



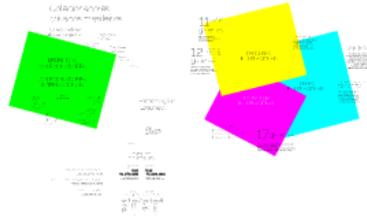
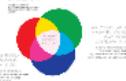
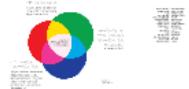
MUSEUM OF MODERN ART (MoMA)
 1155 Ave. of the Americas
 New York, NY 10020
 Tel: +1 212 532 3400
 Fax: +1 212 532 3400
 www.moma.org

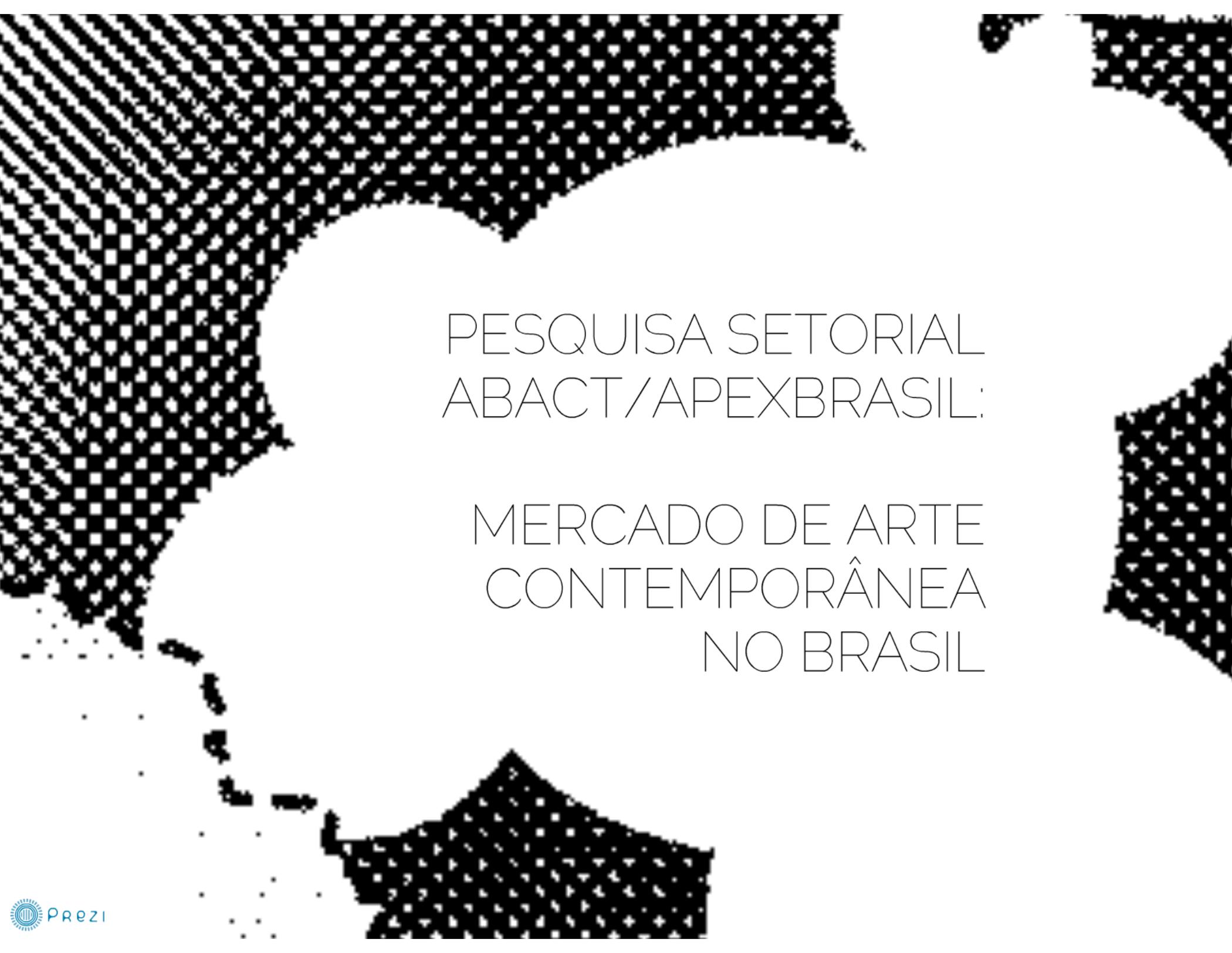
TATE MODERN
 279 Whitehall
 London SE1 9TG
 Tel: +44 20 7478 6400
 Fax: +44 20 7478 6400
 www.tate.org.uk

21ST CENTURY MUSEUM OF CONTEMPORARY ART
 1-10-1 Kanazawa
 Kanazawa, Ishikawa 920-0801
 Tel: +81 76 234 2100
 Fax: +81 76 234 2100
 www.21cmuseum.jp

ASTRUP FARNLEY MUSEET FOR MODERNE KUNST
 1000
 Oslo

MUSEUM OF CONTEMPORARY ART
 1111
 Los Angeles





PESQUISA SETORIAL
ABACT/APEXBRASIL:

MERCADO DE ARTE
CONTEMPORÂNEA
NO BRASIL



PERÍODO DE REALIZAÇÃO DA PESQUISA

**Outubro de 2011
a março de 2012**

METODOLOGIA

A pesquisa foi realizada por meio de formulário enviado às galerias por email



UNIVERSO DA PESQUISA

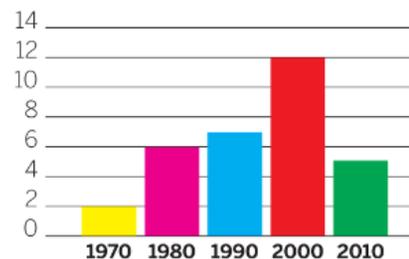
40 galerias foram contatadas,
associadas a ABACT e/ou
ao Projeto Setorial Integrado
ABACT-APEX (referência
o mês de outubro de 2011).
Respostas: 32

ANITA SCHWARTZ	MARIANA MOURA
ARTUR FIDALGO	MARILIA RAZUK
BARO	MENDES WOOD
BOLSA DE ARTE	MERCEDES VIEGAS
CELMA ALBUQUERQUE	MILLAN
CHOQUE CULTURAL	NARA ROESLER
FORTES VILAÇA	OSCAR CRUZ
GENTIL CARIOCA	RAQUEL ARNAUD
LAURA MARSIAJ	REFERENCIA
LEME	SILVIA CINTRA
LEMOS DE SA	SIM
LOGO	TRIANGULO
LUCIANA BRITO	VERMELHO
LUCIANA CARAVELLO	VIRGILIO
LUISA STRINA	YBACATU
MANOEL MACEDO	ZIPPER

