

CRITERIA FOR INVESTING IN THE MARKET FOR THE VISUAL ARTS

CRITERIOS PARA INVERTIR EN EL MERCADO DE LAS ARTES VISUALES



Elio Amílcar Farfán Torrelles¹
Universidad de Carabobo

RESUMEN

El mercado de las artes visuales desarrolla una actividad compleja que obliga a identificar muchas variables determinantes para establecer criterios válidos de inversión, que permitan obtener utilidades razonables. Para ello es necesario diferenciar la intencionalidad de la compra entre inversión o colección. Luego, fijando como los ejes centrales de análisis a la obra y el artista, se investiga y se compara la trayectoria de elementos icónicos y emergentes, para identificar los criterios que el comprador debe considerar al adquirir una obra de arte visual, ya que, debido a lo segmentado de esta actividad económica, se necesitan parámetros precisos para invertir.

Palabras clave: mercado del arte, obra, artista, inversor, utilidades.

ABSTRACT

The market in the visual arts develops a complex activity which requiring identify many key variables to establish valid investment criteria, as to obtain reasonable profits. This requires intentionality differentiate between investment purchase or collection. Then, fixing as the central axes of analysis to the work and the artist, is investigated and the trajectory of iconic and pop compared to identify the criteria that the buyer should consider when purchasing a work of visual art, and that due segmented to this economic activity, accurate to invest parameters are needed.

Keywords: Market of visual arts, collector, Investors, Pinter, profit.

REVISTA arbitrada indizada, incorporada o reconocida por instituciones como:
LATINDEX / REDALyC / REVENCYT / CLASE / DIALNET / SERBILUZ / [IBT-CCG UNAM/EBSCO](#)
[Directorio de Revistas especializadas en Comunicación del Portal de la Comunicación InCom-UAB](#) / [www.cvtisr.sk](#) / Directory of Open Access Journals (DOAJ) / [www.journalfinder.unco.edu](#) / [Yokohama National University Library](#) / [Stanford.edu](#) / [www.nsdj.org](#) / [University of Rochester Libraries](#) / [Korea Fundation Advenced Library.kfas.or.kr](#) / [www.worldcatlibraries.org](#) / [www.science.oas.org/infocyt](#) / [www.redhucyt.oas.org/fr.dokupedia.org/index](#) / [www.lib.ynu.ac.jp](#) / [www.jinfo.lub.lu.se](#) / [Université de Caen Basse-Normandie SICD-Réseau des Bibliothèques de L'Université](#) / [Base d'Information Mutualiste sur les Périodiques Electroniques Joseph Fourier et de L'Institut National Polytechnique de Grenoble](#) / [Biblioteca OEI](#) / [www.sid.unco.edu.ar](#) / [www.ifremer.fr](#) / [www.unicaen.fr](#) / [www.science.oas.org](#) / [www.biblioteca.ibt.unam.mx](#) / [Cit.chile](#) / [Journals in Electronic Format-UNC-Chapel Hill Libraries](#) / [www.biblioteca.ibt.unam.mx](#) / [www.ohiolink.edu](#) / [www.library.georgetown.edu](#) / [www.google.com](#) / [www.google.scholar](#) / [www.altavista.com](#) / [www.dowling.edu](#) / [www.uce.resourcelinker.com](#) / [www.biblio.vub.ac](#) / [www.library.yorku.ca](#) / [www.rzblx1.uni-regensburg.de](#) / [EBSCO](#) / [www.opac.sub.uni-goettingen.de](#) / [www.scu.edu.au](#) / [www.docelec.scd.univ-paris-diderot.fr](#) / [www.lettres.univ-lemans.fr](#) / [www.bu.uni.wroc.pl](#) / [www.cvtisr.sk](#) / [www.library.acadiu.ca](#) / [www.mylibrary.library.nd.edu](#) / [www.brary.uonbi.ac.ke](#) / [www.bordeaux1.fr](#) / [www.ucab.edu.ve](#) / [www.phoenicis.dgsca.unam.mx](#) / [www.ebscokorea.co.kr](#) / [www.serbi.luz.edu.ve/scielo](#) / [www.rzblx3.uni-regensburg.de](#) / [www.phoenicis.dgsca.unam.mx](#) / [www.liber-accion.org](#) / [www.mediacioneducativa.com.ar](#) / [www.psicopedagogia.com](#) / [www.sid.unco.edu.ar](#) / [www.bib.umontreal.ca](#) / [www.fundacionunamuno.org.ve/revistas](#) / [www.aladin.wrlc.org](#) / [www.blackboard.ccn.ac.uk](#) / [www.celat.ulaval.ca](#) /

+++ /

No bureaucracy / not destroy trees / guaranteed issues / Partial scholarships / Solidarity /
/ Electronic coverage guaranteed in over 150 countries / Free Full text / Open Access

[www.revistaonegotium.org.ve](#) / [revistanegotium@gmail.com](#)

¹ Profesor de la cátedra Planificación Estratégica y Política Empresarial de la Maestría de Administración de Empresas de la Universidad de Carabobo. CC Big Low Center, nave O, PB L22, San Diego, Valencia 2006. 0058-241-8716598. [eliofarfan@gmail.com](#)

INTRODUCCIÓN

Como todo mercado, el de las artes visuales es atractivo y complejo. Nos seduce a través de dos grandes dimensiones: la impresión sensorial, referida al placer y al disfrute por la contemplación de la obra misma y ese otro placer que otorga la tranquilidad por la obtención de rendimientos financieros que servirán para resolver problemas futuros, propios de la vida cotidiana. Pero el éxito financiero es difícil y esquivo. No es sencillo combinar gusto, tiempo, riesgo y utilidades.

La oferta artística agrava más aun el problema. Tendencias, propuestas, estilos, clasificaciones, temas, tamaños, autores, edades, vida y muerte, artistas emergentes y artistas consagrados y limitaciones de capital, son algunas de las variables que se deben combinar para elegir ese realmente “oscuro objeto del deseo” del inversionista. Incógnitas que, quizás, un marchante experimentado responda rápidamente, tan solo con su intuición, encontrando el resultado de la ecuación “arte contemporáneo y mercado”, “belleza e inversión”.

Es por ello que este artículo pretende identificar muchas variables determinantes para establecer criterios válidos de inversión, que permitan obtener utilidades razonables, a través de parámetros que faciliten la compra de obras de arte visual. Para el logro del anterior objetivo, en cuanto a una obra de arte visual se refiere, se deben responder interrogantes tales como: ¿Para qué se adquiere determinada obra?, ¿Qué se debe comprar?, ¿Coleccionar o invertir? ¿En cuál tipo de activo invertir? ¿Cómo se debe comprar? ¿Cuándo se debe vender o desinvertir? ¿Qué tipo de riesgos se asumen al adquirir una obra de arte? ¿Se pueden medir estos riesgos? o ¿Existen otros mercados más rentables, otros mercados opcionales? Por ello, y debido a la importancia que esta actividad económica presenta, se hace necesario un análisis que permita incrementar el conocimiento, tanto cualitativo como cuantitativo, acerca del comportamiento de los diferentes agentes y el mercado mismo, con el objeto de reconocer las factibles oportunidades de negocio y aprovecharlas.

