

Kit:

NIÑOS CONTENTOS SIN GASTAR DE MÁS

Planes divertidos con presupuesto. PÁG. 29

**ESPECIAL
INVIERTE
EN ARTE**

PÁG. 58

dinero

INTELIGENTE

MI BANCO ME MIMA

Tú puedes sacarle más provecho a tu banco. Las claves para que le exijas más.

GUÍA PARA EL TRABAJADOR INDEPENDIENTE

PÁG. 72

ELIGE BIEN TU UNIVERSIDAD

PÁG. 66

CÓMO FRACASAR EN LA ENTREVISTA DE TRABAJO

PÁG. 40

MEMBRADO HASTA ABRIL 30



028 ABRIL DE 2012
\$35.00 MN



Esta revista se paga sola con los tips de la página 20.

QUÉ SIGNIFICA EL DINERO PARA LA LINGÜISTA **PILAR MONTES DE OCA**



AQUÍ DEBES AHORRAR

Descubre cuál es el mejor lugar para tu dinero.

PÁG. 34



El arte de comprar arte

Ante la volatilidad de otras inversiones, se disparó el interés por las obras artísticas. Cómo saber a qué apostarle.

POR VERÓNICA GARCÍA DE LEÓN

Aun cuando la motivación para comprar arte es la experiencia estética y emocional, en los últimos años ha surgido un mayor interés en adquirirlo porque ha resultado ser un activo que se revaloriza con el tiempo y da a quien lo posee retornos interesantes.

"El fenómeno de la inversión en arte nunca se había mostrado tan franco hasta la última década del siglo pasado. La venta de obras de arte ha alcanzado niveles de precios imposibles de imaginar", dice Ercilia Gómez Maqueo, directora de la fundación José Cuervo y autora del libro *El arte como inversión*.

Recientemente, una obra de Cézanne, *Los jugadores de cartas*, batió récords y se convirtió en el cuadro más caro de la historia al venderse en 250 millones de dólares y superar al *Retrato de Dora Maar*, de Picasso. En 2010, el mercado del arte se recuperó de la caída que tuvo en 2009, y creció 52% para alcanzar 60.000 millones de dólares, según el *Art & Finance Report* de Deloitte.

A la eferrescencia por comprar arte contribuyó la volatilidad que mostraron en los últimos años otros instrumen-



SOCIOS: La galería de Hilario Dalguera (de pie) promueve la producción de Benjamín Torres (en el carrito), artista plástico que se distingue por apropiarse de obras ya producidas, transformarlas y hacer su propia interpretación, como el cuadro de arriba, *Day*, 2011. Collage a partir de una foto de Santi D'Orazio.

EL CREADOR. Gabriel de la Mora ejerció como arquitecto cinco años antes de encontrar su vocación como artista plástico. Su obra, de la que hay ejemplos en la colección Jomex, es arte conceptual.

tos de inversión ante la crisis. Ayudó también la construcción de índices de arte, como el Mei Moses Art Index, que rastrea los precios de venta de obras usando una metodología similar a índices como el Standard & Poor's 500 (S&P500), que mide la Bolsa de Valores de Nueva York.

El índice compilado por Jianping Mei y Michael Moses tuvo un retorno de 31% en 2011, superior al que tuvo el S&P500, según el estudio de Deloitte.

El fenómeno en México es distinto. Si bien existe un mayor número de galerías que distribuyen también obras de artistas internacionales y se llevan a cabo ferias de arte internacional, el arte no es aún una constante en los portafolios de inversión. "Las personas que compran arte lo hacen, en términos generales, por el placer de coleccionar y por tener una interacción con el artista", dice Hilario Galguera, con 25 años como galerista.

EL DEBATE POR EL PRECIO

Uno de los factores que impiden que el arte sea tomado como un objeto de inversión es el problema de establecer sus precios y su calidad. "El mercado del arte es de especulistas y de carácter imperfecto, no existe información confiable pública ni abundante sobre sus precios de venta. Es altamente volátil, la percepción cuenta más que los datos duros", explica Gómez Maquén.

Javier Lumbveras, fundador de Artemundi Global Fund, uno de los 44 fondos de inversión en arte del mundo, uno de los dos que existen en Latinoamérica y el primero en México, sostiene: "El valor del arte sí es cuantificable".

