



Vida de Artista:

o trabalho de ilustração independente em Portugal no contexto das feiras de autoedição e negócios de autor

Anexo I:

Entrevistas

Camila de Oliveira Aguiar Cota

up202400153

Junho de 2026

Faculdade de Belas Artes da Universidade do Porto

As transcrições incluídas neste anexo resultam de entrevistas realizadas no âmbito da investigação *Vida de Artista: o trabalho de ilustração independente em Portugal no contexto das feiras de autoedição e negócios de autor*.

A recolha de dados contou com a autorização e consentimento dos entrevistados envolvidos. As entrevistas foram feitas através de videochamadas ou por correio eletrónico, e aparecerão neste anexo na mesma ordem em que os casos de estudo são apresentados no Relatório de Projeto.

Índice

Autores

Mariana, a Miserável	p. 4
Mariana Malhão	p. 15
Gambuzino	p. 20
Tina Siuda	p. 25
Ana Seixas	p. 29

Feiras

Feira Laica	p. 32
Feira Autónoma	p. 33
Bouça em Arte	p. 36
Mercado Quimera	p. 38
Feira Elixir	p. 39

Galerias Especializadas

Ó! Galeria	p. 40
Padaria Águas Furtadas	p. 41

Mariana, a Miserável - 29 de outubro de 2025

Qual o seu percurso profissional até chegar à ilustração?

Eu tirei um curso de design gráfico, estudei nas Caldas da Rainha e acabei o curso e fui estagiar. Fiz um estágio Da Vinci, que é uma espécie de programa de apoio a estágios como Erasmus, mas em vez de ser a estudar é a trabalhar. Fui para Barcelona, estive seis meses lá a trabalhar no gabinete de *design* e na altura eu já tinha percebido que não queria continuar a ser *designer* e já desenhava bastante, aliás eu já desenhava durante o curso, e quando cheguei a Portugal também não existiam muitas oportunidades como *designer* porque estava a acontecer uma crise. Eu acabei o curso em 2008 e, portanto, depois fui estagiar e voltei em 2009 e depois vim para o Porto com a ideia de completar a minha formação, que estava bastante incompleta, porque foram só três anos, e decidi inscrever-me no Mestrado na Faculdade de Belas-Artes de *Design* Editorial.

A formação em ilustração não estava disponível, não existiam muitos cursos na altura. Existiam em Guimarães, mas eu queria vir para o Porto e o *design* editorial tinha assim uma componente de ilustração, tinha o Júlio Dolbeth que eu já seguia, tinha o Rui Vitorino, e eu pensei, olha, eu vou por aqui, aprendo mais um bocado de *design* e, ao mesmo tempo, sinto que estou mais próxima do mundo que eu quero estar. E foi isso, basicamente, mas na verdade comecei a fazer imensas exposições, sem dar muita importância ao tema e a isso.

A coisa foi acontecendo, eu não programei propriamente. Nunca estudei ilustração, tive ilustração só durante a minha licenciatura e depois durante o mestrado tive um semestre com o Júlio Dolbeth e fiz alguns projetos que tinham ilustração, ou seja, dava para perceber que eu estava focada neste tema. Embora aquilo fosse um mestrado de *design* editorial, portanto, tinha a componente de *design* que eu não queria, eu não estava minimamente interessada em ser *designer*. Quando eu saí do mestrado, porque não terminei, porque não fiz a tese, já tinha algum portfólio de ilustração e já tinha começado a vender o meu trabalho.

O que a levou a escolher esta via de trabalho independente (freelance/negócio próprio/feiras, etc.)?

Eu acho que, e não tenho a certeza, mas pelo menos nesta área, eu acho que é o mesmo motivo que leva toda a gente a trabalhar de forma independente, é que não há propriamente empregos, ou seja, pelo menos na minha altura, o que existia quando eu comecei era muita gente que era ilustrador, mas que era outra coisa, ou seja, que eram ilustradores-professores, ilustradores-designers, ilustradores-arquitetos, etc., e não havia propriamente a profissão de ilustração. Havia uns quantos que conseguiam ganhar a vida disso e que ainda hoje são ilustradores, tipo o André Carrilho, o João Fazenda, o André Letria, a Cristina Sampaio. Sim, mas isso na altura eu não tinha maneira de chegar a eles, também não lhes perguntei, mas o que me pareceu é

que não havia muita gente a viver da ilustração. Eu confesso, trabalhar para mim, eu não pensei nisto, eu não pensei, ah, eu vou só viver disto. Era o meu objetivo, mas eu sabia que podia, que me arriscava a ter que fazer outras coisas, não é? E ainda hoje eu conheço muita gente que faz outras coisas, que dá aulas, que trabalha em cafés, que faz outras coisas. Durante muito tempo trabalhei a ter uma almofadinha de apoio da minha família, que é um privilégio que nem todos têm e eu tinha isso porque estava a estudar e porque era nova e porque era aceitável, mas, a partir de determinada altura para mim deixou de ser, ou seja, há um momento na tua vida em que tu pensas assim, ou eu faço disto a minha vida e tenho que arranjar maneira disto de ser rentável ou então não vale a pena porque não vou ter a almofadinha dos pais e não vou ter esse privilégio para sempre, portanto, eu vou ter que escolher se isto é rentável e se eu consigo viver disto ou se tenho que fazer outra coisa.

Mas, obviamente, que eu fui indo e fui vendo, nunca pensei nisto como um projeto que eu conseguisse a longo prazo fazer, até porque eu tive que inventar um bocado o meu trabalho. E também não sabia imensas coisas, não é? Porque no curso prepararam-me para ser *designer* e os *designers*, porque não existia muita coisa do freelancer, era “vão ser *designers* e vão trabalhar para ateliês, podem ser maiores, podem ser agências de publicidade, podem ser ateliês mais pequeninos”, mas quase nunca ouvi aquela coisa de “você até podem trabalhar por vocês mesmos e terem os vossos clientes”, até porque uma das maiores dificuldades nessa altura, e eu acho que agora também, embora seja diferente, é como é que tu vais angariar os teus próprios clientes, sendo que quando saís do curso não és conhecido, não fizeste nada, portanto, não tens portfólio. E pronto, eu acho que essa é a maior dificuldade para quem começa a trabalhar por si mesmo, em qualquer área.

Quais foram os principais desafios e oportunidades que encontrou ao iniciar este percurso fora do circuito editorial tradicional?

Há muitos desafios. O primeiro desafio, assim que eu me lembro, é como não te ensinaram, tu vais aprendendo, e vais aprendendo como? Errando, errando muito, vais errar muito. Vais falhar prazos, vais dar orçamentos demasiado baixos, vais deixar que os clientes abusem, vais não saber lidar com clientes, porque às tantas, se calhar a maior dificuldade, no meio disto tudo, é que tu tens de fazer tudo. E tu tens de fazer tudo, é ter os contatos por e-mail com os clientes, os orçamentos, a parte financeira toda, tens de perceber como é que tu geres a contabilidade, sendo que é difícil. Pronto, e no fundo acho que a maior dificuldade é essa, é ser adulto, porque assim que eu me lembro, tu queres a parte de gira, não é? Porque é lindo poder trabalhar para ti mesmo e poder desenhar, e é a parte mais emocionante do trabalho, que é a que se vê nos portfólios das pessoas e nas redes sociais, mas há todo um lado no meio disto, que é um lado de gestão, que é

um lado também que tu não estás propriamente preparada para lidar com, e acho que é a única maneira de aprender, além de, claro que tens colegas que fazem o mesmo que tu, e aproximaste sempre desse mundo, e os colegas aprendem todos uns com os outros, mas eu acho que é falhar, vais falhar sim ou sim, não há outra maneira, vai acontecer, vais achar que consegues fazer as coisas num tempo que depois não consegues, ou seja, aceitas trabalho demais, porque às tantas pensas que isto para ser sustentável a nível económico, tu tens que trabalhar mais, mas depois percebes que o teu corpo não aguenta tanto trabalho, que tu própria, criativamente, não consegues desligar de um projeto para o outro, ou seja, tu comesças também a prejudicar-te a ti mesma, a tua saúde, para conseguir trabalhar, e isso também não é ok, porque precisas da tua saúde para estares bem para trabalhar, pá, há muitas coisas que podem correr mal no meio disto, mas eu acho que é assim, para mim tem que compensar, eu tenho que gostar do que eu estou a fazer, e há trabalho que eu gosto menos, e que é um trabalho que eu sinto que é um trabalho que me paga, o trabalho que eu gosto mais, que às vezes é um trabalho que é mais pessoal, que é um trabalho que não é remunerado, ou que demora algum tempo a ter algum retorno, e portanto quando eu estou a fazer esse trabalho que paga as contas, eu penso, ok, pronto, eu estou a fazer isto, mas isto tem um limite, portanto isto é durante esta semana, ou duas semanas, ou o que for, e vou completar este projeto, porque isto é para um cliente, é uma coisa muito específica, mas este trabalho é o trabalho que me vai pagar, e que me vai permitir fazer todo o outro trabalho que eu estou a fazer, e para mim começou a ser muito claro eu ter este equilíbrio, e conseguir, porque senão não vale a pena, não é? Porque se tu estás só a correr, mesmo que estejas a fazer muitas coisas que gostas, mas elas pagam todas pouquinho, portanto tens de fazer muitas, já me aconteceu, e eu acho que acontece com toda a gente, tens de fazer imensas coisas para conseguir que o teu trabalho seja sustentável, às tantas não vale a pena. E pronto, no fundo é estar sempre a fazer essa reflexão contigo mesma, porque no fundo esta coisa de ser trabalhadora independente é que não tens ninguém com quem reunir para dizer "olha eu acho que esta empresa está a correr mesmo bem", não tens, tens de estar constantemente a fazer essa revisão sobre o percurso que estás a fazer. E isso até pode parecer assustador, mas eu acho que é uma ferramenta para que consigas trabalhar melhor.

Outra coisa é que vocês têm o desafio do mercado imobiliário. Porque vamos ter em conta que eu vim para o Porto numa altura em que se pagavam pouco mais de 100 euros por um quarto, isto já não existe. E vocês conseguirem pagar uma casa, um quarto ou pelo menos sair de casa dos vossos pais é mesmo complicado, porque eu não gastava quase nada com a casa. Na altura, durante esses três anos, eu não pagava pela internet, portanto eu tinha pouquíssimos gastos. Comia e pouco mais. E a casa não, que era um quarto, que era 100 euros e pouco mais. E portanto, sim,

esse é o outro desafio que vocês têm, é que a vida, no geral, está muito mais cara e aquilo que eu consegui passar de três anos, se calhar para vocês vai ser mais difícil, porque os preços não subiram de acordo com a vida. Aquilo que pagamos agora de casa não tem nada a ver com aquilo que nós recebemos, que devia ser proporcional, mas não é. E não é, sendo eu que tenho 15 anos disto. Portanto, isso é um dos desafios complicados para vocês.

Acha que existe atualmente um contexto favorável para o desenvolvimento da ilustração enquanto profissão autónoma em Portugal?

