



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Art: can you buy my love?

Autor: Teresa Altozano Collar

Director: María Teresa Corzo Santamaría

Tabla de contenido

Resumen	4
Palabras clave	4
Abstract	5
Key words	5
1 Introducción	6
2 El mercado del arte	9
3 Cómo invertir en arte	13
3.1 Fondos de inversión en arte.....	14
3.2 CDO (collateralized debt obligations).....	16
3.3 Propiedad fraccionada	17
4 Coleccionismo y patrimonio nacional artístico	20
4.1 El mercado de arte en España comparado con el mercado de arte global	20
4.2 Exportaciones y protección de patrimonio artístico	29
5 Las falsificaciones, robos y expolios en el mundo del Arte	37
5.1 Las falsificaciones de obras de arte y su trascendencia.....	37
6 Los NFTS, catalizadores del cambio en el mercado del arte	47
7 Conclusión	51
8 Bibliografía	52

Teresa
Altozano
Collar

Arte: Can you buy my love?

Resumen

Arte:

¿Me gusta el arte?

¿Invertiría en arte?

¿Es muy arriesgado, es rentable?

¿Querría disfrutar las obras colgadas en mi salón o en el ordenador?

¿o simplemente me resulta suficiente saber que tengo una parte de una obra de arte?

¿Me gusta ir a buscar las obras o busco la ayuda de un profesional?

El arte es innato en el ser humano desde el principio de los tiempos y su evolución lo ha convertido en un atractivo instrumento de deleite e inversión.

Todas estas preguntas encontraran respuesta o al menos, un punto desde el que comenzar a pensar en este trabajo de fin de grado.

Palabras clave

Arte, valor refugio, NFTs, casas de subastas y fondos de inversión.

Abstract

Art:

Do I like art?

Would I invest in art?

Is it too risky, is it profitable?

Would I want to enjoy art hanging in my living room or on my computer?

Or is it enough to know that I have a portion of a piece of art?

Do I like to go and look for the pieces of art or do I seek the help of a professional?

Art is innate in human beings since the beginning of time and its evolution has turned it into a magnificent instrument of delight and investment.

Therefore, all these questions will find an answer or at least try to be the starting point from which to think about this during this dissertation project.

Key words

Art, haven value, NFTs, Auction houses and Investment funds

1 Introducción

"El arte es garantía de cordura. Es lo más importante que puedo decir" Louise Bourgeois

El mundo del arte como alternativa y vehículo de inversión es todavía un mundo muy inexplorado e incluso desconocido, pero con infinidad de posibilidades. Por ello el propósito de este trabajo de fin de grado es exponer de manera detallada el atractivo de este mundo y todo lo que conlleva.

El arte como alternativa de inversión ha comenzado a resultar atractivo al ser cada vez más accesible, y al alcance de la gran mayoría, la información sobre los precios y detalles sobre este activo. Las bases de datos, índices e informes de mercados son herramientas muy útiles que permiten al posible inversor evaluar su rendimiento y comportamiento.

Concretamente, en este trabajo se quiere dar a conocer a través de la revisión y análisis de fuentes secundarias como informes especializados y artículos científicos el potencial que el mercado del arte puede tener y tiene hoy en día en España señalando las posibilidades para el inversor español comparado con Londres, Estados Unidos y China dónde la renta per cápita y el afán por el coleccionismo es mucho mayor.

Además, al describirse el arte como un activo con baja o nula correlación respecto al resto de activos financieros, a lo largo de este trabajo exploraremos, mediante un análisis tanto cualitativo como cuantitativo, hasta qué punto invertir en arte diversifica las carteras y logra una rentabilidad mayor a la que se podría obtener con cualquier otra inversión financiera más tradicional.

