

Los diferentes perfiles del comprador de arte

The different profiles of the art buyer

Izaskun Pangua Cedillo

Postgrado en Investigación en Derecho de la Cultura, UNED- Universidad Carlos III de Madrid, España
(kakun@hotmail.com)

Recibido el 04 de junio de 2017; revisado el 16 de junio de 2017; aceptado el 15 de julio de 2017; publicado el 01 de septiembre de 2017

RESUMEN: La compra-venta de obras de arte genera un tipo de mercado dinámico y variable, ya que el paso del tiempo no se detiene y los gustos van cambiando; por ese motivo la importancia del coleccionista en el mundo del arte es fundamental para el desarrollo de dicho mercado. El siguiente artículo centra su interés en mostrar diferentes personalidades o posturas en las que se engloba el coleccionista desde un punto de vista estrictamente comercial. Este artículo parte desde la definición del concepto del coleccionismo, para posteriormente centrarse en el perfil de los compradores, encontrando así tres unidades temáticas que describen a grandes rasgos a los compradores de carácter privado. Estos son: el inversor, el coleccionista y el buscador de belleza.

PALABRAS CLAVE: Mercado del arte, Comprador, Coleccionista, Inversor.

ABSTRACT: The purchase and sale of works of art generates a type of dynamic and variable market since, the passage of time does not stop and the taste of changing for that reason the importance of the collector in the art world is fundamental for development of the said market the following article focuses its interest in showing different personalities or postures in which the collector is included from a strictly commercial point of view. This article is part of the definition of the concept of collecting, to later focus on the profile of private buyers. Found thus three thematic units that describe to great features investor buyer, the collector and the beauty seeker.

KEYWORDS: Art Market, Buyer, Collector, Investor.

Introducción

Durante mucho tiempo el estudio del arte ha estado enfocado únicamente al artista y a su obra. Pero la realidad del arte es mucho más compleja y en muchas ocasiones el mecenazgo del coleccionista favorece el desarrollo de los artistas; por ello es indispensable acercarse a su figura y a la variedad de perfiles de compradores de arte, para poder comprender, en su totalidad, el mundo del arte.

Coleccionar es un proceso gradual que comienza con un presupuesto escaso, hasta que surge la ocasión de comprar la primera obra importante (Reviago, 2014, pp.42). Existen diversos perfiles de comprador e infinitos intereses en la compra. Pero para abordar este tema es necesario recordar que el objeto de compra posee un carácter especial al tratarse de obras de arte, lo que no solo aporta al comprador un objeto material, sino que también lo convierte en un agente activo de la cultura.

Entre los objetivos de un comprador se pueden encontrar infinitos intereses. Con la compra de una obra, el comprador quizás confía en alcanzar una pertenencia a un grupo de propietarios de obras de arte, o quiere pertenecer a la junta de un museo por medio de una donación (Thompson, 2009, pp.146). Sin embargo, un gestor de fondos de alto riesgo mostrará interés por una obra que le garantice ser considerado en su grupo de referencia como una persona culta y rica. Un comprador extranjero puede querer una obra que trasmite estatus en su propio país, por ser codiciada en occidente, a diferencia de un museo público, el cual realizará una puja con diferentes criterios.

Como ya se ha podido observar, todos los compradores valoran la obra desde diferentes bases, aunque siempre suelen explicar que su aproximación al arte es por motivación estética, decoración, cultura o razones históricas¹. En el estudio de la profesora Mc Andrew sobre el mercado del arte, los aspectos económicos o financieros no aparecen como motivos prioritarios de una compra artística, aun así, Mc Andrew comenta que los coleccionistas están atentos a los precios, a las funciones del mercado y son cautelosos en cuanto a la cantidad de dinero que deciden invertir. De hecho, algunos compradores recurren a su asesor para informarse de los nombres más cotizados y del canal de venta más provechoso, para realizar sus adquisiciones (Reviago, 2014, pp. 40). En el caso de las subastas, todo posible comprador o postor acude a la sala con un precio máximo en mente. Pocos se atienen a ese precio y más en el juego que proponen las subastas, en el que cada puja te convierte en poseedor o perdedor. La sensación de pérdida del objeto que uno ya casi posee sobrepasa al alivio de no haber

¹ Excepto en el caso de los Museos que las obras deben responder al criterio de la colección.

gastado más de la cuenta. Debido a este juego, el remordimiento es un sentimiento que las casas de subastas explotan.