Acho que vocês têm, vocês pessoas que estão a começar agora, têm coisas que eu não tinha, o que é ótimo, porque, por exemplo, eu lembro-me que quando vim para o Porto e quando fui a uma aula do Rui Vitorino, primeiro fui a um *workshop* com o Rui e depois fui a uma aula do Júlio Dolbeth, eu lembro-me que eles foram as primeiras pessoas que falaram uma língua que era a minha.

Ou seja, eu senti que aquelas pessoas percebiam aquilo, viviam naquele mundo onde eu queria viver e isso era muito raro, ou seja, como não existiam as redes sociais não eram como são hoje. Eu vinha de Leiria, fui estudar para as Caldas, que foi fixe e consegui ter algum contato com isso, se bem que foi num curso de *Design*, portanto um bocadinho afastada da Ilustração. Depois fui estagiar como *designer*, portanto estava sempre a afastar-me disso, mas ao mesmo tempo a ter contato com isso e de repente conheci pessoas que viviam num mundo que eu percebia que queria.

Eu acho que vocês têm um bocado isso, que de repente estão num curso de ilustração e têm de repente pessoas que já têm imensa experiência a falar-vos da vossa profissão e acho que há mais facilidade em ter contato com técnicas diferentes. Por exemplo, na ilustração, quando eu comecei era a ilustração editorial, as pessoas não diversificavam tanto métodos de trabalho, nem suportes, nem materiais, nem nada. Aquilo era a ilustração editorial, era o que existia e acho que a coisa cresceu muito ao ponto do ilustrador não ser apenas ilustrador, ser um bocado artista e poder fazer exposições e poder fazer de repente tatuagem, poder fazer murais e uma data de coisas.

E acho que vocês já têm contato com isso, porque obviamente a questão da internet aproxima as pessoas e faz com que olhem todos os dias para milhares de estilos e milhares de pessoas que estão a fazer coisas diferentes. Portanto, eu acho que isso vos abre os horizontes. Mas há uma coisa que eu não tinha e que vocês têm que é muito mais concorrência, porque há muito mais gente a fazer estas coisas.

É só ir a uma feira e perceber que há muita gente mais nova a começar e a fazer. Isso é uma desvantagem, mas ao mesmo tempo até pode ser giro porque vocês podem fazer coletivos. Acho que é isso, é o que cada pessoa achar que é. Ou seja, se fores otimista vais e fazes e pronto. E enfrentas os problemas novos e os problemas antigos, porque há problemas que continuam, porque há uma falta de investimento brutal no setor cultural, mas isso é sempre e a ilustração encaixa aí. Vamos sempre ser as pessoas que fazem os bonecos e, portanto, essa desvantagem é geral. É para mim que já comecei há inúmeros anos e é para vocês que vão começar agora. É pegar no que vocês têm agora, que é o conhecimento e uma visão do mundo muito maior do que eu tinha na altura. Os projetos que vocês fazem agora no início são incríveis. Eu na vossa idade não fazia nada e acho que isso é uma vantagem que têm que pegar nisto. Agora, é preciso resiliência e acho que é preciso querer muito e é preciso algum sofrimento envolvido no processo. Saber que em Espanha se paga muito melhor, porque eu só de falar com ilustradores que trabalham em Espanha e perceber os orçamentos que eles dão é assim. Acho que é sustentável se a pessoa quiser que seja. Mas lá está, há sempre desafios e perceber que agora vamos passar por outra crise, mas quando é que não vamos, não é? Mas é assim, vocês podem ter o exemplo da minha geração que já sobreviveu a uma, agora vamos para a outra. E está tudo bem. E as pessoas sobrevivem e continuam a trabalhar, melhor ou pior.

Portanto conseguiu tornar esta profissão sustentável financeiramente?

Sim. Deixa ver, eu vou contar aqui os anos. Eu vim para o Porto aos 23 anos e aos 26, portanto três anos depois, consegui tornar esta profissão mais ou menos sustentável, sendo que sobrevivia em modo "tenho 2 euros na conta". Só que eu olhei para mim e pensei, eu não posso continuar. O meu pai primeiro a pagar-me a mim para que eu possa viver a fazer o que quero e depois o meu pai a pagar para que as pessoas tenham acesso à arte. Não pode ser, não pode ser e então eu comecei a cobrar mais pelo trabalho que eu fazia. Eu aceitava absolutamente tudo, tudo, portanto eu não tinha tempo e aceitava e dizia vou fazer uma direta e vou fazer isto, sendo que depois uns anos, dois anos depois fiquei muito mal e percebi que não dá, que não é bom. Mas é assim, é isto, eu tive que chegar a um ponto em que eu pensei, isto não faz sentido nenhum estar alguém a pagar para eu conseguir ter preços baixinhos para os clientes me comprarem coisas, nem pensar. As pessoas têm que pagar aquilo que valem as coisas e o meu tempo. Mas sim, eu consigo viver disto, felizmente, ainda bem. E não foi uma coisa programada, eu tive o privilégio de fazer com que isto fosse progressivo.

Eu tenho uma amiga que trabalhava numa loja, o que era incrível, porque recebia todos os meses a mesma coisa e estava confortável, mas esse conforto fez com que ela atrasasse o seu

percurso, porque ela chegava a casa cansadíssima da loja e não conseguia produzir. E ela tem um trabalho ótimo e, quando saiu da loja, o trabalho dela explodiu, portanto, ela estava ali num conforto ótimo, mas que o trabalho dela não estava a começar por causa dessa profissão, que nada tem a haver com aquilo que nós fazemos.

Como é que estabelece os preços do seu trabalho?

Eu não tenho tabela, porque acho que não é por tempo, nunca, mas é por projeto. E como os projetos são todos muito diferentes uns dos outros, eu vou me guiando pelos preços que eu fazia para trás. Portanto, é tentar ser coerente nos meus preços. Depois, também tem a ver com o tipo de cliente que é. Eu não vou cobrar o mesmo à Super Bock e a uma marca de uma pessoa que faz coisas artesanais, é óbvio. Depois há outros clientes que já chegam com um orçamento, ou seja, por exemplo, uma editora que me diz, “nós somos uma editora pequena, temos estes livros, queríamos fazer uma capa de um livro, mas só temos 400 euros para esta capa”. E depois eu aceito ou não aceito. Isso também tem a ver com o quanto eu quero fazer o trabalho e acho que isso também é um dos critérios, que é, se me apetece muito fazer capas de livros, eu vou fazer esta capa de livro por 400 euros. Porque eu até nem acho um preço mau, sinceramente.

O quanto te apetece fazer este trabalho é ótimo. O quanto tu gostas do cliente também é ótimo, porque se for um cliente com o qual tu estás alinhado a nível de valores e de, uma pessoa que admires e que tem menos dinheiro para te pagar, eu não me importo de baixar. Também me aconteceu já dar um orçamento que eu achei justo, mas querer muito aquele trabalho e dizer no fim do e-mail que estava disposta a negociar. E a pessoa disse, “eu não tenho assim muito dinheiro, portanto vamos negociar”. E negociamos para baixo e negociamos também para que a pessoa pagasse em duas vezes, ou seja, pagava agora a metade e depois em uns meses pagava a segunda metade. Isso também já aconteceu. E depois há outro fator que é, se tu estás com muito trabalho ou não, nesse momento. Porque, por exemplo, eu agora estou com muito trabalho. Eu não vou aceitar tão fácil outra coisa, porque a minha cabeça está cheia com outras coisas. Mas, por exemplo, janeiro ou fevereiro eu aceito quase tudo o que me mandam, porque não há muito trabalho nesses meses. São meses muito assustadores em que ninguém te diz nada. E então, por exemplo, eu tenho coisas que fiz agora que eu aceitei em janeiro e fevereiro porque estava com medo.

Há vários fatores. Eu tenho pessoas, colegas meus, a quem eu vou perguntando. O que é que tu fazias nesta situação? Achas que este preço é alto? Eu tenho uma pessoa que me diz sempre preços mais altos do que eu espero e tenho outra pessoa que me baixa sempre. Portanto, eu vou falar com as duas pessoas e tento fazer uma média. Outra coisa é saber que determinada pessoa foi convidada para o mesmo projeto que eu e eu ir falar com ela para combinarmos dar o mesmo preço. Porquê? Porque acho que

isto é justo para o cliente não poder escolher o preço mais baixo. Acho que isto é ser boazinha para a nossa profissão e acho que é justo. Quando eu conheço as pessoas, normalmente eu faço isso.

Como descreveria o seu processo de criação?

Ok, então eu tenho um caderno onde eu aponto aquilo que eu tenho para fazer. Ponho o título do projeto e depois ponho as especificações técnicas. E digamos que sim, pus o título e pus até ao final de setembro que não foi entregue, foi só agora em outubro. Depois pus por escrito palavras que eles diziam no *briefing* que era sobre o conceito do festival. A partir daí, fiz uma data de esboços das ideias que eu estava a pensar, não segui nenhuma dessas ideias, e depois disto passei para o iPad, porque neste caso eu fiz tudo em digital, mas às vezes eu passo para o iPad e faço o esboço da linha só para conseguir mais rapidamente experimentar dimensões e experimentar mudar coisas de sítio. Depois imprimo em tamanho real e passo para o manual. Ou seja, faço tudo a acrílico e depois às vezes passo outra vez para o iPad para dar os retoques finais e entrego ao cliente. Neste caso foi tudo no iPad. Passei a ideia a lápis, pus no iPad, e depois experimentei fazer outras coisas e fiz tudo no iPad. Os processos de trabalho são todos muito diferentes, mas normalmente têm uma coisa em comum que é a partir do esboço no caderno, que é uma coisa que eu não fazia, mas passei a fazer. Primeiro porque é bom para mostrar o esboço se houver alguém que queira aprovar. Eu às vezes no processo de trabalho, ponho que vou enviar para aprovação nesta fase ainda de esboço, mas nem sempre faço isso. Mas é bom haver esta fase para aprovação, porque assim não vais ter o trabalho final e entregar ao cliente e o cliente dizer que não gosta. Quer dizer, já perdeste ali imensas horas, e há muita gente que ainda trabalha assim em modo esboço.

Por exemplo, ainda ontem o Júlio me mandou uma foto do esboço do desenho que ele fez para o jornal Público e era um esboço a lápis. Eu acho que é uma parte super importante do processo, que acho que tem, mesmo que sejam trabalhos completamente diferentes, tipo o painel de azulejos, um mural ou um poster, ou um rótulo para uma garrafa de vinho, por exemplo, parte tudo daqui.

Depois também depende muito do objeto final, ou seja, esta coisa entre o manual e o digital. Por exemplo, o painel de azulejos, eu faço tudo em digital a linha e depois imprimo tudo num formato grande para poder passar para os azulejos. Se for para um mural eu faço tudo digital e depois passo o projeto na parede e faço o desenho na parede a linha e depois pinto. No fundo é um bocado por aí o processo, mas é tudo muito entre a palavra e o desenho. Eu aponto coisas no caderno, eu faço quase como um *brainstorming* em que aponto palavras e frases e conceitos que me inspiram para esse projeto, só para não me esquecer. E depois faço pequenos desenhos até chegar a uma composição que eu acho que vai ser a final. E mesmo assim, às vezes não é. Quando passa para o digital, permite-me

experimental melhor. E eu não tinha isto, até eu só tive um iPad em 2020 e portanto eu fazia tudo manualmente, o que significa que eu depois no desenho eu fazia e apagava imensas vezes até chegar ao final, o que significa que eu perdia partes do processo porque apagava tudo, todas as experiências que eu fazia para trás.

