

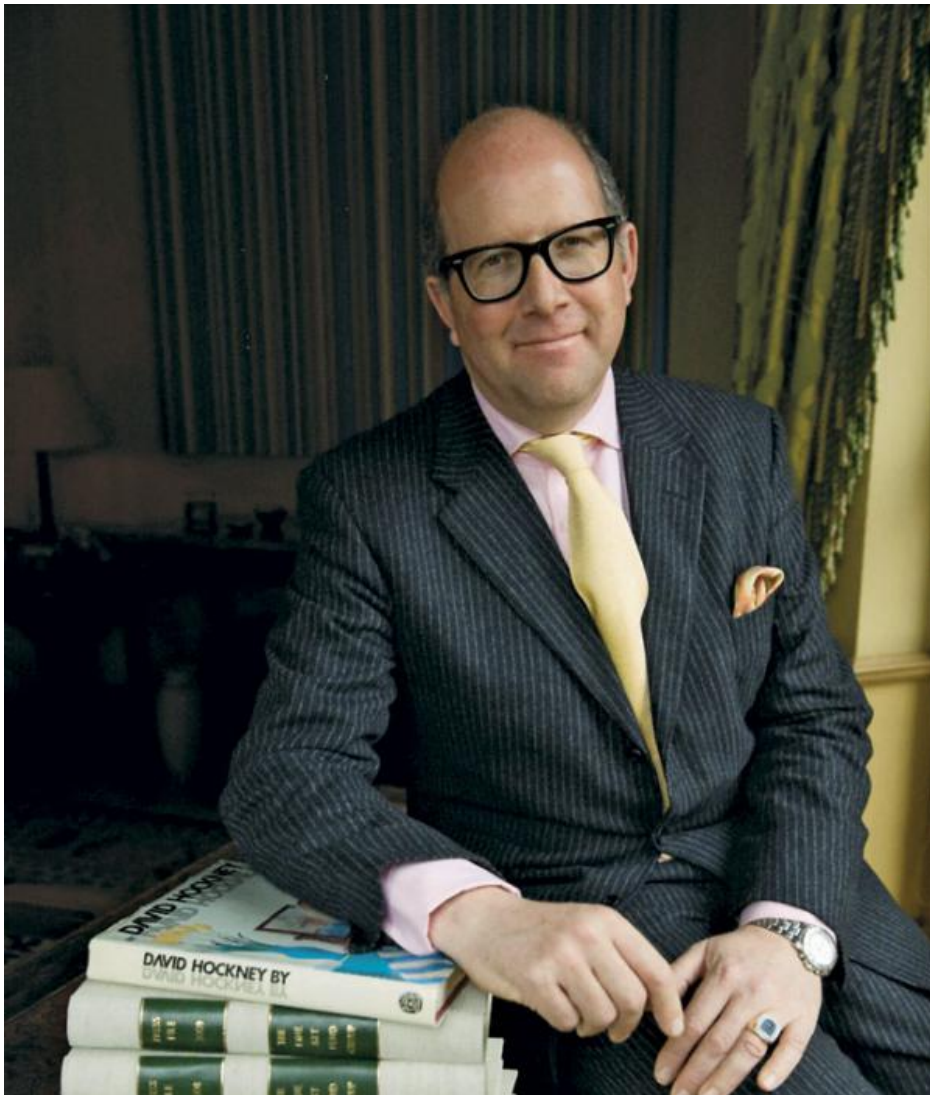
Martes Abril 22 2014/8:02:06 a.m. GMT(-6)

PODER^{360°}

El arte: un activo tan real como el oro

Más allá de su valor estético, muchas obras de arte se compran y se venden hoy por su potencial de valorización en el mercado.

Por Adriana Herrera





HOMBRE VISIONARIO. Después de trabajar 12 años en Christie's, Philip Hoffman decidió sacarle partido a la valorización del arte.

Philip Hoffman, fundador y presidente ejecutivo del más conocido fondo de inversión mundial dedicado al arte, The Fine Art Fund, TFAFG, un sólido grupo con sede en Londres que se fundó en 2001 con capital levantado de inversores y el cual se dedica a la adquisición de obras maestras de los últimos seis siglos, no colecciona arte en su casa ni se apasiona ante la estética de ningún periodo.