TAMANHO E
PROFISSIONALIZAÇÃO
DAS GALERIAS DE ARTE
CONTEMPORÂNEA

RECORTE GERACIONAL

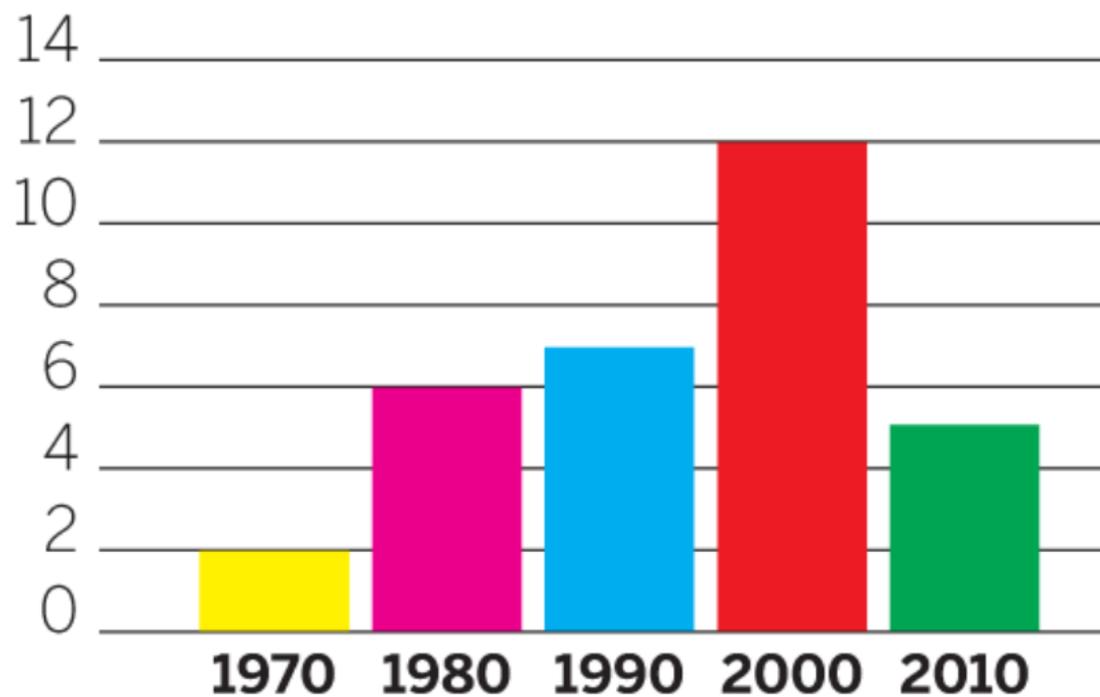
número de galerias criadas por década



distribuição de galerias por cidade



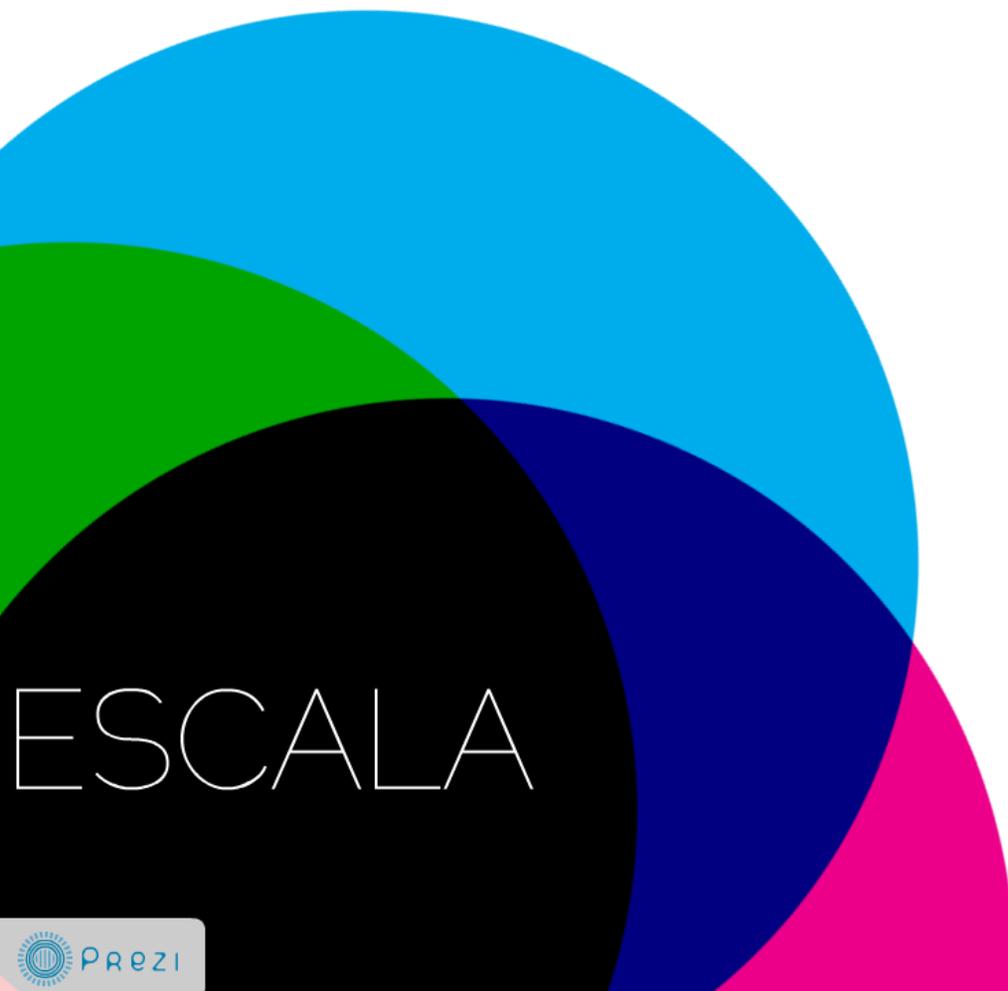
número de galerias criadas por década



distribuição de galerias por cidade



ESCALA



NÚMERO DE ARTISTAS REPRESENTADOS

A média de artistas representados por galeria é de 24, havendo uma variação de 12 a 39 artistas, dependendo da estrutura da galeria.

ÁREA EXPOSITIVA

Existem galerias com áreas expositivas bastante reduzidas, com pouco mais de 50m², a galerias com mais de 1.000 m² de área expositiva. A média fica em 300 m² por galeria.

ESCALA

NÚMERO DE VISITANTES POR SEMANA

A média de visitas semanais por galeria é baixa:
60 pessoas. A variação é de 10 a 300 visitas semanais.

EXPOSIÇÕES INDIVIDUAIS E COLETIVAS ORGANIZADAS/ANO

As galerias pesquisadas realizam em média 7,8
exposições individuais por ano, com uma
variação de 2 a 20, dependendo da galeria.
Já as exposições coletivas são realizadas
em média 1,68 por ano, havendo uma
variação de 1 a 5 exposições.



ESCALA

variação de 1 a 5 exposições.

NÚMERO DE FEIRAS REALIZADAS/ANO

Do universo pesquisado, a média de feiras realizadas por ano ficou em 3,75, mas existem galerias que ainda não participam de nenhuma feira e galerias que têm 11 feiras em seu calendário anual.

NÚMERO DE EMPREGADOS

A média de pessoas empregadas e que prestam serviços para as galerias é de 7,75, havendo uma variação de 1 a 22, dependendo do porte da galeria. Os empregos formais, ou seja, empregados com carteira assinada, representam a maioria, a média fica em 5,22.



ESCALA

SEGMENTAÇÃO : escala

GRUPO 1

Almacen
Amparo 60
Artur Fidalgo
Carminha Macedo
Eduardo Fernandes
Logo
Manoel Macedo
Mariana Moura
Mercedes Viegas
Moura-Marsiaj*
Murilo Castro
Progetti
Referência
SIM
Virgílio

GRUPO 2

A Gentil Carioca
Anita Schwartz
Berenice Arvani
Bolsa de Arte de POA
Casa Triângulo
Celma Albuquerque
Choque Cultural
Laura Marsiaj
Leme
Lemos de Sá
Luciana Caravello
Marília Razuk
Mendes Wood*
Oscar Cruz
Sílvia Cintra*
Ybakatu*
Zipper

GRUPO 3

Baró
Fortes Vilaça
Luciana Brito
Luísa Strina
Millan*
Nara Roesler
Raquel Arnaud
Vermelho

Critérios utilizados: números de artistas representados, área expositiva, número de exposições realizadas/ano, número de feiras realizadas/ano, número de empregados, faixa de preço mais alta praticada, volume de negócios.

NATUREZA DO NEGÓCIO

NATUREZA DO NEGÓCIO

comércio,
comércio e serviços
e outros

11 galerias trabalham com comércio e serviços,
1 com comércio e serviços educativos, 2 não responderam
e 18 afirmam terem em suas atividades apenas comércio.

25 galerias têm apenas um CNPJ,
6 têm dois CNPJs e 1 não informou.

Formação do preço

A maioria das galerias estabelecem os preços praticados com base na análise comparativa do mercado e do currículo do artista.