Às vezes este processo não é linear e não há uma fórmula. Mesmo eu não encontrei um método que resulte sempre, o que significa que eu estou sempre em modo de experimentar e insistir. Que posso ter ideia que eu estava a achar que era um feixe de luz que tinha as personagens todas. E não é nada glamoroso. Perguntam-nos sobre o nosso processo de trabalho sempre à espera que haja uma coisa certinha e que seja uma espécie de fórmula científica. Isto é muito mais místico do que científico.

E no caso dos mercados e das feiras, em que não tem um *briefing* do cliente, o processo é o mesmo?

Nada a haver. Quando comecei, eu comecei por fazer exposições, porque como eu não tinha clientes, eu pensei em fazer o que me apetecia. Definia um tema e eu combinava com os cafés ou com as galerias ou com sítios pequenos onde eu expunha na altura. Eu definia dez originais A3 sobre provérbios. E fazia dez desenhos sobre provérbios daquele tamanho. Na altura eu tinha pouco dinheiro, portanto eu arranjei dez molduras A3 que eram caras para mim mas eu não poderia variar muito. Eu nas exposições fazia um bocado e ainda faço essa coisa de definir o tema porque não há um cliente, porque a pessoa que me concedeu o espaço para a exposição confia em mim e no fundo ela só vai ver a exposição quando eu for montar.

Muitos desses trabalhos que resultavam de exposições eu comecei a vender e, portanto, quando acabavam exposições, eu tive a necessidade de abrir uma loja *online*. E eu acho que foi por aí que eu comecei a produzir coisas. Eu acho que a tua geração está muito à frente da minha porque na altura não existia muita gente com lojas, ou seja, o ilustrador não tinha muito esta tradição de produzir coisas para vender. Ou seja, isso era estranhíssimo. Só haviam duas galerias de ilustração, que na altura era a Ó! Galeria e a Dama Aflita, e eu vendia os meus trabalhos na Ó! Galeria. Mas depois disso começaram a existir as lojas *online* e eu decidi abrir uma loja *online*. Entretanto comecei a colaborar com pessoas que fazem serigrafia e comecei também a produzir serigrafias a partir de desenhos que eu faço para o Instagram e que são desenhos completamente livres e que são temas que eu faço só me apetece desenhar. E na verdade é isso. E há temas que me dão vontade de desenhar e que não são pagos, mas que depois eu rentabilizo isso de uma maneira, fazendo desenhos em serigrafia para vender ou por exemplo, *prints*. Já fiz um livro que me apeteceu fazer e pronto. No fundo o material das feiras é todo auto iniciado, tem zero controlo e aprovação externa. O que eu faço é enviar amigos, por exemplo, eu agora vou fazer um *pin* e

mandei amigos e várias variações do *pin* de cores e de tamanhos para eles me dizerem qual acham mais giro e qual usariam. É um controlo total. Eu acho que isso é uma boa maneira também de ter este aspeto artístico. Para além das feiras e exposições, a auto-edição como os *fanzines*. Eu tinha um *fanzine* que era o *Little Miserable Book*, que era um *fanzine* muito pequenino. Aquilo dava-me imenso trabalho porque era todo feito à mão, tinha técnicas super nobres. Era fotocópia, mas depois à frente tinha ou serigrafia ou estampagem e era em tela, portanto, era tudo muito minucioso e levava muito tempo. Mas era exatamente aquilo que eu queria fazer e eu não estava dependente da aprovação de uma editora, não estava dependente de limitações a nível das gráficas. *Fanzines* são assim, acho que são uma boa maneira de começar e de cativar.

A reprodução do seu trabalho em série altera ou influencia a forma como pensa a ilustração?

Depende. Porque, por exemplo, a serigrafia tem esta especificidade de só aceitar mancha e ter um número de cores mais reduzido. Então quando fazes um desenho para serigrafia ou risografia, essas técnicas mudam a forma como vais pensar o desenho. Depois na *fanzine* e na fotocópia tens de pensar no que fica melhor mais pequenino, ou em tamanho grande. Todas as coisas acabam por influenciar o teu desenho. Mas também podes pensar primeiro a ilustração e depois adaptá-la à técnica de reprodução. Acho que os dois caminhos são válidos.

Como organiza a produção e venda dos seus trabalhos? (preços, quantidades, embalamento, envio)

Eu sou muito desorganizada, o que significa que quando comecei a loja eu tinha pouquíssima coisa. Senti a necessidade de criar a loja porque tinha sempre gente a perguntar como podia comprar as minhas coisas. Tenho a noção que a maior parte das pessoas vêm o nosso trabalho pela internet, portanto às vezes não conseguem ir a uma exposição ou ir até à galeria, que no meu caso era só numa que vendia, apesar de que já cheguei a vender numa galeria em Barcelona. Mas o que sinto é que é mais uma coisa para gerir no meio de tantas coisas que uma pessoa já tem que gerir. Nem todas as galerias fazem inventário daquilo que têm, portanto às tantas já nem sabes aquilo que tens à venda. Continuo a ter coisas à venda na Ó!galeria pela questão da amizade portanto acabo por estar mais próxima e ter um controlo maior disso. Para a loja *online* eu vou sempre pondo coisas quando sinto que é preciso colocar coisas novas, mas não há regra nenhuma. Se há projetos que ache interessante vender eu faço em maior quantidade e coloco à venda tanto na minha loja *online* como nalgum outro sitio que entre em contacto comigo. Já me aconteceu fechar a loja em dezembro, apesar de ser um mês incrível para vender por causa do Natal, porque iria passar dias inteiros nos correios, por causa das filas, porque as coisas não chegam a tempo ou não chegam em condições. Tendo uma

loja *online* tens de ter também o material todo para garantir que as tuas coisas cheguem minimamente em condições ao destino. E depois os correios perdem as coisas, ou não entregam dentro dos limites estabelecidos e não se responsabilizam por nada. Já tive imensos problemas com isso especialmente porque tive de devolver o dinheiro para o cliente não sair lesado.

Eu acho que isto de ter uma loja online e não é só por as coisas para fora, só por si é uma profissão. Eu faço quantidades pequenas porque sei que vou fazer para a minha loja, para as feiras e às vezes na Ó!Galeria apesar de lá priorizar a venda dos originais das exposições. Acho que é um bom sítio para vender esses originais e às vezes ponho alguns testes.

Há critérios que o/a ajudem a decidir em que feiras/mercados participar?

Houve uma altura em que eu não participava quase em nada. Escolho quase sempre nas mesmas, que é a Feira da Alegria e a Sábado-feira. Participei agora em Lisboa na Raia e também gostei. Não tenho critério absolutamente nenhum porque estas são feiras boas. Também vejo pelos colegas que se inscrevem e pela tipologia da feira, por exemplo há feiras que estão muito mais viradas para o artesanato ou para a música, que não têm muito a haver comigo, então acabo por ir sempre às mesmas.

Acha que existe um público crescente e interessado em ilustração de autor em Portugal?

Eu acho que sim. Como há mais gente a fazer, também há mais gente interessada, o que bom. Como há mais gente a fazer também há mais variedade. Há mais variedade de público e de coisas que o público procura. O que significa que, como há mais gente a fazer, dá para coexistir. Sinto que de alguma maneira esse maior interesse faz com que tenhamos todo mais trabalho.

Que mudanças gostaria de ver no setor da ilustração independente em Portugal,(apoios, visibilidade, etc.)?

Eu acho que na generalidade devia ser uma profissão mais bem respeitada. Acho que devia haver mais espaço nos jornais, por exemplo saiu agora o Público e colaboração com o BIG Guimarães. Eu sei que essa edição não é paga, ninguém que fez aqueles desenhos foi pago. Já pus a boca no trombone e falei sobre isso, agora já não tenho paciência para essas lutas. É desmotivador quando um dos maiores jornais do país tem uma edição toda ilustrada mas ninguém recebe absolutamente nada por ter feito aquilo. Era fixe se investissem mais em ilustração. Portugal tem dos melhores ilustradores do mundo e não somos assim tão caros. Tem a haver com esse investimento, tem a haver com a mentalidade, têm de parar de nos diminuir e parar de achar que esta é uma profissão menor. Outra coisa, é que por exemplo em Espanha há um sindicato de ilustradores, sei que há pelo menos um no País Basco. Acho que era fixe existir um em Portugal, era giro se nos juntássemos de alguma maneira e

que falássemos mais entre nós. Acho que estamos todos muito afastados.

Participa em projetos coletivos, residências artísticas ou feiras internacionais? Como compara essas experiências com o contexto português?

Não tem comparação porque é muito raro trabalhar para pessoas lá fora. A totalidade dos meus clientes são portugueses. Às vezes há empresas com sede no estrangeiro mas quem me contata conhece o meu trabalho em Portugal. Embora já tenha feito residências lá fora, não acho que muita gente estrangeira me conheça a mim e ao meu trabalho. Já foi uma preocupação minha mas de momento já não sinto isso. Mas sei, porque convivo com pessoas em Espanha, que lá é diferente. E estamos a falar de um país aqui ao lado. Já por exemplo os Estados Unidos, sei de portugueses que fazem trabalhos para clientes de lá e recebem uma atrocidade de dinheiro, enquanto que cá em Portugal não tem comparação. Mas essa parte de divulgar mais o meu trabalho para o estrangeiro não tem sido uma prioridade que eu tenho tido. Tenho outras coisas fazer e não tem sido muito importante. Tenho clientes cá, mas dá para viver e dá para viver de uma maneira confortável e há tempo para fazer as coisas. Para mim é fundamental. Mas há uma diferença muito grande entre os preços praticados em Portugal e os preços praticados lá fora.

Mariana Malhão - 4 de novembro de 2025

Qual o seu percurso profissional até chegar à ilustração?

Eu acho que quando era mais nova já fazia mais ou menos desenhos que não eram assim muito realistas. Também sempre tentei inventar coisas e no secundário fui experimentando fazer isto e fui gostando. Queria ir para Artes Plásticas mas fui para *design* então no *design* é que descobri que se calhar podia ser mais divertido fazer ilustração, parte de desenho livre, de criar histórias ou desenhar outras histórias. O gosto pela ilustração ficou mais certo na faculdade. Depois comecei também a participar em feiras de edição independente e a fazer/organizar algumas, e foi a partir daí que comecei também a fazer mais trabalhos para pessoas que gostavam dos desenhos que viam na feira, por exemplo, onde também conheci pessoas e criei mais contatos. E foi por aí. Acho que o facto de uma pessoa estar cá fora pode ajudar a criar os nossos contatos para poder ser ilustrador.

O que a levou a escolher esta via de trabalho independente (freelance/negócio próprio/feiras, etc.)?

Odeio horários e gosto de ter essa coisa de poder escolher o que fazer, quando, a que horas, basta essa liberdade. Pode ser stressante porque não há assim uma rotina estável. Gosto dessa liberdade e depois também aquela coisa de poder escolher o que fazer e onde fazer, poder trabalhar de casa ou no atelier.