Pero este empresario inglés, que fue el miembro más joven del consejo administrativo de la casa de subastas Christie's, y que lidera este fondo con un portafolio de obras del Renacimiento a la posmodernidad europea, así como de la China tradicional, moderna y contemporánea, y de las corrientes moderna y contemporánea de los mundos árabe y latinoamericano; sabe perfectamente que “un Canaletto jamás reducirá su valor a cero” ni estará sujeto a lo que ocurrió con Enron o Marconi. El TFAFG ha invertido más de 100 millones de dólares en obras de arte en la última década, de los cuales ha vendido por arriba de 40 millones con “sustanciales beneficios”.

Después de trabajar 12 años en Christie's, Hoffman entendió que el mundo estaba cambiando y que por primera vez en la historia, el arte empezaba a ser percibido como un activo, tangible y real como el oro, y con un fuerte retorno de la inversión. Si la asociación entre estética y poder estuvo mediada –al menos hasta cuando irrumpieron los dadaístas– por el placer de poseer las obras, hoy ya no se requiere convivir con ellas. Para un creciente sector basta el placer de la adquisición en un poderoso fondo de arte bajo custodia. Esta relación, ajena a la urgencia de tenerlo cerca, es muy eficaz en términos de la pericia que supone aprovechar su valor como activo.

En entrevista con PODER, Hoffman situó el comienzo de esta tendencia una década atrás, cuando decidió crear el fondo con la intención de captar el creciente precio de las obras de arte a corto, mediano y largo plazo. Entre los factores que han contribuido a que “la bola siga rodando”, Hoffman destaca la llegada del Mei Moses Fine Art Index, que apareció poco después del Art Market Research Index, que es el más prominente.

Según Hoffman, “con las preocupaciones sobre el dólar y el euro, sobre el sistema bancario global, con el clima de incertidumbre económica mundial, a fin de cuentas el arte será un área creciente para inversores cautelosos que destinarán 5% o más de su dinero en una red segura, como una herramienta de diversificación de sus estrategias de inversión”. Sin dejar de considerar a los coleccionistas que siguen comprando obras para convivir con ellas, pero que buscan la mejor manera de hacer compatibles sus predilecciones en materia de arte con el acierto financiero.

Paola Matallana, vicepresidenta de mercado para Estados Unidos, Latinoamérica y España de TFAFG, y quien cometió muchos años atrás “el error” de comprar de modo intuitivo, asegura que la nueva generación de coleccionistas ha aprendido a atesorar con asesoría. Incluso quienes

BOOKMARK

HERRAMIENTAS

comente

comparta esta nota

Imprima esta nota

2779 personas han leído esta nota

1 personas han compartido esta nota

heredaron colecciones –a menudo formadas por predilecciones afectivas o estéticas personales– acuden a la experticia de un equipo como el del fondo para “depurarlas” y enriquecerlas en términos de una calidad que se determina de acuerdo con su comportamiento sostenido en el mercado.

“La educación en el arte como una clase de activo es crucial”, dice Matallana. Tal como lo está estudiando Rachel A. J. Pownall, doctora de la Universidad de Maastricht y directora del International Institute of Art Finance, “el arte con calidad de inversión blue chip –primer nivel–, proporciona cobertura contra la inflación, y diversificación, permitiendo optimizar la relación riesgo versus retorno en una cartera global”.

La visión de un fondo
de inversión en arte

Empresario avizor, Hoffman ideó el primer grupo de fondos de tipo private equity focalizado en la inversión de una cartera de obras que supera el índice de mercado del arte en general, y de muchas otras clases de activos, para lograr crecimientos del capital a largo plazo. Reunió, para ello, un equipo directivo del más alto vuelo en el mundo del arte y la banca; un personal de asesores con formación internacional en arte y finanzas, y refinados compradores de arte que operan en Londres, Nueva York, Miami, Lugano, Atenas, Dubai y Hong Kong.

