

JUSTMAD

[Oportunidades de Negocio]

IN ARTE VERITAS

FIDELITAS

JUSTMAD

Cómo invertir en arte

La inversión en arte crece entre todo tipo de consumidores. Al atractivo de comprar algo exclusivo y bonito se unen las excelentes rentabilidades que se pueden conseguir dentro del que es ya un mercado muy profesionalizado y que empieza a tratarse, incluso, como un activo financiero.

 PILAR ALCÁZAR



Hace 20 años que el arte a nivel mundial sobrepasa la rentabilidad de las inversiones inmobiliarias y de Bolsa", explica **Stéphane Debost**, asesor de arte y fundador de In Arte Veritas. Concretamente, "según el *Índice Artis100*, que mide las 100 obras que se venden al año a nivel internacional de mayor valor, en los últimos 20 años ha tenido una rentabilidad media de un 8%. Es un activo con una rentabilidad muy interesante y que, con la inestabilidad geopolítica actual, se ha convertido en un valor refugio porque está correlacionado con el oro", asegura **Rubén Puga**, presidente y fundador de Fidelitas Arte.

Este *boom* inversor, en algo para muchos tan etéreo como es el arte, tiene su origen en "la globalización del mercado, gracias a Internet, a las redes sociales y al mercado secundario de las empresas de subastas. Para entendernos, las galerías y las ferias formamos el primer mercado, somos quienes valorizamos a los artistas,

especialmente a los contemporáneos, los damos reconocimiento y visibilidad. Después está el segundo mercado, las galerías. Las más famosas son Christie's y Sotheby's, pero hay muchas otras galerías por todo el mundo y tienen acceso a diez mil clientes potenciales. Es venta entre particulares, personas que compraron y quieren vender. Si hay varios compradores, el precio sube. Una obra que se encuentra en un lugar perdido de España se puede vender a un precio mucho más alto de lo imaginable a un japonés, por ejemplo, gracias a las subastas. Eso ha dado al mercado en sí un enfoque mucho más alto", comenta Debost.

Del arte como inversión se ha dado el salto muy recientemente al arte como producto financiero. En esa línea trabaja Puga que con Fidelitas Arte apuesta por "la bancarización del arte como activo financiero. Trabajamos el arte en cuatro líneas: pintura, escultura, joyería y fotografía. Luego, en cada una de estas líneas tenemos segmentados a nuestros artistas en cuatro categorías:

emergentes, consolidados, *premium* y *all master*. Para nosotros, un artista es el equivalente a una gestora de fondos de inversión y la obra del artista es el equivalente a los fondos de inversión de una gestora. Somos una empresa financiera en la que el arte es un activo financiero alternativo para la diversificación de las carteras de los clientes, de su patrimonio. Según un informe de Deloitte, en una cartera equilibrada de un cliente, el arte debe representar entre un 15% y un 20%. La realidad es que en EEUU ese porcentaje está entre un 10% y un 15%, mientras que en España hablamos del 1% y el 3%. Fíjate el recorrido que hay hasta que lleguemos a las métricas internacionales", explica Puga.

UNA INVERSIÓN CON MUCHO GUSTO

Que se utilicen términos financieros no significa que se trate de inversiones puras y duras. Hablamos de arte y el arte es siempre emoción. Hasta cuando hay una transacción comercial. Por eso, tal y como señalan todos los que

JUSTMAD

JUSTMAD

IN ARTE VERITAS

IN ARTE VERITAS

JUSTMAD



Stéphane Debost

Asesor de arte y fundador de In Arte Veritas.

"Nunca invertiría más de cinco mil euros directamente en un artista. Si no está en una galería, es porque no tiene nivel"



Óscar García García

Director de JUSTMAD.

"Las ferias como JUSTMAD permiten descubrir artistas emergentes y comprar obras antes de que se revaloricen y se vendan en ARCO"

están en este negocio, la primera norma para invertir en arte es que compremos algo que nos guste.

Además, para garantizar que estamos comprando algo de valor real, está el acompañamiento de los expertos. "Nosotros hacemos un test financiero, el equivalente a un test MiFID en el ámbito de la inversión y lo categorizamos por perfil de riesgo (conservador, moderado o agresivo), con unos niveles de rentabilidad y de riesgo. Lo acompañamos con un test artístico, que nos ayuda a segmentar a los clientes como inversor novel, iniciado, premium u otro tipo de característica. Y les ofrecemos una composición de inversión personal", explica Puga.