Quais foram os principais desafios e oportunidades que encontrou ao iniciar este percurso fora do circuito editorial tradicional?

Desafios seriam às vezes aquela chatice de responder aos *e-mails*, ver quanto se pede. Ter que falar com outras pessoas também para tentar negociar e perceber os outros ilustradores para tentar chegar a um consenso de preços para não pedir muito abaixo nem muito acima. Para mim é sempre a principal dificuldade, orçamentos e tudo mais. Depois também a dificuldade de manter o portfólio atualizado, tirar fotos, porque é a forma de mostrar aquilo que estás a fazer. É preciso ir atualizando e às vezes é difícil. Eu trabalho melhor sob pressão então acabo que não consigo fazer nada quando tenho tempo e depois fico sob muito stress.

Acha que existe atualmente um contexto favorável para o desenvolvimento da ilustração enquanto profissão autónoma em Portugal?

Não sei se vai ser alguma vez. Há muita partilha e acho que o mundo da ilustração é muito amigável, as pessoas conseguem ir comunicando entre si e vão-se entre-ajudando mas o facto de não ser uma profissão muito estável torna a coisa um pouco stressante e não tão saudável. Mas considero ser um caminho interessante e otimista.

Como descreveria o seu processo de criação?

Por exemplo, estive agora a fazer coisas para mim. Eu gosto de ter assim vários papéis diferentes, não olhando só para um de cada vez para não ter que pensar demasiado em cada um deles. E quando estou a fazer para mim, vou pondo cores, texturas, desenhar e ir experimentando coisas que não tenha feito antes. Gosto de poder ter muitas opções e não ficar stressada. Para clientes, eu gosto de começar logo com um esboço mas de repente já estou a fazer o final. Às vezes para alguns trabalhos é preciso fazer mais simples só mesmo a forma, enviar e depois ver e perceber. Só que eu por acaso gosto de começar já a pensar no final. Vou fazendo testes e gosto muito de fazer variações da mesma coisa com ajuda do Photoshop com cores e sobreposições, inventar muitas variações. O processo às vezes é divertido outras vezes é uma seca. Depende muito do tipo de trabalho que é.

A reprodução do seu trabalho em série altera ou influencia a forma como pensa a ilustração?

Por exemplo os pósteres em serigrafia eu penso como ficaria em minha casa. Então tento olhar para aquilo que já tenho e ver o que é que falta. Por exemplo, estava numa feira em Lisboa, na Raia, olhei para as coisas e achei que tinha muitos fundo brancos. É uma espécie de "está a faltar aqui uma coisa mais simpática, está a faltar mais plantas".

Pronto, tenho que ter coisas novas e posso fazer o que quero. Penso naquilo que as pessoas também possam gostar mas que eu também goste. Se uma coisa estiver muito sombria vou meter um smile. Mas às vezes também é errado. É assim um misto de tentar não ser vendido e de fazer aquilo que se quer. Fiz muitos desenhos para marcadores de livro mas também não acho que seja assim uma coisa que toda a gente neste muito deseje, então pensei em também fazer cadernos assim neste formato como já fiz antes. Será que faria sentido fazer uma *zine*? É mas aquela coisa de tentar imaginar aquilo que eu gostaria de ter. Por exemplo, na feira olho para a minha banca e penso que estão a faltar ali algumas cores, ou falta um formato maior, ou algo mais detalhado. É algo instintivo.

Como organiza a produção e venda dos seus trabalhos? (preços, quantidades, embalagem, envio)

Sou um bocado péssima também nessa parte. Quanto a quantidades eu penso sempre que me vou preocupar com isso na próxima feira e depois nunca faço nada. Gosto da ideia das coisas serem acessíveis, apesar de também ter de valorizar o meu trabalho, então há ali um dilema e uma limitação. Faço questão dos postais e marcadores de livro serem mais baratos, e tento que os posteres também não sejam muito caros. É uma confusão se também tiver coisas à venda em galerias porque normalmente os *prints* estão a 25 euros e eu às vezes vendo-os a 12 euros que deve ser o mesmo que a comissão, até porque as feiras são

momentos diferentes. Na minha loja online os preços são iguais aos da Ó!Galeria também para não ser injusta. Os postais podem ser mais baratos por causa do custo da impressão, há quem faça a 1 ou 2 euros.

O embalamento faço com aqueles envelopes plásticos pelo menos nos *prints* maiores e até com cartão. Na banca se tiver uma grande quantidade de *prints* e pouco espaço gosto de os colocar numa caixa já tudo embalado para as pessoas poderem ver sem estragar. Tento usar o espaço na vertical se for possível. É importante que a banca tenha um ambiente coerente e é possível ser divertida e criativa.

Há critérios que a ajudem a decidir em que feiras/mercados participar?

Ultimamente tenho participado naquelas que estão próximas e que já costumo ir. A Raia, por exemplo, costumo ir sempre e também tem *Open Call*, também a Sábado-feira, mas confesso que não vou a muitas agora porque requerem muito do meu tempo e fico na dúvida se vou vender alguma coisa, no entanto são muito fixes para conhecer pessoas novas, então tem aquele misto de conversar e apanhar uma grande seca.

Antes o meu maior rendimento vinha das feiras, agora estou mais relaxada em relação a isso e tenho tido mais trabalhos *freelance*. Há também algumas feiras no estrangeiro que fui com um grupo de pessoas, o que também era mais seguro para mim. A decisão de participar nessas feiras vem também de procurar e ver o estilo de quem participa e ver se os bilhetes estão baratos. Já mandei candidaturas mas depois arranjei algum trabalho cá no Porto então tive de cancelar porque posso acabar por gastar mais do que receber. É questão de fazer uma pesquisa e ver o que se pode encontrar.

Considera possível viver exclusivamente do seu trabalho independente em ilustração?

Eu acho que isso é difícil, só se a pessoa for assim mesmo certinha e perceber disso. Nunca aprendi bem a gerir a loja e como vender a coisa. É mais importante confiar no instinto. Há quem viva de feiras mas acho importante ter alguns projetos para complementar, trabalhos mais comerciais ou *workshops*. É preciso ter foco.

Acha que existe um público crescente e interessado em ilustração de autor em Portugal?

Sim, até por afluência às feiras, tanto em Lisboa como aqui, acho que as pessoas tem interesse. Até porque dá para consumir a ilustração de várias formas como no digital.

Que mudanças gostaria de ver no setor da ilustração independente em Portugal,(apoios, visibilidade, etc.)?

Talvez haver mais regras partilhadas, e por causa dos recibos percebemos melhor também em que se enquadra o quê, porque

às vezes uma pessoa não sabe que tipo de trabalho se enquadra em cada código das finanças, e depois há maneiras diferentes de passar os recibos.

Outra coisa é haver mais conversa e partilha sobre quanto é que se paga por isto ou aquilo. Existia um grupo que era o Sindicato Meramente Ilustrativo, onde as pessoas pediam ajuda para orçamentos.

Participa em projetos coletivos, residências artísticas ou feiras internacionais? Como compara essas experiências com o contexto português?

Lá os grupos são mais organizados até porque são feiras maiores e vem mais gente dos outros países. Havia mais variedade e até concertos, e há ali uma mistura da ilustração com outras coisas. Acho que lá fora as feiras têm mais vida, enquanto que aqui é são dois dias e depois adeus. A razão dessa desmotivação pode ser por não haver também muito retorno e não haver muita energia para organizar mais coisas.

Como é que surgiu a ideia de participar na organização destas feiras?

Quando acabamos o curso, eu, o Dylan Silva, o Júlio Dolbeth e o Rui Vitorino fomos convidados para uma feira no SiloAuto e falaram comigo para vender os trabalhos deles lá juntamente com o Dylan. Correu bem, gostei de estar lá e de estar em contato com outras pessoas. Como estava na Associação de Estudantes na altura e já tínhamos organizado uma feira nos Maus-Hábitos houve uma maior facilidade em organizar outra feira. A Sábado-feira surgiu em 2018 e foi organizada por mim juntamente com o Dylan e o Francisco Fonseca depois de sentirmos que não estavam a acontecer mais feiras na cidade e sentimos essa necessidade. Na altura as rendas eram baratas então qualquer coisinha para ganhar rendimento já era ótimo. A coisa foi ficando e até hoje, de dois em dois meses, tentamos com que a feira aconteça. A ideia é trazer projetos novos, mostrar coisas de pessoas que já estejam há muito tempo a ilustrar, fazer uma rotação e garantir que há sempre gente diferente a participar e criar essa rede de contato entre artistas.

Quais são os principais critérios usados na seleção dos artistas participantes?

Então tem muitas vezes a haver com o corpo de trabalho ser assim coerente. O ideal é sentir que o trabalho se distingue, que é uma coisa fresca. Tenho sempre de negociar entre mim e o Dylan o que é que achamos que se enquadra mas com a nossa feira, tentando dar sempre oportunidade a uma gama diferente de trabalhos e artistas.

Quais são os principais desafios logísticos e financeiros que enfrenta na organização destes eventos?

Como isto acontece já há muito tempo, a coisa fica mais

automática. Em termos financeiros, o dinheiro do pagamento de inscrição dos participantes acaba por cobrir essa parte do trabalho, da produção, de organizar tudo, o tempo de fazer os cartazes, de impressão, não é que seja um retorno incrível, mas cobre o trabalho que se tem com isso.

De minha parte, não é tanto para fazer dinheiro, mas é justo receber para fazer as coisas. Já está meio automatizado aquela parte de fazer os posts, de organizar tudo, fazemos também publicidade, porque se os artistas já estão a investir o seu tempo e dinheiro também queremos que venha gente à feira. É muito chato fazer uma feira e não aparecer ninguém, fica toda a gente frustrada, e sentimo-nos responsáveis por isso.

Quanto à logística, nós não quisemos tentar fazer outro sítio. É prático, tem os materiais todos, mesas, cadeiras, música, ou seja, é um sítio conveniente.

Que transformações gostaria de ver no panorama das feiras de arte e ilustração em Portugal nos próximos anos?

Era bom trazer mais gente de fora, conhecer pessoas novas e ver coisas novas. Imagino um pavilhão grande onde pudesse haver a feira mas também concertos. Acho bom quando as coisas estão assim envolvidas com outros eventos que tragam muita gente. É preciso organizar e nem sempre dá retorno, então não existe grande vontade para fazer essas coisas acontecerem.

Gambuzino - 5 de novembro de 2025

Qual o seu percurso profissional até chegar à ilustração?

O meu percurso começou na fotografia, área em que formei num curso profissional e depois na licenciatura. Ao terminar tive algumas experiências laborais negativas que me fizeram questionar o meu futuro. Fiz o mestrado em curadoria de arte, depois comecei a trabalhar como mediadora cultural, produtora, curadora, etc. Com a instabilidade laboral desta área acabei por desistir temporariamente deste objetivo e aceitei um trabalho a tempo inteiro na bilheteira de um museu. A ilustração e o desenho sempre estiveram presentes, como escape durante a infância e adolescência, e a partir da licenciatura comecei a responder a encomendas, exposições e a participar em feiras de artesanato. Nos meus últimos anos a trabalhar na bilheteira do museu, lancei um livro ilustrado por mim e já estava com bastante dificuldade em conciliar as duas práticas.