Média de preços praticados

A média das obras de menor custo é de R\$ 1.100 (com uma variação de R\$ 150 a R\$ 6.000).

As obras de maior custo tem preço médio de R\$ 540.000 (havendo uma variação de R\$ 10.000 a mais de R\$ 2.000.000)

RELAÇÃO COM OS ARTISTAS



TIPO DE CONTRATO E FORMALIZAÇÃO DA RELAÇÃO COM O ARTISTA

A grande maioria das galerias
trabalha com consignação.

Algumas apontam também realizar
pré-aquisição e co-produção de obras.

ARTISTAS E CNPJ

A maioria das galerias (19)
paga os artistas representados de forma
mista (alguns através de CNPJ e outros
como PF).



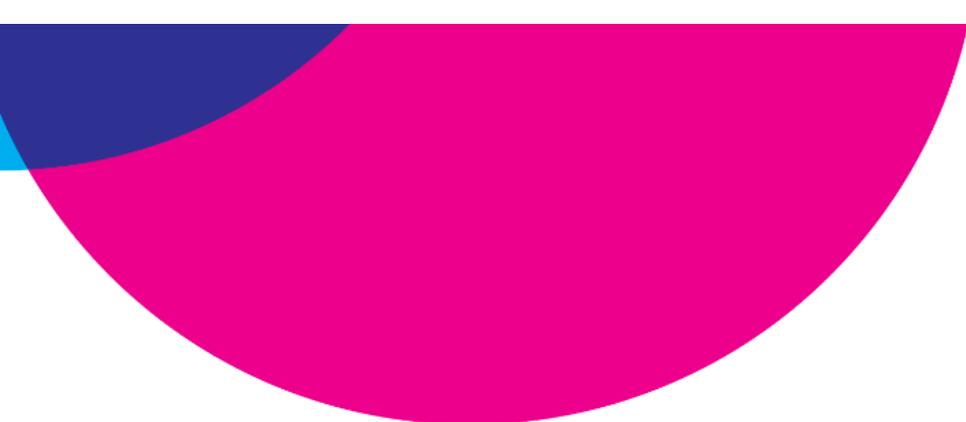


COMISSÃO PAGA AOS ARTISTAS

A média praticada é de 50%, podendo haver variação de 30 a 70% em casos excepcionais.

Serviços prestados aos artistas:

- arquivo e documentação das obras dos artistas
- registro fotográfico
- pré-financiamento de obras
- pré-aquisição de trabalho
- publicações
- organização de exposições individuais
- parcerias internacionais para posicionar o trabalho dos artistas representados
- acompanhamento crítico da produção



INOVAÇÃO

Percentual de novos artistas representados

A média do percentual de novos artistas entre os artistas representados pelas galerias é de 23,6%

Janelas digitais

Apenas 3 galerias afirmam promover vendas através de canais virtuais (VIP art fair e motor). Até o momento, a utilização de janelas virtuais para promoção e venda é totalmente irrisória.

PARCERIAS E INTERMEDIÁRIOS NO DESENVOLVIMENTO DOS NEGÓCIOS

Parcerias com outras galerias no Brasil

24 galerias têm parcerias com outras galerias no Brasil, 4 não têm e 4 não responderam.
O principal objetivo é fomentar a visibilidade e promoção do artista em outras regiões.

Comissão paga a parceiros ou intermediadores (arquitetos, artconsultants, etc.)

Via de regra 10%, podendo variar de 5 a 20%.

Mercado secundário

Apenas 9 galerias afirmam atuar também no mercado secundário, a maioria de forma residual. Tais atividades representam de 5 a 30% do volume de negócios da galeria, sendo a média de 13,7%.

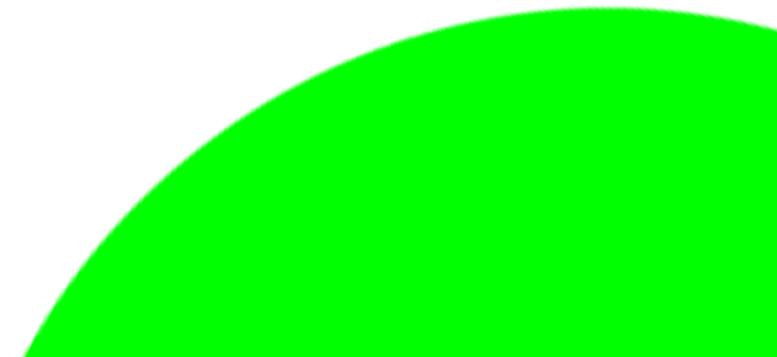


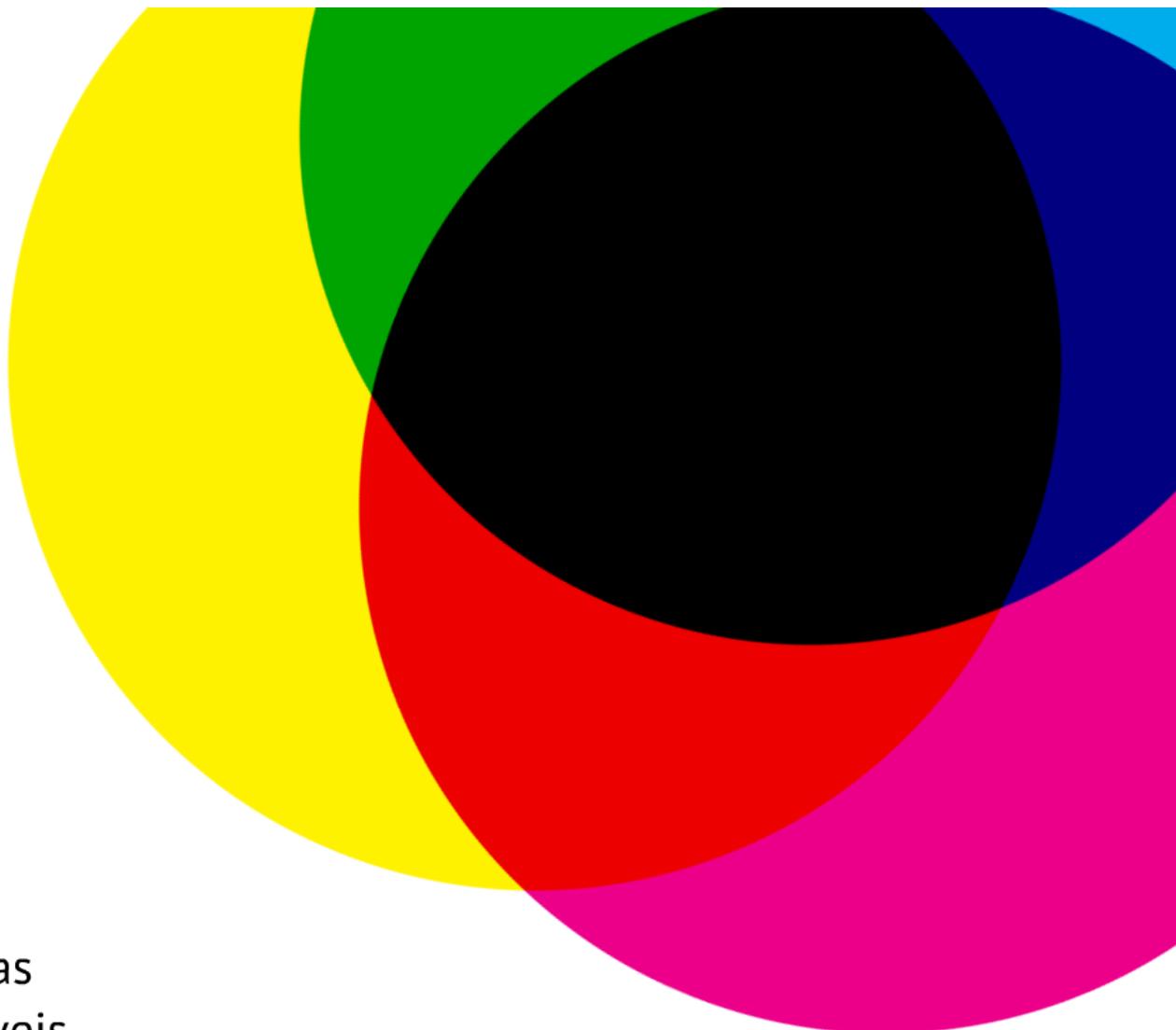
VOLUME E DINÂMICA DO SETOR

Variação do volume de negócios nos últimos dois anos

O aumento do volume de negócios foi em média de 44,76%,
com uma variação de 10 a 200%.

