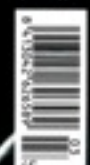


Forbes

NADA PERSONAL, SÓLO NEGOCIOS



Ataque Jobs n°82
Microsoft se queda 5 mil millones en investigación y desarrollo y esto no que saben hacer es crear a Apple



War

Las guerras empresariales de las que deberías aprender.

UN MERCADO QUE MANTIENE EL PULSO

Entre los síntomas del aceptable estado del negocio del arte está la proliferación de los asesores para inversores y coleccionistas. Uno de ellos, Sefia Urbino, nos ayuda a obtener una perspectiva global del sector.

La incertidumbre asociada a la crisis económica y política que hoy nos gobierna ha terminado por repercutir en un mercado, hasta ahora bastante estable, como es el del arte. Aunque si nos centramos en la venta y subasta de obras de arte contemporáneo, y en concreto en la figura del coleccionista, éstos no se están viendo afectados tan de lleno por una recesión que en otros sectores ha causado verdaderos estragos. Una muestra puede ser el asesoramiento artístico como profesión cada vez más en alza. Sefia Urbino es una de esas profesionales que tras más de diez años dedicada por completo al mundo del arte, creó su propia compañía desde la que asesora a clientes sobre arte contemporáneo. Hasta 2007, fue en la que fundó Art Advisory Services, Urbino trabajó en Christie's, en importantes galerías como Latin Collector, Kerr gallery o Albion gallery, entre otras, así como en las publicaciones Flash Art, Art in America y Art+Auction.

La crisis funciona entonces como un filtro que destaca y salva a los artistas más consistentes y competitivos", comenta Urbino en relación a una coyuntura que, dependiendo de cómo se maneje, puede no ser completamente negativa. "La gente compra menos, pero también tiende a vender obras de las que no se desprendería en otras situaciones, con lo que aparece en el mercado piezas que antes no estaban disponibles y que ahora se ofrecen por debajo del valor de mercado". Y aunque este es un mercado que se caracteriza, dado el nivel alto de las transacciones, por un número limitado de compradores y

compradores de cualquier parte del mundo, es una alta demanda en la que se garantiza de seguridad en la inversión. "Si tuviera que seleccionar algunos españoles, podría hablar básicamente de cuatro: Barceló, Juan Muñoz, Tapiés y Jaume Plensa".

LA GENTE ACTUALMENTE VENDE OBRAS DE LAS QUE NO SE DESPRENDERÍA EN OTRAS SITUACIONES

Debemos ser el componente estético y cultural, y nos beneficia personalmente (contemplación de la obra, satisfacción intelectual), los que mueven definitivamente al inversor en arte. "Haciendo un seguimiento de mercado y estudiando artistas jóvenes en el momento adecuado, necesito encontrar algo que pueda servir a nivel de inversión", asegura la asesora.

Urbino explica que hoy día, poseedor de obras artísticas puede ser todo aquel a quien le mueva el arte, aunque los compradores importantes son "sobre todo, esos grandes coleccionistas que tienen un alto poder adquisitivo y un gran amor por el oficio. Debemos añadir a aquellos que destacan por su labor filantrópica, que donan obras a museos, o los levantan para mostrar sus colecciones. Eso es algo que en nuestro país no surge de manera habitual y que debería promoverse entre las grandes fortunas". Particulares o grandes empresas, están todo bueno, son los que empujados por su afán intelectual o inversor, se hacen hoy día coleccionistas de arte contemporáneo.