O que a levou a escolher esta via de trabalho independente (*freelance/negócio próprio/feiras,etc.*)?

Perto de completar 30 anos de idade, apercebi-me que estava há vários anos a trabalhar para outras pessoas, não me sentia cativada no meu trabalho *full-time*, e os trabalhos criativos com contrato eram bastante difíceis de conseguir, por existir muita procura e pouca oferta. Surgiu assim um momento em que decidi que tinha de tomar uma decisão: ou continuava numa situação de estabilidade financeira, mas sem desenvolver as minhas capacidades, ou abandonava o meu trabalho para me aventurar como ilustradora freelancer. Foi o que fiz.

Quais foram os principais desafios e oportunidades que encontrou ao iniciar este percurso fora do circuito editorial tradicional?

Apesar de já ter ilustrado livros infantis, foi notório que o meio editorial em Portugal na área da literatura infantil era bastante pequeno e que seria difícil estar constantemente a trabalhar nestes projetos. Decidi logo de início que seria importante ter várias fontes de rendimento. No momento em que me despedi já tinha o meu trabalho em várias galerias e *concept stores* em Portugal, passei a vender o meu trabalho também em feiras, e a conceber e a mediar oficinas de arte para crianças e adultos.

Acha que existe atualmente um contexto favorável para o desenvolvimento da ilustração enquanto profissão autónoma em Portugal?

Penso que é uma área bastante precária no panorama nacional. As editoras não estão, na sua maioria, dispostas a pagar um preço justo aos ilustradores, havendo já algumas editoras a utilizar inteligência artificial para reduzir os custos relacionados com a ilustração e *design* de livros. No entanto, o ilustrador tem nos dias de hoje, outras ferramentas favoráveis à sua prática. O meio

digital permite trabalhar para todo o mundo, as redes sociais possibilitam que o nosso trabalho seja divulgado e é assim que chegamos à maioria dos clientes.

Como descreveria o seu processo de criação?

O meu processo de criação, atualmente, está inserido maioritariamente na prática de livros infantis. Sendo que as histórias que ilustro não são minhas, parto do imaginário de um autor e das suas palavras para a criação de mundos e personagens. É na partilha de referências visuais entre mim e o autor que surgem os primeiros esboços. Outro combustível de criação são as exposições individuais e coletivas para as quais sou convidada. Nas coletivas trabalho temas pré-existentes e nos meus projetos tenho um pouco mais de liberdade criativa. A minha inspiração vem sobretudo da natureza, dos animais, e da crença de que há coisas belas na humanidade. A criação de personagens costuma ser o meu ponto de partida, e depois começo a desenvolver os elementos que a rodeiam como é o caso da paisagem.

Que suportes e técnicas usa mais frequentemente?

Uso maioritariamente técnicas digitais de desenho, o programa Procreate para as ilustrações e o Photoshop e Indesign para a montagem do trabalho editorial. Nas exposições e trabalhos individuais tenho tentado sair da zona de conforto e utilizar técnicas e materiais analógicas com os quais não estou familiarizada. Nas minhas últimas exposições utilizei pintura guache sobre madeira, e recortes. Para além de sentir que sair da zona de conforto me possibilita crescer do ponto de vista criativo, também me permite imaginar objetos e conceitos para explorar nas oficinas de arte.

A reprodução do seu trabalho em série altera ou influencia a forma como pensa a ilustração?

No meu caso não. Como desde o início me habituei a vender *prints* das minhas ilustrações nas galerias e em feiras, não sinto que isso altere em nada o meu processo, que começa sempre com um esboço em papel. Obviamente que fazendo peças originais, sobretudo analógicas, passa a existir uma componente de raridade e valorização da peça em questão.

Como organiza a produção e venda dos seus trabalhos? (preços, quantidades, embalagem, envio)

Os preços dependem sempre dos gastos associados aos materiais, ao transporte, à percentagem de comissão das lojas e das galerias, ao preço da banca na feira, e aos preços praticados no mercado. Não devemos estar nem muito acima, nem muito abaixo dos preços praticados pelos nossos colegas, é importante encontrarmo-nos dentro dos valores médios para que ninguém saia prejudicado.

Que principais canais de comercialização usa?

Utilizei durante muitos anos a plataforma Etsy, embora haja atualmente mais taxas e regras associadas às leis de mercadorias e alfândegas que tornam esta prática mais desafiante. Utilizo galerias e lojas físicas que também têm os seus *sites*, e vendo em feiras de artesanato.

Há critérios que a ajudem a decidir em que feiras/mercados participar?

Há certamente critérios para decidir as feiras e mercados que devemos

participar:

- É importante conhecer o nosso público alvo (sexo, faixa etária, classe social, etc) e procurar feiras que estejam mais direcionadas a esse público, quer seja pela zona onde se realizam ou pelo conceito que promovem;
- O preço das bancas face ao nosso rendimento médio naquela feira/evento;
- A distância e custo de deslocação até ao mercado;
- Datas festivas que podem colidir com outros trabalhos como *workshops* que possam ser mais vantajosos do ponto de vista financeiro;

Embora siga estes critérios, considero que é importante falar com colegas sobre as suas experiências, tendo sempre em consideração que o meu trabalho tem contornos diferentes do de outros autores, e que também é necessário ter as minhas próprias experiências para aprender com os meus erros e ajustar os meus critérios.

Quais são os maiores desafios associados à participação neste tipo de eventos?

Penso que a maior dificuldade está na falta de público no geral, ou em não ter um público que se interesse pelo meu trabalho.

O contato direto com o público influencia a sua prática?

Penso que depende de cada artista. Há feiras que faço onde já tenho um público fiel e já sei que tipo de ilustrações e produtos é que gostariam de encontrar. Nesse caso poderei fazer algumas adaptações em criações futuras, sobretudo perto de épocas festivas.

Considera possível viver exclusivamente do seu trabalho independente em ilustração?

Considero sim, estou há três anos a viver exclusivamente da ilustração. Relembro a importância de ter rendimentos de fontes diversas, pois isso garante que em meses onde tenho menos trabalho editorial possa fazer mais feiras ou oficinas, e assim ter um rendimento necessário para cobrir todas as minhas despesas e ainda ter lucro.

Adota algum tipo de estratégias para garantir estabilidade financeira?

Como mencionei anteriormente, é importante ter várias fontes de rendimento. Outro elemento importante é a exposição pública, através das redes sociais, concursos, enviar portfólios para editoras, galerias, etc. Se tivermos uma postura proativa e de constante exposição, penso que teremos mais facilidade em conseguir clientes e projetos que nos permitem ter estabilidade financeira. Também aconselho, sobretudo no início, a ter algumas poupanças que nos permitam a sustentar os primeiros meses em que estamos a construir a nossa marca e carteira de clientes.

As redes sociais têm algum papel importante na divulgação do seu trabalho?

Eu diria que sem as redes sociais não seria possível ser ilustradora. Foram as redes sociais que me trouxeram os meus primeiros clientes, exposições, projetos editoriais, propostas para oficinas, e até a criação de uma comunidade artística onde existe uma cooperação que tem sido extremamente valiosa durante todo o meu percurso. Atualmente recebo contatos de clientes através de outros meios, mas continuo a ter muitos projetos que ainda vêm das redes sociais.

Acha que existe um público crescente e interessado em ilustração de autor em Portugal?

Sem dúvida, quando me licenciei a ilustração era um meio muito pequeno em Portugal e estava quase exclusivamente ligado ao universo da literatura infantil. Atualmente são também os adultos que apostam na compra de ilustrações e de livros. Ao longo dos anos têm surgido também mais formações ligadas a esta área, o que acredito que também reflete esse crescente interesse.

Que mudanças gostaria de ver no setor da ilustração independente em Portugal (apoios, visibilidade, etc.)?

Penso que do ponto de vista dos concursos e apoios, talvez devesse existir mais oferta direcionada para novos talentos. Apesar de termos ilustradores já estabelecidos cujo trabalho apresenta uma enorme qualidade, são muitas vezes os nomes repetidos que vemos a ganhar a maioria dos concursos. Mas o que penso ser mais pertinente é a criação de um sindicato de ilustradores que nos permita ter direitos escritos que possam resultar numa vida mais digna e estável.

Considera que este tipo de comercialização da ilustração aproxima mais o público da arte?

Penso que poderá ser uma forma de aproximação.

Que tipo de produtos ou formatos costuma disponibilizar (originais, reproduções, objetos, edições, etc.)?

Nas galerias, lojas e feiras disponibilizo sobretudo reproduções, mas também peças originais, e objetos como marcadores de

livros, imanes, blocos de notas, autocolantes, pregadeiras, etc.

Como gere o equilíbrio entre o tempo dedicado à criação artística e à gestão comercial?

Atualmente como estou mais dedicada a trabalho de ilustração editorial e para clientes, não estou a fazer gestão comercial, a não ser a dos pagamentos das galerias e lojas que me representam.

Que estratégias utiliza para definir preços e promover o seu trabalho junto do público?

Os preços são definidos pelos gastos fixos na produção das ilustrações dos objetos ilustrado, e dos preços praticados no restante mercado.

Que conselhos daria a outros ilustradores que ponderam ter o seu próprio negócio ou investir em feiras de arte?

Aconselho os artistas a exporem o seu trabalho nas redes sociais, a participarem em concursos e a contatar galerias e lojas. Ao iniciar a participação em feiras falem com outros artistas para saber os *feedbacks* dos vários mercados. Invistam em primeiro lugar no vosso trabalho e em ter uma linguagem autoral definida, característica e coerente. Invistam aos poucos em materiais de exposição e cresçam gradualmente o vosso negócio. Se o vosso trabalho for original e coeso, irão certamente aumentar o vosso número de clientes e dessa forma garantir um rendimento mais estável.

Qual o seu percurso profissional até chegar à ilustração?

Tudo começou de forma bastante aleatória, quando escolhi uma aula de ilustração durante o meu Erasmus nas Belas-Artes de Lisboa (no meu último ano de licenciatura em *Design*). Foi aí que vi pela primeira vez o trabalho do David Shrigley e percebi a beleza dos desenhos desajeitados. Uns anos depois mudei-me para o Porto e mostrei os meus rabiscos à dona de uma galeria de ilustração. Ela gostou, fiz uma pequena exposição, alguns trabalhos venderam — e a partir daí nunca mais parei.

O que a levou a escolher esta via de trabalho independente (*freelance/negócio próprio/feiras, etc.*)?

Cresci numa família de artistas *freelancers*, por isso esse modo de vida sempre me pareceu natural. A liberdade e o stress que vem com ela fizeram sempre parte do ambiente em que cresci.

Quais foram os principais desafios e oportunidades que encontrou ao iniciar este percurso fora do circuito editorial tradicional?

Um dos maiores desafios foi ter estabilidade financeira que me permitisse ter tempo para trabalhar o meu portfólio. Outro foi aceitar que posso considerar-me ilustradora sem ter trabalhado num contexto editorial. A primeira grande oportunidade surgiu quando tive uma exposição individual na Ó! Galeria, no Porto, onde vendi a minha primeira ilustração.

Acha que existe atualmente um contexto favorável para o desenvolvimento da ilustração enquanto profissão autónoma em Portugal?