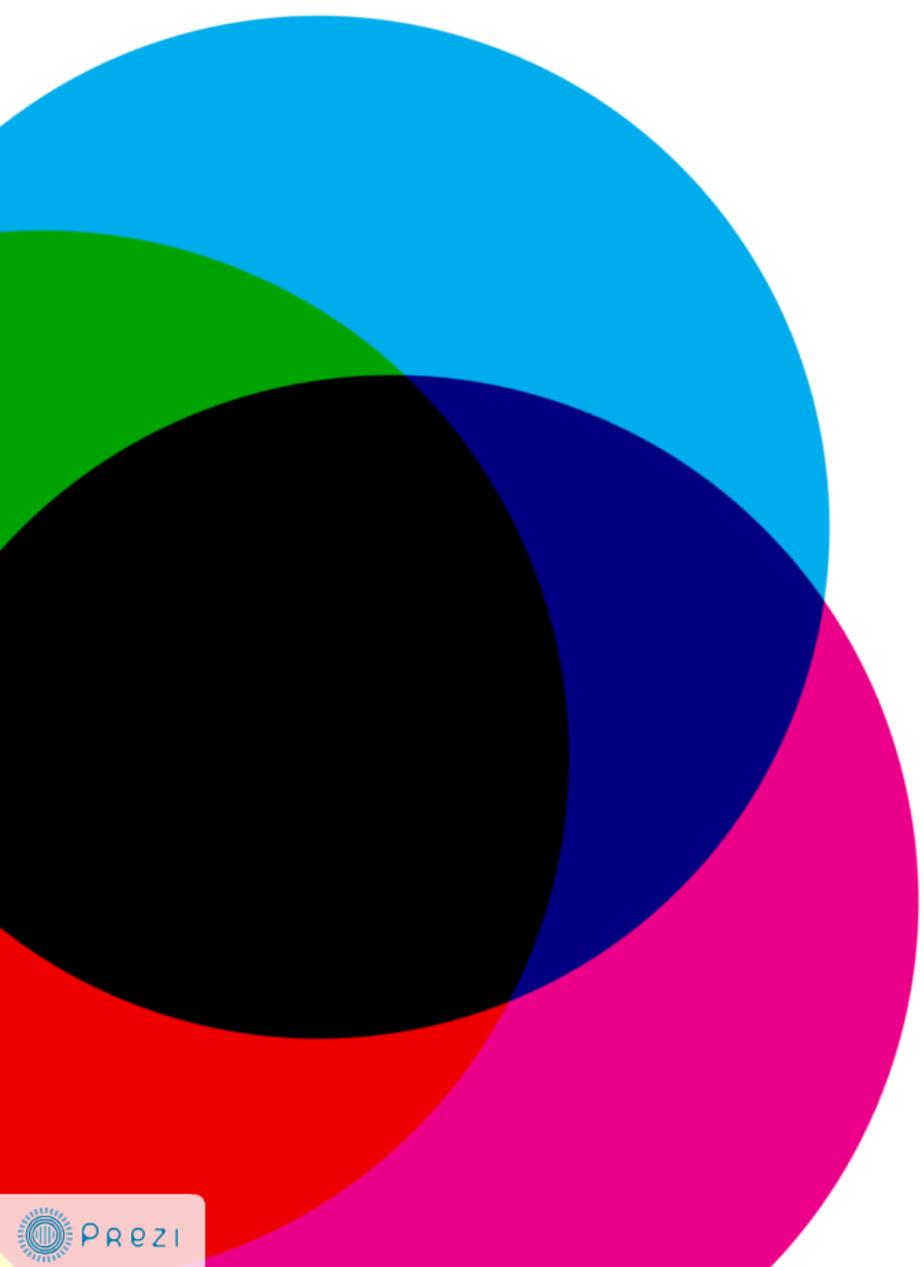
O percentual foi informado por 21 galerias.





FEIRAS NO BRASIL

As feiras no Brasil são apontadas por 24 galerias como responsáveis por 29% do volume de vendas em média, havendo uma variação de 10 a 60%, dependendo da galeria.



Questões
relativas à
internacionalização
e ferramentas
de promoção
comercial

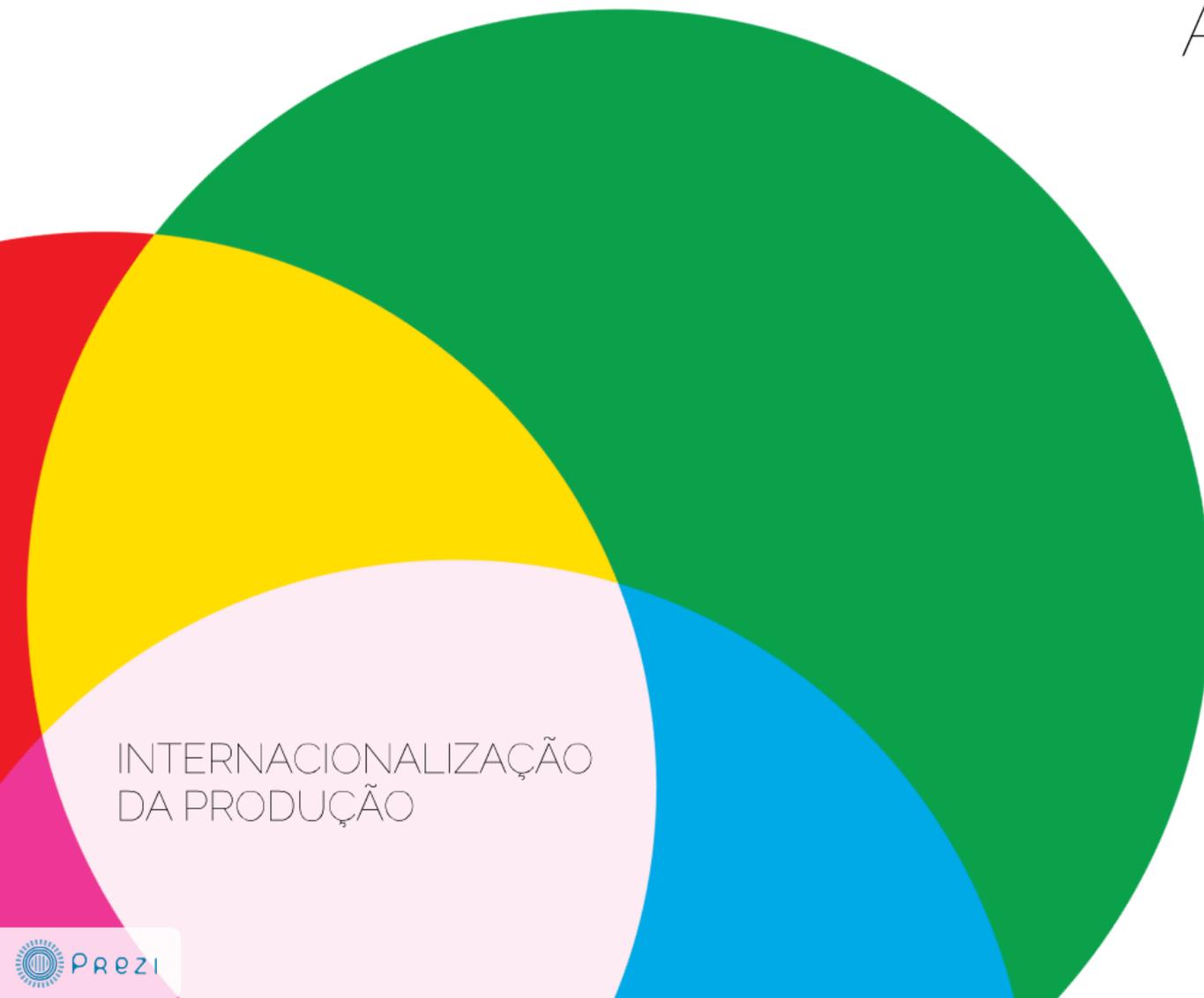
INTERNACIONALIZAÇÃO DA PRODUÇÃO

Número de artistas estrangeiros representados

A média de artistas estrangeiros representados é de 19%, existindo uma variação de 0 a mais de 50%. Entre as galerias respondentes (27), 8 não tem nenhum artista estrangeiro entre os artistas representados.