Cada adquisición y la utilización de las piezas en una colección definen el carácter del comprador de arte. Existen multitud de perfiles para definir aquellos que compran arte, en este caso se van a presentar a grandes rasgos cuáles son las personalidades más comunes de los compradores de arte.

El comprador inversor

Desde la década de los noventa, el arte es un magnífico activo de diversificación de las carteras de inversión. Aunque a diferencia de otros activos como los financieros, el arte requiere aceptar ciertos desafíos como la gestión de riesgo, los seguros de fiscalidad, costes, transacciones, etc. El arte se ha mostrado como un valor sólido, tangible y con un gran potencial de revalorización (VV. AA, 1996, pp, 16). Ajeno a los vaivenes bursátiles en los momentos de mayor inestabilidad financiera, el arte cada día ocupa un lugar más importante, dentro de las carteras de inversión de los grandes ahorradores, convirtiéndose así en una alternativa acertada y rentable para preservar e incrementar el patrimonio económico (Reviago, 2014, pp.18).

Al tratarse de uno de los mercados más globalizados del mundo, el arte permite una gran diversificación de inversión debido a que está formado por sectores y subsectores que evolucionan. En épocas de crisis, cuando los negocios acarrear riesgos y hay menos beneficios o incluso pérdidas, hay inversores que prefieren colocar sus capitales en bienes tangibles, oro, terrenos y, por qué no, obras de arte, ya que, como Marc Spiegler afirma “Se acabaron los tiempos en los que la gente tenía mala conciencia por comprar arte” (Thompson 2009: pp. 235).

Las inversiones buscan activos con un equilibrio adecuado entre riesgo y rentabilidad, por lo tanto, la adquisición de arte responde perfectamente a estas características, ya que el valor de las obras de arte asentadas en el mercado suele aumentar con el paso del tiempo (De Rus, 2011, pp. 53). Uno de los ejemplos más llamativos de que el arte se ha comportado como un valor estable y seguro se produjo el 15 de septiembre de 2008. Ese mismo año el arte consiguió una rentabilidad media del 11% frente a los otros mercados financieros².

²Día en el que coincidió la caída del banco Lehman Brothers y la exitosa subasta en Sotheby's Londres del artista Damien Hirst. don Thompson

Las adquisiciones de obras de arte son mejores que las inversiones financieras de otros bienes. El arte es a largo plazo una buena inversión y una buena herencia. Aun así, todos los compradores coinciden en que la compra de arte como inversión no ha sido nunca su prioridad, pero muchos reconocen haber vendido obras de arte entre el 5 y el 10 % más del valor original de compra. Además, durante 2006-2008 el 25 % del gasto destinado a consumo de bienes de lujo en el mercado europeo, fue empleado en la compra de antigüedades y bienes artísticos (Reviago, 2014, pp. 25).

Para poder formar una colección de arte es necesario poseer dedicación y especialización a la hora de invertir, ya que se trata de un sector con cambios de moda, muchas tendencias y poca probabilidad de que un artista vivo triunfe y se asiente en el mercado. Esta variación en los precios dependiendo de las modas convierte el arte en una inversión muy superior a cualquier otro tipo de mercancía, que supone gastos adicionales. Por ello en los últimos años se ha desarrollado la figura del art advisor³, quien debe estar pendiente de dar coherencia a una colección, de conocer normas y facilidades para su cliente. La mayoría de compradores tienen asesores, tanto en Europa como en USA, para estar plenamente informados (VV. AA, 2017, pp.88). Para un comprador, el asesor es una figura rentable porque le permite comprar la mejor obra, al mejor precio⁴.