En un mercado cada vez más globalizado en el que no existe una tendencia principal o específica que marque las pautas, la ralentización del crecimiento económico ha hecho que los coleccionistas y las galerías más importantes vayan sobre seguro y apuesten por artistas ya consagrados a nivel internacional. "El mayor acceso a la información y la existencia de una gran cantidad de plataformas, ya sean ferias, bienales, exposiciones, galerías o casas de subasta, hace que el arte contemporáneo ya no sea tan local e intrínseco a cada país, sino algo más global e internacional. Dentro de esos márgenes, aunque la pintura sigue siendo el arte por excelencia más solicitado, la fotografía ha tomado mucha importancia, así como tendencias hacia soportes más tecnológicos como el vídeo o la instalación, que también están ganando mucha relevancia, sobre todo de cara a los coleccionistas más sofisticados". Comenta la asesora que los artistas más cotizados a la inversión, no debe ser el factor principal que mueve al comprador, dado el bajo nivel de liquidez que tienen las obras de arte.

El artista debe integrarse en un mercado que buscará en todo momento la internacionalización de su obra. Apadrinado por comisarios y galeristas, su producción artística se pasará por algunos de los múltiples circuitos de arte que se desarrollan a lo largo de toda la esfera terrestre, en ciudades que configuran el entramado mundial por donde principalmente se mueve el sector. El mercado del arte quedará apadrinado, con independencia de la libertad creativa del artista, al poder decisivo y adquisitivo del cliente o coleccionista. Las ferias de arte se convierten entonces en espacios que sirven



FOTOGRAFÍA: JAVIER MARRÓQUEZ

compradores de cualquier parte del mundo, es una alta demanda en la que se garantiza de seguridad en la inversión. "Si tuviera que seleccionar algunos españoles, podría hablar básicamente de cuatro: Barceló, Juan Muñoz, Tapiés y Jaume Plensa".

BARCELÓ, JUAN MUÑOZ, TAPIÉS Y JAUME PLENSA SERÍAN CUATRO NOMBRES SEGUROS PARA INVERTIR

a tener una gran amplitud de mercado, una mayor visión del arte y de los artistas. Las ferias más importantes son: Basel/Suiza, Basel Miami, ahora se hace por primera vez en mayo-Basel Hong-Kong, en Londres la feria de arte Frieze, y en París la FIAC. ARCO Madrid es una feria que va creciendo en presencia internacional, a nivel de ventas está yendo muy bien, y creo que Carlos Urrut está haciendo un trabajo realmente bueno como director. Es el evento cultural consagrado de arte por excelencia en nuestro país, de hecho, los museos españoles emplean allí buena parte de su presupuesto. Añade, a ARCO todavía le falta mucha presencia internacional".

Digamos que las ferias son las plataformas más grandes. Las grandes subastas de arte contemporáneo se celebran dos veces al año, como supone que podrán subastarse unas 350 obras como mucho, mientras que en una feria, en un corto espacio de tiempo, alcanzan

el comisario de arte, y como no, por el ojo profesional, el artista y su obra. "Hay galerías y museos que tienen más peso que otros, al igual que coleccionistas realmente destacados; estar en la colección de uno de ellos es una marca en sí de reconocimiento y valor. Lo importante es que la obra de arte se vea siempre como un valor de futuro. En esa línea, el galerista, por ejemplo, debe ser el que respalde el valor de la obra haciendo que se mantenga en el mercado, pero no sólo a nivel privado, sino también llevando un

LA SUBIDA DEL IVA AL 21% ENTORPECE EL MOVIMIENTO DE OBRAS EN UN SECTOR YA DE POR SÍ POCO CONSTANTE

buzaje filantrópico. Las subastas por otro lado, también juegan un papel significativo pues marcan mucho el término del mercado". Y aunque ciertamente afectado por la situación económica actual, existe un anhelo coleccionista que, capitaneado como se sabe por grandes fortunas o empresas, continúa con el espíritu del arte, con la idea de prestigio, calidad y consistencia que deben tener un artista y su obra.