INTERNACIONALIZAÇÃO
DA PRODUÇÃO



Artistas inseridos em coleções internacionais

Cerca de 48% dos
artistas representados
estão em coleções
internacionais e
cerca de 18% são
representados por
galerias estrangeiras, o
que indica um bom nível
de internacionalização
dos artistas.

os artistas representados.



INTERNACIONALIZAÇÃO
DA PRODUÇÃO

Apoio aos
artistas para
participação
em eventos
internacionais

26 galerias afirmaram
apoiar financeira e
logisticamente os seus
artistas quando esses
participam de eventos
internacionais.



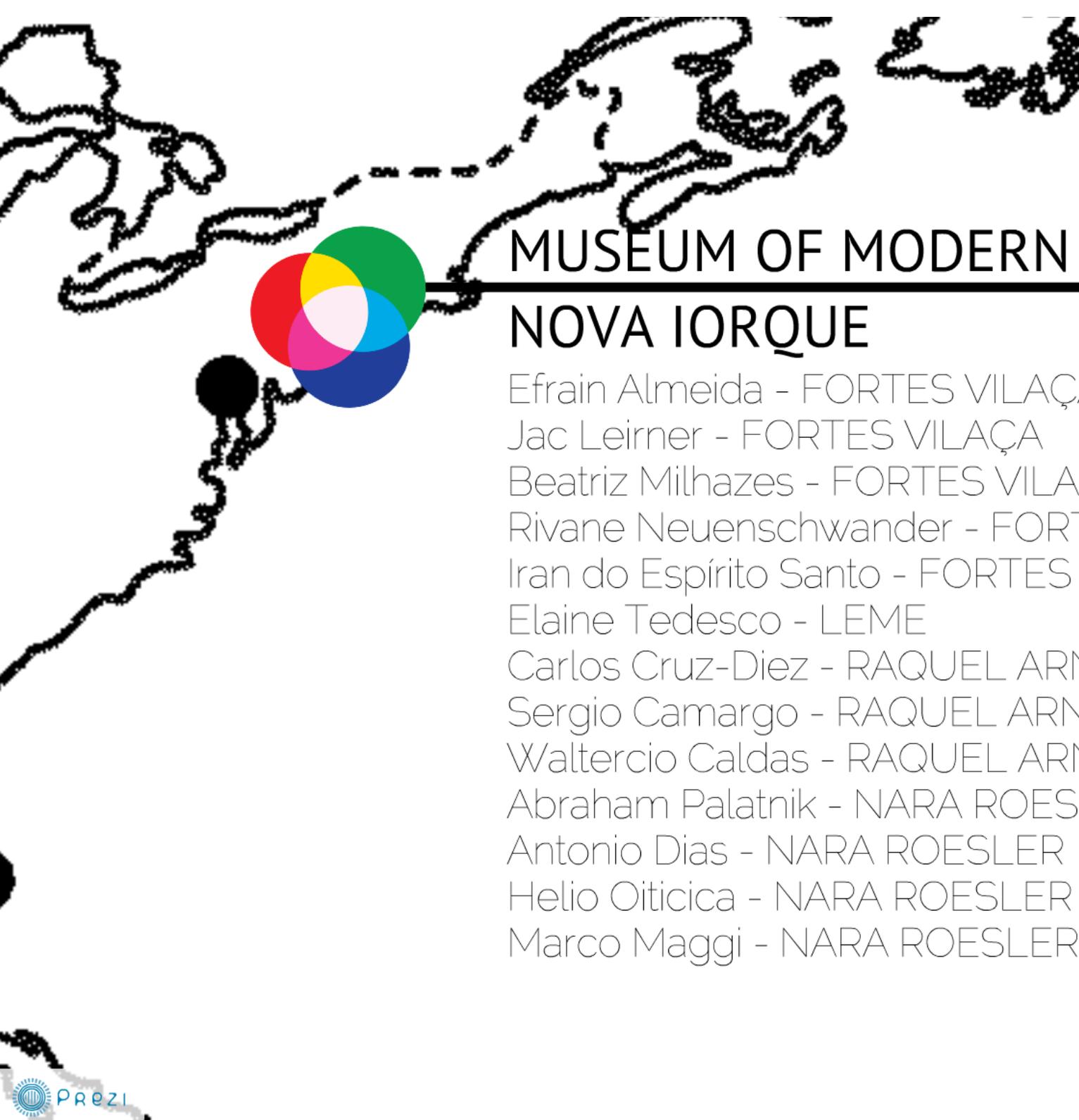
MUSEUM OF MODERN ART (MoMA)
NOVA IORQUE
MUSEO DE ARTE MODERNA Y CONTEMPORANEA DE BOGOTÁ

TATE MODERN
LONDRES

ASTRUP FEARNLEY MUSEET
FOR MODERNE KUNST,
OSLO

21ST CENTURY MUSEUM
OF CONTEMPORARY ART
KANAZAWA

MUSEO DE ARTE MODERNA Y CONTEMPORANEA DE BOGOTÁ



MUSEUM OF MODERN ART (MoMA)

NOVA IORQUE

Efrain Almeida - FORTES VILAÇA

Jac Leirner - FORTES VILAÇA

Beatriz Milhazes - FORTES VILAÇA

Rivane Neuenschwander - FORTES VILAÇA

Iran do Espírito Santo - FORTES VILAÇA

Elaine Tedesco - LEME

Carlos Cruz-Diez - RAQUEL ARNAUD

Sergio Camargo - RAQUEL ARNAUD

Waltercio Caldas - RAQUEL ARNAUD

Abraham Palatnik - NARA ROESLER

Antonio Dias - NARA ROESLER

Helio Oiticica - NARA ROESLER

Marco Maggi - NARA ROESLER

TATE MODERN

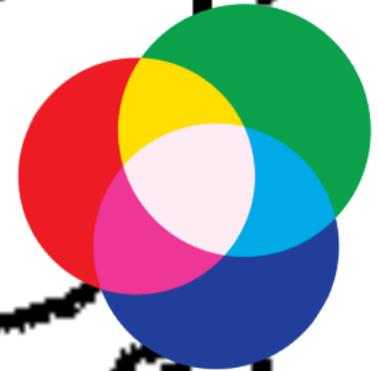
LONDRES

Arthur Luiz Piza - RAQUEL ARNAUD
Carlos Cruz-Diez - RAQUEL ARNAUD
Sergio Camargo - RAQUEL ARNAUD
Cao Guimaraes - NARA ROESLER
Helio Oiticica - NARA ROESLER
Julio Le Parc - NARA ROESLER
Adriana Varejão - FORTES VILAÇA
Ernesto Neto - FORTES VILAÇA
Mauro Restiffe - FORTES VILAÇA
Rivane Neuenschwander - FORTES VILAÇA
Valeska Soares - FORTES VILAÇA