Acho que hoje em dia se tornou mais difícil do que há alguns anos. Nos últimos tempos houve um grande crescimento da comunidade de ilustradores em Portugal e sinto que se tornou uma profissão bastante desejada. A procura por ilustração aumentou muito. No entanto, a dificuldade de ser ilustrador *freelancer* em Portugal continua a ser, acima de tudo, os orçamentos reduzidos. Agora, com a crise financeira, sinto que há menos clientes a escolher trabalhar com ilustradores — e com orçamentos ainda mais apertados.

Como descreveria o seu processo de criação?

Normalmente começo por escrever os pensamentos e sentimentos que tenho sobre o projeto, acompanhados de uma sessão intensa de rabiscos. Gosto de encher uma página com desenhos soltos, *freestyle*, às vezes sem sentido, simplesmente o que a mão decide desenhar. Repito isto algumas vezes até encontrar algo de que goste mesmo. Hoje em dia tento manter as ilustrações frescas, sem pensar demasiado, por isso não faço muitos esboços.

Que suportes e técnicas usa mais frequentemente?

Nos trabalhos originais, costumo usar colagem (papel, fita-cola, papel adesivo), canetas de feltro e lápis de cor. Para os projetos que vão para impressão, em risografia ou *giclée*, desenho principalmente no *tablet* usando o Procreate.

A reprodução do seu trabalho em série altera ou influencia a forma como pensa a ilustração?

Sempre adorei fazer séries, seja de originais, seja impressões. Gosto de repetição.

Como organiza a produção e venda dos seus trabalhos? (preços, quantidades, embalagem, envio)?

A produção é feita maioritariamente no meu estúdio, por mim. Como tenho uma máquina de risografia, posso imprimir as minhas próprias edições. A produção de impressões *giclée* é feita em Aveiro. Os preços são geralmente definidos com base no custo de produção, no formato, no número de exemplares de cada edição e também no preço médio do mesmo produto no mercado. As edições de risografia costumam ter entre 20 e 50 exemplares. As impressões *giclée* são em edição aberta.

A embalagem é feita com materiais reciclados, guardo cartões e caixas, tento minimizar o uso de plástico possível e fecho tudo com fita de papel. Cada encomenda leva um pequeno bilhete de agradecimento e uma mini impressão em risografia como bónus. Os envios são feitos pelos nossos queridos CTT.

Que principais canais de comercialização usa?

Tenho uma loja *online* no Bigcartel e envio ou vendo os meus trabalhos para galerias de ilustração em Portugal e Espanha.

Há critérios que a ajudem a decidir em que feiras/mercados participar?

As pequenas feiras de arte são as que mais me interessam. São acolhedoras e descontraídas. Quais são os maiores desafios associados à participação neste tipo de eventos? A logística do transporte, fazer o embalagem no momento e ficar com frio quando a feira é no inverno.

O contato direto com o público influencia a sua prática?

Claramente sim. É sempre um bocadinho embaraçoso conhecer as pessoas que visitam a minha banca, mas gosto muito de descobrir as interpretações que fazem do meu trabalho, receber *feedback* e trocar histórias.

Considera possível viver exclusivamente do seu trabalho independente em ilustração?

Nunca consegui ter rendimento suficiente para uma vida confortável apenas com a ilustração. Houve sempre um rendimento paralelo vindo de outras atividades. Por outro lado, também nunca arrisquei tudo para que a ilustração fosse a minha única ocupação.

Adota algum tipo de estratégias para garantir estabilidade financeira?

Em 2020 criei um projeto paralelo, um estúdio de impressão em Risografia no Porto, onde imprimo para clientes e produzo o meu próprio trabalho.

As redes sociais têm algum papel importante na divulgação do seu trabalho?

Sim, é através delas que chego ao público com os meus projetos. Às vezes partilho rabiscos do *sketchbook*, trabalhos em progresso e *making-ofs*. É uma forma de comunicar e de receber *feedback* de pessoas que partilham entusiasmo pelo meu trabalho.

Acha que existe um público crescente e interessado em ilustração de autor em Portugal?

Acho que o público português tem um carinho especial pela ilustração enquanto forma de arte. A qualidade da ilustração é muito elevada e diversa, com novos talentos a surgir todos os anos. O facto de a ilustração existir em galerias, festivais, feiras e acompanhar eventos culturais aproxima esta forma de arte das pessoas e desperta mais curiosidade.

Que mudanças gostaria de ver no setor da ilustração independente em Portugal (apoios, visibilidade, etc.)?

Seria ótimo que existissem mais oportunidades para ilustradores — bolsas para projetos e residências artísticas. Pessoalmente, o nível de burocracia para concorrer aos programas existentes é demasiado elevado para mim.

Participa em projetos coletivos, residências artísticas ou feiras internacionais? Como compara essas experiências com o contexto português?

Tive uma experiência única ao participar numa feira de ilustração durante o festival Pictoplasma, em Berlim. A grande diferença foi o orçamento dos visitantes, que na Alemanha era visivelmente maior do que em Portugal.

Considera que este tipo de comercialização da ilustração aproxima mais o público da arte?

Acredito que sim. As feiras de ilustração são muito mais acessíveis e diretas, e por isso mais pessoas se sentem à vontade para vir conhecer a arte e os autores por trás.

O que a levou a abrir o seu próprio espaço de venda (loja, estúdio ou atelier)?

Criei a minha loja *online* durante a pandemia, porque precisava de chegar a um público maior. O estúdio tornou-se uma necessidade no momento em que decidi ter uma *riso-press* a funcionar.

Que tipo de produtos ou formatos costuma disponibilizar (originais, reproduções, objetos, edições, etc.)?

Maioritariamente edições de *risoprints* e impressões *giclée*, em formatos *standard* do A6 ao A3.

Como gere o equilíbrio entre o tempo dedicado à criação artística e à gestão comercial?

Está tudo um pouco entrelaçado. Quando tenho espaço mental para criar, aproveito e foco-me apenas no processo. A parte comercial vem depois, nos intervalos do trabalho no meu estúdio de risografia.

Que estratégias utiliza para definir preços e promover o seu trabalho junto do público?

Como referi antes, os preços são definidos com base no custo de produção, no tamanho, no número de exemplares e no preço médio de mercado. Divulgo os novos trabalhos nas redes sociais, tentando captar a atenção do público com *reels*, *posts* e *stories*. O que funciona particularmente bem é mostrar pequenos *teasers* do processo — vídeos dos bastidores e do *work-in-progress* — antes de anunciar o trabalho final.

Que conselhos daria a outros ilustradores que ponderam ter o seu próprio negócio ou investir em feiras de arte?

Acho que é mais fácil começar com uma pequena série de trabalhos. Pensar na qualidade do produto, procurar uma boa forma de o produzir e depois apresentá-lo. Arrependo-me de ter demorado tanto tempo a participar na minha primeira feira de arte, por isso diria simplesmente: arrisquem e vejam o que acontece. A experiência de ir a uma feira é uma excelente forma de perceber como nos organizamos e como o público reage ao nosso trabalho.

Qual o seu percurso profissional até chegar à ilustração?

Estudei *Design* em Aveiro e trabalhei como designer durante uns anos. Após contatar com colegas que trabalhavam na área da ilustração infantil, decidi fazer uma formação focada nessa área.

O que a levou a escolher esta via de trabalho independente (freelance/negócio próprio/feiras, etc.)?

Sempre soube que queria trabalhar por conta própria. Comecei por ser ilustradora *freelancer* e, com a participação em feiras, a criação de loja *online* fez sentido, para focar no meu trabalho como um negócio que podia crescer e envolver mais pessoas.

Quais foram os principais desafios e oportunidades que encontrou ao iniciar este percurso fora do circuito editorial tradicional?

Mais liberdade criativa e menos condicionamento por decisões de clientes. No entanto, ao ter um negócio próprio com pessoas a depender de mim, a responsabilidade é maior e há mais necessidade de aprender a gerir tempo, pessoas, tarefas, projetos. É difícil equilibrar o tempo de criação com o tempo de gestão.

Acha que existe atualmente um contexto favorável para o desenvolvimento da ilustração enquanto profissão autónoma em Portugal?

Acho que não, sobretudo no contexto editorial: os valores pagos pelo trabalho que fazemos são muito baixos e é difícil viver dignamente apenas da ilustração.

Como descreveria o seu processo de criação?

Caótico.

Que suportes e técnicas usa mais frequentemente?

Desenho digital, Ipad, computador, Procreate, Photoshop.

A reprodução do seu trabalho em série altera ou influencia a forma como pensa a ilustração?

Pensar na ilustração sabendo como vai ser reproduzida faz parte do processo de criação. Se for risografia ou serigrafia, penso nas cores que vou usar e tento usar as sobreposições de maneira a aproveitar ao máximo os seus efeitos.

Como organiza a produção e venda dos seus trabalhos? (preços, quantidades, embalagem, envio)

Isto é um processo mais complexo, somos várias pessoas a tratar desta parte:

- Os preços são calculados de maneira a ter margens de lucro viáveis e conseguir preços de revenda confortáveis para as lojas

- As quantidades de ilustrações impressas são pensadas tendo em conta o que foi vendido anteriormente, fazendo produções sempre pequenas para reduzir ao máximo os stocks parados.
- Para a cerâmica, tenho pouco stock para a nossa loja online e as peças para *wholesale* são feitas por encomenda.
- embalagem é pensado em função de cada peça/item, tendo em conta preço e valorização do produto.

Que principais canais de comercialização usa?

- loja física própria B2C (*business to consumer*)
- loja online B2C
- mercados e feiras
- catálogo por *e-mail* para B2B (*business to business*)
- loja *online* B2B

Há critérios que a ajudem a decidir em que feiras/mercados participar?

Sim: Localização, visibilidade, preço e outros participantes.

Quais são os maiores desafios associados à participação neste tipo de eventos?

Tempo, desgaste físico e social.

O contato direto com o público influencia a sua prática?

Muito. Considero que o contato direto com o público me permite ter um *feedback* imediato sobre o trabalho que estou a desenvolver.

Considera possível viver exclusivamente do seu trabalho independente em ilustração?

Neste momento vivo exclusivamente do meu projeto de cerâmica e ilustração. Somos uma equipa fixa de 3 pessoas *ful-time* e 4 pessoas *part-time*.

Adota algum tipo de estratégias para garantir estabilidade financeira?

Reinvestir sempre no projeto, para melhorar, e fazendo previsões de retorno. Ter estratégia de negócio implementada com objetivos concretos. Medir, avaliar, decidir.

As redes sociais têm algum papel importante na divulgação do seu trabalho?

O mais importante. É através delas que chego aos meus clientes.

Acha que existe um público crescente e interessado em ilustração de autor em Portugal?

Não sei.

Que mudanças gostaria de ver no setor da ilustração independente em Portugal (apoios, visibilidade, etc.)?

Menos *gatekeeping*, menos elitismos, mais reconhecimento da

profissão.

Acho que em Portugal, não se reconhece a real possibilidade de tornar a ilustração uma profissão (os próprios ilustradores não o fazem). Enquanto continuarmos a aceitar trabalhos por valores irrisórios, não evoluímos como coletivo. Tem de haver uma consciencialização colectiva de que é um trabalho pelo qual devemos ser pagos corretamente.