Entre los adquirentes están Charles Beddington, el mayor experto en obras de Canaletto; Anthony Lin, el primer subastador en el mundo, de ascendencia china; Robin Dean, especializado en arte moderno y contemporáneo asiático –vivió dos años en India, donde encabezó el departamento internacional de arte de la India y del Sureste Asiático de Sotheby’s–; Salek Narakat, experto en arte moderno y contemporáneo árabe e iraní –a los 24 años fundó la galería Agial Art en Beirut y curó el primer pabellón del Líbano en la Bienal de Venecia 52–; Johnny Van Haefen, comprador de pinturas de los grandes maestros y vicepresidente de la Society of London Art Dealers –a los 30 años inauguró la sede de su actual galería, concentrándose en arte holandés y flamenco renacentista–, y William Lawrie, especialista en arte islámico, quien vivió en El Cairo y preparó la primera venta de Christie’s en Dubai, donde cofundó la galería de arte contemporáneo Lawrie Shabibi.

Estos compradores, en su mayoría personalidades que llevaron a otro nivel las ventas de los distintos departamentos en las grandes casas de subastas, tienen en común “el ojo” necesario para apostar por lo que se valorizará monetariamente. Ivor Braka, comprador de arte contemporáneo, empezó a adquirir a los minimalistas y se convirtió no sólo en experto, sino en negociante de artistas como Auerbach, Freud –cuyas obras subirán aún más tras su reciente muerte–, o Bacon, varios años antes de que sus precios se dispararan hasta las nubes, que hoy forman parte de los activos de The Fine Art Fund.

Braka ha declarado que inicialmente sólo amaba el arte y que le tomó década y media comprender que la negociación es la esencia de su oficio. La colombiana **Ana Sokoloff** introdujo en Christie’s obras de Francis Alÿs o Gabriel Orozco, cuando no tenían el reconocimiento y el valor monetario que hoy tienen. Sokoloff ha dicho que el coleccionista “se arrodilla ante la obra”; pero ciertamente ese gesto está mediado ahora por los señalamientos de expertos. Isabella Icoz, compradora de arte turco nacida en Londres, de padres griegos, se crió en Suiza y vive en Estambul, desde donde asesora en arte moderno y contemporáneo turco a varios de los coleccionistas más importantes del mundo, según la lista de ARTNews.

“Nosotros vemos la nueva demanda llegando a la cumbre del mercado –dijo Hoffman a PODER–, porque de manera creciente los individuos más ricos sólo quieren poseer el mejor arte y no desperdiciar tiempo coleccionando. Los nuevos museos en lugares como Qatar, Abu Dhabi y China, sólo quieren el arte más alto y exclusivo en exhibición, así que la división entre el arte situado al tope de la cumbre del mercado y el renglón más inferior está comenzando a ser mucho más grande”.

Los activos del TFAFG están distribuidos en cuatro fondos: dos de arte occidental, uno de arte chino y otro de Medio Oriente. Además, ofrece un servicio de cuentas/portafolios privados, el “Managed Art Portfolio Service, para una inversión en arte hecha a la medida de quienes desean purificar sus colecciones actuales, crear una sofisticada colección de arte con perspectiva de inversión, o negociar arte a través de una estructura de fondo personalizada y confidencial a partir de opciones presentadas por un equipo de expertos. La última decisión es tomada de todos modos por el cliente. Adicionalmente, ofrece servicios de asesoría de inversión en arte a escala global a bancos privados de Suiza, Grecia, Bélgica, Estados Unidos y los Emiratos Árabes.

Daniela Sánchez, colombiana que trabaja en la sede de la compañía en Londres como asesora en arte y relaciones con los inversionistas, explica que el portafolio del TFAFG está diversificado en diversos sectores del sector, con porcentajes cuidadosamente asignados para ofrecer el mínimo nivel de riesgo. Como en cualquier private equity los inversores pagan una comisión de 2% por manejo y 20% sobre las ganancias, pero este último sólo se cobra cuando han obtenido más de 6% de rendimiento en su inversión. Sánchez destaca que, según el índice de Art Price, a mediados de 2010 el nicho de arte había crecido notablemente respecto a diciembre de 2009. Pero además, había un cambio en su composición, pues el mercado de arte de China había desplazado al del Reino Unido del segundo lugar, después de Estados Unidos, en materia de inversiones.