ASTRUP FEARNLEY MUSEET FOR MODERNE KUNST, OSLO

Ernesto Neto - FORTES VILAÇA





21ST CENTURY MUSEUM OF CONTEMPORARY ART

KANAZAWA

Ernesto Neto - FORTES VILAÇA

Rivane Neuenschwander - FORTES VILAÇA

Janaina Tschape - FORTES VILAÇA



MUSEUM OF MODERN ART (MoMA)
 NOVA IORQUE
 1929 - 1930 - 1931 - 1932 - 1933 - 1934 - 1935 - 1936 - 1937 - 1938 - 1939 - 1940 - 1941 - 1942 - 1943 - 1944 - 1945 - 1946 - 1947 - 1948 - 1949 - 1950 - 1951 - 1952 - 1953 - 1954 - 1955 - 1956 - 1957 - 1958 - 1959 - 1960 - 1961 - 1962 - 1963 - 1964 - 1965 - 1966 - 1967 - 1968 - 1969 - 1970 - 1971 - 1972 - 1973 - 1974 - 1975 - 1976 - 1977 - 1978 - 1979 - 1980 - 1981 - 1982 - 1983 - 1984 - 1985 - 1986 - 1987 - 1988 - 1989 - 1990 - 1991 - 1992 - 1993 - 1994 - 1995 - 1996 - 1997 - 1998 - 1999 - 2000 - 2001 - 2002 - 2003 - 2004 - 2005 - 2006 - 2007 - 2008 - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022 - 2023 - 2024 - 2025

TATE MODERN
 LONDRES
 1987 - 1988 - 1989 - 1990 - 1991 - 1992 - 1993 - 1994 - 1995 - 1996 - 1997 - 1998 - 1999 - 2000 - 2001 - 2002 - 2003 - 2004 - 2005 - 2006 - 2007 - 2008 - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022 - 2023 - 2024 - 2025

ASTRUP FEARNLEY MUSEET
 FOR MODERNE KUNST,
 OSLO
 1992 - 1993 - 1994 - 1995 - 1996 - 1997 - 1998 - 1999 - 2000 - 2001 - 2002 - 2003 - 2004 - 2005 - 2006 - 2007 - 2008 - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022 - 2023 - 2024 - 2025

21ST CENTURY MUSEUM
 OF CONTEMPORARY ART
 KANAZAWA
 2004 - 2005 - 2006 - 2007 - 2008 - 2009 - 2010 - 2011 - 2012 - 2013 - 2014 - 2015 - 2016 - 2017 - 2018 - 2019 - 2020 - 2021 - 2022 - 2023 - 2024 - 2025



COLECCIONADORES INTERNACIONAIS

22
galerias

afirmam ter clientes internacionais, mas apenas 13 indicaram um número aproximado.

7
galerias

têm até 50 clientes internacionais, 5 têm entre 100 e 300 e uma tem mais de 500.

Clientes internacionais

as feiras

são apontadas como o principal cenário para conquista desses colecionadores.

As galerias indicaram que a maioria dos colecionadores internacionais encontram-se nos

Estados Unidos,
Europa e
America Latina,

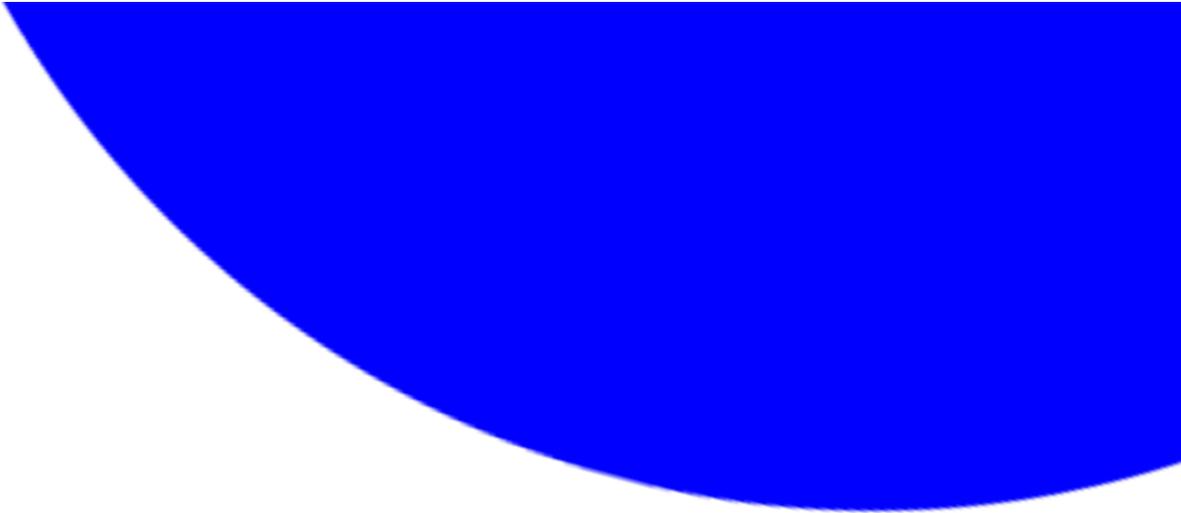
embora algumas tenham também indicado alguns países da Ásia e Oriente Médio.



22

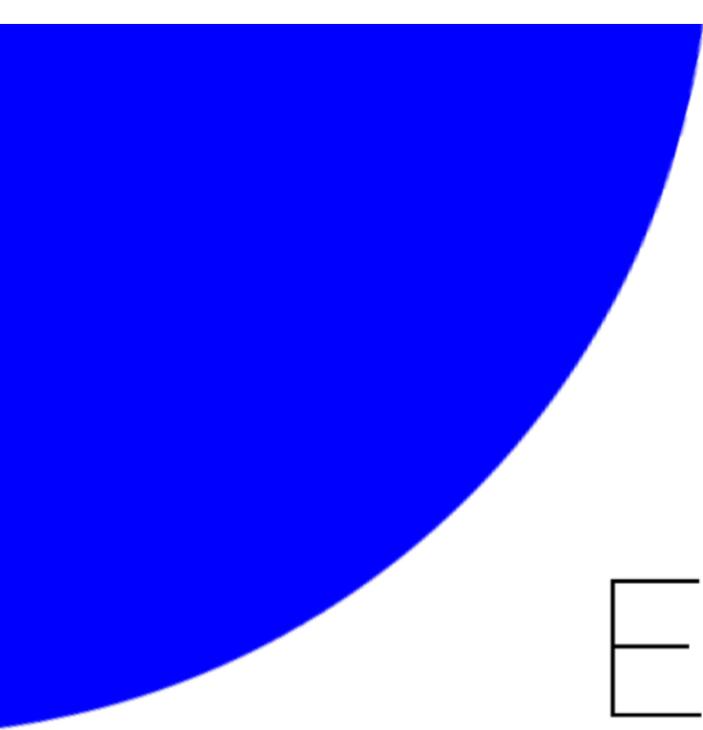
galerias

afirmam ter clientes internacionais,
mas apenas 13 indicaram
um numero aproximado.



7 galerias

têm até 50 clientes internacionais,
5 têm entre 100 e 300
e uma tem mais de 500.



As galerias indicaram
que a maioria dos colecionadores
internacionais encontram-se nos

Estados Unidos,
Europa e
America Latina,

embora algumas tenham também indicado
alguns países da Ásia e Oriente Médio.



as feiras

são apontadas como
o principal cenário
para conquista
desses colecionadores.

