

## ¿Es posible tener un pedacito de un picasso?

2011 está siendo un gran año para la industria de los fondos de inversión de arte. En medio de la incertidumbre económica mundial, un mercado de valores volátil y una gigantesca crisis inmobiliaria, una oleada de dinero fluye hacia el arte en busca de pingües beneficios y de la posibilidad de ser propietario, al menos en parte, de un pollock o un picasso.

Después de la marea viene la calma y una élite recién globalizada ha puesto su dinero a trabajar dando lugar a interminables especulaciones acerca de qué significa todo esto para el futuro de la industria del arte. Por supuesto China está en el centro de este debate con una cuota mundial del 33% en cuanto a ventas globales, pero Rusia, India, Oriente Medio y otros mer-

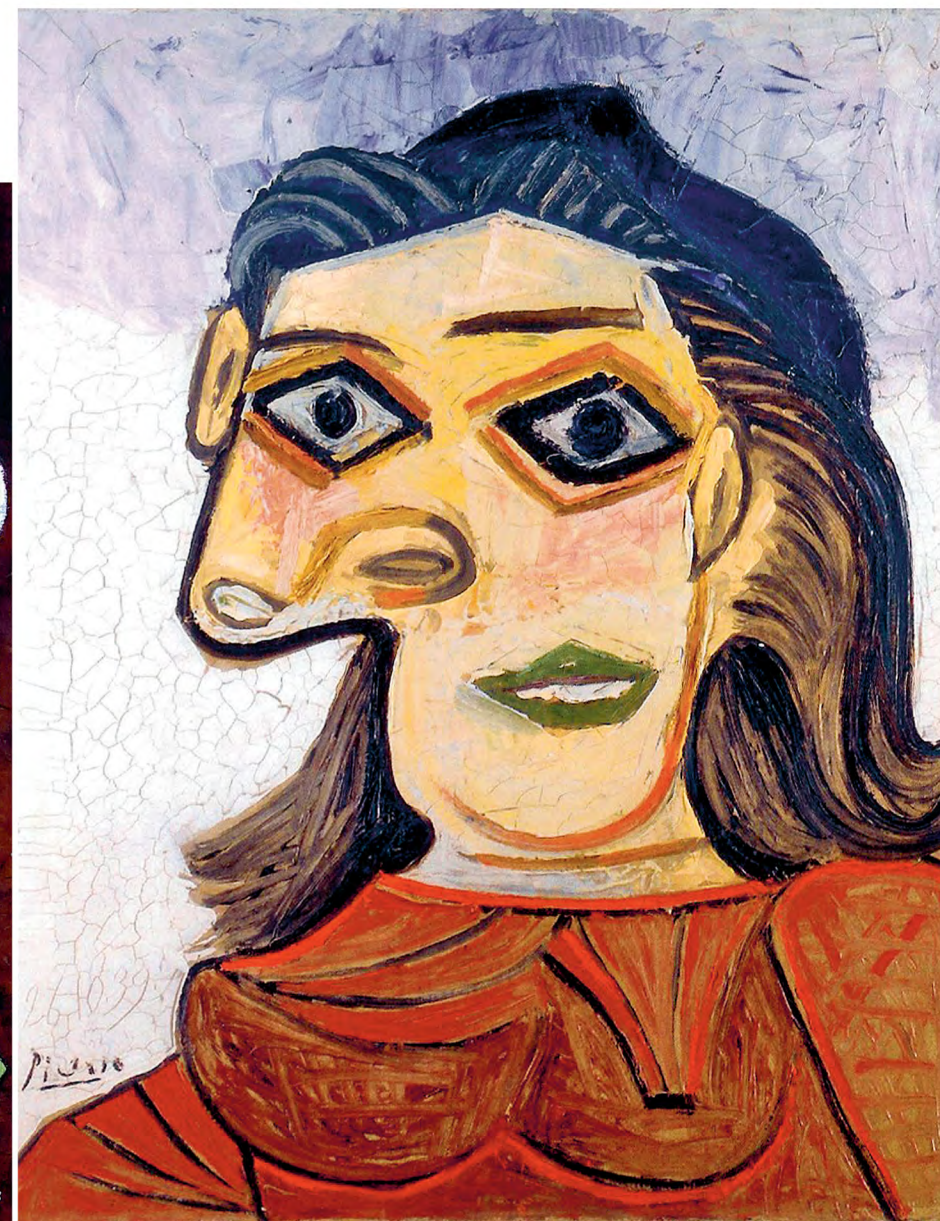
cados en desarrollo, como el latinoamericano, también juegan un papel importante. Que el mercado se ha recuperado a niveles de 2008, es ya un hecho. Y no hay mejor indicador que la fulgurante actividad en fondos de inversión y bolsas de arte que viene sucediéndose desde 2010.