Por ello exploraremos en este trabajo los distintos métodos que un potencial inversor nacional tiene de invertir en arte dependiendo de sus gustos, poder adquisitivo, edad, perfil de riesgo. También se trata de explicar las limitaciones que impone la ley si este inversor decidiera adquirir una obra de arte considerada Patrimonio artístico español y cómo afectaría esto en su valor y su atractivo.

Cualquier inversor tiene el riesgo de adquirir una falsificación sin ser consciente de ello ya que estas son más comunes de lo que se podría pensar y por ello se debe conocer muy bien la obra que se va a adquirir, así como la trayectoria de esta y de su autor o dejarse asesorar por un experto.

Por último, pero no menos importante, vamos a analizar en este trabajo de fin de grado la relevancia de las nuevas tecnologías en el mundo del arte con la aparición de los NFTs que han revolucionado el mercado abriendo las puertas a una nueva manera de comprar y poseer arte. Aunque en España es algo realmente novedoso, en Estados Unidos este modelo de negocio está más desarrollado y los compradores están familiarizados con los riesgos y virtudes que conlleva este tipo de adquisición. Por ello con este último capítulo se trata de facilitar al inversor español herramientas para poder valorar y poner en conocimiento lo que supondría este tipo de inversión.

En primer lugar, para hacer un correcto y exhaustivo análisis, debemos poner en contexto al lector sobre el mercado del arte tanto primario como secundario y su funcionamiento además de sus infinitas posibilidades.

Las principales características del mercado del arte y en general, de los bienes de colección, que diferencian a estos activos alternativos de los tradicionales (renta fija y renta variable), son:

1. **Tangibilidad:** El inversor dispone de un bien palpable, no de un documento como en el caso de las inversiones tradicionales (bonos, letras del tesoro etc.).
2. **Diversidad:** El mundo del arte engloba gran variedad de opciones (obras pictóricas, joyas, coches, vinos, antigüedades, esculturas, sellos, fotografía etc.).
3. Revalorización de las obras de arte con el paso del tiempo.
4. **Irreplacables:** cada obra de arte es única (medidas, técnicas, artista).
5. **Valor refugio:** (Durán, Consuelo 2021) “Los compradores, al estar dotados de más liquidez durante este periodo, lo ven como un valor seguro en el que pueden poner su dinero. «Ahora la tendencia es invertir en sectores como el inmobiliario o el arte, o inversión en oro dentro de las subastas, como la numismática, donde se aprecia que hay más movimiento”. Creencia, no siempre plausible (Vico et al., 2015), del arte como valor refugio, pues si bien sus precios se mantienen en una tendencia de crecimiento sostenido, solo las obras de alta calidad, generalmente de grandes artistas plenamente consolidados, que alcanzan un volumen de demanda constante, pueden llegar a representar un valor refugio incluso en situaciones de incertidumbre y recesión económica, dado que su demanda no se desvanece.

En segundo lugar, exploraremos y analizaremos a lo largo de este trabajo, como estas características asociadas al arte tradicional, están cambiando a la vez que la tecnología avanza, así como lo hacen también los gustos y tendencias de los inversores. Tal y como decía (Mamarbachi, Day y Favato (2008) “El papel del arte ha estado cambiando. Ya no es apreciado solo por su valor estético y la expresión en sus nobles ideales, si no, por sus atributos como inversión”.

La inversión en arte diverge en varios aspectos de la inversión en activos financieros ya que el mercado del arte puede resultar complicado para muchos inversores, sobre todo aquellos más noveles. El comportamiento del mercado del arte es atípico y ha demostrado obtener rendimientos positivos comparables a los de los activos financieros. Un claro ejemplo de ello es Japón, donde tras explotar la burbuja financiera e inmobiliaria en 1990, el empresario Ryoei Saito adquirió “El retrato del Dr. Gachet”- Vincent Van Gogh, subastada en Christies por 82,5 millones de dólares. En el año 2008 tras la trágica quiebra de Lehman Brothers, en la casa de subastas Sotheby’s, Londres, se alcanzó un récord para el artista Damien Hirst con la venta de un lote de sus obras (120 millones de dólares).