Colecionadores privados brasileiros

Colecionadores
privados estrangeiros

Instituições
no Brasil

Instituições
internacionais

Empresas
nacionais

Empresas
internacionais

Fundos de
investimento

PERFIL DOS
COLECIONADORES

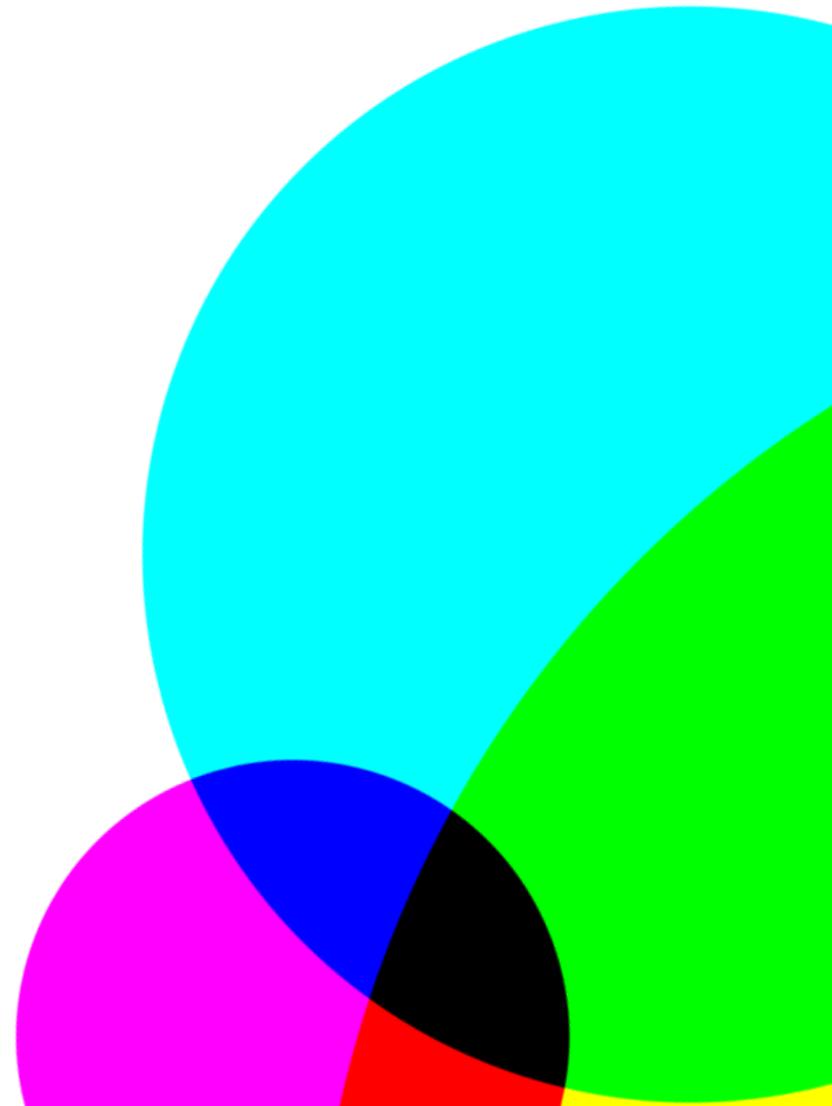
PARCERIAS INTERNACIONAIS

11

Parcerias
internacionais

galerias

afirmaram ter parcerias
internacionais, 15 não têm e as
demais não informaram.

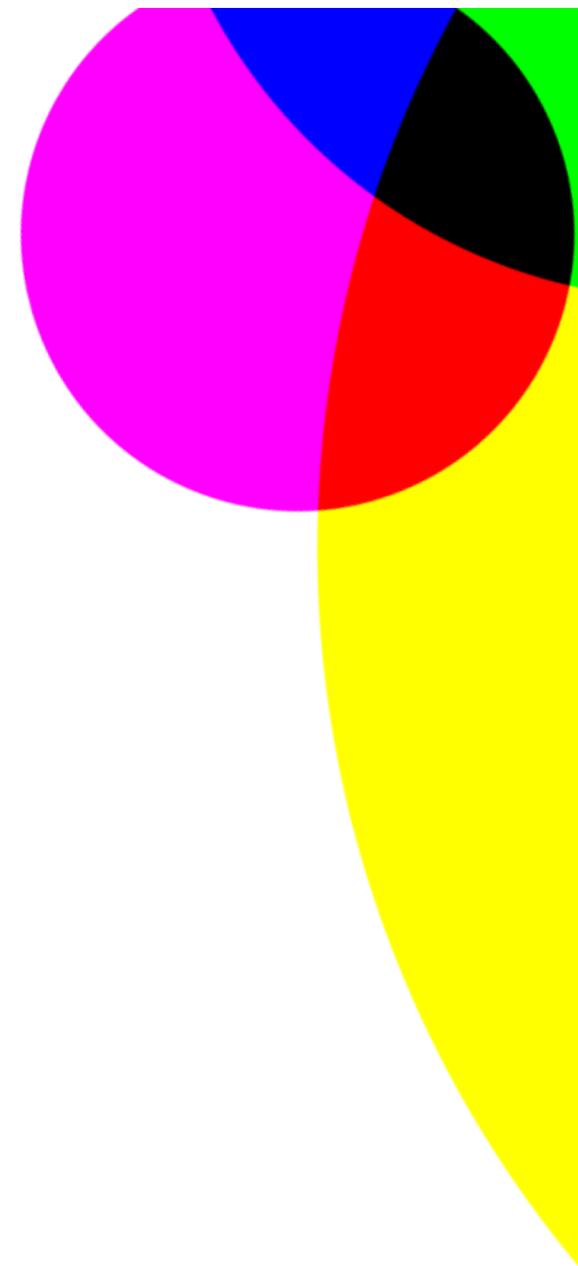


12

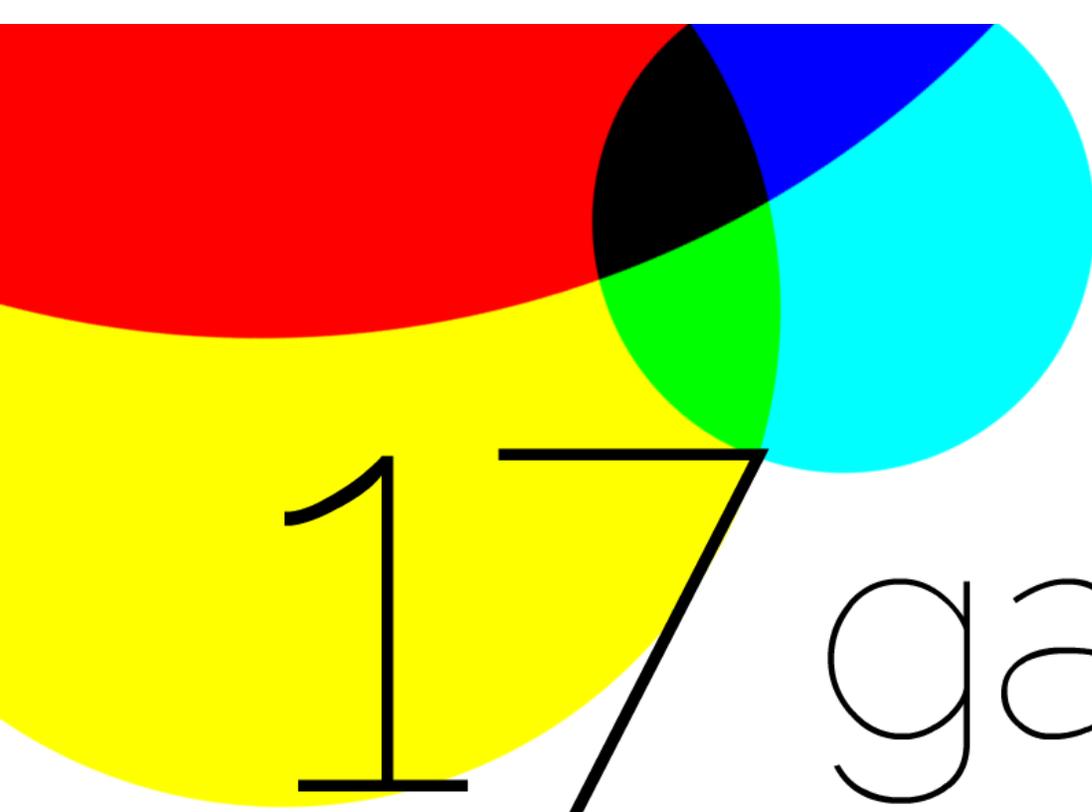
Parcerias com
outras galerias
no exterior

galerias

informaram manter parcerias
com outras galerias fora do Brasil,
11 informaram que não têm parcerias,
e as demais não informaram.