El valor emocional, irracional y cultural no debe ser siempre obviado en el comprador inversor, ya que este valor emocional se hace muy potente en las subastas debido a que, para los inversores con una gran capacidad adquisitiva, el significado de un cuadro y su posesión inmediata, son más importantes que el dinero (Thompson, 2015, pp.197). Las circunstancias actuales convierten el arte un valor con una liquidez más aceptable. Esto se debe a la gran demanda y el considerable número de subastas internacionales. Cabe citar que, durante la crisis financiera, el arte sirvió para derivar inversiones de países como China, India, y Emiratos Árabes que se han convertido en nuevos compradores, interesados en alternativas de inversión. China se sitúa como primer agente de las inversiones de artes, aunque Don Thompson asegura que el cielo de las subastas son dos oligarcas rusos pujando uno contra otro (Thompson, 2009, pp.120).

La entrada de postores rusos en el mercado ha afectado a las subastas de arte en dos sentidos. En primer lugar, por la incorporación de tres o cuatro postores más, lo que cambia por completo la

³ La figura del art advisor también es utilizada por grandes coleccionistas como Patricia Phelps, aunque bien es cierto que esta figura suele estar más ligada a los compradores cuyo interés reside en el arte como valor refugio.

⁴ Cada vez hay más intrusismo en el mercado primario por parte de las casas de subastas. El coleccionista que recurra frecuentemente a las subastas puede poner en peligro su relación con las galerías.

⁵ Sothebys gana 6865 m de dólares con subastas en Hog Kong: fuente art Price.

dinámica de la subasta. En segundo lugar, porque los postores rusos poseen una gran capacidad adquisitiva, pero menos experiencia en la compra de arte, que los occidentales (Thompson, 2015, pp.197).

En definitiva, el arte inviste a quien lo posee de cierta relevancia social, porque su adquisición demuestra el estatus económico y cultural del comprador. Existe una teoría que dicta que los compradores ricos gastan un 7% de sus activos en la compra de obras de arte, por eso es interesante mencionar las palabras del subastador Tobias Meyer: “Hay dos mercados, el mercado normal para el coleccionista medio y el mercado superior para los iconos globales. Este último grupo es listo y se dirige hacia la misma cima” (Thompson, 2015, pp. 163). Los compradores inversores se encontrarían en ese mercado normal debido a que es más sencillo asegurar la inversión en el mercado primario, que en el de grandes iconos que pagan altos precios de martillo. “Todo necio confunde valor y precio” dijo Machado, y esto es algo que un inversor no se puede permitir.

El comprador coleccionista

Los coleccionistas privados representan casi dos terceras partes de las compras de arte contemporáneo en sala. Algunos de estos coleccionistas se sienten incómodos con su propio juicio y algunos postores potenciales acuden a otros coleccionistas, otros a marchantes y muchos confían en los especialistas de las casas de subastas, que son tratados como consultores de arte y no como vendedores. La mayoría de los coleccionistas suelen ser personas cultivadas y de éxito en sus carreras (Reviago, 2014, 42)⁶, formados en finanzas, derecho, medicina etc., y con una educación artística autodidacta o informal. El arte se define en sus vidas como un valor subjetivo, y forma parte de sus biografías. El coleccionista es un amante del arte, que dedica mucho tiempo a la investigación. No se trata de un mero comprador de arte, porque su finalidad es aportar sentido y coherencia a su colección. El comprador coleccionista es un grupo muy amplio que en cierta medida engloba a grandes rasgos a todo aquel que adquiere arte con regularidad. El coleccionista se define por su intención de crear una colección, pero en este caso es de gran interés hacer mención al coleccionista icono.