2 El mercado del arte

La finalidad de este primer capítulo es llevar a cabo un análisis extenso y dar una visión profunda de lo que es e implica el mercado del arte, sus agentes y la cadena de valor que hay desde que el artista elabora su obra, hasta que esta llega a manos del coleccionista o inversor. Así mismo, se pretende explicar detalladamente la evolución del mercado del arte, gustos, modalidades, facturación, tipos de mercado (nacional, local e internacional) y preferencias artísticas según el país de origen del inversor/ coleccionista.

El mercado del arte lo forman el mercado primario y el secundario y tres principales tipos de inversores.

El primario, donde se comercializan obras de primera mano que pasan directamente de la Galería al coleccionista sin haber pertenecido a colecciones privadas previamente.



El mercado secundario; donde las obras pasan de un coleccionista a otro ya sea por medio de casas de subastas o Galerías.



Por ello, es imprescindible identificar a los actores que participan en ambos mercados, para poder así comprender las distintas salidas de los artistas y los precios de las obras que se quieren adquirir.

Diferenciamos en ambos mercados cuatro grandes grupos:

1. Las galerías de arte:

Son espacios especializados en la promoción, exhibición y comercialización de obras de arte (agentes principales del mercado primario). Ocasionalmente pueden gestionar obras del mercado secundario a petición de sus coleccionistas comprando y vendiendo obras de arte. Las galerías promocionan a sus artistas e intentan crear una marca con su nombre y estilo estético en el mercado primario del arte, llevando un control de sus creaciones y ventas, organizando sus exposiciones e impulsando su éxito.

Tal y como lo detalla **Carolina Díaz Amunárriz** “*La gestión de las galerías de arte*”, “La profesión de galerista se puede asemejar a la de un hombre orquesta que tiene que hacer que todos los instrumentos suenen acompasadamente formando una

melodía. Las tareas a las que tienes que enfrentarte cada día son ingentes y muy diversas. Los problemas surgen donde uno menos se lo espera y hay que estar preparado para resolverlos”.

2. Marchand d'art (Marchante de arte):

Personas con gran conocimiento cultural y gran nivel de influencia que les permite identificar talentos emergentes y promover la obra de artistas renombrados, propiciando la adquisición y consecuentemente la financiación de los artistas plásticos. Carecen de espacio de exposición y son personas realmente preparadas y capacitadas para influir en las tendencias del mercado, atrayendo a todo tipo de inversores.

3. Casas de subastas:

Son el eje principal del mercado secundario y su coleccionismo. Su funcionamiento es sencillo y accesible. Al ser públicos los resultados del precio final, ofrecen confianza a los clientes y añaden transparencia al mercado.

Las obras se comercializan bajo la ley de la oferta y la demanda lo que permite que las obras se adjudiquen al mejor postor.

4. Museos:

Espacios públicos especializados en la conservación y exhibición de las creaciones artísticas. Su principal objetivo es el de preservar las obras, por lo que no las comercializan, simplemente las adquieren. Las decisiones que toman los museos inciden en las tendencias del mercado ya que la programación de un museo es independiente y sigue criterios objetivos, motivando así a que suba la cotización de un artista.