"En nuestros informes, damos rigor y profesionalidad al artista. Hablamos de su carrera, de su estilo y de su rentabilidad, de por qué una obra tiene un precio determinado, qué horizonte temporal tiene su inversión, qué riesgo asumen..., todos estos términos. Es algo que nadie ha hecho a nivel internacional y que nos permite llegar a un público que nadie había tocado nunca, que es el público premium, un público de banca privada y de family office de las grandes entidades financieras internacionales", continúa Puga.

LA ENTRADA DE LAS CLASES MEDIAS AL NEGOCIO

Si el mercado se ensancha por la parte de arriba, la de los bolsillos más abultados, también lo hace por abajo, que en realidad es el origen de todo el negocio. El trabajo de los galeristas es y ha sido siempre el de identificar el talento y ponerle un espacio en el que darse a conocer. Y las ferias de artistas emergentes son claves para hacer de ese mercado un fenómeno de masas (o casi). Ferias como JUSTMAD, la hermana pequeña de ARCO, que se creó hace 16 años.

"Donde hay una feria importante siempre nacen otras satélites que aportan algo que la feria madre no tiene: el descubrimiento de artistas, el arte emergente. Ferias como JUSTMAD aglutinan esas galerías y artistas que están surgiendo en el arte contemporáneo y que no han llegado a pasar a una feria internacional como ARCO", explica Óscar García García, director de JUSTMAD.

Arte emergente es sinónimo de asequible, pero también de más oportunidad en términos de dinero. "Trabajamos con artistas y galerías que son emergentes y sus precios también son bastante buenos. Por ejemplo, en la edición de

ARCO del año pasado había 16 galerías que antes habían pasado por JUSTMAD y muchos de nuestros coleccionistas estaban muy contentos, no solo porque habían encontrado una obra a muy buen precio y ahora se había revalorizado, sino también porque habían sido partícipes de que esa galería y ese artista hubieran evolucionado y ahora estuvieran en ARCO", continúa el director de JUSTMAD.

Y aquí entramos en la segunda norma del mercado: apostar por artistas emergentes ya previamente seleccionados por galeristas.

"Los galeristas damos visibilidad, credibilidad y precios a los artistas a través de exposiciones, ferias y eventos. Los artistas que venden directamente no son interesantes para invertir, porque no es posible construir una carrera desarrollada y valorizada sin pasar por los profesionales del mercado. No se puede. Puedes comprar una obra directamente a un artista porque te gusta, y está muy bien, pero vas a comprar una obra por 2.000 o 4.000 euros y, tal vez, en 50 años logres venderla al mismo precio, pero lo más probable es que tampoco, porque la venta en el mercado de subastas pasa por los artistas más visibles", comenta Debost. ▶

TIPS PARA INVERTIR BIEN

Ya lo hemos dicho antes, hay dos premisas clave para empezar: Invertir en algo que te guste e invertir en artistas previamente seleccionados y acompañados por galeristas (si lo que buscamos es que se pueda revalorizar). Pero, en un mercado tan complejo, hay muchas más variables:

EL FORMATO Y EL SOPORTE AFECTAN

El reconocimiento del artista es clave en el valor de una obra, pero el formato en el que haya trabajado también influye. "Si hablamos de Dalí, por ejemplo, una litografía de formato 30x40 firmada, a aguatina, con algunos colores, etc. vale alrededor de 5.000 euros. Puedes conseguir 9.000 en el mercado, pero nunca más de 10.000. Es una obra firmada, una buena obra, pero que ha salido en 200 copias. Esa misma obra, en papel y del mismo tamaño, pero que sea un dibujo original, vale 80.000 euros. Si en lugar de papel es óleo, hablamos de 300.000 o 400.000 euros. La idea es que siempre en el mercado importa el tamaño, pero también la técnica, el soporte y si se trata o no de una obra única. En la pintura hay una diferencia tremenda de precios", explica Debost.

Otra clave es cuánto tiempo se conserva cada soporte. "Un óleo se conserva perfectamente con el paso del tiempo. El papel se deteriora. Además, el pintor suele hacer tres o cuatro dibujos preparatorios para un lienzo o uno que no está tan terminado no puede tener el valor que una pintura que es la obra terminada con una técnica mucho más hecha que sobrepasa el tiempo. Si puedes conseguir un óleo de un mismo artista y del mismo tamaño que en papel, te costará mucho más al principio, pero se revalorizará también más".



