

# EL MERCADO DEL ARTE ¿Buena inversión o costoso esnobismo?

**A** rte. Una palabrita complicada. No es nada fácil decir qué es arte y qué no, ni tampoco qué es buen arte y qué es arte malo, mediocre. Influyen gustos, modas, influencias de críticos o de coleccionistas, el mismo talento de un artista para promocionarse. Pero el arte se vende, y por tanto tiene precio. Precio que varía, que sube y baja, y que va desde el que no vale nada y ni aún así vende una sola pieza, hasta el récord más reciente en el momento en que se escriben estas líneas: casi 75 millones de euros por una escultura de Alberto Giacometti, *Hombre que camina*, subastada el 3 de febrero de 2010 en la casa Sotheby's de Londres.

Es un asunto tan impredecible y subjetivo que, como es bien sabido, el hoy venerado Vincent van Gogh apenas vendió un par de lienzos en su atormentada existencia, mientras que otros muchos artistas olvidados pudieron disfrutar de buenos ingresos. No hay una relación directa entre el ingreso a la historia del arte y los ingresos en la cuenta bancaria, como pasa con la literatura o con la música. Pero aún así, hay algunas reglas en claro dentro del mercado del arte, un mercado que no se parece del todo a ningún otro por la ambigua naturaleza de sus mercancías, que no suelen ser consideradas indispensables para vivir ni sirven para producir otros bienes.

Es un mundo lleno de reglas consuetudinarias y cambiantes, donde se mueven fuertes sumas pero influye mucho el capricho humano, el azar, las modas, la autoridad intelectual, el concurso de los pícaros y las peculiaridades de la coyuntura nacional. Venezuela, un país que ha pisado fuerte en la historia de las artes visuales en el hemisferio, conserva aún retazos de sus glorias pasadas y mueve capitales que buscan seguridad... o estatus.

**RAFAEL OSÍO CABRICES**

Los países donde se compra más arte y por más dinero tienen una buena red de museos (instituciones públicas con diversas formas de financiamiento) y una de galerías (empresas privadas que exponen y venden arte con una ganancia), ejercen una sólida actividad de investigación y difusión (en prensa, revistas especializadas, bibliografía) y organizan ferias y subastas (reuniones en las que se comercia gran cantidad de obras de arte). Todos estos factores colaboran para que determinados artistas adquieran notoriedad, se haga crítica sobre su trabajo y sus obras ganen valor. Es un circuito estructurado en el que se relacionan críticos, artistas, compradores y público común; del modo en que una obra de arte se desempeña en ese circuito depende su precio, que puede subir o bajar, aunque nunca a una suma menor a la de su primera venta.

### Prosperidad en el desorden

Sin embargo, en Venezuela, ese circuito, que existió por años aunque en una escala acorde con el tamaño del país y con la cantidad de personas a las que aquí les interesa el arte, ha sido fuertemente fracturado y distorsionado. Desde la llamada «revolución cultural» del 2000 el chavismo ha tomado control de los museos, ha expulsado a su gerencia y a buena parte de su personal mejor calificado, ha suspendido la labor de investigación y ha dejado de acrecentar sus colecciones, aparte de que hay serias dudas sobre la situación actual de las colecciones del Estado, a partir de la sonada desaparición de la *Odalisca con*

*pantalón rojo*, de Henri Matisse, de la colección del Museo de Arte Contemporáneo de Caracas, el incendio de Parque Central, los numerosos robos en las iglesias que albergan piezas de la Colonia y la etapa republicana y la generalizada ausencia de rendición de cuentas sobre el patrimonio público.

Sin acceso a los museos, a los artistas les cuesta más ganar prestigio; ni siquiera siendo militantes del «proceso», puesto que la idea de que «el pueblo es la cultura» que ha defendido el polémico ministro Francisco Sesto (de vuelta en la cartera

tras un intrascendente paso por la de Vivienda) ordenó que no se hicieran exposiciones individuales. Con cada vez menos espacio en los medios para los temas de cultura, la opción de la difusión se reduce. El sector vive una pérdida de profesionales, que parten al exilio. Muchas obras de arte han salido del mercado nacional porque sus dueños las sacan del país cuando

**Miguel Miguel: «En Venezuela el mercado es muy curioso: hay gente que vende su trabajo mucho más caro aquí que afuera. Y hay muy pocos coleccionistas verdaderos, que tengan criterios, que viajen, que investiguen»**

se mudan al exterior o simplemente porque están más seguras en una casa del centro de Nueva York que en una mansión del Country Club. La compra y venta de arte depende de unas pocas galerías y medio centenar de intermediarios, conocidos como «dealers privados», que no necesitan tener un local ni editar un catálogo. Y el precio que una pieza puede alcanzar se vuelve un asunto mucho más azaroso.