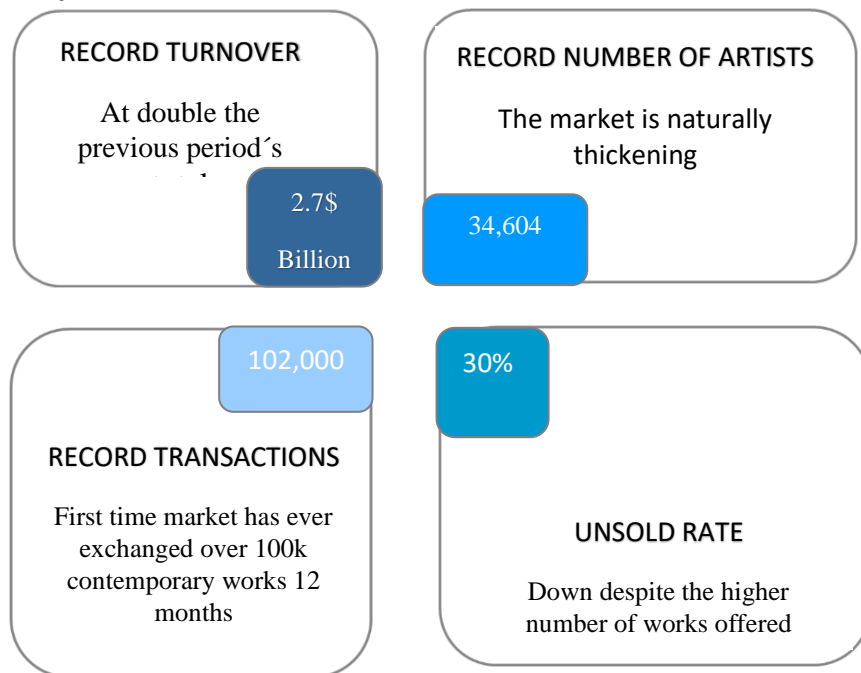
Los tres tipos de inversores que podemos diferenciar en el mercado son:

- I. Coleccionistas que buscan únicamente disfrutar de sus obras
- II. Aquellos que acumulan obras de arte buscando una rentabilidad en el corto/medio/largo plazo.
- III. Coleccionistas-inversores que buscan obtener una rentabilidad y disfrutar de sus activos artísticos.

El mercado mundial del arte atrae la atención tanto de inversores internacionales y nacionales (individuales e institucionales) como de coleccionistas tradicionales. Se ha

convertido en uno de los sectores más importantes dentro de las denominadas “passion investments” aquellas inversiones que proporcionan no solo satisfacción emocional, sino que también rentabilidad financiera. Según el estudio de Art Market de Art Price de 2020 (número 1 en información sobre el mercado del arte), las ventas totales de arte de 2019 superaron los 64.000 millones de euros, y su informe más reciente acerca del arte contemporáneo en 2021, muestran que el mercado del arte está creciendo a pasos agigantados ya que las cifras de ventas, rentabilidad y número de artistas ha alcanzado récord este año a pesar de la pandemia global sufrida (Figura 1)

Figura 1: Cifras del mercado del Arte 2022



Elaboración propia mediante datos obtenidos de @artprice.

Esto refleja la tendencia positiva surgida durante la última década y como este mercado se recupera y sobrepasa las crisis financieras más rápido que otros sectores gracias a su eficacia en la digitalización mayoritaria de sus canales de venta (Pérez-Calero-Sanchez, 2011).

Existen tres mercados principales a destacar:

- I. Mercado nacional
- II. Mercado internacional
- III. Mercado local

Los amantes del arte tradicionales e inversores pequeños tienden a adquirir obras de arte que pertenecen a su entorno ya que es con lo que más identificados se sienten al implicar y sentir un fuerte concepto de nación y pertenencia a su país y figuras emblemáticas. En Occidente, por ejemplo, los artistas tienden a alterar las ya existentes técnicas y desarrollar nuevos estilos artísticos, tratando así de superar a artistas predecesores y crear una nueva “marca” y estilo que les represente, mientras que por lo contrario en China, el artista suele seguir los pasos y replicar a los artistas más tradicionales ya que culturalmente esto está asociado y percibido por el inversor como un signo de calidad y talento.

Respecto al inversor profesional y de aquel con un perfil “más moderno”, la realidad es que buscan un arte más global, exploran, estudian, observan y adquieren obras de artistas de todo el mundo que les permita poseer colecciones que incluyan obras de todos los países y gustos (por si, en un futuro fuese necesario vender parte de sus colecciones), no limitar su posible rango de compradores, ni limitar sus gustos y posesiones a su país de origen.