Sin embargo, como en otros mercados, es imperativo apostar. Apostar tratando de minimizar los riesgos, lo que impone enfocarse en un grupo específico de artistas y obras que permitan la adquisición del bien y obtener un rendimiento satisfactorio en cada transacción.

ALGUNAS CONSIDERACIONES PRELIMINARES

Muchas veces, al analizar un evento financiero como la inversión en las artes visuales, es útil plantearse una semblanza de los orígenes del problema y cuestionamientos tales como el por qué del hecho financiero, como parte de la discusión fenomenológica del problema, lo que permitirá encontrar una aproximación a la solución. Para ello se debe definir qué es la riqueza, por qué

la acumulamos, qué es una inversión y por qué invertimos, puesto que es totalmente pertinente.

Desde siempre la humanidad, por diferentes medios, ha acumulado recursos económicos con el fin de utilizarlos para su supervivencia. Es así como se han producido guerras, invasiones, inventos, descubrimientos, grandes viajes como el de Colón, Magallanes y el viaje a la Luna, cruzadas y evangelizaciones. Esos recursos acumulados constituyen lo que hoy conocemos con el nombre de riqueza. Acumulaciones que serán utilizadas para satisfacer necesidades futuras.

Por otro lado, invertir no es más que la utilización (aplicación) de recursos financieros para tomar un bien cualquiera, que puede ser electrodomésticos, inmuebles, vehículos, bonos de la deuda pública nacional, acciones de una empresa, certificados de plazo fijo, cuentas de ahorros u obras de arte visual, de forma temporal, con el objeto de, vencido un plazo dado (corto o largo), recuperar el monto invertido (capital) y una ganancia que se corresponda con los riesgos asumidos (utilidad).

Ello obliga a que el inversor tenga la intención de desinvertir, como punto final de éste proceso, para poder obtener la utilidad esperada en la transacción. Cabe decir que toda inversión presenta una cualidad temporal, previamente definida o no, pero indispensable para poder materializar los objetivos planteados. Como la expectativa es obtener una ganancia, entonces debemos, obligatoriamente, elegir entre diferentes tipos de activos, diferentes instrumentos de inversión, que producen distintos dividendos. Es comparar bienes disímiles y tomar una decisión sobre cuál es el más rentable, menos riesgoso y que nos proporcione mayor satisfacción personal.

Al escoger cualquier instrumento de inversión, para un tiempo y capital determinado, debemos identificar, primeramente, los mercados en donde vamos a operar: local en bolívares o externo en divisas; de igual forma los detalles del negocio en particular: capital disponible para la operación, formas de intercambios, tipos de bienes a ser adquiridos, si son perecederos o son de larga duración (maduración o vencimientos), transables o no transables, móviles o estáticos, utilitarios o artísticos, de uso común o especializados.

Un bien puede ser adquirido para satisfacer necesidades personales o para venderlo posteriormente y obtener un rendimiento financiero. Ambas decisiones presuponen un beneficio. El primero será medido en términos de saciar necesidades y el segundo en términos de dinero.

Entonces, capital, rendimientos, riesgo, tasa interna de retorno, volatilidad, diversificación de cartera, tendencias, burbujas o coberturas son términos que debemos identificar en el desarrollo de esta particular forma de inversión, algo que no siempre resulta fácil debido a lo complejo y segmentado de esta actividad económica.

Lo anterior constituye parte importante del reto que significa tomar la decisión de invertir, para lo cual se necesita disponer de la mayor información posible para hacerlo de forma acertada.

ASOMÁNDONOS AL MERCADO DE LAS ARTES VISUALES

El crecimiento de la economía durante el último siglo y medio ha permitido utilizar recursos en áreas que eran marginales o no habían sido explotadas o descubiertas. El deporte, la tecnología de punta, la carrera espacial, la música, la moda y las artes en general constituyen ejemplos de ello. Representan nuevas formas de negocios, distintas a las guerras o a las conquistas de territorios. Conforman otras vías para la generación de riqueza. Riquezas obtenidas a través de la diferencia entre un valor original (capital) y un valor final que incluye la utilidad deseada. Un valor agregado que hace atractiva (lucrativamente hablando) a una actividad específica.

A lo largo de estos más de ciento cincuenta años han existido épocas de bonanzas e innumerables crisis económicas y financieras, lo que ha obligado a los inversionistas a buscar nuevas opciones, refugios financieros que les permitan sobrevivir, obtener mayores rendimientos y preservar el capital. Preservar el capital como objetivo de vital importancia. Esa es una de las razones que han permitido el surgimiento de los mercados emergentes. Ante esta nueva realidad, las artes visuales, como objeto de inversión financiera, han mostrado un atractivo singular, constituyéndose en una oportunidad factible de negocios.

El análisis de este mercado involucra no sólo factores financieros, sino también estéticos, por lo que se hace indispensable un conocimiento cabal de los mismos, para poder valorarlo y asignarle precio adecuadamente. Y, como ya se dijo anteriormente, ambos conceptos, finanza y estética, presuponen una misma necesidad: información, precisa y oportuna.

A partir de los años 60`s, y sobre todo en la década de los 70`s, las artes visuales se convirtieron en un refugio ante las crisis de los mercados tradicionales como el petrolero. Se estaba configurando la semblanza de un área próspera de inversión, que en la actualidad está conformada por muchos actores y transacciones de bienes que recorren diferentes épocas y estilos de expresión pictórica, esparcidos a lo largo y ancho del planeta.

LAS ARTES VISUALES COMO PROBLEMA DE INVERSIÓN.

El proceso de compra venta de artes visuales es activado por dos agentes del mercado con intereses y expectativas diferentes: el coleccionista y el inversor, por lo que al abordar el tema se deben identificar las variables determinantes para establecer criterios válidos que condicionan y hacen posible una

inversión rentable dentro del mercado de las artes visuales, lo cual constituye el objetivo general de éste artículo. Entonces, se debe:

- Diferenciar y conceptualizar las razones de la intención de la adquisición.
- Identificar las variables determinantes de acuerdo a los participantes en el mercado y su influencia en el mismo.
- Definir las características más importantes del mercado de las artes visuales.

INTENCIONALIDAD DE LA ADQUISICIÓN.

Es indispensable determinar cuáles son las razones que impulsan al agente económico a comprar o vender una obra de arte visual, para lo que se deben responder las siguientes preguntas:

- ¿Qué significa coleccionar arte?
- ¿Quiénes lo hacen?
- ¿Qué significa invertir en arte?
- ¿Quiénes lo hacen?
- Y, entonces, ¿Qué comprar?

Es así como surge el problema de precisar los criterios de evaluación y las variables determinantes en la toma de decisiones al invertir en artes visuales.

Adquirir no siempre es invertir. Podemos comprar para conservar (coleccionar) o para obtener un rendimiento (invertir).