China fue el primero en hacerlo al lanzar el pasado año su cartera de arte emitida por Shenzhen Cultural Assets and Equity Exchange (SZCAEE). Fundada por el gobierno chino en 2009, esta corporación funciona como una plataforma alternativa para la comercialización de una amplia gama de bienes culturales entre los que se encuentran obras de arte. El primer día, una cartera de 12 pinturas del artista contemporáneo Yang Peijiang, reportó 350.000 dólares a pesar de que su valor de mercado había sido estimado en 880.000. Ye Qiang, presidente de la sociedad emisora Shenzhen Artvip, declaró a *Global Times* "ésta es una de las estrategias de precios. De momento el mercado carece de un sistema de evaluación justo y queríamos dejar un margen para el incremento de su valor". Ahora preparan lanzar otro porfolio de acciones similar con otras 40 obras del artista.

En París Art Exchange, una compañía operada por A&F

Markets, se convertirá en enero de 2011 en la primera bolsa de intercambio de arte en la que los clientes pueden comprar acciones de obras pertenecientes a las galerías participantes en el nuevo proyecto empresarial. Sobre la base de un modelo clásico de mercado de valores, Art Exchange ofrece la posibilidad de participar, a través de acciones que van de los 10 a los 100 euros, en la propiedad de obras de arte que en las galerías se estarán vendiendo por un valor mínimo de 100.000 euros. A cambio de una comisión del 5%, Art Exchange se hace con el derecho de vender acciones de una obra durante un período que va de los tres a los seis meses. Si en el plazo máximo de 6 meses no ha logrado vender al menos el 20% de las acciones, la galería recupera las participaciones que habían sido vendidas y mantiene la propiedad de la obra.

**El nuevo coleccionista.** Por otro lado, si un inversor consigue acumular el 80% de las acciones, tendrá la oportunidad de proceder directamente a la compra de la obra. Actualmente participan en este proyecto seis galerías parisinas, pero la compañía promotora tiene la intención de expandirse y entrar en los mercados de EE.UU., Reino Unido y China. Por su parte Ru-



sia ha lanzado uno de los mayores fondos de arte del mundo. La empresa de gestión de activos Agana, ha apostado por un fondo denominado Photoeffect valorado en 467 millones de dólares. Pretende vender entre el 5 y 10% en una subasta anual y el reparto de dividendos se revalorizará a los 15 años con la liquidación del fondo. La directora general de Agana, Ekaterina

Aleksandrova, desveló al *Financial Times* que el fondo espera una rentabilidad anual de entre el 12 y el 14%. La inversión mínima requerida es de 16.700 dólares. De este modo pretenden atraer a instituciones

y grandes inversores privados. La cartera es de lo más diversa y dispar. Contiene daguerrotipos de Joseph-Philibert Prangey Guirault, grabados de Tazio Secchiaroli, fotografías del célebre Henri Cartier-Bresson pero

también grabados de la vanguardia rusa o retratos de zares del siglo XIX. En la misma línea Plural Capital ha lanzado un fondo en Brasil, BGA Private Equity Investment Fund valorado en 24 millones de dólares. Su estrategia se fundamenta en invertir en arte contemporáneo brasileño durante tres años, para después pasar a vender en los dos siguientes.

PICASSO: TETE DE FEMME (DORA MAAR). A LA DCHA., DIEGO RIVERA: VENDEDORA DE ALCATRAZES. DOS OBRAS GESTIONADAS POR ARTEMUNDI GLOBAL FUND

También de reciente formación es Artemundi Global Fund con sede en Miami. Su fundador, socio-director y miembro de The Art Fund Association, es Javier Lumberras. Para este experto, este tipo de fondos con-

**■ En París, Art Exchange se convertirá en enero en la primera bolsa de intercambio de arte en la que los clientes pueden comprar acciones de obras de arte**

llevan un mayor riesgo de inversión. “Uno de los éxitos en la gestión de un fondo de arte, se centra en tener definida la estrategia de salida. Es necesario evitar que al final de la vida del fondo se cuente con un volumen de obras que no se puede colocar en el mercado y cuanto mayor sea la cartera, mayor será la dificultad de venta. Si además el fondo se basa en artistas emergentes como puedan ser los brasileños que se sitúan muchos de ellos en una escala baja en cuanto a precio, al problema del ingente volumen de obra se le añade la dependencia al mercado local para su venta”. Por eso Lumbreras es reacio a invertir por ejemplo en un Sorolla. “Cuando una obra del valenciano sale a subasta en el mercado londinense o americano, el comprador siempre es un español, y resulta clave para la buena ges-

**Artemundi es un fondo a cinco años valorado en 70 millones de dólares con un promedio de 700.000 por obra y requiere una aportación mínima de 250.000 dólares**

ción del fondo poder vender la pieza al mejor precio en cualquier parte del mundo”.