En un mercado, que como muchos otros, termina viéndose afectado por las leyes inasculables de la oferta y la demanda, la especulación acaba convirtiéndose en algo habitual, sobre todo desde que las grandes financieras llegaron a la búsqueda de alternativas de inversión segura. "Los puntos de referencia para el arte contemporáneo vienen sobre todo marcados por las subastas como mercado público, con precios conocidos de partida y sobre los que se puja públicamente". El problema surge cuando los precios se presentan astronómicos en obras de artistas aún jóvenes, cuyo valor artístico todavía no ha sido respaldado por el tiempo, precios realmente hinchados, en muchas ocasiones de manera artificial, que en unos años podrían desinflarse de manera imprevista. La burbuja especulativa terminaría por explotar en las mismas ratios de esos atropellados inversores

que compraron por inercia y sin garantía de calidad. En estos casos, la inversión en arte contemporáneo se puede convertir en algo arriesgado y peligroso. De ahí, que un asesoramiento adecuado se haga verdaderamente imprescindible. Ante el planteamiento de una posible saturación del mercado del arte, Sefia Urbino es clara: "Este mercado crece, y cada vez hay más plataformas y gente que se interesa por él. Y si hay ferias es porque el mercado, más que estar saturado, tiene una sana movilidad. Hay muchísimos artistas, pero aún hay más plataformas que ofrecen sus trabajos. Con el tiempo no todos los artistas perduran, hay muchos que desaparecen, por tanto no se llega a producir una saturación de mercado pero éste se va equilibrando".

La subida impositiva del 7 al 21% que se ha marcado en España no solo resta competitividad al mercado frente a las galerías extranjeras, sino que entorpece aún más el movimiento de obras en un sector ya de por sí pequeño y poco constante. Urbino en este caso es igualmente tajante: "Me parece una verdadera barbaridad. El arte está a la mano de todos, y debe estar accesible a todo tipo de bolsillos. Esta subida de impuestos ha frenado el mercado y ha afectado tremendamente a las galerías". A este factor negativo que lastra el mercado nacional, Urbino añade de también como escollos la falta de una legislación actualizada sobre patrimonio, o de una regulación definitiva sobre el mecenazgo que fomente el arte, así como las elevadas tasas a la exportación.

Desde el fatídico año 2009, es que las ventas de arte contemporáneo caen de manera vertiginosa, las cifras se han ido reduciendo a un ritmo pausado o meros acompañados. La recuperación de las grandes economías mundiales y el efecto de los países emergentes, en los que surgen nuevos e importantes individuos con alto poder adquisitivo, han sido realmente decisivos. "El principal comprador de arte contemporáneo sigue siendo EE.UU., con una presencia en el mundo cultural mucho más avanzada que el resto de los países, a nivel incluso de participación en museos y su promoción", puntualiza Sefia Urbino. "Después está Europa. Y en tercer lugar estaría ese grupo de países emergentes donde la expansión ha sido verdaderamente notable: Brasil, India, Rusia y China".

EL 'TOP TEN' DE ANDY WARHOL EN CHRISTIE'S

	Green car crash 2007 \$71,72 millones
	Men in her life 2010 \$43,36 millones
	200 one dollars bills 2009 \$43,76 millones
	Autoretrato (En 4 partes) 2011 \$38,44 millones
	Double Elvis (Perus type) 2018 \$37,04 millones
	Coca-Cola 4 (Grande) 2010 \$35,26 millones
	Double Marilyn 2008 \$32,51 millones
	Leman Marilyn 2007 \$28,04 millones
	Autorretrato 2007 \$27,52 millones
	Liz No. 5 (Versión Inicial) 2011 \$26,96 millones

Forbes

NADA PERSONAL, SÓLO NEGOCIOS

Ataque
Jobs nº83

"Microsoft se
gasta 5 mil
millones en
investigación
y desarrollo
y todo lo que
saben hacer es
copiar a Apple".



03

4€

MAY
2013
03

War

Las guerras empresariales de las que deberías aprender.

UN MERCADO QUE MANTIENE EL PULSO

Entre los síntomas del aceptable estado del negocio del arte está la proliferación de los asesores para inversores y coleccionistas. Uno de ellos, Sofía Urbina, nos ayuda a obtener una perspectiva global del sector.