JUSTMAD

DIFERENCIA ENTRE PINTURA, ESCULTURA Y FOTOGRAFÍA

"A nivel mundial, las obras más caras que se han vendido siempre son pinturas, con la excepción de una escultura de Giacometti que sobrepasó los 100 millones de euros. Es porque realmente una pintura es una obra única, pero la escultura en bronce, que es el soporte que mejor resiste el paso del tiempo, salen a ocho pruebas numeradas de uno a ocho, más cuatro pruebas de artista, numeradas de manera un poco distinta. En total, hay 12 obras en el mundo. Así que si ves *Un hombre que camina*, de Giacometti, vas a tener 12 en el mundo. Son obras originales, según el funcionamiento del mercado, pero no hay una única. En cambio, una pintura de Leonardo da Vinci es una obra única, por esa lógica, se revaloriza más", explica Debost.

El mercado de la fotografía sigue la misma tónica. "Hay muy pocos artistas a nivel mundial que hayan logrado tener un mercado sostenible de fotos por valor de 50.000 euros, porque hay en el mercado 30 copias de una foto", explica Debost.



JUSTMAD

DE CUÁNTO DINERO DISPONES

Si puedes invertir hasta 5.000 euros, "tienes una posibilidad muy alta de que se revalorice mucho, pero es posibilidad y cuanto menos inviertas más tendrás que esperar para que se revalorice. Además, a más de 5.000 euros yo nunca compraría directamente a un artista. A ese precio, si no está en una galería es porque no está al nivel", advierte Debost.

Si dispones de 50.000 euros, "es mejor comprar una o dos obras maestras que diez pequeñas, porque si un día necesitas dinero es más fácil vender una obra mayor que diez pequeñas. Y si un artista está en una dinámica de subida, compra. Nunca es tarde, porque se va a seguir revalorizando".

TENDENCIAS DE MERCADO

Son otros mercados incipientes dentro del mundo del arte, pero que no se mueven por los mismos códigos que el mercado tradicional: **NFT's, blockchain, ciberseguridad, 'tokenización'...**

El mercado del arte digital a través de **NFT** ha sufrido, en apenas cuatro años, un enorme auge seguido de un desplome importante. Es un mercado muy unido a las criptomonedas y que ha vuelto a recuperarse en el último año. Según la plataforma **CryptoSlam**, los volúmenes de ventas de **NFT** aumentaron un 32,8% en el último mes febrero de 2024, encadenando varias semanas seguidas de crecimiento desde principios de año. Es un mercado que, según **Hiscox**, compañía internacional especializada en seguros de arte y altos patrimonios, tiene por delante tres retos que van a de-

terminar su evolución: la ciberseguridad, la sostenibilidad y la propia confianza del comprador en el mercado del arte online. La seguridad es el freno más importante: al 71% de los compradores de arte online les preocupa el cibercrimen, y no es para menos, entre julio de 2021 y julio de 2022 fueron robados **NFTs** por un valor de más de 100 millones de dólares, con unos 300.000 dólares por estafa de media. Rubén Puga, sin embargo, tiene confianza en el desarrollo de este segmento de mercado. "Nosotros entendemos que debemos usar la tecnología **blockchain**

para poner en valor la "tokenización" del mundo del arte, como ha sucedido con otros mercados. En estos momentos la mayor gestora de fondos de inversión del mundo, **BlackRock**, ha apostado por la "tokenización" de activos y está ya llevándola a cabo de una manera muy rápida. La "tokenización" del arte permite que cualquier persona pueda invertir desde muy poquito dinero en la compra de un trozo de obra de arte. Ahí sí que es un mercado muy distinto, porque no habrá tenencia de la obra. Para España, nosotros hasta el año 2025 no empezaremos a analizar las opciones".



ARTE SOSTENIBLE

Es otra tendencia que están siguiendo artistas emergentes y consolidados, con muy diferentes recorridos. Aquí la cuestión es, ¿está dispuesto el cliente a apostar por un artista solo porque emplea materiales sostenibles? "Muchos artistas trabajan con materiales ecológicos y sostenibles porque creen que, a través de su obra, van a impactar en la mejora del planeta, en la mejora de la vida de las personas y hay tendencias muy interesantes. Nosotros tenemos una artista colombiana que se llama **Lina Leal** que está trabajando mucho en el ámbito de la sostenibilidad a través de los materiales que utiliza. Para nosotros es tendencia y es realidad. Dentro de los valores de nuestra compañía, creemos que hay que impactar en un mundo mejor, y que esto llegue a los clientes y a las personas", explica Puga.