El Coleccionista Icono. En este caso el valor sentimental es independiente del económico. Los coleccionistas iconos no son compradores de arte, sino de cultura. Utilizan su fortuna para comprar un

⁶ Es lógico pensar que el éxito que han experimentado en sus carreras, les ayuda a financiar sus compras, no siempre es así. En muchos casos la pasión y el verdadero amor al arte, da lugar a que coleccionistas sin éxito en sus carreras, sean capaces de reunir una gran colección de arte.

estatus social, en el que ya no se trata solo de un hombre rico, sino de un hombre rico y culto. Esa es la razón por lo que el coleccionista icono es el perfil más adecuado para las casas de subastas, ya que estas son públicas y poseen una gran repercusión mediática. Es decir, que, para el comprador afortunado, tratar con una de esas casas lo identifica a uno como un individuo que tiene tanto gusto vanguardista como dinero (Thompson, 2009, pp.163). El marchante Michael Findlay aporta unas palabras muy esclarecedoras respecto a esta idea: “Le pregunté que coleccionaba, ella dijo todos son nombres famosos. Le pedí que fuera concreta, ya sabes, Sotheby’s Christie’s nombres así” (Thompson, 2009, pp. 177)

Durante la crisis, los precios del arte se mantuvieron estables, lo que demuestra la poca relación que existe entre la conducta del comprador, que se sitúa en el escalón superior del mercado del arte. Un Warhol puede costar dos semanas del sueldo de un gran postor. Un claro ejemplo de este perfil es la familia Mugarabi, quienes se han hecho famosos por ofrecer tres obras a tres casas de subastas, en la semana de subastas de Nueva York. Los Mugarabi tienen el pensamiento de que si es bueno para Christie y Sotheby’s, es bueno para ellos. Cuando aparece un Warhol, muestran un gran interés por ser vistos en subasta. Todos en la familia son marchantes privados a una escala inmensa. El hijo, Alberto, comenta: “Somos creadores de mercado, tener inventario nos da un poder permanente” casi todo en su colección está a la venta, y esta se encuentra guardada en dos almacenes (Thompson, 2009, pp.85).

Otro de los denominados coleccionistas icono es Charles Saatchi, quien posee una galería en Londres que compite directamente con la Tate Modern. Además de ser coleccionista y marchante de arte, Saatchi es el único coleccionista que ha creado un movimiento artístico reconocido mundialmente como los Young British Artists (Thompson, 2015, pp.89) De hecho, los artículos de revistas y los expertos en arte describen una obra de arte como coleccionada por Saatchi o coleccionada por los Mugarabi. La importancia de estos coleccionistas icono es tal, que si deciden vender una gran cantidad de las obras que poseen, se tambalea el mercado. La pasión de coleccionar arte no deja de ser un juego de poder entre ellos, de hecho, a los Mugarabi se les acusa de haber inflado los precios en subastas para proteger su colección⁷.

⁷ Acusación a la que José Mugarabi responde: “Es mi pasión me protejo a mí mismo”

Buscadores de belleza⁸

Siguiendo las palabras de Focillon; “El logro del coleccionista reside en crear a partir de otros, un néctar que le pertenece a sí mismo”⁹. La holgura económica no es imprescindible para el buscador de belleza. Los coleccionistas no solo invierten, existen los mecenas que protegen al artista, o los que patrocinan al artista y le pagan la obra, pero imponen condiciones. En los últimos años, la tendencia del mecenas o el patrocinador ha cambiado. En la actualidad el coleccionista trata de adquirir y conservar,¹⁰ por lo que los coleccionistas están asumiendo un papel clave en la preservación del patrimonio.

Además, en la segunda mitad del S. XX ha aumentado el sentido cada vez más público de las colecciones. Hoy en día, la gente cree más en el arte que en el mercado de valores. Según Michael Findlay: “te conviertes en coleccionista cuando compras un cuadro y te das cuenta de que ya no tienes sitio en las paredes para colocarlo” (Thompson, 2015, pp.84). Aun así, existen grandes coleccionistas que buscan mucho más en el arte que la mera posesión. Buscan un disfrute que trasciende la esfera personal y alcanza lo público. Siguiendo las palabras de Eduardo Costantini, fundador del museo Malba (Buenos Aires), el arte tiene una visión más global, más general, más profunda y más humana que la actividad exclusivamente profesional: “Una cosa es ver tu obra en la sala de tu casa y otra muy distinta es verla en un espacio público en su verdadera dimensión, compartida con gente, con gran cantidad de público habitando la sala”. Costantini afirma: “Yo estoy cansado de ver empresarios sumamente exitosos con colecciones muy malas, que piensan que es lo mismo comprar arte, que comprar una empresa” (Reviago, 2014, pp.166).