Cuando una economía local es fuerte y percibida como rica, todos los activos que la rodean se revalorizan (incluyendo) los artistas locales y sus obras. Es por esto, que el inversor de arte con más recorrido y por general, con un poder adquisitivo muy elevado, tiende a ser global en cuanto a sus posesiones artísticas y gustos ya que en muchos casos su país de origen (afortunada o desafortunadamente puede no ser una economía fuerte). Históricamente, Francia e Italia han sido puntos de referencia de mercado internacional del arte y países como Países bajos, España y América del sur percibidos como más arraigados a sus tradiciones y sentimiento patriótico tendiendo hacia el arte nacional. Hoy en día los tres países con mayor afluencia artística y transacciones internacionales son: Estados Unidos (Nueva York como hub central), China (tras la aparición de la nueva “clase rica”) y Reino Unido.

Figura 2: Western contemporary Art auction turnover by country

	Auction Turnover	Market Share
USA	889,514,627\$	58%
UK	424,293,543\$	28%
France	59,988,653\$	4%
Germany	47,884,793\$	3%
Italy	15,188,392\$	1%
Other	103,630,649\$	7%

Elaboración propia mediante datos obtenidos de @artprice.

3 Cómo invertir en arte

Tras la aparición de estudios que confirman la alta rentabilidad del mercado del arte, este se ha popularizado surgiendo nuevos modos de invertir en este activo que aumentan la accesibilidad a todo tipo de inversores convirtiéndolo en realmente atractivo.

Podemos diferenciar tres maneras (más comunes y conocidas) para invertir.

Dependiendo de cuál sea la intención del inversor respecto al arte, según “Fernández de Araoz, Olivella y Aznar *“People funds, 2021”* así será la forma de invertir:

- A. Forma directa (comprando la obra directamente sin intermediarios). Dirigida a coleccionistas/inversores de perfil UHNWI (Ultra high net worth individual).
- B. Sociedad mercantil o a través de un vehículo de inversión
- C. Crowdfunding (dirigido a inversores con menor poder adquisitivo). Se trata de adquirir una participación de una obra, mezclando las dos vías anteriores.

La forma directa de inversión en arte es la forma tradicional, donde la obra pasa a ser propiedad de un único comprador de manera inmediata. Es el modo generalmente utilizado por inversores/coleccionistas de alto estándar y con patrimonios realmente elevados, ya que no requieren de otro inversor o plataforma para ser dueños del activo que más les gusta. Es el método de compra en las casas de subastas con más renombre y prestigio (Sotheby’s, Christies, Bonhams) y en ferias de arte mayor renombre e importancia (Art Basel, Arco, Frieze, TEFAF & FIAC). Pero al haberse revalorizado tanto el precio del arte en los últimos 50 años (según Art Market Research, 2022, el precio del arte ha aumentado más del 1, 000% en los últimos 40 años. Siendo en los últimos años un aumento constante del 25% o más), se han desarrollado nuevas formas de inversión, para promocionar este tipo de activos entre pequeños inversores, fondos de inversión e inversores institucionales, beneficiando así también a los artistas menos conocidos al ampliar sus posibilidades de captar nuevos inversores generalmente “más arriesgados y menos expertos”.

La forma más innovadora de invertir frente a la directa es el denominado crowdfunding conocido también como “micromecenazgo”. Es un sistema de financiación a grandes escalas dónde a través de donaciones de muchas personas, el artista es capaz de llevar a cabo su proyecto. Esta tendencia de inversión y financiación ha obtenido mayor relevancia en el mercado del arte a raíz de la pandemia del COVID-19 dónde artistas menos conocidos y con menos posibilidades de crecer, han podido seguir adelante

gracias a este método de financiación. Desde finales de 2018, el Museo del Prado, ha apostado, como otros museos internacionales, por esta vía, creando su propia plataforma de crowdfunding permitiendo así a particulares, comercios, empresas y cualquiera que esté interesado en participar. Entre las plataformas más usadas de crowdfunding, destacamos Indiegogo, Kickstarter, Lanzanos o Verkami.