Aunque un coleccionista obtiene un beneficio social o personal, por satisfacción de necesidades más sublimes que el dinero material y concreto, no podemos considerar esta utilidad como ganancia o riqueza financiera. La satisfacción personal (o social) del disfrute sensorial no puede ser trasladado ni utilizado para pagar otros bienes o para satisfacer otras necesidades, ya que estaríamos en presencia del trueque como forma de intercambio, práctica que se encuentra fuera del ámbito de las finanzas y de este artículo. Por lo tanto, mantener una posición, lo cual representa una porción de nuestro capital, en obras de arte puede tener dos intenciones principales:

- Coleccionar o
- Invertir.

De la Poza Plaza, E. (2008) expresa al respecto lo siguiente:

...una obra de arte aparte de su apreciación artística, histórica y cultural, también puede ser considerada como un activo económico, y, por tanto, como una inversión. De hecho, en los últimos años, un importante sector de la sociedad, fundamentalmente profesionales, invierten sus excedentes o parte de ellos en obras de arte, unos por afición y otros como inversión, esperando obtener una plusvalías en un período de tiempo más o menos largo. De esta forma se amplía el valor del objeto artístico, ya que a las características propias de cualquier objeto de arte, se suman las de ser un valor refugio de la inflación o de generar fuertes ganancias de capital. (p. 27).

Luego, coleccionar arte visual significa Inmovilizar enormes cantidades de dinero con el objeto de obtener un beneficio personal o social; una satisfacción individual de los sentidos sin retribución monetaria.

Esta actividad la desarrollan los museos, las fundaciones, los gobiernos, las grandes empresas o personas naturales con la suficiente disponibilidad de fondos.

Por el contrario invertir en arte implica adquirir obras que puedan ser vendidas en un tiempo determinado. Inmovilizar limitadas cantidades de capital con el objeto de obtener un lucro real, en términos económicos y financieros.

¿Quiénes lo hacen? Los inversionistas: entes económicos que poseen fondos disponibles para adquirir bienes con el objeto de obtener un rendimiento financiero.

Entonces, y nuevamente, ¿Qué comprar?

Debido a que el tema del artículo se enmarca en el fenómeno financiero, entonces solo consideraremos la adquisición para la inversión.

VARIABLES DETERMINANTES PARA INVERTIR EN EL MERCADO DEL ARTE.

No obstante ser un mercado complejo, donde, para su análisis, confluyen gran cantidad de variables, existen dos que resaltan por el impacto y la influencia que ejercen en el inversionista: la obra de arte como tal y el artista. Cada una de estas variables posee sus características particulares que, sin embargo, están íntimamente relacionadas.

- **La obra.**

Representa el producto final del esfuerzo intelectual y físico del artista. Es el objeto concreto que se transa en el mercado, materializando y permitiendo su existencia. Sin obra no hay mercado de las artes visuales. Es por ello que, al

morir el artista, cesa la posibilidad de obtener nuevos especímenes negociables de la misma fuente. Este hecho se convierte en una de las características esenciales de la actividad, plasmada en lo limitado de la oferta.

Desde el punto de vista de la obra de arte, este es un mercado altamente segmentado, en donde se pueden encontrar una gran cantidad de nichos tales como pintura, escultura, grabado, dibujo, cerámica, orfebrería, litografía, video instalación, performance (body art) y net art.

En Venezuela, por ejemplo, la clasificación comprendería al arte prehispánico, colonial, republicano, moderno y contemporáneo.

Internacionalmente, seguramente esta lista se ampliará al arte chino, medieval, romano, griego, renacentista, gótico, barroco o cubista, entre otros.

Aun más, Mei Moses Index (2013) estableció nueve categorías que incluyen Impressionist and Modern (IMPMOD), Post War and Contemporary (PWC), Traditional Chinese works of art (TSWA), old master and ninetieth century (OLM19C) American Painting (AMP) and Latin America Painting (LAP), British art, Swiss art e Italian.

Lo anterior nos revela la variedad del mercado de las artes visuales, por lo que el adquirir una obra con intenciones de inversión se torna complejo.

Al momento en el cual una obra específica de un artista es vendida por primera vez se dice que la transacción se perfeccionó en el mercado primero, mientras que para ventas posteriores la transacción se concreta en el secundario, una especie de *mercado de segunda mano*, si se puede usar el término, el cual es el que mantiene la mayor actividad económica.

Nuevamente De la Poza Plaza, E. (2008) nos ofrece una clara visión de este asunto:

Dentro del mercado del arte, el mercado primario corresponde a las galerías de arte o a cualquier venta directa que el artista realice, mientras que el mercado secundario es el mercado de las salas de subasta. Las casas de subasta proporcionan liquidez al mercado, limitando la importancia de las galerías. Asimismo, a su vez, reducen los costes de transacción de las obras en el mercado, generando comisiones inferiores a las de las galerías de arte. Una diferencia importante entre el mercado primario y secundario, es la falta de transparencia que existe en las galerías, y que hace del mercado secundario una fuente fiable de información. (p.15)

Por otro lado, cuando dicha obra es altamente cotizada, o apreciada, entre los compradores, entonces se habla de un producto muy líquido, ya que es fácil venderla y comprarla. Un índice importante que se desprende de este proceso de compra venta es la relación, para cada artista, existente entre los lotes de obras colocados para la venta y los lotes realmente vendidos.

- **El artista.**

Es el productor de la obra, el que inicia el proceso dentro del mercado del arte. Constituye uno de los dos grandes grupos en que, en este estudio, se ha dividido el universo del mercado del arte para efectos de facilitar el análisis. Corresponde a una de las variables independientes en el planteamiento del problema, a las cuales estarán supeditados el resto de los parámetros a ser considerados y que serán explicados a lo largo del presente texto, por tal motivo se han creado dos categorías de artistas: el consagrado y el emergente.

Muchas veces se confunden el artista y su obra, por lo que surgen preguntas tales como ¿Cuál es la obra realmente, el artista o la obra misma? ¿Cuál es el activo subyacente? ¿Que adquiere el comprador, unas pinceladas sobre un lienzo, realmente extraordinarias, o la firma famosa de un famoso artista? A continuación se explicarán las dos categorías de artistas.

- **El consagrado.**

El artista consagrado posee un número importante de obras en el mercado secundario, los gastos de promoción y difusión de la obra ya fueron erogados durante los años anteriores a su consagración, los plazos de compra venta son más cortos por lo que la obra es más líquida, con mayor cantidad de lotes de salida vendidos que rechazados, con precios mucho más altos y, dependiendo del segmento en que se encuentre, podrá ser líder del nicho correspondiente, también con utilidades muy altas, a plazos más cortos, es decir, presenta una relación ascendente entre los volúmenes vendidos y los precios por unidad, lo que genera ganancias y rentabilidades mayores al promedio del mercado.

Jean Michel Basquiat, Andy Warhol, Pablo Picasso, Paul Cezanne, Vincent van Gogh, Salvador Dalí o Jesús Soto, son ejemplos de pintores consagrados en sus respectivos nichos del mercado.