La incertidumbre asociada a la crisis económica y política que hoy nos gobierna ha terminado por repercutir en un mercado, hasta ahora bastante estable, como es el del arte. Aunque si nos centramos en la venta y subasta de obras de arte contemporáneo, y en concreto en la figura del coleccionista, éstos no se están viendo afectados tan de lleno por una recesión que en otros sectores ha causado verdaderos estragos. Una muestra puede ser el asesoramiento artístico como profesión cada vez más en alza. Sofía Urbina es una de esas profesionales que tras más de diez años dedicada por completo al mundo del arte, creó su propia compañía desde la que asesora a clientes sobre arte contemporáneo. Hasta 2007, fecha en la que fundó Art Advisory Services, Urbina trabajó en Christie's, en importantes galerías como Latin Collector, Kent gallery o Albion gallery, entre otras, así como en las publicaciones Flash Art, Art in America y Art+Auction.

“El mercado sigue en movimiento pues sigue habiendo transacciones. Está claro que en aquellos países más afectados por la crisis van a presentarse menos compradores locales, pero la operativa sigue en movimiento, no se para por eso. En situaciones como la actual, sobre todo en relación a los grandes mercados como EE UU, las casas de subastas estiman las obras de forma más conservadora o hacen ventas más pequeñas, y el comprador se hace más cauto a la hora de comprar, más selectivo y menos impulsivo.

La crisis funciona entonces como un filtro que destaca y salva a los artistas más consistentes y competitivos”, comenta Urbina en relación a una coyuntura que, dependiendo de cómo se mire, puede no ser completamente negativa. “La gente compra menos, pero también tiende a vender obras de las que no se desprendería en otras situaciones, con lo que aparecen en el mercado piezas que antes no estaban disponibles y que ahora se ofrecen por debajo del valor de mercado”.

Y aunque éste es un mercado que se caracteriza, dado el nivel alto de las transacciones, por un número limitado de compradores y

LA GENTE ACTUALMENTE VENDE OBRAS DE LAS QUE NO SE DESPRENDERÍA EN OTRAS SITUACIONES

vendedores, el arte termina convirtiéndose en una inmejorable forma de inversión: “Es como el oro, un valor seguro, yo diría sin dudar que incluso más; la demanda que existe a nivel global no es comparable a la de otros mercados”. El hecho de buscar rápidas revalorizaciones, resultados inmediatos a la inversión, no debe ser el factor principal que motive al comprador, dado el bajo nivel de liquidez que tienen las obras de arte.

Deben ser el componente estético y cultural, y sus beneficios personales (contemplación de la obra, satisfacción intelectual), los que muevan definitivamente al inversor en arte. “Haciendo un seguimiento de mercado y estudiando artistas jóvenes en el momento adecuado, no es complicado encontrar alguno que pueda servir a nivel de inversión”, asegura la asesora.

Urbina explica que hoy día, poseedor de obra artística puede ser todo aquel a quien le mueva el arte, aunque los compradores importantes son “sobre todo, esos grandes coleccionistas que tienen un alto poder adquisitivo y un gran amor por el oficio. Deberíamos añadir a aquéllos que destacan por su labor filantrópica, que donan obras a museos, o los levantan para mostrar sus colecciones. Eso es algo que en nuestro país no surge de manera habitual y que debería promoverse entre las grandes fortunas”. Particulares o grandes empresas, sobre todo bancos, son los que empujados por su afán intelectual o inversor, se hacen hoy día coleccionistas de arte contemporáneo.