ESTRATÉGIA INTERNACIONAL



17 galerias

afirmam ter uma estratégia internacional de negócios mas nem todas a explicitaram.

Entre as que indicaram, as feiras e o desenvolvimento de relações com instituições internacionais se destacam.

VENDAS INTERNACIONAIS

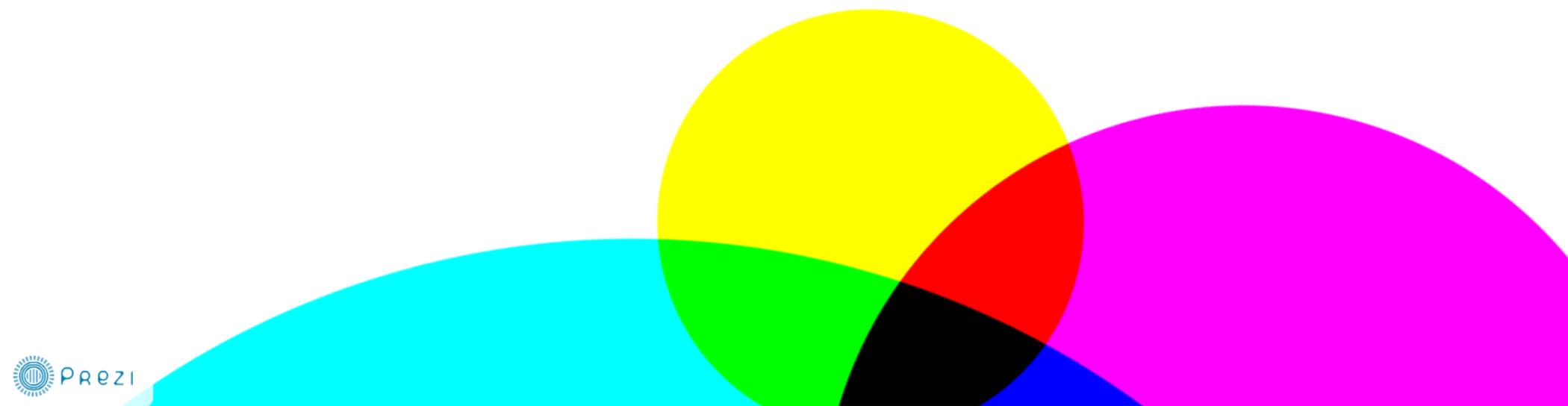


Percentual de vendas feitas
para o exterior sobre o
volume total de vendas

A media é de 20%, havendo
uma variação de 1 a 70%.
Muitas galerias indicaram ter
havido uma redução do volume
de vendas para o exterior e o
aumento de vendas nacionais.

Feiras internacionais

As vendas em feiras internacionais representam em média 19% do total das vendas realizadas em um ano, de acordo com 19 galerias respondentes.

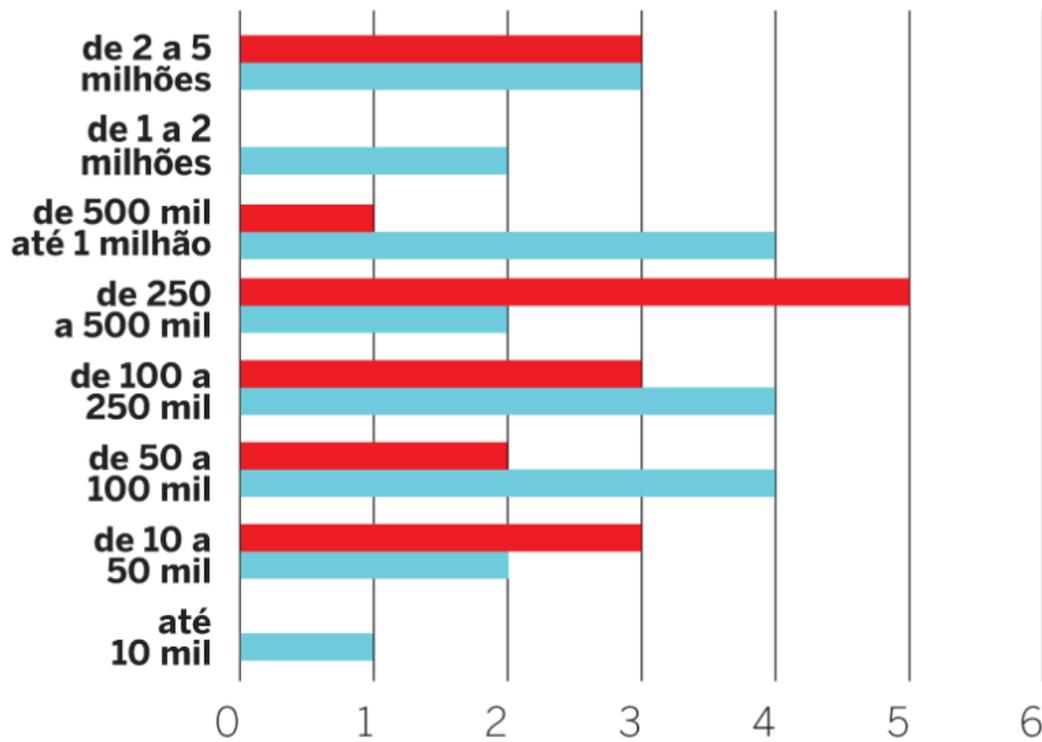


Principais obstáculos à internacionalização

Em primeiro lugar, estão os custos de participação em feiras internacionais, apontado por 23 galerias, seguidos do acesso às feiras (18) e a regulamentação legal e a dificuldade de estabelecer contato com instituições internacionais (14).

Exportação

Dados referentes somente às galerias do projeto de exportação



Volume exportado/número de galerias por faixa em 2010 e 2011

2010



2011

fonte: Apex-Brasil, 2012

TOTAL DE EXPORTAÇÕES

2010

US\$

10.070.000

Do total, \$ 8.458.334,00 foram exportados a partir das galerias de SP

2011

US\$

18.609.000

Do total, \$ 16.399.216,00 foram exportados a partir das galerias de SP

SEGMENTAÇÃO : nível de internacionalização

GRUPO 1

Almacén
Amparo 60
Artur Fidalgo
Carminha Macedo
Eduardo Fernandes
Logo
Luciana Caravello
Mariana Moura
Moura-Marsiaj
Referência
SIM
Virgílio

GRUPO 2

Berenice Arvani
Lemos de Sá
Manoel Macedo
Mendes Wood
Murilo Castro
Progetti
Sílvia Cintra
Zipper

GRUPO 3

Anita Schwartz
Baró
Casa Triângulo
Celma Albuquerque
Choque Cultural
Laura Marsiaj
Marília Razuk
Mercedes Viegas
Ybakatu

GRUPO 4

A Gentil Carioca
Bolsa de Arte de POA
Fortes Vilaça
Leme
Luciana Brito
Luísa Strina
Millan
Nara Roesler
Oscar Cruz
Raquel Arnaud
Vermelho

Critérios utilizados: número de artistas estrangeiros representados, número de artistas em coleções internacionais, números de artistas em galerias internacionais, parceria com galerias estrangeiras, percentual de vendas pro exterior, volume exportado, regularidade, participação em feiras internacionais, estratégia internacional, avaliação qualitativa.

PESQUISADORA RESPONSÁVEL

Dra. Ana Letícia Fialho

GERENTE PROJETO ABACT/APEX-BRASIL

Mônica Novaes Esmanhotto

PRESIDENTE ABACT

Alessandra d'Aloia

ABACT

associação brasileira de arte contemporânea

ApexBrasil

AGÊNCIA BRASILEIRA DE PROMOÇÃO
DE EXPORTAÇÕES E INVESTIMENTOS