El caso de Pablo Picasso y George Braque nos sirve de base para la definición de los criterios de validación. Ambos fueron los fundadores del cubismo, sin embargo, existe una enorme diferencia entre ellos, en cuanto a la fama y los precios de sus obras: Revisando la obra y la trayectoria de ambos se debe precisar ¿Cuál es el valor agregado que Pablo Picasso imprimió a sus obras, que le permitió lograr precios más altos, comparados con los del trabajo de George Braque?, ¿Por qué el mercado no está dispuesto a pagar tales cifras por un Braque, mientras que si lo hace por un Picasso?, ¿qué hizo la diferencia: calidad, técnica, la edad, la experiencia, la innovación, mejor promoción o moda, localidad o formatos utilizados?

¿Cómo se legitimaron las obras de Pablo Picasso y cómo las de George Braque?

Otro ejemplo ilustrativo es el de pintores venezolanos, de Valencia específicamente, Oswaldo Vigas y Vladimir Zavaleta. Con aproximadamente 20 años de diferencias en edades, encontramos que, aunque ambos fueron ganadores del Salón Michelena, sus trayectorias fueron totalmente diferentes, lo que culminó, por un lado Oswaldo Vigas con una cierta reputación internacional, con ventas importantes en dólares y por el otro, Vladimir Zavaleta, cómodamente posicionado en el mercado local, casi desconocido fuera de las fronteras y ventas en bolívares. La pregunta inmediata sería ¿es la exposición internacional la clave del éxito?

- **El emergente.**

Se considerará así a aquel joven artista, no mayor de 40 años, con una producción incremental, algunas participaciones en salones locales o regionales, sin ventas importantes en el mercado secundario, es decir, con mucha necesidad de promoción, por lo que la venta de sus obras requieren mayor tiempo de exposición (el indispensable para lograr su madurez) para que se convierta en un producto vendible, iniciándose con precios bajos o muy bajos, lo que se denomina en el medio *precios de taller*. En estos casos el inversor debe esperar un periodo más largo para poder obtener rendimientos satisfactorios. El gran aliado aquí es el tiempo. Son obras poco líquidas (no son de fácil venta), ya que están a la espera de la reacción del mercado por la aceptación o rechazo de su obra, lo que representará la legitimación del artista. En este grupo los rendimientos pueden ser muy grandes si se espera lo necesario para que el artista despliegue todo su potencial. En esta etapa se deben determinar las cualidades, actividades y procesos que deberían desarrollarse para que evolucione de emergente a consagrado.

En cuanto a los factores que inciden en la formación de un artista clásico, o consagrados, se debe leer el Informe anual Art Price 2013:

...la evolución de la cotización de un artista también depende de muchos otros factores específicos del mundo del arte. El apoyo de una galería poderosa, la compra de una obra por parte de un coleccionista de prestigio, el logro de un determinado nivel de precio o el anuncio de una exposición en una institución importante asientan la proyección de un artista. Como norma general, cuanto más conocido es el artista, más caro resulta. Del mismo modo que la información circula con rapidez, el arte contemporáneo está sometido a los efectos de la moda y los compradores tienden a adquirir las mismas cosas. Los hitos de una cotización se reflejan en el currículum vitae

de un artista, y el factor edad, evidentemente, se tiene muy en cuenta.

Los clásicos del arte contemporáneo son aquellos que ya cuentan con una reputación y que podemos encontrar en las salas desde hace quince, veinte o treinta años. Su presencia en los catálogos de las grandes ventas se ha convertido en una cita ineludible: sus obras constituyen trofeos codiciados y los ingresos que estas generan constituyen toda una bendición para las casas de subastas. Jeff Koons, Takashi Murakami, Damien Hirst, Cindy Sherman o Jean-Michel Basquiat figuran en este grupo. Actualmente sus precios desafían a los de los maestros antiguos, impresionistas o modernos. (p.29)

Adicionalmente, sobre los artistas jóvenes o emergentes Artprice (2013) comenta:

En cuanto a los artistas más jóvenes, las etapas de su cotización se reflejan en su curriculum vitae, en el que el factor edad reviste una importancia evidente. Sin embargo, la carrera por la novedad, la especulación y la aceleración del ritmo de las subastas han alterado las normas del mercado. Desde los años noventa del siglo XX, el mercado del arte asimila cada vez con mayor rapidez a artistas principiantes (en ocasiones con apenas 20 años) siempre que estos cuenten con el pedigrí adecuado y consigan elevar sus precios un 100% o un 200% con celeridad, en ocasiones al cabo de dos o tres años. (p.29)

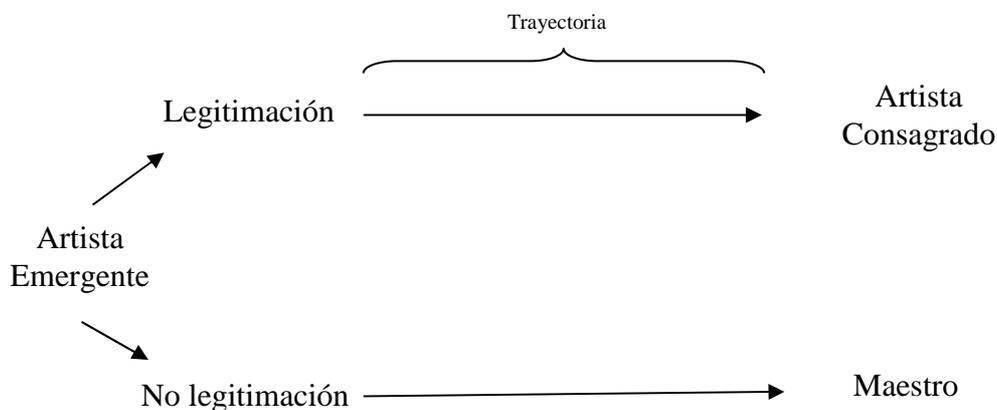
Con respecto al tema de la promoción y el desempeño previo del artista emergente, como factor de decisión, es útil el ejemplo que nos muestra Halim Badawi (2013) cuando dice:

El pasado 26 de junio, la casa de subastas Christie's (sede Londres) vendió en subasta una obra del artista colombiano Óscar Murillo por la suma de 391 mil dólares ó 756 millones de pesos. Con este mágico ejercicio de mercadotecnia, Murillo, de tan solo 28 años, se convirtió en uno de los cinco artistas más costosos del arte colombiano, superando a Alejandro Obregón, Andrés de Santa María y Alipio Jaramillo, y ubicando el precio de una de sus obras al mismo nivel de Fernando Botero y Doris Salcedo, artistas de reconocida trayectoria. Para muchas personas del mundo del arte, Murillo es un perfecto desconocido. Y de hecho lo es: sus obras no

aparecen en exposiciones permanentes o temporales de ningún museo, no existen monografías sobre su trabajo y muy pocos han escuchado su nombre en Colombia.

Al escoger la obra de un artista emergente como inversión, con el tiempo se deberá legitimar, reconocer y aprobar el bien por parte del mercado del arte, definiendo su trayectoria hasta convertirse en un consagrado. Este proceso permitirá obtener la utilidad esperada al adquirir la obra. Por el contrario, de no legitimarse, reconocerse o probarse, el artista emergente se convertirá en un maestro, pero los rendimientos de la inversión inicial no cubrirá las expectativas. La gráfica # 1 muestra la trayectoria y evolución de un artista emergente.