En un mercado cada vez más globalizado en el que no existe una tendencia principal o específica que marque las pautas, la ralentización del crecimiento económico ha hecho que los coleccionistas y las galerías más importantes vayan sobre seguro y apuesten por artistas ya consagrados a nivel internacional. “El mayor acceso a la información y la existencia de una gran cantidad de plataformas, ya sean ferias, bienales, exposiciones, galerías o casas de subasta, hace que el arte contemporáneo ya no sea tan local e intrínseco a cada país, sino algo más global e internacional. Dentro de esos márgenes, aunque la pintura sigue siendo el arte por excelencia más solicitado, la fotografía ha tomado mucha importancia, amén de tendencias hacia soportes más tecnológicos como el video o la instalación, que también están ganando mucha relevancia, sobre todo de cara a un coleccionismo más sofisticado”. Comenta la asesora que los artistas más cotizados son precisamente aquellos más reconocidos y posicionados dentro del mercado internacional, ya que pueden llegar a tener

ESTILISMO LAURA ALVAREZ. SOFÍA URBINA LLEVA CAMISA DE CRUCIANI, PANTALÓN DE LACOSTE Y PAÑUELO DE SEDA DE HERMÈS. MAQUILLAJE Y PELUQUERÍA ARA GARROIL. ARADECIMIENTOS A LA CANDELITA 107 BARCELONA 30, MADRID



La asesora de arte Sofía Urbina, posa para la cámara de Forbes.

compradores de cualquier parte del mundo; esa alta demanda es a la vez una garantía de seguridad en la inversión. “Si tuviese que seleccionar algunos españoles, podría hablar básicamente de cuatro: Barceló, Juan Muñoz, Tapiés y Jaume Plensa”.

El artista debe integrarse en un mercado que buscará en todo momento la internacionalización de su obra. Apadrinado por comisarios y galeristas, su producción artística se paseará por algunos de los múltiples encuentros de arte que se desarrollan a lo largo de toda la esfera terrestre, en ciudades que configuran el entramado vertebral por donde principalmente se mueve el sector. El mercado del arte quedará supeditado, con independencia de la libertad creativa del artista, al poder decisorio y adquisitivo del cliente o coleccionista. Las ferias de arte se convierten entonces en espacios que sirven

BARCELÓ, JUAN MUÑOZ, TAPIÉS Y JAUME PLENSA SERÍAN CUATRO NOMBRES SEGUROS PARA INVERTIR

no sólo para poder admirar la producción artística que se mueve en el mercado, sino también para negociar compras, ventas, agendas, muestras u otras representaciones. “Digamos que las ferias son las plataformas más grandes. Las grandes subastas de arte contemporáneo se celebran dos veces al año, esto supone que podrán subastarse unas 350 obras como mucho; mientras que en una feria, en un corto espacio de tiempo, alcanzas

a tener una gran amplitud de mercado, una mayor visión del arte y de los artistas. Las ferias más importantes son: Basel Suiza, Basel Miami, ahora se hace por primera vez en mayo Basel Hong-Kong, en Londres la feria de arte Frieze, y en París la FIAC. ARCO Madrid es una feria que va creciendo en presencia internacional, a nivel de ventas está yendo muy bien, y creo que Carlos Urroz está haciendo un trabajo realmente bueno como director. Es el evento cultural comercial de arte por excelencia en nuestro país; de hecho, los museos españoles emplean allí buena parte de su presupuesto. Aún así, a ARCO todavía le falta mucha presencia internacional”.

En el complejo engranaje del arte, todos los personajes implicados llegan a tener un papel realmente protagonista, desde el galerista al coleccionista, pasando por el director de museo, el marchante, el asesor, ▶



► el comisario de arte, y como no, por el eje primordial, el artista y su obra. "Hay galerías y museos que tienen más peso que otros, al igual que coleccionistas realmente destacados; estar en la colección de uno de ellos es una marca en sí de reconocimiento y valía. Lo importante es que la obra de arte se vea siempre como un valor de futuro. En esa línea, el galerista, por ejemplo, debe ser el que respalde el valor de la obra haciendo que se mantenga en el mercado, pero no sólo a nivel privado, sino también llevando un

LA SUBIDA DEL IVA AL 21% ENTORPECE EL MOVIMIENTO DE OBRAS EN UN SECTOR YA DE POR SÍ POCO CONSTANTE

bagaje filantrópico. Las subastas por otro lado, también juegan un papel significativo pues marcan mucho el termómetro del mercado". Y aunque ciertamente afectado por la situación económica actual, existe un anhelo coleccionista que, capitaneado como se sabe por grandes fortunas o empresas, colmuga con el espíritu del arte, con la idea de prestigio, calidad y consistencia que deben tener un artista y su obra.

