



O ESPECTRO DA CRISE TAMBÉM CHEGOU À MODA, À ARTE, AOS CLUBES E AO LUXO



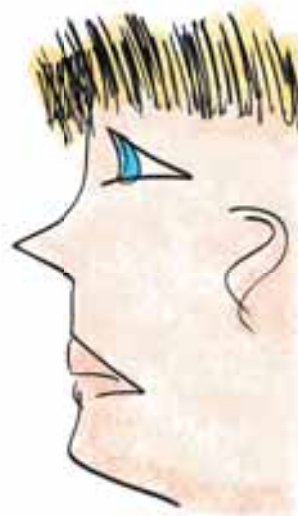
O ESTILISTA MARC JACOBS PREFERIU CORTAR O NÚMERO DE CONVIDADOS.



NOS LEILÕES DE ARTE O QUE CAIU FOI O VOLUME DE OBRAS TANTO PARA COMPRA COMO PARA VENDA.



O FATO CURIOSO DA CRISE É A LIQUIDAÇÃO DE TÍTULOS NOS CLUBES DESPORTIVOS DE SÃO PAULO.



MENOS CONVITES O espectro da crise também chegou à moda, à arte, aos clubes e ao luxo de *Beverly Hills*, *St. Germain* e *Madison Avenue*. A onda é cortar, reduzir, diminuir, enxugar, simplificar. Cada um faz o que pode. O estilista Marc Jacobs preferiu cortar o número de convidados, não fazer festa e poupar US\$ 1 milhão que iria gastar com o cenário do evento de lançamento da sua coleção. Uma política que preservou o bom nível do seu trabalho e evitou comprometer a qualidade dos produtos e da roupa em si. Em entrevista à revista *Veja*, ele afirmou: "(...) mantivemos tudo como sempre foi: tecidos lindos e exclusivos, peças feitas com cuidado, idéias fortes".

MENOS OBRAS No mercado de arte, os contornos da crise também são significativos. Apesar do sucesso de vendas da coleção de *Yves Saint Laurent*, que foi arrematada por 373,5 milhões de euros, em leilão promovido pela *Christie's*, há três semanas, em Paris, o mercado de artes também está mais empobrecido. Matéria do jornal *Folha de São Paulo* informa que a oferta de peças para leilões caiu. A notícia foi confirmada pelo representante da *Sotheby's*, Pedro Corrêa do Lago e pela representante da *Christie's*, Christina Haegler.

OBRAS RARAS O presidente da Bolsa de Artes do Rio de Janeiro, Jonas Bergamim, entende que é comum pensar que, numa crise, as pessoas vão vender. Ele diz que "(...) elas podem até deixar de comprar, mas nunca vão vender, na medida em que as obras também são uma reserva de valor". Sobre o sucesso do leilão com as peças de *Saint Laurent*, o especialista Corrêa do Lago atribui dois fatores: de um lado, o "pedigree" que uma peça que pertenceu ao estilista pode ganhar e, de outro, a quantidade de obras raras leiloadas, peças que não vão estar disponíveis tão cedo no mercado.

SUBJETIVIDADE A subjetividade é a marca do mercado de arte. Somente os valores simbólicos, ou um superaquecimento do mercado, podem explicar as disparidades de preços entre obras e artistas. Um exemplo aconteceu há seis meses, com as obras do britânico *Damien Hirst*. Um leilão que levantou US\$ 107,8 milhões em Londres, valor maior do que uma tela de *Rafael*, um clássico Renascentista. Esse é um fenômeno que só encontra explicação nos novos milionários russos e nos colecionadores da Ásia, ambos produtos de um superaquecimento de mercado.

FETICHE Para os especialistas, a crise não vai impedir transações milionárias de obras consagradas e seus preços não devem cair. Afinal, o que move o mercado de arte não é o preço ou a oportunidade de negócio. O que existe neste mercado é o fetiche da peça única e a vontade do colecionador, é o que nos informa o galerista Eduardo Leme. Nos leilões de arte, o que caiu foi o volume de obras tanto para compra como para venda.

LIQUIDANDO TÍTULOS O fato curioso da crise é a liquidação de títulos nos clubes desportivos de São Paulo. As quedas no valor chegam a mais de 70% em alguns clubes e ainda permitem parcelamento. As causas vão muito além da crise e podem ser atribuídas ao grande crescimento de condomínios residenciais com infraestrutura de lazer e esporte, as megacademias e o aumento das opções de lazer na cidade. A população de sócios nos 712 clubes da cidade caiu quase 30%. Eram 7 milhões e hoje são 5 milhões. O assunto é quase tabu entre os dirigentes, já que a maioria dos clubes depende do seu status. O problema tem sido uma dor cabeça para o Hebraica São Paulo, o Esporte Clube Sírio e até para o Clube Atlético São Paulo.