Grafica # 1: Trayectoria del artista emergente



Fuente: elaboración propia.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Para establecer criterios válidos de inversión, que permitan obtener utilidades razonables, es necesario evaluar al artista, su trayectoria y, por lo tanto, su obra; tales parámetros a ser considerados para invertir se agruparán en cuatro categorías diferentes, pero relacionadas:

- Los imputables al artista.
- Aquellos atribuibles a la obra.
- Los inherentes al mercado (ya sea este primario o secundario).
- Los propios del inversionista.

La anterior clasificación facilita el análisis y la estructuración de una guía para la toma de decisiones. Es importante señalar que algunos parámetros o atributos pueden converger en dos o más categorías.

CRITERIOS IMPUTABLES AL ARTISTA:

- a. Edad: generalmente los artistas plásticos logran la consagración a edades medias o avanzadas, aunque existen luminosas excepciones como Jean Michel Basquiat.
- b. Experiencia: si ha expuesto en galerías, si ha vendido obras a montos importantes y, en general, su trayectoria debe ser evaluada.
- c. Muerte: Este evento impacta sensiblemente el precio de la obra de arte visual, quizás porque incrementa la cualidad de cosa única e irreplicable, por la ausencia definitiva del productor del bien.
- d. Estilo: bodegones, naturalezas muertas, impresionismo o surrealismo; los precios dependerán de las exigencias del mercado. Un artista atento, y con espíritu de crecimiento, estará pendiente de las tendencias de la demanda.
- e. Localidad: un artista, y por lo tanto su obra, puede tener importancia local, regional, nacional, internacional o universal. También influye sobre el precio el sitio o la ciudad, en donde el artista ha desarrollado su obra.

CRITERIOS ATRIBUIBLES A LA OBRA:

- a. Pieza única: este parámetro le confiere a la obra su cualidad de rareza, de escasez, de irrepeticibilidad, por lo que el precio estará afectado por tal condición. Cuando el bien carece de tales atributos lo más probable es que el precio caiga.
- b. Conservación: una obra de arte en perfecto estado tendrá un precio superior, y mayores posibilidades de ser transada, que otra que necesite de restauración y mantenimiento.
- c. Precio: la importancia del precio radica en que a través de éste podemos obtener la ganancia esperada al momento de la inversión y es a la obra a la que se le asigna.
- d. Estilo: este es uno de los parámetros que encontramos en categorías diferentes. En este caso su naturaleza es la misma que para la categoría del artista plástico.
- e. Autenticidad: representa el vínculo entre la obra y el artista. La firma, el certificado de autenticidad o la opinión de expertos a través de un estudio técnico. Evita el fraude, porque lo que se cotiza, lo que se transa son obras originales, obras únicas, por lo que el mercado debe garantizar esta cualidad.

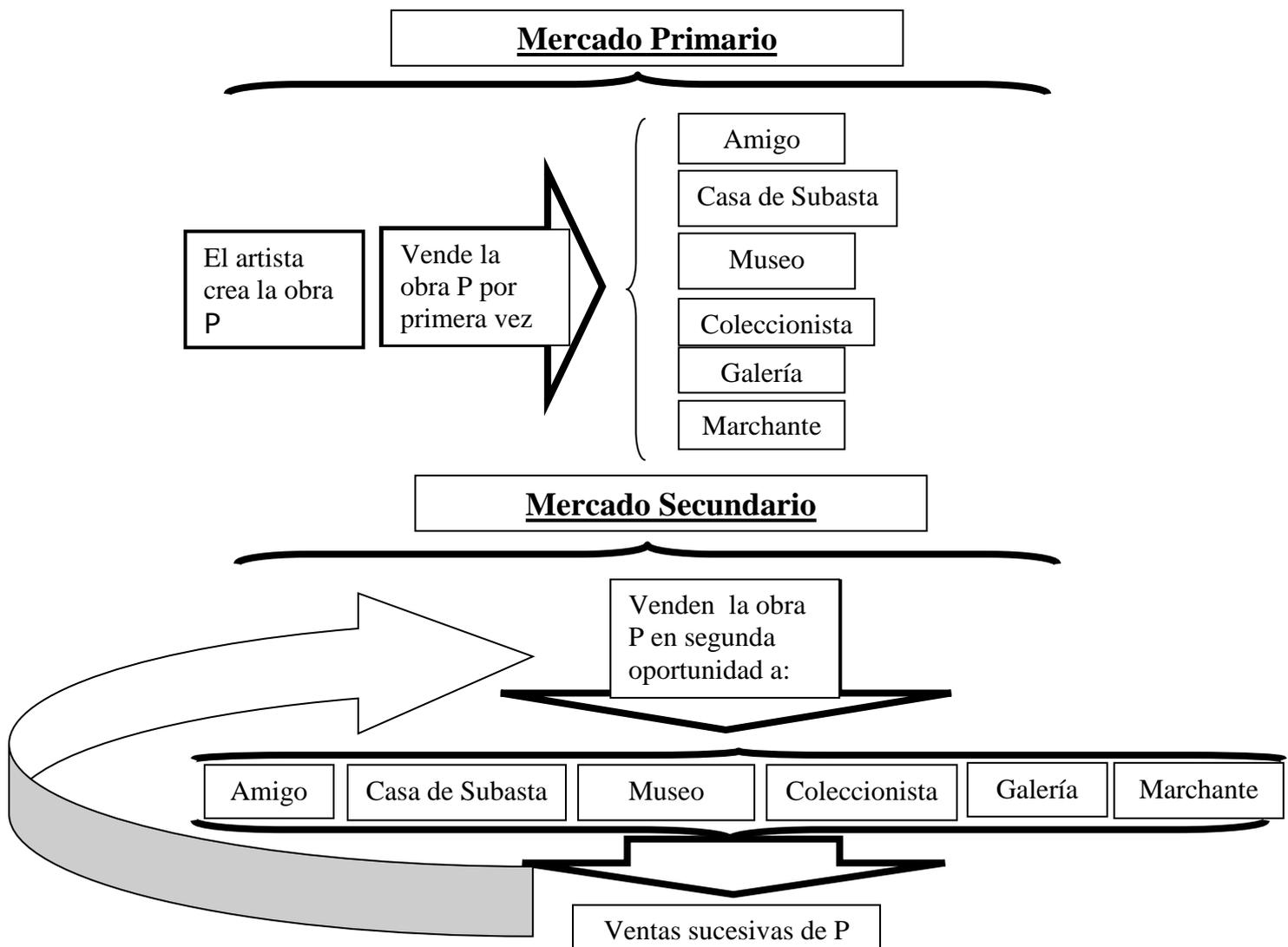
- f. Formato: el tamaño de la obra influye en el precio. La tendencia es que el público prefiera formatos de 1 m² en promedio para realizar sus adquisiciones.
- g. Localidad: ubicación geográfica de la obra, medio ambiente apropiado para protegerla y preservar su conservación en el tiempo impacta el precio y la posible venta futura. Adicionalmente, dependiendo de la importancia de la obra, define la posibilidad de exportarla o no, hecho que restringe su comercialización. Por ejemplo: En España cuando una obra es declarada como patrimonio nacional no puede salir del país sin `permiso del estado. La localidad también le otorga a la obra su capacidad de movilizarse, lo que incide en la facilidad para ser vendida o no. En atención a este concepto, *La Última Cena* de Leonardo Da Vinci, por ejemplo, presenta mayor dificultad de ser vendida que *La Mona Lisa* del mismo autor, en el caso hipotético de que pudieran ser adquiridas por un comprador.