Rubén Puga

Presidente y fundador de Fidelitas Arte.

"Hemos creado una oferta de arte como activo financiero para llegar al público de banca privada y de *family office* de las grandes entidades financieras"

ASÍ SE REVALORIZA UN ARTISTA

"Un artista emergente tiene una posibilidad de revalorización muy grande, entre un 10% y un 60%", explica Puga. La cuestión es en qué parte de la horquilla se va a mover cada artista y en qué plazos. "Es una inversión a largo plazo, no es algo que compras y vendes en seis meses. Lo normal es que lo guardemos tres años y a veces hablamos de entre diez y quince años. Cuanto más bajo es el precio más largo es el tiempo que debes esperar para vender", explica Debost.

Luego también influye la trayectoria vital del artista. "De un artista fallecido conoces su mercado, conoces su obra, sabes todo lo que ha producido y si ha vendido durante su vida o después de su muerte. Estás en terreno muy conocido. La dificultad de alguien

vivo es que tiene su carácter, tiene su personalidad y le pueden pasar cosas, como un accidente", explica Debost.

Pero en la revalorización no solo influye el talento. "Desde el primer millón hasta los 200 millones, más o menos, todos tienen el mismo talento, pero luego los diferencia la mentalidad. Si acompañan a la estrategia que decidimos juntos, van a tener mayor proyección. Nosotros no les damos solo visibilidad al artista, también les damos un enfoque, una línea artística consolidada que les permite valorizar su obra. Se trata de escuchar el mercado, orientar la producción, pero también hablar de estrategia a uno, cinco y diez años", apunta Debost.

Estrategia pura y dura, y alguna vez también cosas del destino. Por ejemplo, el artista **Matthew Wong** se suicidó en pleno auge de su carrera y el precio de sus obras se ha disparado. Hay quien, incluso, lo compara con **Van Gogh**.

Así, la obra de **Wong** figura en el segundo lugar del ranking de los artistas contemporáneos de las subastas en 2023 de mayor valor, con 16,5 millones de euros en ventas y solo por detrás de los 20 millones alcanzados por **Nicolas Party**.

Claro que estamos hablando del top del arte contemporáneo y de subastas en **Christie's**, **Sotheby's** y **Phillips**, las más importantes del mundo. Y es que, si el prestigio del artista es importante para determinar el precio de una obra, el del punto de venta (galería o casa de subastas) también lo es.

"Cuanto más grande es la galería más crece la capacidad de acompañar a un artista en un precio. Un galerista más fuerte puede defender precios más altos y acceder a artistas que han tenido premios mundiales", apunta Debost. Y añade: "En las subastas, muy a menudo, lo que sucede es que se vende por encima del precio de una obra similar, de la misma serie o del mismo formato, que podíamos encontrar en una galería. La subasta valoriza la obra, le da reconocimiento y precio. Y cuanto más famosa es la casa de subastas más se revaloriza la obra. Una obra vendida por 100.000 puede sobrepasar el millón si sale en **Christie's** o en **Sotheby's**. La misma obra", comenta Debost.



Nicolas Party



Matthew Wong

En el ranking de artistas de arte contemporáneo en las subastas de 2023, lideran, en este orden: **Nicolas Party**, **Matthew Wong**, **Jadé Fadojutimi**, **Caroline Walker** y **Dmitri Cherniak**.

ARTE NO SOLO PARA RICOS

Si nos bajamos un poco de ese Olimpo tan reducido, se puede invertir desde unos pocos cientos de euros. "La mayoría de las obras que vendemos en **JUSTMAD** se mueven entre los 2.000 euros y los 8.000 euros. Pero también tenemos obras desde 200 euros y hasta 30.000 euros. Entre los clientes también hay una gran variedad. Los hay que ahorran durante todo el año para comprarse una obra de 3.000 euros y luego hay grandes coleccionistas que vienen y compran mucha obra", explica García.

En el mercado de los más pudientes, el techo por arriba es muy superior. "Los precios de nuestros artistas emergentes arrancan desde 3.000 euros hasta 10.000 euros. En los másters, que son los artistas ya fallecidos, entre los que puede haber obras de **Picasso** o **Van Gogh**, que también tenemos, van desde 150.000 euros hasta 50 o 60 millones euros", explica Puga. ■