Nada legitima la obra de un creador como un museo serio, explica el investigador y curador Miguel Miguel, actual director de la galería La Cuadra y fundador de la Sala RG en el Celarg. «Por muy buena que sea, ninguna galería puede reemplazar a esas instituciones. Y ahora son pocas, cuando en los años setenta u ochenta yo llegué a contar 35 sólo en Las Mercedes. En las dos o tres revistas de decoración interior que se hacen en Venezuela, ves fotos de espacios con muy buenos muebles pero con paredes en que se cuelga basura en lugar de arte. Sin embargo, aquí lo único que no se devalúa es la obra de arte, que cuando es buena siempre es costosa. En Venezuela el mercado es muy curioso: hay gente que vende su trabajo mucho más caro aquí que afuera. Y hay muy pocos coleccionistas verdaderos, que tengan criterios, que viajen, que investiguen».

Uno de esos pocos coleccionistas de los que habla Miguel Miguel es Jimmy Belilty, quien confirma que el arte puede ser una buena inversión, siempre y cuando se trate de artistas consagrados y con mercado propio. Un coleccionista riguroso y bien informado puede decidir comprar algo de un artista emergente, con el riesgo de que la promesa que ese creador represente termine incumpléndose. «La regla de que hay pocos coleccionistas se aplica a todos los países», dice. «Hoy hay más galerías, más ferias y más artistas, con lo que hay más compradores de arte, pero no más coleccionistas serios».

**Los tres niveles**

En Venezuela hay un mercado pequeño y enigmático, pero vivo. Circulan rumores sobre ejecutivos financieros que llegan una mañana a una galería y compran todo lo que tiene, para llenar un apartamento nuevo. Hay nuevas fortunas que compran arte para ganar estatus, a veces con dudoso gusto. Los grandes coleccionistas de siempre, tanto individuales como institucionales, como el Banco Mercantil, han guardado sus chequeras en espera de tiempos más propicios, pero otros compradores impulsivos y casi siempre anónimos andan por Caracas repartiendo miles de dólares para decorar viviendas, oficinas o restaurantes. Nada nuevo. Miguel Miguel recuerda una escena que bien puede ocurrir hoy: «Reverón, que sufrió muchísimo, sabía reconocer a un esnob y para esa clase de gente asumía su papel de loco».

La artista Patricia van Dalen, autora, entre muchas otras cosas, del mural de la Autopista del Este, explica que es

un mercado con varios niveles. En uno de ellos están los grandes maestros —Alirio Rodríguez, Jacobo Borges, Carlos Cruz-Diez— y los fallecidos —con obra cerrada y por tanto potencialmente más capaz de encarecerse—, como Gego o Jesús Soto y, por supuesto, Reverón. En este estrato la obra es internacionalmente celebrada, circula entre coleccionistas internacionales, ha pasado por museos de talla mundial y forma parte de la historia del arte contemporáneo. Aquí están las mayores cifras, los récords: 912 mil dólares por el grupo escultural *La fiesta*, de la artista pop nacida en Venezuela Marisol Escobar, vendido en Estados Unidos en 2005; 529 mil dólares para *Paisaje de Macuto*, de Reverón, en una puja de Sotheby's en 2007; 481 mil dólares por *Trois Colonnes Blanches*, de Jesús Soto, vendida por Christie's; una *Retícula cuadrada* de Gego en 411.200 dólares, subastada por Sotheby's en 2004; por sólo 2.000 dólares superó esta última a un *Colorismo* de Alejandro Otero. El 18 de noviembre de 2009, en otra subasta de Sotheby's, Cruz-Diez alcanzó un récord personal: 254.500 dólares por una *Fisicromía*. Este circuito tiene alcance multinacional y se da entre coleccionistas, principalmente vía subastas o intermediarios individuales, aunque puede ocurrir que una institución forme parte de la transacción como compradora o como oferente. Pocos lugares en Venezuela pueden ofrecer piezas de los maestros, pero entre ellos están la Sala Mendoza —una fundación de muy sólido prestigio y larga tradición que investiga y que también vende— y galerías poderosas como Freites y Ascaso.