Participa em projetos coletivos, residências artísticas ou feiras internacionais? Como compara essas experiências com o contexto português?

Sim, e sim, comparo. Em Barcelona e em Berlim, sobretudo. Lá, o companheirismo entre os meus pares é muito forte, existe mais partilha e apoio entre profissionais. Não existe vergonha em comercializar ou ter êxito numa feira (às vezes sinto isso aqui). Cá, é um tabu falar do dinheiro ou dos preços que praticamos.

Considera que este tipo de comercialização da ilustração aproxima mais o público da arte?

Não sei, mas permite-nos viver.

O que a/o levou a abrir o seu próprio espaço de venda (loja, estúdio ou atelier)?

Sempre quis ter uma loja, estar em contato com as pessoas e não depender de outras lojas (que fazem consignação ou que trabalham na informalidade).

Que diferenças principais encontra entre vender em feiras de arte e gerir um espaço próprio?

Todas. Uma feira é uma coisa temporária, um espaço próprio implica uma gestão muito mais alargada, comunicação e manutenção permanente.

Que tipo de produtos ou formatos costuma disponibilizar (originais, reproduções, objetos, edições, etc.)?

Pins, postais, lápis, blocos de notas, *t-shirts*, *tote bags*, serigrafias, risografias, impressões digitais, tatuagens temporárias, *stickers*, peças de cerâmica.

Que conselhos daria a outros ilustradores que ponderam ter o seu próprio negócio ou investir em feiras de arte?

Começar devagar, traçar um plano, não aceitar um não como resposta, não comparar com os outros, saber o que é importante para si mesmo e trabalhar sempre nesse sentido. Ter um negócio próprio é muito exigente e precisa de ser levado muito a sério, com consistência. É importante não romantizar.

José Feitor - Feira Laica - 15 de novembro de 2025

O que o motivou a criar a Feira Laica e a Raia?

O gosto pela autoedição e pela edição independente de objetos de pendor gráfico. Tenho a convicção profunda segundo a qual todos podem ser criadores, editores, impressores, ilustradores, enfim, artistas. Não é necessário aprender na escola, basta a pulsão e a vontade. Cresci a cultivar a filosofia *DIY*, a melhor herança do movimento que apanhei no final dos anos 80, em Coimbra, e que misturava o gosto pela cultura *pop* com uma curiosidade febril por tudo o que víamos e ouvíamos.

De que forma acredita que este tipo de eventos contribuem para a valorização e sustentabilidade económica dos ilustradores e do mercado independente de ilustração em Portugal?

Para a valorização, sem qualquer dúvida: o ilustrador/criador de imagens tem a oportunidade de testar as suas criações cara a cara com o público, sem intermediários (galerista, diretor de arte e quejandos).

Quanto à sustentabilidade, já não sei o que te diga. Sou neste momento artista amador. Deixei há muitos anos de querer ganhar a vida com arte. Dou aulas para encher o frigorífico e aproveito todo o meu tempo livre para me dedicar ao desenho e às minhas edições. Neste momento, no meu estúdio, só faço o que me apetece e não aceito trabalho comercial. Provavelmente não sou um bom exemplo.

A origem destas feiras, especialmente a Laica por ser a mais antiga, foi influenciada por algum modelo ou referência nacional ou internacional? Se sim, que eventos, iniciativas ou feiras serviram de inspiração?

Não houve referência internacional, apenas algumas experiências prévias, de pequena envergadura. O modelo da Laica nasceu da necessidade de criar situações em que os editores independentes/*DIY* pudessem vender as suas publicações de forma direta, sem consignações nem intermediários, de forma justa. Inicialmente convidámos intervenientes de outras áreas, como o artesanato urbano, pois era necessário congregiar públicos, mas rapidamente percebemos que a área do grafismo e da edição e impressão de pequena tiragem era suficiente para mobilizar público suficiente. As edições da Laica na Bedeteca foram cruciais para estabelecer o padrão, que passou a incluir concertos, exposições, performances, impressão ao vivo, etc.

Feira Autónoma - 15 de dezembro de 2025

O que a motivou a criar a Feira Autónoma?

Sem me alongar muito no meu percurso pessoal mas para dar algum contexto, o meu nome é Ana Margarida Matos sou autora de Banda Desenhada e artista visual, tenho 26 anos, moro em Almada já há 10 anos e organizo a Feira Autónoma desde 2023. Sempre morei na Margem Sul (Montijo e Almada), estudei *Design Gráfico* na António Arroio e *Pintura* na FBAUL e trabalhei também por Lisboa.

A Feira Autónoma surgiu de uma forma orgânica na verdade. Em 2022 andava à procura de apoios financeiros para artistas almadenses porque tinha sido selecionada para uma residência artista de BD na Letónia e precisava de apoio para as viagens. Enviei e-mails para todos os departamentos da CMA e eventualmente recebi uma resposta do Departamento da Juventude e Desporto de Almada, a dizer que não tinham apoios monetários para apoiar artistas mas, que nos podíamos reunir e eles mostravam-me que outros apoios teriam. Uma das coisas em que me podiam ajudar era com espaços, se eu quisesse fazer um espetáculo (porque em Almada há muitas companhias de teatro e dança, então há mais apoios deste tipo) ou se quisesse fazer um lançamento...ou até um evento.

Uma das coisas que mais me cansava e ainda cansa é ter que ir a Lisboa para participar em feiras, ou ver exposições ou até para me encontrar com os meus amigos, a minha comunidade. Especialmente quando cresci e vivo num sítio que tem tanta capacidade para ter esses mesmos eventos e infraestruturas como tem Lisboa. Como fazia fanzines e muitos dos meus amigos também o faziam propus fazer uma Feira de publicações independentes com o objetivo de dar visibilidade ao trabalho de artistas autónomos e de fomentar a relação entre os artistas e a comunidade.

De que forma acredita que este tipo de eventos contribuem para a valorização e sustentabilidade económica dos ilustradores e do mercado independente de ilustração em Portugal?

A valorização do trabalho artístico e a sustentabilidade económica do artista são dois conceitos diferentes, que estão interligados mas que infelizmente andam pouco de mãos dadas por se pagarem em duas formas diferentes. A Feira Autónoma e a maioria das feiras de edições independentes são eventos que contribuem positivamente para ambos os conceitos.

Algumas das medidas que praticamos e que achamos que dão visibilidade ao trabalho artístico:

- Aceitamos diversos tipos de projetos desde que tenham uma

ligação com a publicação física (independentemente da temática ou da técnica de impressão)

- Aceitamos projetos em diferentes etapas de carreira, desde coletivos de estudantes aos seus professores ou aos seus pares que já tenham uma prática de vários anos;
- Aceitamos projetos de pessoas singulares, coletivos, estúdios de serigrafia e risografia, associações, micro e médias editoras;
- Procuramos curar ao máximo os projetos que aceitamos para participarem na Feira, abrindo um diálogo entre as diferentes possibilidades do formato nas mais variadas técnicas;
- Divulgamos a Feira em palestras/eventos nacionais e internacionais como no LUSTR. festival de ilustração e BD 2024 em Praga, no Festival NEED 2025 em Kyiv ou na parceira com o Camões Ip. este ano no Festival Comic Strip em Bruxelas;
- A criação da Rede Autónoma, uma rede de contatos, criada na 4ª edição da Feira Autónoma através de um formulário onde os artistas que tenham interesse em dar workshops ou concertos, podem deixar os seus contatos e informações para que mais tarde sejam contactados caso haja oportunidade.
- O Concurso Empurrão - um concurso que decorre apenas durante a Feira onde procuramos promover *fanzines* feitas pelas bancas participantes. Este é um momento onde o público pode folhear à vontade todos os *fanzines* e votar gratuitamente no seu favorito. As 3 publicações com mais votos são compradas diretamente aos artistas e divulgadas nas Redes Sociais da Feira para aumentar a sua visibilidade;
- Nesta última edição começamos a trabalhar com a Biblioteca Municipal de Almada o que nos permite (a meu ver) uma re-apresentação da publicação independente na esfera de um público que à priori já gosta do objeto livro, e que já terá mais abertura para todas as suas possibilidades;
- Também nesta última edição conseguimos introduzir uma exposição do trabalho de uma artista (Amanda Baeza) e queremos manter esta nova vertente expositiva, como mais uma faceta de re-apresentar ou re-introduzir aquilo que é ou que pode ser uma publicação independente.

Algumas das medidas que praticamos e que achamos que contribuem diretamente para a sustentabilidade económica do artista:

- Não cobramos entrada ao público no evento;
- Cobramos apenas 10€ por fim de semana - com mesa e cadeiras incluídas - dando a hipótese da pessoa doar mais dinheiro revertendo diretamente para a organização e Design da feira;
- Pagamos aos artistas que dão *workshops* ou concertos na Feira, consoante a atividade e mantemos estas atividades gratuitas para o público;
- Pagamos o trabalho de Design e rodamos o Designer de 2 em 2 edições;
- O 1º prémio do Concurso Empurrão que é 100€.
- Num futuro queremos conseguir fixar o número de edições por

ano e a sua regularidade, para começar a construir uma rotina para com as duas partes da equação: os artistas e a comunidade. Uma vez que se construa esta rotina, e que se fomente esta relação, em que 1.o público saiba que vai haver um evento onde pode entrar em contato direto com artistas e o seu trabalho e, em que 2.os artistas possam criar a contar que vão ter essa exposição do público ao seu trabalho, acredito que possamos começar a pensar em melhorar a sustentabilidade económica dos artistas e do mercado da publicação independente.

A origem desta feira foi influenciada por algum modelo ou referência nacional ou internacional? Se sim, que eventos, iniciativas ou feiras serviram de inspiração?

Como artista de banda desenhada participei ou trabalhos meus foram vendidos em feiras de publicações independentes como a Feira Raia, Feira da Alegria, Feira Parangona, o Estalo (um evento que aconteceu algures antes da pandemia em Guimarães), o Mercado do Mal e sempre ouvi falar da Feira Morta e da Feira Laica. As referências existem e muitas das pessoas que organizaram estes eventos continuam a organizar feiras e a participar nelas, por isso é impossível não haver influência. A ideia de feira já existia antes de eu começar a organizar esta, por muito orgânica que a ideia tenha surgido.

No entanto, a minha participação em eventos internacionais também me tem trazido bastantes influências e aí posso dizer que os eventos BilBolBul (Itália), Comic Fest Hamburg (Alemanha), Lustr (Chéquia), Wobbyland (Países Baixos) e o Festival NEED foram todos eventos que me inspiraram e deram ferramentas que as Feiras portuguesas que conheço e ouvi falar não me deram. Talvez devido ao tamanho, à tradição para com o consumo da banda desenhada e da ilustração ou talvez só por serem outros mercados.

Apesar de não ter sido uma inspiração em 2023, um evento que quero sublinhar e que acho que merece muita atenção foram os "Encontros de BD e publicação independente - Miragem", organizado pelo Coletivo Goteira do Porto que eu considero ter um trabalho muito importante nos presentes e próximos tempos da BD portuguesa.

