

Carmen Reviriego

El laberinto del arte

El mercado
del arte, su
funcionamiento,
sus reglas y sus
principales
figuras.



Carmen Reviriego

EL LABERINTO DEL ARTE

*El mercado del arte, su funcionamiento,
sus reglas y principales figuras*

Edición de Nicanor Cardenosa

Índice

¿Por qué *El laberinto del arte*? 17

PRÓLOGO

Realidad y futuro del mercado del arte 19

Simón de Pury

INTRODUCCIÓN

Una visión global del mercado del arte 23

España y Latinoamérica 27

PRIMERA PARTE

**Principales figuras: Coleccionistas, Asesores,
Dealers y Galeristas, Casas de Subastas, Ferias
de Arte y Bienales, Museos e Instituciones** 35

Carmen Reviriego

Abigail Asher, Elba Benítez, Carlos Urroz, Guillermo
Solana

SEGUNDA PARTE

¿Cómo se hace una colección de arte? 107

¿Qué valor tiene una obra de arte? 115

TERCERA PARTE

Conservar y mantener una obra de arte	129
Cómo asegurar una colección de arte	141

CUARTA PARTE

¿Por qué el arte es una buena inversión?	149
Carmen Reviriego	
Carlos Sanz	

QUINTA PARTE

El mercado del arte según sus protagonistas	157
Carmen Reviriego	
Eduardo Costantini. Coleccionista privado	159
Cristina Iglesias. Artista	171
Guillermo Kuitca. Artista	179
Patricia Phelps de Cisneros. Coleccionista	
privada	193
Jaume Plensa. Artista	214
Marc Spiegler. Director de Art Basel Miami y	
Hong Kong	230
Carmen Thyssen. Coleccionista privada	238
Henry Wyndham. Chairman de Sotheby's Europa	247

COLECCIONISTAS: Corazón y razón

Es curioso cómo una colección, ya sea ésta grande o pequeña, habla del coleccionista que la atesora tanto o más que su propia personalidad. De hecho, la misma circunstancia de coleccionar añade un plus a la persona que decide iniciar este camino apasionante, lleno de retos que suelen estimular tanto a los emprendedores natos como a los amantes de las bellas artes. Para ambos, el inversor y el esteta, probablemente sean los primeros pasos en el mercado del arte los más difíciles. No es fácil para el recién llegado entrar en un círculo tan cerrado como el del coleccionismo y menos aún ser tomado en consideración por marchantes, expertos de las casas de subastas y demás integrantes de este selecto y elitista mundo. Por supuesto, una cuenta corriente poco corriente abre puertas, pero no debemos sobrestimar su poder aquí; no puede comprar la posesión más preciada de cualquier coleccionista que se precie de tal: la credibilidad.

La credibilidad es un valor imprescindible que adosar al necesario dinero a la hora de perseguir obras de arte relevantes: sólo ella da acceso a las ventas que resultan más interesantes y que, por tanto, concitan a un mayor número de compra-

dores. Es la cualidad que marca la diferencia cuando un artista o un galerista de prestigio pretenden que su obra la adquiera un coleccionista de referencia, uno que marca tendencia, añade valor y avala al autor y a su producción. Es más: artista o galerista pueden rehusar venderle a un desconocido incluso aunque éste pague el doble del precio marcado. La posteridad, que es de lo que se trata en el caso de los grandes, pasa por vigilar escrupulosamente adónde van a parar las obras. Y como en estos casos la demanda es siempre mucho mayor que la oferta, son galeristas y artistas los que suelen decidir los destinatarios de su arte.

Pero no adelantemos acontecimientos. El primer paso de todo coleccionista es ser o querer serlo. Poseer ese impulso interior, esa comezón irrefrenable que les obliga a intentar conseguir la ansiada obra al precio que sea. Es en ese balance entre corazón y razón, entre sentimiento e inteligencia, entre deseos y consideraciones racionales donde el coleccionista debe aprender a situarse. Me he encontrado con coleccionistas de todo tipo: apasionados por el arte o con un interés únicamente inversor; que sabían todo del artista, su estilo, su contexto social e histórico o que se dejaban llevar por el puro disfrute estético. Sus motivaciones para coleccionar siempre son muy distintas, aunque algunos han dejado huella en mí por las hermosas o curiosas historias que explicaban su iniciación en esta adictiva pasión. Por ejemplo, la del padre de un banquero cuyo nombre callaré por discreción, al que conocí por iniciativa precisamente de su hijo.