(Gutierrez-Rubí, Antoni, 2021) explica que “este modelo de financiación no se aleja de los antiguos mecenas ya que su objetivo no es otro que “codecidir, cocrear y coconsumir”. Para que este modelo de inversión funcione, se debe transmitir mucha confianza al “micromecenas” y crear una comunidad donde los intereses del artista y del inversor estén alineados”.

La segunda opción para invertir en arte alternativa es mediante los vehículos de inversión. Los más utilizados en el mercado del arte, son tres: los fondos que invierten en arte, los COD (collateralized debt obligations) y el modelo de inversión de propiedad fraccionada.

Al existir un vínculo tan estrecho entre la revalorización de arte con la necesidad de un gran patrimonio para poder adquirir obras de un alto valor, estos vehículos de inversión han ido con el tiempo obteniendo más popularidad ya que ofrecen a inversores pequeños inversores, la posibilidad de invertir en este activo y participar y formar parte de este tan cotizado “nuevo mundo”

3.1 Fondos de inversión en arte

En los fondos de inversión especializados en arte, se divide la propiedad artística entre varios dueños. Estos dueños deben tener un patrimonio considerable ya que el mínimo de entrada medio suele ser de unos 100.000 euros. Los fondos de inversión se consideran el vehículo generador de carteras más recurrente ya que permite una mayor diversificación para los inversores, “ya que los fondos compran una media de 30 a 60 obras, por lo que estás diversificando el riesgo. En contraposición no tienes la obra de arte colgada en tu casa” (Aznar,2021).

El primer fondo en invertir en arte fue el Fondo de pensiones del ferrocarril británico (British Rail Pensión fund) en 1974 tras la gran crisis petrolífera. “El fondo compró 2.400 obras (25 cuadros impresionistas, Old masters paintings, porcelana china y arte

africano entre otros). La rentabilidad obtenida tras su venta durante los años 1987 y 1999 fue del 11,3% por encima de la inflación” (Cavazzana, Webinar Aseafi). Desde entonces, han ido surgiendo más y más fondos especializados en arte, destacando Artemundi Global Funds, The fine Art group y Bespoke Art Fund.

Los fondos de arte están gestionados por profesionales especializados en arte cuyos intereses suelen ser muy similares a los de los inversores ya que reciben una parte de los beneficios generados por el fondo. Por regla general, el/los administradores cobran una comisión de gestión anual entre el 1% y el 3% sobre el valor neto de los activos en cartera.

Todos los fondos suelen tener la misma filosofía de inversión, (invertir únicamente en el mercado del arte), pero no las mismas características. Se diferencian en cuanto a poder adquisitivo en función del capital gestionado, duración, calidad y sector entre otros aspectos. La mayoría de los fondos utiliza varias estrategias de inversión a la vez -buy and hold, arbitraje geográfico, copropiedad etc- para diversificar sus carteras y disfrutar los beneficios de todas. “Los fondos que invierten en arte sirven como instrumento de diversificación y de democratización de este tipo de inversión. Además, la gestión profesional favorece al valor de este tipo de obras” (Ledesma, Rocio -*socia de Navis capital*,2021).

La gran ventaja que tiene invertir en fondos de arte y no en los otros métodos, es que no se requieren conocimientos artísticos para hacerlo, no obstante, el capital mínimo a desembolsar sigue siendo muy elevado, focalizándose en la actualidad principalmente a coleccionistas de clase media. Un claro ejemplo de ello es el fondo The Fine Art Fund group (creado en 2021), que tiene diversos fondos y el importe mínimo de inversión gira en torno a los 500.000 -1.000.000 USD.