CRITERIOS INHERENTES AL MERCADO:

- a. Mercado primario: es cuando el artista vende su obra por primera vez, ya sea a una galería o marchante.
- b. Mercado secundario: es cuando la obra se ha transado en galerías, marchantes o cualquier canal de distribución y ya el artista no detenta su propiedad.

La gráfica # 2 nos muestra ambos mercados:

Grafica # 2: Mercados primario y secundario



Fuente: elaboración propia.

- c. **Subasta:** venta al mejor postor de una obra de arte. En el mercado del arte aquellas obras vendidas en Sotheby`s o Christie`s, se cotizan mejor que aquellas que lo hacen en mercados menos formales, esto es debido a la garantía de autenticidad que estas empresas otorgan al bien, proporcionándole al autor legitimación, prestigio y una mejor reputación. Es un mercado organizado y formal que domina la mayor cantidad de transacciones a nivel mundial y cubre el más amplio espectro de la oferta y la demanda de obras de arte, no solo pinturas, sino otros géneros, como antigüedades. Aspectos como el origen legal, certificados de autoría o autenticación, seguros, custodia, trasportes, comisiones e impuestos son elementos importantes dentro de las negociaciones concretadas en este modelo de negocio, lo que contribuye a minimizar los riesgos transaccionales. Es un mercado secundario, semejante a una

bolsa de valores. En este caso una bolsa de arte. Por su alta especialización actúan como un cuerpo cartelizado que fija los precios de las obras y, por lo tanto, la imagen del artista.

- d. Marchante: es un negociador independiente de obras de arte y un elemento importante en el mercado de las artes visuales. Un artista preocupado por su carrera debería tener como asesor a un buen marchante.
- e. Mercado informal: es aquel que carece de normas y reglas con basamento legal. Un mercado menos estructurado donde se transan obras de arte sin rigideces legales, pero con apego al origen y a la autenticidad del bien. Generalmente opera localmente entre grupos reducidos con pocos participantes, muchas veces solo comprador y vendedor. Puede transarse en moneda local o en divisas, pero la formalidad legal no siempre es la apropiada o es inexistente.
- g. Mercado negro: Donde se comercializan obras famosas, por lo general robadas, o con dudosa certeza de su origen. Alto riesgo presente por la frecuencia de falsificaciones y adulteraciones de firmas y nombres de autores.
- h. Precio: es el parámetro que define la cotización de la obra de arte en el mercado, representando el valor al cual el vendedor está dispuesto a entregar el bien y el comprador a adquirirlo, concretando así el contrato de compra venta y materializando los dos rendimientos involucrados: el de las necesidades estéticas y las utilidades financieras.
- i. Liquidez: la capacidad que tiene la obra de arte de ser vendida en sucesivas transacciones y la velocidad (plazos cortos de espera) con la que se realizan.
- j. Localidad del mercado: Londres, Nueva York, Miami, Beijing o Caracas.
- k. Especulación: Como todo mercado, el del arte es susceptible de manipulaciones, permitiendo obtener ganancias por cambios en las variables involucradas. Una muestra de ello son las burbujas financieras, o inmobiliarias y, por supuesto, las burbujas en el mercado del arte visual.
- l. Burbujas en el mercado del arte: en términos de dinero una burbuja es cuando el precio de un instrumento financiero cualquiera eleva su valor real de una forma desmesurada, rápida y por tiempos relativamente largos, sin razones lógicas aparentes, hasta que, por las mismas fuerzas del mercado, “explota la burbuja” y el precio cae a niveles muy bajos, ocasionando pérdidas y crisis económica. Muchas veces “las causas de la burbuja” son netamente especulativas.

Una muestra de burbuja dentro del arte contemporáneo lo podemos apreciar en el mercado chino, que, de acuerdo a ArtPrice (p.13) sufrió una fuerte desaceleración en 2012 debido al enfriamiento de la economía mundial, problemas de liquidez, precios abultados que afectaron el mercado y la reducción de fondos y participaciones de inversiones especulativas, lo que provocó que la mayor parte de los lotes ofertados quedaran sin ser vendidos.

Por ejemplo, de acuerdo a Sophie Song (2013) el incremento desproporcionado de las ventas de las obras del artista plástico chino Zhang Daqian (10 de mayo de 1899 - 2 de abril de 1983), las cuales alcanzaron 506,7 mm \$, superando con creces a pintores como Pablo Picasso, con ventas de 360 mm\$ para el mismo período, sugieren posibles manipulaciones de precios.

Adicionalmente, las subastas constituyen otra fuente de perturbación del mercado, otorgando préstamos a los compradores o manipulando los precios con pujas por sus propios lotes, lo que queda plasmado en las declaraciones del crítico de arte Jason Edward Kaufman, en el Universal (2013), cuando dice:

Pero, ¿cuál es el papel que tienen las subastas en esta supuesta burbuja? Mientras se estima que los mayores precios se alcanzan en ventas privadas -el cuadro más caro jamás vendido se cree que es el de "Los jugadores de cartas", de Cézanne, adquirido por la Casa Real de Catar por entre 250 y 300 millones de dólares (185 y 222 millones de euros)- las subastas tienen una función distinta.

En un mercado sin regulación, las subastas son la única tasación pública del arte. Conscientes de esta función, las trampas son inevitables. "Si los dueños de ese cuadro quieren dar un valor público a ese trabajo, pueden ponerse de acuerdo y comprarlo por un precio alto que revalorice las obras que todavía poseen".

Una vez que las distorsiones sean corregidas debe producirse la respectiva pérdida en la inversión, ya que ningún agente del mercado estará dispuesto a pagar valores abultados por una obra de un artista nacional.