La forma de valorar una obra que utiliza este y otros fondos, dice, es mediante un análisis comparativo como se hace con las propiedades inmobiliarias y usando los índices estadísticos, entre ellos el Mei Moses, el Artprice Artist Index y el Art Market Research.

Pero más allá de esos instrumentos accesibles para unos cuantos es difícil predecir como se comportará el precio de una obra en el tiempo. "Una obra puede valorizarse dependiendo de modas, tendencias, sucesos, coleccionistas, exposiciones", dice el coleccionista Andrés Blasién.

Comprar arte no es una tarea sencilla, y el mayor riesgo es comprar mala calidad, que no prevalece en el mercado. "Para disminuir el riesgo se requiere desarrollar la intuición y el ojo estético", precisa Ercilia Gómez.



De la Mora recomienda comprar siempre en un galería, no en el taller del artista.



En el DF hay una feria de arte contemporáneo, Zona Waco, del 18 al 22 de abril.



FINANCIERO Y COLECCIONISTA. «Aun como inversión, el arte nunca perderá su componente emocional», dice Javier Lumbreras, pero no está de acuerdo en que se diga «Compra lo que te gusta, lo importante es que lo disfrutes». «Es la mejor manera de que te vendan una obra por lo que no vale». En lo personal, se define como un coleccionista de arte «radicalmente» contemporáneo.

ARTE COMO REFUGIO

Para los grandes capitales, los fondos de arte son una opción. Artemundi Global Fund es el primero en México. «Es un fondo cerrado, recibe inversión privada con la que compramos obras de arte para preservar el patrimonio y dar un retorno interesante a nuestros clientes», dice Javier Lumbreras, presidente del fondo.

Actualmente, la inversión de sus clientes se distribuye en impresionismo y arte moderno en 40%, arte latinoamericano, 20%; obras maestras, 24%, y arte contemporáneo, 16%. «Un fondo compra piezas que definitivamente son obras de arte, de autores reconocidos con los mejores track records», dice Lumbreras.

Por el tiempo que dure su inversión, mínimo cinco años, los clientes pueden tener en préstamo una obra con un precio equivalente al monto que colocó.

Para obtener rendimientos, Artemundi recurre a la venta de algunas obras y la revalorización de las mismas.

«Vendemos una obra en un momento de aljidez por alguna circunstancia del mercado», en un momento así, dice Lumbreras, una obra puede tener un retorno de 20 o 25%. En tanto, la revalorización de una obra suele darse en el tiempo, por la evolución del mercado, para ello el fondo sigue los índices de arte, como el de Mei Moses.

Según Lumbreras, el arte es importante en un portafolio de inversión, ya que puede reducir el riesgo hasta 2% por su baja correlación frente a otros activos, como las acciones. Aunque depende del monto y de la composición del portafolio, recomienda tener de 5 a 10% en arte. «No es inversión de riesgo ni especulativa, es para preservar el patrimonio», asegura. El fondo invierte poco en arte contemporáneo, dice, no hay garantía de retorno, pues aún no pasa la prueba del tiempo.

ARTE DE PRIMERA MANO

«Qué mejor que comprar las obras de maestros que ya han sido saccionados por la historia, pero quién tiene 250 millones de dólares», cuestiona Hilario Galguera, director de la galería que lleva su nombre. En una galería de arte contemporáneo, es posible encontrar obras «accesibles».

En su galería, dice, hay obras bien realizadas desde los 5,000 pesos y otras de artistas consolidados, como el británico Damien Hirst, uno de los creadores vivos más coti-

**250,000
dólares**

es la inversión mínima en Artemundi Global Fund.

44%

es el retorno de inversión que Artemundi ha dado en sus dos primeros años.

PLACER POR PLACER. Blaisten comenzó su colección con obras de artistas que se han cotizado con el tiempo, aunque ese no era el objetivo. La premisa al coleccionar es el placer, y aparte resulta una buena inversión, dice, qué bueno. Las obras que ha comprado no han bajado de precio. En todo caso se han multiplicado y en el peor de los casos, se han mantenido.

“Los presupuestos limitados también pueden adquirir obra significativa.”

HILARIO GALGUERA, GALERISTA

zados del momento, en 6 millones de dólares, del que también hay piezas en 150,000 o 500,000 dólares.