Resulta realmente complicado encontrar información acerca de las rentabilidades obtenidas por estos fondos ya que como se ha explicado a lo largo de esta tesis, el mercado del arte está sujeto a poca supervisión, opacidad en la información de las obras y subjetividad al establecer los precios, es difícil decidir o hacer un ranking siquiera de los mejores fondos para invertir.

Para entender mejor el creciente éxito de los fondos de arte de inversión, el informe Art & Finance de Deloitte expresa que el 81% de coleccionistas/ inversores piden a sus gestores que en sus carteras incluyan arte y antigüedades. (Fernández de Araoz, Blanca

Funds people, 2021) explica además que un fondo de arte conlleva la opinión y asesoramiento de un experto, cosa realmente importante en el mundo del arte “se requieren muchos conocimientos amplios y especializados. Hay muchas trampas en las que caer”.

Por ello esta manera de invertir es realmente útil para pequeños o medianos inversores o con conocimientos más limitados ya que el fondo facilita y entrega ya realizada todo el proceso de comprobación física del estado de una obra, procedencia y potenciales compradores al inversor. Esto por una parte es beneficioso para el coleccionista/inversor, pero en algunos casos minora la satisfacción de lo que conlleva disfrutar la compra de una obra de arte, investigando procedencia, comprobando su estado y documentándose sobre el cuadro antes de comprarlo.

3.2 CDO (collateralized debt obligations)

La deuda con colateral es “una obligación garantizada por un activo (en inglés Collateralized Debt Obligation o CDO) forma parte de los productos financieros estructurado y respaldado por activos financieros de tipo ABS (asset-backed security)”. Dentro de estos ABS se encuentran cada vez más frecuentemente obras artísticas.

Los CDOs adquirieron gran relevancia tras la grave crisis financiera de 2008 y han retomado su papel tras la reciente crisis causada por el Covid-19. La posibilidad de poder utilizar una obra de arte como garantía y aval para obtener un préstamo, hipoteca o cualquier tipo de deuda, amplía aún más la infinidad de posibles inversores ya que uno de los grandes problemas que este tipo de activo planteaba era no solo su poca transparencia y opacidad al valorarla, si no que su escasa y tardía liquidez.” En vender una obra de arte se puede tardar meses, incluso años. La única manera de convertir este activo en liquidez inminente es pedir prestado contra el mismo (colateralizarlo)” *The Economist*, “*El mercado del arte y la propiedad fraccional/ Lo que viene*”, 2021.

“Según un estudio de Deloitte, el valor de créditos que tienen como garantía una obra de arte oscilaba entre los 17.000 y 20.000 millones de dólares al cierre de 2017 en Estados Unidos, un 13% más que en 2016.” (*The Economist*, “*Borrowing against art is growing at a stunning rate*”, 2019)

“Hace 20 años, era inimaginable usar una colección de arte como aval” (Beard, Evan, *Bank of America Banca privada*, 2019). Al estar los tipos de interés tan bajos, pedir préstamos se vuelve más atractivo y al estar los precios de las subastas de arte

disponibles desde principios del año 2000, esta practica de usar arte como colateral se ha vuelto más fácil y común. En Estados unidos, los propietarios pueden incluso continuar teniendo sus colecciones colgadas en sus paredes a pesar de estar siendo utilizada como garantía. A pesar de tener disponible los precios de las subastas, al ser esta práctica más arriesgada y menos común que con cualquier otro activo financiero, las mayores instituciones crediticias suelen pedir además un aval extra, siendo este el balance de situación completo del cliente. Por lo contrario, pequeñas boutiques sienten que, con la obra de arte en sí, es suficiente.

Bank of America exige como colateral obras de arte de al menos 5 millones de dólares mientras que el monto de préstamo mínimo de Athenea (la mayor boutique de Estados Unidos) es de 2 millones de dólares. No obstante, el tipo de interés requerido por las boutiques es mayor que el de Bancos privados, al garantizar el préstamo únicamente con la obra de arte. (Sachs, Cynthia, chief investment officer at Athena, 2019) explica que suele ser un tipo de interés con varios puntos básicos superior.