El mejor ejemplo de buscadores de belleza se encuentra en el matrimonio Vogel, también conocidos como *the minimal collectors*. Herbert y Dorothy Vogel no poseían grandes recursos económicos. Ella era bibliotecaria y él clasificador de correos, no tenían coche y por ello solo podían adquirir obras de un tamaño razonable, que pudiesen ser transportadas en metro. Vivían en un apartamento de renta limitada en Nueva York, iban a todas las inauguraciones de arte, y conocían todas las galerías en las que trababan amistad con artistas de la talla de Pollock. Artistas que les regalaban

⁸ Buscadores de belleza es el término que emplea la doctora María Dolores Jiménez, en la definición de coleccionistas sin interés bursátil.

⁹ Youtube: *Buscadores de belleza, Los coleccionistas de arte, María Dolores Jiménez Blanco*. UNED y Museo Thyssen Bornemisza. <https://www.youtube.com/watch?v=52hyrnrPEmw>>

¹⁰ Es muy importante porque en la actualidad tiene más valor una pieza bien conservada, que otra que sea de un artista superior pero en peor estado, la tendencia de los coleccionistas es un gran factor en el precio de las obras).

obras o a los que pagaban a plazos. Gracias a esta actividad frenética de pasión por el arte consiguieron una colección de 4.500 obras de arte minimal y conceptual. En 1992, Dorothy se jubiló y regalaron su colección a la National Gallery of Art de Washington, ya que se trata de una institución pública que no cobra entrada. El día que donaron su colección, Herb Vogel comentó: “Éramos cuidadores más que propietarios”¹¹.

Existen varios ejemplos de personalidades adineradas, coleccionistas de arte, que no tienen como finalidad convertirse en un agente del mercado del arte. Es raro encontrar a un gran coleccionista que no esté involucrado en varias instituciones. Cada uno de ellos posee un hilo conductor para una buena colección con coherencia. Ese hilo conductor les convierte en grandes referentes en este campo. Ejemplo de ello son Patrizia Sandretto y Patricia Phelps, quienes, como coleccionistas, tienen mayor credibilidad que dinero, de hecho, Patricia Phelps comenta:

“Hablar de la colección es hablar de mí misma, el arte nos permite conocer el mundo y a nosotros mismos en lo más íntimo y lo real. El coleccionismo implica rigor y compromiso. Al privilegio de convivir con las piezas que coleccionas, se suma la responsabilidad de preservarlas y también la necesidad de compartirlas con otros. Pienso que el fundamento de una colección al margen de la satisfacción personal que pueda proporcionar, es el de hacer partícipe a los demás”.

En España un referente es Carmen Thyssen, la dama de hierro del coleccionismo. El New York Times la definió como una astuta negociadora. Ella afirma que los artistas tendrían problemas para crear sin el coleccionista, y que este último tiene la pasión por salvar el arte del olvido, y acepta el desafío de revivir las obras, le vuelve a dar vida a un autor muerto, porque recolecta sus obras, textos, restauraciones, y exposiciones. Tarea que se convierte no solo en una pasión, sino en una dedicación profesional, por lo que no acaba cuando se cuelga el cuadro en casa; al final se crea el interés de compartir la pasión del coleccionismo con el público (Reviago, 2014, pp.240). Es evidente que este perfil de coleccionista no suele acudir a las casas de subastas, a no ser que se trate de una obra fundamental en su colección. La mayoría acceden al mercado primario que ofrece precios más competentes que permiten formar una buena colección.