Otro nivel es el del arte contemporáneo. Los coleccionistas o los compradores de arte —no todo el que compra arte merece ser llamado coleccionista— acuden a los talleres de los artistas, por sus propios pies o conducidos por un *dealer*, o consiguen sus obras en ciertas galerías serias y especializadas en este rango, como las que están en el Centro de Arte Los Galpones, la GBG Arts, en Prados del Este, la Farías y Fábregas, en Chuao, y unas pocas más. Venezuela sigue siendo una fructífera cantera de artistas que bien pueden codearse con sus pares en Alemania, Estados Unidos o Japón, pero muchos de ellos ya han dejado el país o al menos han trabajado para establecer una base de operaciones afuera, pues si bien este país puede tener algunas ventajas para crear —físicas, económicas a veces, emocionales en muchos casos—, no las tiene para sacar las obras ni para venderlas: no se puede cobrar en dólares, la economía está cada vez menos integrada con el resto del mundo, y es inmenso el papeleo burocrático para que una pieza pueda salir, hasta el punto de que algunas veces es mejor que el artista la lleve personalmente y demuestre al personal del aeropuerto de que lo que transporta es suyo.

Y un tercer nivel, en lo que al arte serio se refiere, es el de los artistas jóvenes, que aún no se cotizan en dólares y que luchan por exponer, por atraer la atención de un galerista y por sonarle aunque sea de algo al oído de un comprador entusiasta. En este respecto, el país es también abundante en talentos, pero para un joven artista las cosas no son fáciles en ninguna parte, aunque si viven en un mercado pequeño, de hecho más pequeño que antes, que se anima con las bonanzas petroleras pero que no está estructurado, es más arduo. Y para ellos el camino hacia el reconocimiento es hoy más largo, si no tienen suficiente suerte o buenas relaciones públicas. Estos creadores pueden exponer en las galerías del Periférico de Caracas, el cada vez más popular Centro de Arte Los Galpones, de Los Chorros, donde Fernando Zubillaga y los artistas Xuwon Lee y Luis Romero tienen galerías concentradas en arte experimental; en la Galería TAC, de Trasncho Centro Cultural, que Van Dalen elogia como un espacio de programación impecable que funciona «como la sala

de extensión de un buen museo»; o en galerías recientes como GBG Arts, donde la artista zuliana formada en Francia dice que los creadores son especialmente respetados.

### Contra el aislamiento

GBG Arts es el proyecto personal de una hija de artistas, *dealer* privada y ahora entusiasta galerista. Gabriela Benaím Ginari es hija de Ricardo Benaím y Consuelo Ginari, que tienen sus talleres junto a este espacio en la entrada de Prados del Este, oculto tras una venta de lanchas. Gabriela estudió para chef, pero luego siguió el llamado familiar; hace diez años empezó a vender arte en su sitio web, *gbgarts.com*, y ahora maneja su galería, junto con su esposo, con energía e ingenio. Pidió a unos cuantos artistas que le entregaran piezas de pequeño formato, siempre del mismo tamaño, y las vende a dos mil bolívares cada una, en una sala en la que uno puede escoger entre todos ellos, expuestos juntos. Ha sabido aliarse con los arquitectos que la buscan para que provea de obras de arte a quienes están haciendo casas de lujo. Y también monta exposiciones colectivas con artistas muy reconocidos, como la misma Patricia van Dalen, con la curaduría de Miguel Miguel.

«Paso mucho tiempo en las casas de los clientes y en los talleres de los artistas», explica Gabriela. «Yo creo en el contacto directo, en la libertad y en los artistas que hablan mi mismo idioma, que son los únicos con los que me interesa trabajar, gente a quien respete, tanto por su trabajo como por su calidad humana. Creo que debemos respetarlos, promocionarlos, ser sus amigos. Es un trabajo en equipo; me siento con el artista a planificar lo que hará a lo largo del año. Trabajo mucho y me muevo mucho; por eso me va muy bien. Hay galerías que no están vendiendo nada».