Una galería no sólo es un centro de distribución, dice, trabaja con los artistas en el desarrollo de la obra. “Esa distribuye después de un proceso de creación, producción, selección y análisis, que da bases al coleccionista”.

Las galerías se especializan en distintas formas de expresión más allá de la pintura, en épocas y corrientes distintas. Galguera vende obras de artistas contemporáneos mexicanos y extranjeros, consolidados como Hirst, Daniel Baren, Jannis Kourellis y en proceso de consolidarse, como Benjamín Torres y Daniel Izama.

El experto acepta que existe el peligro de dejarse llevar por fenómenos transitorios y de moda. “Lo que se debe observar en un artista es que tenga una disciplina en su trabajo, que tenga la capacidad de apocitar cosas nuevas y sorprendentes, que impacte al espíritu del observador”.

Un artista que se consagra logra que su obra quede insertada en la memoria colectiva. El olvido es una de sus mayores enemigos. “Si al salir de una galería no recuerdas nada de lo que viste, tómalo como una señal”, dice.

Recomienda no comprar sin conocer cuál es el impulso del artista, acercarse a las galerías, ver lo expuesto, y platicar con profesionales. El nombre de la galería y su prestigio importan, pues hay lugares que sólo por transaccionar arte se hacen llamar galerías, dice Galguera.

EL GUSTO COMO PREMISA

Las motivaciones para iniciar una colección pueden ser distintas y todas son válidas: invertir, especular, el gusto por un artista, una época, una temática, pero la premisa fundamental es disfrutar y apreciar el arte, dice Andrés Blaisten, que tiene una colección de unas 8,000 obras.

La sensibilidad estética, comenta, puede desarrollarse. “Cuanto más ves, más entiendes el arte. Se va afinando el

ojo y vas notando cuándo el arte es de verdad”, dice el fundador del Museo Colección Blaisten (MCB).

Blaisten empezó a coleccionar, a principios de los 70, artistas mexicanos no reconocidos de la primera mitad del siglo XX, a partir de sus propios criterios, dice, no de lo que entonces se consideraba bueno. “Eran artistas que tenían una factura impecable, un lenguaje claro, que transmitían un mensaje de carácter personal, no estatal”.

Así se hizo de obras de María Izquierdo, Manuel Rodríguez Lozano, Manuel Rodríguez Serrano, Olga Acosta y Alfonso Michel, entre otros. Las obras que adquiere en su mayoría las conserva, a menos que llegue una de extraordinaria calidad que supera otra del mismo artista.

Recomendaciones: el mejor momento para comprar a artistas reconocidos a mejor precio es cuando hay crisis económica, “es cuando nadie quiere comprar arte, porque todos están temerosos y quieren guardar su dinero bajo el colchón”. En el arte contemporáneo, los artistas más cotizados no siempre son los más seguros, pueden ser los más promocionados. La inversión más estable y segura es en artistas que ya son parte de la historia del arte.

QUIENDA MÁS

La variedad en la oferta de arte que hay en una subasta es su mayor ventaja. “Llegamos a tener entre 200 a 250 obras en una subasta, puedes escoger corrientes, técnicas, autores, expresiones a un precio competitivo”, dice Luis López Morton, director general de la casa de subastas Morton.

La casa recibe a consignación una obra a cuyo dueño le da un precio mínimo de venta tomando en cuenta su técnica, medidas, autor, exhibiciones, certificados, y los precios en otras subastas de obras similares. Su precio final lo determinan las pujas de los asistentes.

“Nosotros hacemos la mejor promoción y tratamos de que se venda al mejor precio”, dice López Morton. La casa cobra comisión de 10 a 20% al vendedor y al comprador.

Antes de adquirir una obra de arte, es importante que el comprador defina que le gusta y sobre eso se documente. Esa es la recomendación de López Morton. El catálogo de una subasta sirve para conocer la oferta. Vivian Corinstein, gerente de Arte Moderno y Contemporáneo de Morton, subraya: “Ya que sabes qué quieres, compra lo mejor con lo que tienes. Tirate a lo grande de ese artista”. ■



Fijate con

Algunas recomendaciones antes de comprar o se pensar en vender:

- Mejor idea que acuarela, que dibujo, que litografía.
- Tamaños accesibles (no demasiado grandes).
- Cuidado con los diseños, bajar de precio.

ESQUE Morton, casa de subastas.