En relación con la ponderación de los activos, Sánchez explica que los fondos I y II invierten hasta 35% en grandes maestros del siglo XVI hasta el Impresionismo, puesto que se trata de un sector de gran estabilidad debido a que las mejores obras de este periodo están raramente disponibles y hay gran demanda de museos y coleccionistas –muy lejos quedó la pobreza de Jan Vermeer, que murió en 1675, y quien llegó a canjear su pintura por comida–; 20% se destina a los impresionistas, que también pasaron penurias y hoy son un grupo codiciado y seguro; 15% al arte moderno hasta 1960; 25% al arte contemporáneo, desde esa fecha hasta 1985, incluyendo al escocés Peter Doig y emergentes británicos, y 5% al que se ha producido entre 1985 y la actualidad. Esta distribución incluye 5% destinado a la adquisición de artistas modernos y contemporáneos latinoamericanos.

Hay figuras latinoamericanas como los brasileños Di Cavalcanti, Lygia Pape, Lygia Clark y Oiticica, perfectamente posicionadas en el medio. Entre los contemporáneos, Beatriz Milhazes, quien recientemente tuvo una exhibición individual en la Fundación Beyeler. Hoffman considera que un factor clave en el creciente interés por el arte de América Latina han sido las grandes ventas en esta área de Christie’s y Sotheby’s, el exitoso advenimiento de galerías especializadas, y la nueva riqueza de países como México, Brasil, Argentina, Chile y Colombia, donde se han trasladado varios coleccionistas venezolanos. “Es un grupo –recalca- que está viajando a Londres y Nueva York y viendo los grandes museos. Estos factores han hecho que la comunidad latinoamericana invierta fuertemente en su propio arte”.

Matallana añade que el arte latinoamericano ha experimentado un crecimiento sólido y estable en los últimos años y se han pagado precios récord por varios artistas de la región. En general, este sector no tiene una volatilidad tan grande ni está sujeto a especulación. “El fondo adquiere artistas consagrados cuyos precios crecen de modo lento pero seguro. Un precio de venta en una subasta no es un indicativo inmediato, por lo cual lo que se observa es el crecimiento sostenible en un periodo prolongado”.

Históricamente el mercado de arte ha tenido más alzas y menos caídas que otros sectores del mercado. Pero tratándose de inversores que deben tener un mínimo de 250,000 dólares para unirse a los cinco fondos principales; o de coleccionistas que prefieren el manejo de portafolios privados y que invierten una cantidad mucho mayor para las asesorías personalizadas, los mecanismos de control y disminución del riesgo son esenciales. Los actuales compradores, provenientes de 16 países, saben que el fondo tasa sus activos tanto interna como externamente. Las evaluaciones de

obras son hechas por Christie's y Sotheby's cada año, y trimestralmente por su directorio. Adicionalmente presentan un reporte del NAV de los fondos calculado anualmente y son auditados por la firma KPMG.

El fondo no compra obras en ferias, pero vende la mayoría de sus piezas en las grandes casas de subastas. Se evita la adquisición de muchos trabajos del mismo artista. Matallana puntualiza que, si bien el TFAFG hace transacciones de uno a dos millones en arte semanalmente, son muy cuidadosos en cómo invierten. “Nuestras compras son estratégicamente planeadas y sustentadas por una minuciosa investigación, y una toma de decisiones en cinco niveles. Nunca compramos una obra de arte porque nos guste estéticamente, sino buscando el crecimiento del capital a mediano y/o largo plazo para nuestros inversores”. El tiempo máximo que una obra ha permanecido en portafolio han sido tres años, aunque alguna se haya vendido en un mes.

Aunque el TFAFG no paga por una obra más de 15% de su cartera, cuando aparece una pieza excepcional que supera ese valor acude a la opción de invitar a coparticipar en esa transacción a un reducido grupo de los más sofisticados inversionistas para que pueda ser adquirida. La pasión que genera una inversión de este nivel quizá sea comparable –pero de índole totalmente distinta– a la del puro amor al arte. Pero si lo que se busca es construir una colección poderosa y en diálogo con los dictámenes del mercado internacional, tanto como obtener el máximo rendimiento de esa mina de oro real que es el arte, la asesoría de expertos resulta ineludible.