Después de una ponencia en un foro de Empresa Familiar a la que había sido invitada, recibí la intrigante llamada de

uno de los asistentes. Se trataba de este banquero, que quería consultarme un tema personal: su padre, de ochenta y seis años, quería arreglar su herencia, especialmente su colección de arte (ahí entrábamos nosotros), y hacerlo cuanto antes, como si no fuera a vivir un día más. En seguida sentí curiosidad por la persona. Me acerqué al despacho desde el que se gestionaba el patrimonio familiar, en el barrio de Salamanca madrileño, una oficina a la que el padre seguía acudiendo religiosamente cada día a ocuparse personalmente de la gestión de las finanzas de la familia. Tras las presentaciones, me hizo saber que estaba entusiasmado con el catálogo de TEFAF (The European Fine Art Fair, la feria de antigüedades más prestigiosa y elegante del mundo), que, a través de su hijo, le había hecho llegar hacía unos días.

Era un señor, efectivamente, muy mayor, con las facciones propias de una persona que ha vivido mucho y con el atractivo y la solvencia de alguien que ha mandado y sigue mandando mucho. En aquel encuentro, me mostró algunas de las piezas que tenía en su despacho y que le habían acompañado a lo largo de gran parte de su vida. Hablaba de aquellas obras como si fueran fragmentos de su biografía vital y no como de meros objetos. Según me las iba descubriendo una a una, las iba resucitando con historias sobre el artista, su época y las circunstancias en las que las había adquirido.

«¿Tiene usted tiempo? ¿Le cuento cómo comencé a coleccionar?»

Desde luego, si yo tenía tiempo para algo era para escuchar la historia de este venerable coleccionista. Más aún: sentí que mi intuición había sido acertada, su propuesta de com-

partir conmigo su historia me parecía un privilegio, un enorme regalo que me hacía. Comenzó así su emotiva historia.

«De adolescente, yo era muy mal dibujante. Tanto que había suspendido dibujo en el bachillerato. No había forma de darles equilibrio ni profundidad a mis bodegones. Además, acababa siempre perdido de carboncillo, con las manos y la bata sucias. En el año 36, en plena guerra civil, yo estaba haciendo mi examen de recuperación de dibujo. Justo a mitad del examen entró en el aula un militar gritando, eufórico de alegría: “¡Los nacionales han tomado Oviedo! ¡Los nacionales han tomado Oviedo!”. En la clase se montó un revuelo tremendo: todos empezamos a saltar de alegría y a abrazarnos. El profesor, para celebrar el acontecimiento, nos dio a todos un aprobado general. ¡Sin ver nuestros dibujos! A mí aquello, si le digo la verdad, me pareció una enorme faena. Incluso después de tantos años me lo sigue pareciendo. Porque, mire usted, yo no he dejado de sentir a lo largo de toda mi vida que el dibujo lo tenía suspenso.»

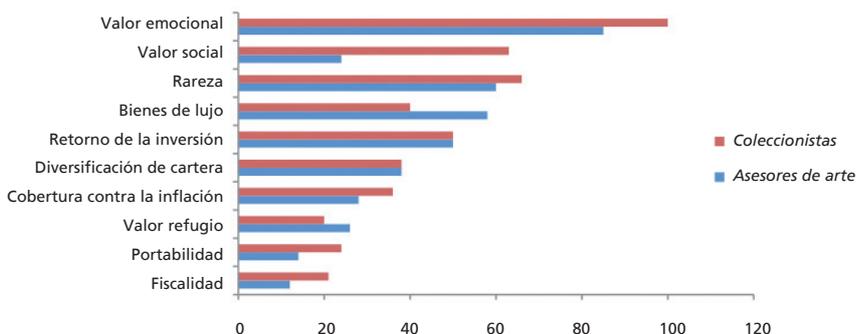
Cuando vi la expresión de sus ojos mientras me confesaba su asignatura pendiente me emocioné. Aquel hombre y, sobre todo, sus valores estaban ya fuera de este tiempo, uno en el que, desgraciadamente, el esfuerzo y la honestidad ya no son valores en alza.

«Y para redimirme de aquel suspenso —continuó contándome— comencé a interesarme por el arte y a coleccionar.»

Como decía, las motivaciones pueden ser muy variadas, porque el arte tiene atributos muy distintos, pero la primera sin lugar a dudas es la emocional. No hay que olvidar, sin embargo, que el arte inviste a quien lo posee de cierta relevancia

social por el estatus económico y cultural que imprime, ni tampoco que ocupa cada día un lugar más importante como valor refugio, dentro de las carteras de inversión de los grandes ahorradores.

Principales motivaciones para coleccionar arte



Fuente: *World Wealth Annual Report 2012*.

