras artísticas que a integram? Como funciona o sistema de cobertura?

Câmara Municipal do Porto - Todas as obras de arte da C.M. Porto estão devidamente salvaguardadas, quer com vigilância humana, quer com vigilância CCTV, quer com os seguros adequados. Os Serviços Municipais que detêm essas obras, estão particularmente atentos às condições a que as mesmas estão expostas, possuindo práticas diárias de conservação preventiva, como p. ex., o controlo da climatização (temperatura, humidade, iluminação e poluição) e o diagnóstico de limpeza e manuseamento diário, bem como a limpeza geral do espaço.

São efetuados seguros específicos, quando surge a necessidade de transportar alguma das peças para outros locais (seguros de transporte), salvaguardando igualmente a sua estadia (seguros de estadia).

**Segunda entrevista enviada à Câmara Municipal do Porto - Respondido por Ana Reis, Assistente Técnica, a 28 de Junho de 2013.**

**Pergunta 2** - Qual a seguradora com que mantém o acordo? Trabalham com várias no caso de empréstimos?

CMP<sup>84</sup> - Os seguros obrigatórios do MP foram contratualizados junto da Fidelidade – Companhia de Seguros, S.A.

Relativamente aos seguros temporários estes são contratualizados, junto dos prestadores de serviços/seguradoras, que apresentem a proposta/prémio de seguro economicamente mais vantajosa para o MP (por exemplo: Hiscox, Victoria, etc.).

---

<sup>84</sup> A partir deste momento, a Câmara Municipal do Porto estará representada pelas maiúsculas CMP.

**Anexo 15 - Entrevista dirigida à DGPC (Direção Geral do Património Cultural) - Respondido por Teresa Mourão, Chefe de Divisão de Museus e Credenciação da Direção Geral do Património Cultural - a 17 de Junho de 2013.**

**Pergunta 1** - As instituições culturais sob a vossa tutela têm seguro? Que tipo de seguro e com que companhias fazem os acordos?

**Teresa Mourão** - Informo que a DGPC tem um protocolo com a companhia de seguros Lusitânia e que, no âmbito desse protocolo, os bens culturais móveis dos museus tutelados pela DGPC são maioritariamente cobertos por apólices de seguro dessa companhia.

Em caso de cedência temporária de bens culturais móveis de museus da DGPC a entidades terceiras, por exemplo para exposições temporárias, a entidade requerente responsabiliza-se pelo seguro dos bens (seguro prego a prego / contra todos os riscos) e poderá contratualizar qualquer companhia de seguros de reconhecida idoneidade (aprovada pela DGPC) e devendo cumprir as seguintes coberturas de seguro, dependendo de se tratar de cedências temporárias em território nacional ou de circulação internacional (ver documentação normativa sobre circulação de bens culturais em <http://www.imc-ip.pt/pt-PT/recursos/regulamentos/ContentDetail.aspx>)<sup>85</sup>:

1. CEDÊNCIAS NO TERRITÓRIO NACIONAL

Transporte: Institute Cargo Clauses “A”;

Estadia: Incêndio; Raio e Explosão; Roubo; Quebra; Danos por água resultantes de tempestades e inundações; Atos maliciosos ou de sabotagem; Abalos sísmicos e fenómenos da natureza; Depreciação ou perda artística resultante de sinistro ocasionado por risco coberto, incluindo as resultantes de variações higrométricas acidentais ou fortuitas, independentemente do valor de reparação.

Sinistros: Regularização de sinistros com base em opinião de especialistas acreditados.

2. CIRCULAÇÃO INTERNACIONAL:

Transporte: Institute Cargo Clauses “A”;

Estadia: Incêndio; Raio e Explosão; Roubo; Quebra; Danos por água resultantes de tempestades e inundações; Atos maliciosos ou de sabotagem; Abalos sísmicos e fenómenos da natureza; Depreciação ou perda artística resultante de sinistro ocasionado por risco coberto, incluindo as resultantes de variações higrométricas acidentais ou fortuitas, independentemente do valor de reparação;

---

<sup>85</sup> Os documentos apresentados neste endereço foram devidamente analisados no decurso deste trabalho. Pelo facto de ser aqui referido o endereço onde eles se encontram, não foram incluídos nos anexos deste estudo.

Sinistros: Regularização de sinistros com base em opinião de especialistas acreditados.

Em contexto de deslocação para o estrangeiro de bens culturais móveis sob tutela da Direção-Geral do Património Cultural, para além da cobertura “prego-a-prego” e contra todos os riscos, devem ser cobertos não só os normais riscos em trânsito e durante a estadia, mas também:

- Institute Cargo Clauses “A”, na parte aplicável ao meio de transporte, incluindo molhas, salpicos e humidade;
- Institute Strikes Clauses;
- Institute War Clauses;
- Desastres causados por manuseamento deficiente;
- Danos causados por água (inundação, salpicos de água ou chuvas);
- Depreciação ou perda artística resultante de acidente ou de variações anormais de temperatura e/ou humidade;
- Roubo e/ou extravio;
- Incêndio;
- Atos maliciosos, vandalismo, sabotagem;
- Greves, tumultos sociais;
- Intempéries (sempre que se tenha conhecimento de episódios com fenómenos desta natureza no país de destino);
- Infestações;
- Fenómenos sísmicos e outros fenómenos da natureza (para países de reconhecido risco).