Criterios propios del inversionista:

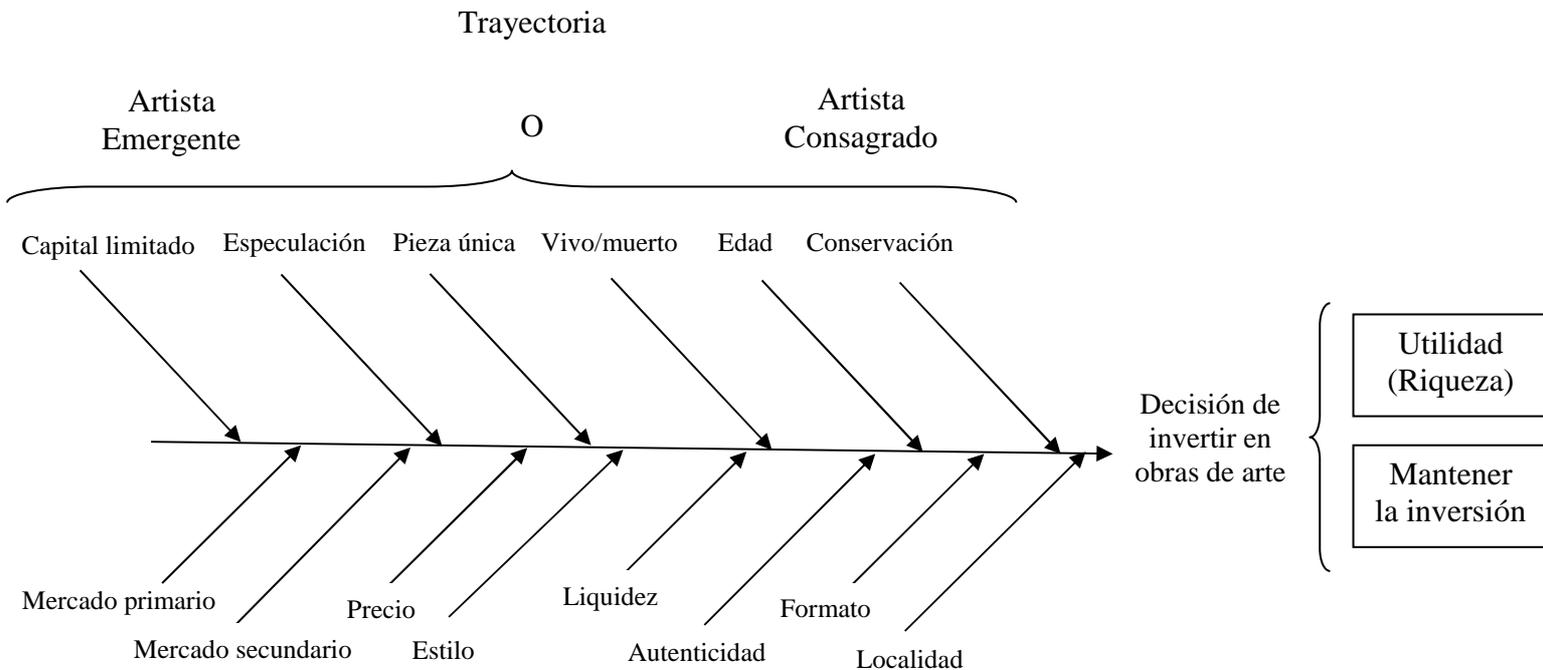
- a. Limitaciones de capital: no existen fondos infinitos, lo que obliga a distribuir de forma eficiente el dinero que se posee para ser invertido. Esta es una fuerte limitante al momento de adquirir una obra de arte.
- b. Expectativas de rentabilidad: son los rendimientos esperados por el inversionista en una unidad de tiempo.

- c. En las subastas: el furor al momento de la puja.
- d. Aversión al riesgo (mayor o menor): la propensión de asumir riesgos que tenga el inversionista. Esto es un factor personal que varía de un individuo a otro y limita la inversión.
- e. Conocimiento del mercado del arte (experticia): en la medida en que el inversionista conozca el mercado del arte, en esa misma medida será exitosa la obtención de riquezas a través de la adquisición de una obra de arte visual.
- f. Bajo grado de correlación: dentro de una cartera de inversión en arte. Por ejemplo, si se posee un Picasso, un Degas y un Soto. Las razones por las que se mantienen los precios de cada uno de estas obras de arte son diferentes, es decir, si por alguna razón cae el precio del Picasso, no necesariamente debe afectar el precio de las otras dos obras, diversificando así el riesgo de la inversión. Claro lo ideal es diversificar con la inversión en otros activos de mercados de otra naturaleza, para balancear la cartera.

La gráfica # 3 muestra un resumen de estos criterios de inversión.

Grafica # 3: Criterios para decidir

Criterios para decidir



Fuente: elaboración propia.

¿QUIÉN ES EL INVERSIONISTA?

Es quien adquiere obras de arte para obtener un provecho financiero en un determinado tiempo. Es decir, es quien compra y vende, exponiendo el capital destinado para tal fin a los riesgos inherentes a la transacción. Es por ello que algunos principios o reglas del inversor deben ser considerados.

Principios del Inversor:

- Prudencia.
- Asesorarse con un experto evaluador para garantizar el precio del mercado.
- Saber diferenciar cuando una obra es patrimonio nacional o cuando es, simplemente, un bien (obra de arte) susceptible de ser vendido y comprado.
- Posibles componentes del precio: calidad, factor psicológico, factor mercado, crisis en otros sectores y búsqueda del sector del arte como refugio.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DE LAS ARTES VISUALES

Algunas de las características más resaltantes de este mercado son:

- a. Es un mercado pequeño, poco profundo. Comparando agentes del mercado del arte y del mercado bancario, por ejemplo, tenemos que según Nasdaq (2014) para el cierre del 30 de septiembre de 2014, la casa de subastas Sothebys presentó ingresos (de todos los departamentos) por 587 millones de dólares, mientras que de acuerdo a Bank Of América (2014), para la misma fecha (y solo del segmento de banca global) la entidad bancaria mostró ingresos por 2 billones 249 dólares.
- b. Muy especializado.
- c. Muy segmentado.
- d. Pocos participantes, tanto de oferentes como de demandantes.
- e. El objeto de la negociación (la obra de arte) posee condiciones subjetivas profundas que pueden llegar a determinar el precio de comercialización del mismo y, por lo tanto, su cotización en el mercado.
- f. El objeto de negociación es escaso e irrepetible, lo que afecta directamente el precio. Es decir, no son emitidas unidades

estandarizadas en grandes cantidades como, por ejemplo, los títulos de la deuda nacional o la producción de petróleo.

- g. No es de consumo masivo.
- h. Algunas veces, sobre todo en la cotización, se confunde el productor o fabricante (artista) con el producto (la obra de arte). Tal es el caso de Pablo Picasso, con su firma, y la obra misma.
- i. El mercado del arte se comporta como un monopolio de oferta: pocos productores oferentes (artistas) con una obra limitada y muchos demandantes: inversores y coleccionistas.
- j. Es necesario definir cuál es el valor agregado que, como producto, una obra aporta. Es decir, cuáles necesidades satisface.

PARTICIPANTES DEL MERCADO DEL ARTE.

Al estudiar el mercado de capitales usualmente usamos una frase común: mercado e instituciones financieras. Todo sitio donde confluyan oferentes y demandantes para el intercambio de bienes y servicios es un mercado y no necesariamente debe ser un sitio físico específico. También participan otros agentes económicos, instituciones, regulaciones, transacciones, precios y tendencias. Igual sucede en las artes visuales.