En un mercado, que como muchos otros, termina viéndose afectado por las leyes insalvables de la oferta y la demanda, la especulación acaba convirtiéndose en algo habitual, sobre todo desde que las grandes financieras llegaron a la búsqueda de alternativas de inversión seguras. "Los puntos de referencia para el arte contemporáneo vienen sobre todo marcados por las subastas como mercado público, con precios conocidos de partida y sobre los que se puja públicamente". El problema surge cuando los precios se presentan astronómicos en obras de artistas aún vivos, cuyo valor estético todavía no ha sido respaldado por el tiempo: precios realmente hinchados, en muchas ocasiones de manera artificial, que en unos años podrían desinflarse de manera imprevista. La burbuja especulativa terminaría por explotar en las mismas narices de esos avisados inversores

que compraron por inercia y sin garantía de calidad. En estos casos, la inversión en arte contemporáneo se puede convertir en algo arriesgado y peligroso. De ahí, que un asesoramiento adecuado se haga verdaderamente imprescindible.

Ante el planteamiento de una posible saturación del mercado del arte, Sofía Urbina es clara: "Este mercado crece, y cada vez hay más plataformas y gente que se interesa por él. Y si hay ferias es porque el mercado, más que estar saturado, tiene una sana movilidad. Hay muchísimos artistas, pero aún hay más plataformas que ofrecen sus trabajos. Con el tiempo no todos los artistas perduran, hay muchos que desaparecen, por tanto no se llega a producir una saturación de mercado pues éste se va equilibrando".

La subida impositiva del 7 al 21% que se ha marcado en España no solo resta competitividad al mercado frente a las galerías extranjeras, sino que entorpece aún más el movimiento de obras en un sector ya de por sí pequeño y poco constante. Urbina en este caso es igualmente tajante: "Me parece una verdadera barbaridad. El arte está a la mano de todos, y debe estar accesible a todo tipo de bolsillos. Esta subida de impuestos ha frenado el mercado y ha afectado tremendamente a las galerías". A este factor negativo que lastra el mercado nacional, Urbina añade también como escollos la falta de una legislación actualizada sobre patrimonio, o de una regulación definitiva sobre el mecenazgo que fomente el arte, así como las elevadas tasas a la exportación.

Desde el fatídico año 2009, en que las ventas de arte contemporáneo cayeron de manera estrepitosa, las cifras se han ido rehaciendo a un ritmo más o menos acompañado. La recuperación de las grandes economías mundiales y el efecto de los países emergentes, en los que surgen nuevos e importantes individuos con alto poder adquisitivo, han sido realmente decisivos. "El principal comprador de arte contemporáneo sigue siendo EE UU, con una presencia en el mundo cultural mucho más avanzada que el resto de los países, a nivel incluso de participación en museos y su promoción", puntualiza Sofía Urbina. "Después está Europa. Y en tercer lugar estaría ese grupo de países emergentes donde la expansión ha sido verdaderamente notable: Brasil, India, Rusia y China".

EL 'TOP TEN' DE ANDY WARHOL EN CHRISTIE'S



Green car crash
2007
\$71,72 millones



Men in her life
2010
\$63,36 millones



200 one dollars bills
2009
\$43,76 millones



Autorretrato (En 4 partes)
2011
\$38,44 millones



Double Elvis (Ferus type)
2012
\$37,04 millones



Coca-Cola 4 (Grande)
2010
\$35,36 millones



Double Marlon
2008
\$32,51 millones



Lemon Marilyn
2007
\$28,04 millones



Autorretrato
2007
\$27,52 millones



Liz No. 5 (Versión inicial)
2011
\$26,96 millones