La apuesta de Artemundi es clara: la de no correr riesgos. El fondo ha concentrado sus objetivos en una cartera conservadora de obras de arte perteneciente a artistas universalmente conocidos y que abarcan desde el Renacimiento hasta el arte de postguerra. La mayor parte del capital se invierte en pintura de principios del siglo XX y en movimientos como el Impresionismo, el Postimpresionismo, el movimiento de Postguerra americano y firmas latinoamericanas consolidadas. De reciente for-

mación, es un fondo a 5 años valorado en este momento en 70 millones de dólares con un promedio de 700.000 por obra y que requiere de una aportación mínima de 250.000 dólares. Ya han empezado a desinvertir y registran un retorno medio anual del 18%.

**Estrategias para el éxito.** Para el director de Artemundi, la clave del éxito se reduce a varias consignas básicas. Además de la exigencia de establecer y determinar la vida del fondo conforme a la estrategia de salida, resulta fundamental jugar con otros aspectos. Conocer el rango de precio en el que se quiere comprar y vender, valorar los artistas que se colocan con más facilidad y los que tienen un porcentaje menor de fallidos en subasta e invertir sólo en aquellos artistas que garanticen



**JAVIER LUMBRERAS, FUNDADOR DE ARTEMUNDI**

la venta privada en el peor de los casos. “El esfuerzo de vender un cuadro de 20.000 ó 200.000 dólares es el mismo. Sin embargo si colocas 200.000 has hecho una venta mucho mayor. Si tienes 20 millones de dólares distribuidos en diez obras, corres el riesgo de limitar el oxígeno, ya que el promedio es 2 millones

**Entre las últimas adjudicaciones se encuentran importantes obras en torno a 5 y 10 millones de dólares.**



**HENRI ROUSSEAU: TIGRE A L’AFFUT (ARTEMUNDI)**

por obra y cuanto más arriba esté el precio de la obra menos compradores hay. Si la mayoría de tus obras están por encima del millón, estás limitando mucho tu clientela pero si de lo contrario, están muy por debajo, entre 40.000-50.000 dólares, el esfuerzo de administración, transporte, custodia, embalaje y comisiones de venta, se convierte en un aparato muy complejo y de difícil manejo”.

Un desafío importante y novedoso que ofrece este fondo hace referencia a la esencia del propio disfrute del arte. De forma casi excepcional en la industria de los fondos de inversión, sus clientes pueden gozar del placer de poseer algunas de sus obras. “Realizamos un contrato de consignación y nos encargamos de que la obra quede instalada en condiciones óptimas. Esta fórmula también es una ventaja frente a las compañías aseguradoras que prefieren claramente diversificar el riesgo”. Si se posee un 10% de acciones en el fondo, es de suponer que será dueño de un 10% del total de las obras que lo conforman.

Entre las últimas adjudica-

**Las estrellas: Pollock, Giacometti y Picasso**

ciones de este año se encuentran obras en rango de precio en torno a 5 y 10 millones de dólares. Las estrellas: Pollock, Giacometti y Picasso. “También hemos adquirido una pintura antigua bajo contrato por 22 millones de dólares. No hacemos este tipo de operaciones grandes si no tenemos una estrategia de salida, y ésta es una obra que ya tenemos colocada para el momento de su venta”. En este tipo de transacciones, el riesgo es muy elevado. Hasta hace poco, una obra importante no vendida en subasta podía volver a sacarse en dos o tres años. Ahora es una obra quemada y de difícil venta. En algunos casos puede ser una buena estrategia si se compra en buen precio y se realiza una transacción privada. “Las razones por las que no se vende una obra son muchas veces inexplicables. Puede tratarse de una obra de calidad, ser del año correcto, contar con documentación, haber participado en retrospectivas y estar avalada por la opinión de los expertos, y que no se venda. Puede suceder que tan sólo se trate de los últimos lotes de la exclusiva y sólo al alcance de grandes coleccionistas, segunda sesión nocturna de Sotheby’s. Cuando llegó el momento de la puja, ya se habían vendido otros lotes del mismo artista y se había agotado el dinero previsto. ¿Y qué pasó en las subasta? ¡Ah, las subastas son así! Pero llega un museo y la compra...”.

**OLGA MARTÍNEZ**