En el caso que nos ocupa los otros involucrados son: a) las casas de subastas, b) las galerías, c) los curadores, d) comisarios, e) los marchantes, f) conservadores, g) las ferias, h) mecenas, i) dealers, j) los críticos de arte, k) el estado, l) las leyes que lo regulan y m) el público. Cada uno de ellos, y todos juntos, integran el sitio (fisco o no) donde se compran y se venden obras de arte, independientemente de la intención. Todos y cada uno de ellos Influyen y afectan el mercado.

ASPECTOS ECONÓMICOS, FINANCIEROS Y CONTABLES EN EL MERCADO DEL ARTE.

- a. Como todo objeto sometido a las fuerzas del mercado de compra venta, la obra de arte presenta aspectos económicos, financieros, contables y fiscales.
- b. Las obras de artes, desde el punto de vista financiero y contable, son activos no monetarios, por lo que se protegen de la inflación, es decir, aumentan su valor y no permiten la erosión del capital del inversionista o coleccionista.
- c. Por lo tanto, representan un refugio en momentos de deterioro del poder adquisitivo de la moneda, dependiendo de la tendencia de la economía, según Deloitte and Artactic.(2014) (p.42).

- d. Son afectados por eventos financieros, tales como el efecto burbuja.
- e. Bajo grado de correlación dentro de una cartera de inversión en arte.
- f. En Venezuela, dentro del marco de la ley del Impuesto Sobre la Renta, en su artículo 173, parágrafo segundo, permite actualizar el costo de adquisición con referencia a la inflación.
- g. De acuerdo a lo establecido en Ley del Valor Agregado, artículo 4, numeral 2, por ser bienes muebles, las obras de arte son susceptibles de ser gravadas con el IVA.
- h. Como objetos económicos es difícil determinar las razones por las cuales agregan valor a la economía, cuáles necesidades satisfacen. Es decir, por qué un cuadro de Pablo Picasso vale 104 millones de euros y otro del mismo autor vale 60 millones.

CONCLUSIONES

1. El inversionista debe disponer de un capital exclusivamente destinado para la adquisición de obras de arte visual.
2. El inversionista debe informarse adecuadamente acerca del mercado del arte contemporáneo venezolano.
3. El mercado del arte al cual tiene mayor y mejor acceso el inversionista es al del arte contemporáneo.
4. Existen limitaciones y restricciones en el segmento de los grandes maestros y los clásicos.
5. Los artistas plásticos y sus obras se distribuyen en cuatro niveles:
 - Internacional.
 - Nacional.
 - Regional.
 - Local.
6. Para efectos de precios, inversión y rentabilidad existe una relación inversamente proporcional con respecto a los niveles del punto anterior.
7. Los mercados más importantes del arte contemporáneo son Nueva York y Londres, con China (Hong Kong y Beijing) como mercado emergente. Estas ciudades representan el más alto nivel internacional. Artprice (2013).

8. Los artistas emergentes, y su obra, durante su carrera, deben trascender estos diferentes niveles con el objeto de consagrarse dentro de la disciplina.
9. Si un artista muere sin haber ascendido al nivel superior, es muy difícil que lo logre, a menos que se produzca un efecto burbuja o eventos especiales como en el caso de Vincent van Gogh.
10. De producirse un efecto burbuja en una obra o segmento determinado, el riesgo de pérdida para el inversionista es alto.
11. Existe una enorme diferencia entre ser "local" en París que ser "local" en Valencia, Venezuela, la cual debe ser evaluada.
12. Existe una relación entre la evolución cronológica del artista plástico y su cotización en el mercado.
13. Salvo por la limitación del capital, la predicción o la apuesta al invertir en un artista emergente es más incierta que hacerlo en un artista consagrado.
14. Existen infinidad de variables y parámetros dentro del mercado del arte que no han sido estudiadas y que afectan el precio y la inversión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Artprice. (2013). *El mercado del arte Contemporáneo. Informe anual Art Price (2013)*. Lyon. Recuperado el 20 de noviembre de 2014 de <http://imgpublic.artprice.com/pdf/artprice-contemporary-2012-2013-es.pdf>.
- Badawi, Halim (2013). *Business is business: especulación y mercado en la obra de Óscar Murillo*. Esfera Pública. Recuperado el 21 de noviembre de 2014 de <http://esferapublica.org/nfblog/?p=62949>
- Bank of America. (2014, noviembre) *3Q14 Financial Results*. Recuperado el 12 de enero de 2015 de <http://globenewswire.com/news-release/2014/11/10/681588/10107251/en/Sotheby-s-Reports-First-Nine-Months-2014-Financial-Results.html>
- De la Poza Plaza, E. (2008). *Los activos del mercado del arte como objeto de inversión financiera* (Tesis doctoral, Universidad Politécnica de Valencia, España). Recuperado de http://www.upv.es/pls/soarc/sal_doc_deptesis.Veradj?p_nreg=2818&P_VISTA=&P_IDI_OMA=c
- Deloitte and Artactic.(2014) *Art & Finance Report 2013*. Recuperado el 17 de diciembre de 2014 de <http://www2.deloitte.com/lu/en/pages/art-finance/articles/art-finance-report.html><http://web.artprice.com/artmarketinsight/759/+Latin+American+Contemporar+y+artists?l=en>

El Universal. (2013). Una burbuja con mucho arte. Entrevista a Jason Edward Kaufman. Agencia EFE. Nueva York. Recuperado el 24 de marzo de 2015 de <http://www.eluniversal.com/arte-y-entretenimiento/131116/una-burbuja-con-mucho-arte>

Ley del Impuesto al Valor Agregado. Gaceta oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela número 38632 del 26 de febrero de 2007. Recuperado el 10 enero de 2015 de http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENTIDO_SENIAT/02NORMATIVA_LEGAL/2.4TRIBUTOS_INTERNOS/2.4.03IVA/2.4.3.html

Ley del Impuesto Sobre la Renta. Gaceta oficial de la Republica Bolivariana de Venezuela número 38628 del 16 de febrero de 2007. Recuperado el 10 enero de 2015 de http://declaraciones.seniat.gob.ve/portal/page/portal/MANEJADOR_CONTENTIDO_SENIAT/02NORMATIVA_LEGAL/2.4TRIBUTOS_INTERNOS/2.4.02ISLR/2.4.2.html

Mei, Jianping; Moses, Michael. *The Mei Moses Fine Art Index* (2014), recuperado el 24 de noviembre de 2014 de <http://www.artasanasset.com/main/artinvesting.php>

Nasdaq Globe Newswire (2014, noviembre). *Sotheby's Reports First Nine Months 2014 Financial Results*. Recuperado el 20 de diciembre de 2014. de <http://globenewswire.com/news-release/2014/11/10/681588/10107251/en/Sotheby-s-Reports-First-Nine-Months-2014-Financial-Results.html#sthash.GulVorIS.dpuf>

Song, Sophie (2013) *Chinese Painter Zhang Daqian's Works Earned More Than \$500 Million In 2011, More Than Works By Pablo Picasso*. Recuperado el 20 de Agosto de 2014 de <http://www.ibtimes.com/chinese-painter-zhang-daqians-works-earned-more-500-million-2011-more-works-pablo-picasso-1286343>