Para ella, este mercado está desconectado del resto de la economía, pues vive de gente con ingresos tan abundantes que está protegida de la inflación o de los sacudones. Tiene fe en que 2010 será un año muy bueno. Incluso está vendiendo fuera del país, pero enfrentándose a los gastos que eso implica, a la burocracia y al riesgo de que un oficial en un aeropuerto taladre una escultura para ver si lleva drogas.

En la venerable Sala Mendoza, Ruth Auerbach, su directora general, y Aixa Sánchez, su directora ejecutiva, dicen que de afuera no viene nada: sólo se vende lo que aún sigue aquí o lo que se produce dentro del país. Los artistas internacionales no tienen mercado en Venezuela y los grandes coleccionistas venezolanos operan sobre todo en el exterior, donde pueden actuar sin problemas con la moneda del arte: el dólar. «El aislamiento es tal», dice Auerbach, antigua responsable de la galería Sotavento, «que un buen artista venezolano necesita a una galería extranjera para conseguir visibilidad. Aquí pasan parte del tiempo, se nutren aquí, pero para llegar a cierto nivel tienen que irse. Para una galería de aquí es demasiado costoso participar en una feria de arte afuera». Sánchez agrega que

Enrique Fariás ha logrado trabajar tanto dentro como fuera del país porque tiene una galería en Nueva York y otra en Caracas, asociado con María A. Fariás.

Las subastas de la Sala Mendoza, que empezaron en 1957 y se interrumpieron hace un par de años, fueron por medio siglo el más sólido indicador del valor del arte venezolano dentro del país. Eran muy transparentes, con catálogos, con fechas precisas y dos ediciones al año. Hace siete, los grandes coleccionistas empezaron a ausentarse y el anonimato se hizo regla. Todo se volvió subterráneo —los precios de las obras, la identidad de los compradores— y caprichoso —el comentario de un comprador importante sobre un artista que influía en los amigos que lo imitan, las burbujas alimentadas por modas efímeras que distorsionan los precios—. La Sala Mendoza se mudó a su actual sede en la Universidad Metropolitana y creó las muestras llamadas «Coleccionables», con las que vendía varias piezas.

**Ruth Auerbach: «El aislamiento es tal que un buen artista venezolano necesita a una galería extranjera para conseguir visibilidad. Aquí pasan parte del tiempo, se nutren aquí, pero para llegar a cierto nivel tienen que irse»**

Ahora alimenta un centro documental y sigue vendiendo, pero sin subastas. «Nuestras referencias siguen siendo muy serias», dice Aixa Sánchez, «pero el mercado está muy deprimido. Sabemos que hay mucho dinero y poco criterio, y hemos escuchado chismes insólitos, pero tratamos con poca gente y no tenemos mayores detalles de lo que ocurre más allá de ellos».

Al diseñador y artista visual Sigfredo Chacón, sin embargo, la fortuna le sonríe. Celebrado por la crítica y buscado por los coleccionistas, vende su arte mediante *dealers* que lo buscan, en galerías como GBG Arts o directamente a los coleccionistas amigos que lo visitan. Rara vez se entera de quién está llevándose a casa una obra suya. Un *dealer* se queda con el treinta o el cuarenta por ciento de una venta; una galería con el cuarenta o el cincuenta. «Aquí te va bien si llegas a cierto nivel, para lo cual hace falta mucho esfuerzo y mucho tiempo, financiarte con otro oficio que te permita trabajar con tranquilidad. Yo hago lo que quiero hacer sin pensar en qué debo pintar para vender bien. Pasa mucho que adquieres un éxito efímero o que una notoriedad demasiado prematura te cree muchos problemas. Es un mercado muy pequeño, muy anárquico, sin canales estructurados, pero con interés por coleccionar, sobre todo cuando hay excedente petrolero». **FI**

**Rafael Osío Cabrices**  
Periodista



## CURSO BÁSICO DE TEORÍA DE JUEGOS

MAXIMILIANO GONZÁLEZ E ISABELLA OTERO

Ediciones 

0212-555.42.63  
edies@iesa.edu.ve

A diario, millones de hombres y mujeres intentan tomar decisiones mucho más acertadas que las adoptadas por sus contrincantes en el juego de la vida. Las herramientas prácticas y conceptuales aportadas por la teoría de juegos nos permiten entender las fortalezas y debilidades de la racionalidad humana. Isabella Otero y Maximiliano González analizan los problemas clásicos de la teoría de juegos y sus aplicaciones específicas en economía y finanzas.