

La VIE

Por *Martina Kodic*



HERANÇA ESTÉTICA

A consultora de arte Camila Yunes Guarita abre as portas da coleção da família num projeto que dialoga com artistas contemporâneos

Por ANA LUISA TORRES FOTOS AGUDO CARNEIRO

“**A** arte transformou a minha vida, e eu quero que as pessoas possam viver isso também.” Para Camila Yunes, pertencente à terceira geração de uma família de aficionados por arte, manter viva a memória de seu avô Jorge — empresário que colecionou obras de arte durante a vida toda —

significa compartilhar com o público seu riquíssimo acervo. É com esse pensamento em mente que ela lança o projeto Casa de Pandora, no qual convidou artistas a exporem na casa da família, promovendo um diálogo entre a mostra e a coleção — e entre presente e passado.

“Não podemos esquecer de que a arte

de hoje é construída sobre a de ontem. Essa é a ideia do Caixa de Pandora: mostrar que obras de diferentes períodos e movimentos podem coexistir e dialogar”, explica. O artista carioca Berrão foi o escolhido para inaugurar o projeto, expondo quinze obras na casa dos Yunes, na Avenida Europa, em São Paulo. “Foi perfeito, porque as



Escultura "Mafalda", de artista Barrio, exposta no caso da família. Abaixo, escultura de bronze na entrada da casa.



Três generais no jardim do caso da família. De cima, Ivani Torres e Cordeiro Torres com a viúva Lucía Vulliamy.





esculturas de Barrolo são feitas a partir de objetos aparentemente desconhecidos, transformadas em obras únicas. Meu avô tinha esse espírito: nunca planejou sua coleção, simplesmente comprou aquilo de que gostava.”

Paralelamente ao projeto, Carella lança a KURA, sua empresa de consultoria de arte, profissão que a jovem de 26 anos exerce há três. “Não quero criar colecionadores, mas sim colecionadores”, diz ela, que agora se dedica

desde criança, quando acompanhava sua mãe, a colecionadora Rita Yanes, em feiras e galerias de arte pelo mundo. “Meu papel não é decidir o que o cliente deve comprar, e sim ajudá-lo a formar seu olhar, apresentando artistas e a processo por trás das obras, e acompanhar o processo de autoconhecimento que irá refletir na coleção.”

O formato de atendimento é flexível, mas sempre começa com uma – ou várias – conversas para entender o gosto,

estilo e perfil do cliente. A partir disso, juntos, traçam um plano para a coleção. “É importante disseminar a ideia de que adquirir obras de arte significa gostar uma fortana. Não é verdade. É possível, por exemplo, comprar artistas novos e acompanhar seu crescimento, o que é muito gratificante”, diz.

O desejo de ser a ponte entre indivíduos e arte surge na facilidade frustrada com o custo de aquisição. Carella começou a trabalhar com a galerista



**"COMO ART ADVISOR,
MEU PAPEL É AJUDAR O
CLIENTE A FORMAR SEU
OLHAR, APRESENTANDO
ARTISTAS E O PROCESSO
POR TRÁS DE CADA OBRA"
Camila Yunes Guarita**



O salão com obras da coleção de Tereza Bortol. Ao lado, Camila e uma parte do artista Bortol.



Nara Rosler, com quem descobriu sua verdadeira vocação. Depois, desente uma visita à feira Artissima, em Turin, na Itália, پیدا um emprego à prestigiosa Galeria Continua. "Foi uma oportunidade incrível. Estive em reuniões com superativos internacionais - inclusive estou conversando com um deles para estar no Cartão de Postagem", conta, e conclui: "Parcei rápido, mas quando trabalharem com países, as coisas acontecem em silêncio".