Con el fin de comprender más en profundidad las razones que llevan al coleccionismo, la doctora Clare MacAndrew, economista especializada en el mercado del arte y autora de los más prestigiosos estudios internacionales, realizó hace unos años una serie de entrevistas en profundidad a un numeroso grupo de grandes coleccionistas dedicados a campos muy diversos (pintura, escultura, artes decorativas...). De esta labor de investigación surgieron algunas coincidencias curiosas y dignas de mención, ya que describen en general el perfil del gran coleccionista de arte y los aspectos que tienen en común muchos de ellos.

Por lo general, la gran mayoría de los coleccionistas suelen ser personas cultivadas y de éxito en sus carreras profesionales. Formados en el ámbito de las finanzas, la medicina, el derecho u otras ramas, lo cierto es que no suelen atesorar una educación específica en Bellas Artes o en Historia del Arte. Dicha formación la adquieren, posteriormente, de una manera más o menos informal y autodidacta, ya que su actividad fundamental les lleva a involucrarse en grandes negocios, viajar frecuentemente por trabajo y, debido a ello, interesarse especialmente en las tendencias que se siguen más allá de su país de origen.

Para ellos, el coleccionar es un proceso que se desarrolla de manera gradual, poco a poco, sin demasiada planificación. Comienzan comprando obras menores, a las que destinan poco presupuesto, hasta que surge la ocasión de adquirir su primera obra importante. En ese momento les entra «el gusanillo» y quedan irremediabilmente atrapados. Empiezan entonces a coleccionar seriamente, centrándose en un campo concreto o en varios (es curioso como un gran número de ellos se interesan por incluso tres). La motivación que refieren para explicar su nueva afición suele ser la estética, la decoración, la cultura, razones históricas... De hecho, prácticamente todos describen el coleccionismo como una auténtica pasión. Y aunque los aspectos económicos y financieros no aparecen como motivos prioritarios en el estudio de la profesora MacAndrew, los coleccionistas están atentos a los precios y a las fluctuaciones del mercado y son cautelosos en cuanto a la cantidad de dinero que deciden invertir.

A la hora de comprar, los coleccionistas suelen acudir a

galerías, subastas, ferias o a sus marchantes de arte de confianza. Si se centran en la producción contemporánea, pueden acceder directamente al taller del artista. En todo caso, los más prudentes recurren a su asesor para informarse de los nombres más cotizados y del canal de venta más provechoso en cada caso. Lo cierto es que no se puede hablar de una regularidad en la frecuencia de compra: se lanzan cuando encuentran algo que les gusta y encaja en su colección. Cuando la pieza les gusta realmente, el precio no suele ser un factor decisivo, incluso muchos reconocen haber pagado más de lo que marca el mercado. Sin embargo, no es raro que testen personalmente en internet si las obras que se les ofrecen se venden por un precio sensato.

Debido precisamente a la conexión emocional que desarrollan con las piezas adquiridas, no es raro encontrar coleccionistas que jamás han vendido una pieza. Menos de la mitad de los coleccionistas jamás se han desprendido de una obra, ya sea por motivos familiares o porque sus piezas proceden de una herencia. El resto, la gran mayoría, sí lo hace, ya sea porque la pieza no encaja ya en la colección o porque desean subir el nivel de la misma comprando piezas más importantes. De hecho, muchos reconocen haber vendido por entre cinco y diez veces más o menos el valor de compra. Sabedores del creciente valor de sus adquisiciones, suelen actualizar el valor de las piezas cada tres años, con el fin de poner al día la cobertura de los seguros.

Todos los entrevistados coinciden en que la compra de arte como inversión no ha sido nunca su prioridad. La mayoría piensa que sus inversiones en arte han crecido en muchos casos más que la inflación, y que son mejores que las inversio-

nes financieras o las hechas en otros bienes. Coinciden en la opinión de que el arte es, a largo plazo, una excelente inversión y una buena manera de transferir la riqueza de generación en generación. Las principales desventajas a la hora de invertir en arte que mencionan son la liquidez, sobre todo si se pretende invertir a corto plazo; la gran dedicación y especialización requerida a la hora de invertir, muy superior a cualquier otro tipo de inversión; los gastos adicionales; los cambios de moda y de tendencias en el sector, lo que dificulta la predicción en las compras, y las pocas probabilidades de que un artista vivo acabe funcionando bien en el mercado. Prácticamente la totalidad de ellos piensa que la inversión más segura es la que se destina al arte antiguo o tradicional, más conservador que el moderno o contemporáneo.

Cuanto más importante o específica es la colección, más peticiones de préstamo por parte de museos o fundaciones puede recibir. Algunos de los coleccionistas sí son proclives al préstamo, pero muchos se muestran muy reacios. Sí existen algunos coleccionistas que consideran la posibilidad de hacer una donación en sus últimas voluntades o de crear un museo donde exhibir sus piezas.