¹¹ Youtube: *Buscadores de belleza, Los coleccionistas de arte, Maria Dolores Jiménez Blanco*.
< <https://www.youtube.com/watch?v=52hyrnrPEmw> >

Conclusiones

El coleccionismo de arte es un tipo de coleccionismo que supone un grado de delicadeza y sofisticación que el coleccionismo de otros objetos. Estos se deben a la singularidad del arte, ya que una obra de arte es un testimonio material que refleja un determinado contexto social. Por ese motivo, muchas de las obras de arte están consideradas un bien cultural, es decir, que son parte de la cultura de una sociedad y por lo tanto son su patrimonio. Es este hecho concreto el que diferencia al coleccionista de arte de otro cualquiera, ya que, para adquirir muchos de los bienes artísticos, es necesario ser consciente de que dichos bienes generan una gran responsabilidad.

Como se ha podido observar a lo largo del artículo, existen diversos tipos de compradores en el mundo del arte, algunos se caracterizan por su pasión por el arte; otros, sin embargo, por su interés en realizar una buena inversión o por comprar un estatus social. Cada perfil se adapta a un modelo de mercado distinto, los apasionados recurren a modelos de mercado primario, o compran arte a través del contacto directo con los artistas. Sin embargo, aquellos a los que les caracteriza su afán por conseguir un estatus social, suelen recurrir a las subastas. Esto se debe a que las subastas son un evento social en el cual los precios de remate se hacen públicos. Las piezas que salen a subastas suelen ser oportunidades únicas, mientras que en el mercado primario como son las ferias y las galerías ofrecen mayor variedad, por lo que son espacios más interesantes para aquellos coleccionistas que quieren crear una colección coherente y estable.

Es necesario citar que la personalidad propia de cada comprador define su colección y el rumbo que esta toma. Es decir, en algunos casos las piezas quedan relegadas a almacenes sin que nadie pueda disfrutarlas como por ejemplo el caso de la familia Mugrabi. La presencia de este tipo de coleccionista sumado a los inversores genera una elevación de los precios que desplaza a coleccionistas que no poseen un alto valor adquisitivo. Sin embargo, existen grandes coleccionistas poseen un carácter filantrópico y prestan sus obras a museos o incluso crean ellos mismos instituciones donde el arte puede disfrutarse.

Por ese motivo, la figura del coleccionista es fundamental en el desarrollo del arte. No solo porque a través de sus gustos y su influencia determinan las tendencias de arte, sino también porque acercan al público grandes obras de diferentes periodos artísticos.

En la actualidad es indispensable favorecer el coleccionismo, ya que los países no pueden encargarse económicamente de crear una colección artística de calidad, debido a la situación económica actual. De hecho, tras la crisis, los grandes museos han creado iniciativas recurriendo a los grandes coleccionistas; un ejemplo de ello es la participación de Patricia Phelps de Cisneros en la exposición *¿La guerra ha terminado? Arte en un mundo dividido*, en el Museo Reina Sofía de Madrid. Por ese motivo, gran parte del futuro de la exposición de obras de calidad reside en las colecciones privadas de los compradores de arte.

Referencias bibliográficas

DE RUS, M.A., (2011), “Subastas a la caza del valor refugio”. *Escritura Pública*, Nº70. 2011.

La burbuja del arte contemporáneo. Recuperado de:

https://www.youtube.com/watch?v=IZCXP_s8FeY (Consultado 13 /5/ 2017)

REVIRIEGO, Carmen (2014). *El laberinto del arte*. Paidós: Barcelona.

THOMPSON, Don (2009). *El Tiburón de 12 millones de dólares*. Ariel: Barcelona.

THOMPSON, Don (2015). *La supermodelo y la caja de brillo*. Ariel: Barcelona.

VV. AA (1996). *Mercado del arte y coleccionismo en España* -Cuadernos ICO. Madrid.

VV. AA (2017). “Coleccionar arte contemporáneo”. *Tendencias del mercado del arte*. Nº VI. Madrid.

YOUTUBE: *Buscadores de belleza, Los coleccionistas de arte, María dolores Jiménez Blanco*. UNED

Recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=52hyrnPEmw> (Consultado 12 /05/ 2017)

YOUTUBE: *La burbuja del art contemporáneo (TVE)*, Recuperado de:

<https://www.youtube.com/watch?v=8iduGSHiibw> (consultado 12/05/2017)