Bouça em Arte - 15 de dezembro de 2025

O que vos motivou a criar este projeto?

Este projeto surgiu de um amor pela arte principalmente, e uma análise do espaço da Bouça no Porto, um local que, apesar de toda a sua história, carece de interesse e de públicos jovens, bem como contato com a cultura popular dos dias de hoje. Apesar de rodeado por outros mercados de arte e/ou feiras na zona do centro histórico do Porto, a zona da Bouça permanece um pouco separada e distanciada do público mais jovem. Após a ideia inicial, o projeto tornou-se, também, uma forma de conseguir construir um espaço seguro e ativo para artistas, artesãos, visitantes e amantes de artes se encontrarem, chamando uma nova audiência ao espaço que ocupamos estas duas edições, e revitalizar a Bouça.

De que forma acredita que este tipo de eventos contribuem para a valorização e sustentabilidade económica dos ilustradores e do mercado independente de ilustração em Portugal?

Pensamos que este tipo de mercados, independentemente do local onde se realizam, são sempre uma iniciativa boa, positiva e proativa para artistas e ilustradores. Acreditamos que estes projetos conseguem levar certas pessoas a descobrir novos niches, a descobrirem oportunidades novas de emprego além dos mercados e, acima de tudo, reconhecimento e atenção de mais pessoas. A sustentabilidade dos participantes dos mercados é sempre a parte mais importante para nós, mas claro, o proveito da organização e contatos da mesma, e o interesse do público em comprar de artistas independentes é extremamente relevante e essencial para este género de projetos continuarem e surgirem. Entendemos, porém, que como as coisas estão atualmente, não é o método mais sustentável que existe, e vem com bastantes riscos como a falta de vendas e sucesso. E muitos sentem a necessidade de se apegarem a um nicho específico ou tornar-se um evento cultural com patrocinadores, o que pode afogar as vozes de artistas e ilustradores independentes no processo. Os mercados independentes de ilustração têm um longo caminho ainda por percorrer, mas consideramos que são capazes de contribuir para a valorização e sustentabilidade de todos presentes nestes projetos.

A origem desta feira foi influenciada por algum modelo ou referência nacional ou internacional? Se sim, que eventos, iniciativas ou feiras serviram de inspiração?

Diria que as maiores inspirações seriam eventos de cultura *pop* geral como o Iberanime que decorre na Exponor no Porto, a ComicCon que decorreu igualmente na Exponor e mercados centrados na zona do Porto como: Mercado Pardal (agora Avant-Pop) e mercado Abelha. Destaca-se mesmo a zona de artistas do Iberanime, onde surgiu a nossa curiosidade e amor pela arte da cultura *pop*, *anime* e até mesmo artesanato (apesar do Iberanime

não ser sem as suas várias falhas como o uso de Inteligência Artificial generativa, *tracing* de arte e comportamentos desagradáveis com as bancas de artistas), e destaca-se imenso o antigo mercado Pardal no Shopping Brasília que abriu portas para visitantes e ilustradores a um novo mundo de mercados independentes na zona do Porto.

Mercado Quimera - 17 de março de 2026

O que o motivou a criar este projeto?

Este projeto surgiu na necessidade de existir um mercado de arte em que houvesse um espaço para todo o tipo de arte. Aachamos que na altura existiam mercados mas cada um tinha o seu nicho, ilustração de autor, artesanato, *anime* e afins. Daí surgiu o Quimera e o nome em cima, a junção de três animais completamente diferentes mas que formam só um ser.

De que forma acredita que este tipo de eventos contribuem para a valorização e sustentabilidade económica dos ilustradores e do mercado independente de ilustração em Portugal?

Acredito que este tipo de eventos ajude as pessoas a fazerem compras mais cuidadosas e escolhidas mais meteticulosamente pelo facto de haver várias linguagens diferentes que lembram as pessoas de momentos na sua vida ou mesmo de amigos e familiares que incentivam a uma compra, mesmo que pequena, com um valor muito maior do que algo que se encontra em grandes lojas/industrias. Têm o cuidado de fazer uma escolha que sentem que seja mais pessoal do que algo fabricado em massa.

A origem desta feira foi influenciada por algum modelo ou referência nacional ou internacional? Se sim, que eventos, iniciativas ou feiras serviram de inspiração?

A nossa inspiração na altura foram mercados como o Pardal que existia no Centro Comercial Brasília que já não existe e outro que também existia no Centro Comercial Bombarda, chamado Pierrot. A essência do Pardal era muito focado mais no anime e afins, enquanto que o Pierrot era um mercado mais pequeno que tinha vários tipos de arte. Outro que também tivemos como referência foi o Abelha que acontece no Centro Comercial de Cedofeita. Com o tempo fomos tomando notas de outros eventos e mercados que acontecem na Baixa como o Ohana e o Urban Market. Visitávamos os mercados e falávamos com os artistas nesses mercados também para fazer um pouco de publicidade do nosso.

Feira Elixir - 24 de abril de 2026

O que vos motivou a criar este projeto?

A criação do projeto Feira de Arte Elixir adveio da vontade de proporcionar arte e cultura aos corredores da Faculdade de Medicina da Universidade do Porto. Alinhando-se com os valores e objetivos do Pórtico, a criação de uma feira de arte anual ou bianual desenvolveu-se como uma evolução natural das nossas atividades e projetos!

De que forma acredita que este tipo de eventos contribuem para a valorização e sustentabilidade económica dos ilustradores e do mercado independente de ilustração em Portugal?

Acreditamos que este género de eventos proporciona uma ribalta importante aos ilustradores de Portugal e demais artistas. Para além dos meios digitais, a vinda ao encontro das populações alvo apresenta-se importante, permitindo a divulgação da arte e do negócio, onde o público será mais recetivo e o artista tem todo o destaque.

A origem desta feira foi influenciada por algum modelo ou referência nacional ou internacional? Se sim, que eventos, iniciativas ou feiras serviram de inspiração?

A nossa feira obteve inspiração em nenhuma feira em específico e em todas ao mesmo tempo. Inspiramo-nos na cultura portuguesa, que transforma os locais de negócio local, num evento também social. Entre muitas, destacam-se feiras e mercados como o Urbano market, Ohana market, Mercado Avant Pop, Feira da Alegria, simultaneamente às tradições mais intrinsecamente Invictas como o Mercado do Bolhão.

Quando e em que contexto surgiu a ideia de criar a Ó! Galeria?

O projeto da Ó! Galeria surgiu em 2009 no Porto. A ideia nasceu no contexto da abertura de um novo espaço, o “Bidonville”, localizado dentro do CCBombarda. A iniciativa veio do apelo e oportunidade de preencher uma das estruturas modulares de madeira (desenhadas pelo designer Rui Viana) com um projeto novo e diferenciador. A proposta de criar uma galeria focada exclusivamente em ilustração surgiu para aproveitar esta oportunidade e iniciar um projeto (quase) pioneiro.

Que faltas existiam no mercado da ilustração que este espaço tenta resolver?

A principal carência no mercado da ilustração que a Ó! Galeria procurou resolver era a quase inexistência de um espaço físico exclusivo e permanente dedicado a esta arte (mencionando a Galeria Dama Aflita como uma das raras exceções). A Ó! resolve estas faltas ao desvincular a ilustração do mundo editorial, oferecendo uma plataforma onde os ilustradores podem mostrar o seu trabalho como arte autónoma, e não apenas como complemento de um texto. Legitimar a ilustração como forma de arte, educando o público a reconhecer o desenho e a ilustração como algo que “vive por si só” e pode ser colecionada. Oferecer representatividade e exposição constante, servindo como um “portfólio físico exposto” para os artistas, o que lhes garante uma presença contínua e visível no mercado das artes.

De que forma este espaço ajuda a criar um mercado mais estável e sustentável para a ilustração, tanto para os artistas como para o público?

Embora seja verdade que a estabilidade completa é difícil, especialmente com o aumento da competitividade, a Ó! Galeria contribui para um mercado mais sustentável e profissionalizado através de criação de valor e mercado ao elevar o estatuto da ilustração a arte colecionável, a galeria cria um novo segmento de mercado focado em obras originais e múltiplos acessíveis. Isso permite que o público comece a colecionar arte com valores mais baixos do que a pintura tradicional. Oferece aos ilustradores uma estrutura de galeria (curadoria, representação, venda em consignação, exposição) que lhes permite monetizar o seu trabalho de forma contínua e não apenas pontual através de encomendas. A acessibilidade dos valores e a facilidade de se relacionar com o conteúdo da ilustração (que é muitas vezes narrativa) ajuda a cultivar um público novo e fiel que apoia financeiramente a produção artística de forma mais estável.

Padaria Águas Furtadas - 11 de dezembro de 2025

Desde o início da sua história que a Águas Furtadas visa promover a criação de arte na cidade. Prova disso são os projetos exclusivos e *open calls* (chamadas públicas) resultante de colaborações com artistas tanto de renome como emergentes. Aqui, recebemos os artistas de braços abertos e ajudamos a concretizar as suas ideias e acompanhamos o seu crescimento.

Um projeto da cidade para a cidade. Teve início no Bazaar, nas Águas Furtadas da sua casa mãe, que lhe veio a dar o nome em 2005.

A imagem de marca do projeto eram os galos de Barcelos de uma só cor, um reflexo fidedigno da sua missão: associar-se e destacar projetos de *design* e *craft* portugueses e relevantes para a cidade, como o W Duck.

Após encerramento do Bazaar, quis criar a sua presença no bairro das artes do Porto: Miguel Bombarda. Nesta altura, surgia o, agora, CC Bombarda, um espaço devoluto há mais de dez anos e onde a Águas Furtadas foi a primeira loja a fechar contrato. Outros projetos inovadores se juntaram para criar a alma do CC Bombarda que reconhecemos ainda hoje.

O segundo espaço, Almada 13, abriu após uma ativação da nova zona comercial dos Clérigos, onde se reuniram as melhores lojas de Natal fora do seu espaço. Esta ação teve tanto sucesso que estas lojas se juntaram num único local numa colaboração entre cinco sócios. Atualmente, a curadoria do Almada 13, que se destaca como uma *concept store* que destaca marcas e pequenos estúdios europeus, é exclusiva da Águas Furtadas.

Em pouco tempo, foi-se sonhando mais alto e surgiu a vontade de colaborar com os artistas da cidade na criação de exposições e projetos, o que exigia um espaço com um posicionamento diferente. Eis que surge a Padaria Águas Furtadas, situada em mais uma zona nobre da cidade do Porto, na Vitória. Aqui abriu um espaço exploratório para artistas mais experientes ou emergentes, um espaço para todos, com oportunidades de crescimento e experimentação. O que coze, até hoje, neste forno não é pão, é arte.

Em 2022, a Águas Furtadas volta ao quarteirão das artes. As obras do metro do Porto afetaram drasticamente o funcionamento do Almada 13, o que levou à abertura de uma galeria *pop-up* de novo no CC Bombarda, a Cor Própria. O projeto era suposto ser temporário mas o carinho que se sentiu dos artistas e do público levou a torná-lo permanente na Rua do Rosário, onde se situa atualmente, onde, em semelhança com a Padaria, são realizadas mensalmente apresentações de projetos e de obras exclusivas.