“Ambos solo aceptan obras de artistas de renombre ya que son los únicos con una longevidad confiable, así que los prestamos respaldados por obras de arte conllevan mucho menos riesgo de lo que muchos creen” señala (Cifuentes, Arturo, 2019) de Columbia Business School.

Esta práctica es muy común en Estados Unidos y parece que visto su éxito y con el paso del tiempo, está empezando a practicarse en Europa. “The Fine art group” y “Westenandbank” han comenzado a ofrecer sus servicios prestatarios en Europa, pero expresan que los europeos son más precavidos que los americanos a la hora de pedir préstamos contra sus activos.

3.3 Propiedad fraccionada

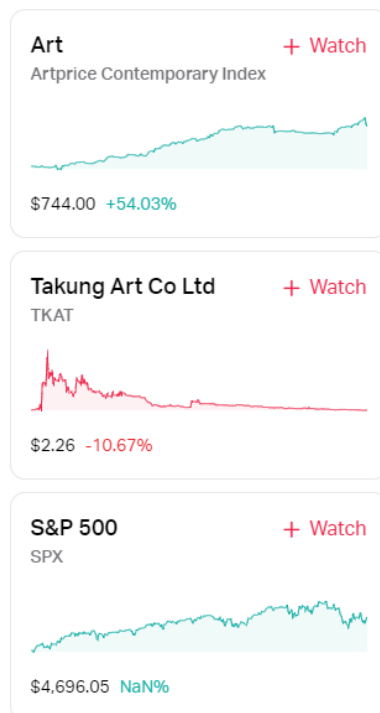
La propiedad fraccionada es un porcentaje de propiedad de un activo. El coste total del activo se divide entre accionistas particulares. En el caso del mundo del arte, representa una nueva oportunidad de inversión para los coleccionistas. Esta estructura de inversión es muy común en activos cuyo coste es muy elevado (como es el caso de las obras de arte de artistas conocidos).

A raíz de la pandemia mundial (COVID-19) y el distanciamiento social, este tipo de inversiones se han popularizado surgiendo plataformas como Masterworks, aplicación que facilita invertir en arte. “Despues de descubrir que el arte proporcionaba mejores

riesgo-retorno rentabilidades, que otros activos financieros , Lynn creó the fine-art investment platform para proporcionar así una manera accesible y financieramente viable a nuevos inversores interesados en el mundo del arte”. El objetivo principal de Masterworks es batir el S&P 500 a sabiendas que los denominados “blue-chip art” ha superado este índice por un 180% desde el año 2000.

Blue-chip art son las más reconocidas y prestigiosas obras de arte que no solo logran venderse por los precios más altos en subasta, si no que a lo largo del tiempo se revalorizan considerablemente. Este término se usa principalmente entre inversores especializados y no tanto en coleccionistas para comparar este activo con los Blue chip stocks” (Las mejores empresas cotizadas en la bolsa americana). Tal y como ocurre con las blue-chip stocks, los artistas son juzgados y valorados en función de la trayectoria de sus obras. Cuanta mayor sea la trayectoria del artista y más altos sus precios históricos de venta, más probable es que inversores (en especial los inexpertos nuevos) compren sus obras a un precio más alto.

Figura 3: Índices del Mercado del Arte



Fuente obtenida de Masterworks “<https://www.masterworks.io/>”

Masterworks ofrece a los inversores la oportunidad de manera muy sencilla de invertir y poseer blue-chip art (únicamente cuadros). Permite comprar acciones (propiedad

fraccionada) de las obras de arte de artistas de renombre que la plataforma posee (Calude Monet, Andy Warhol, Pablo Picasso ect). Masterworks se ocupa de mantener y cuidar las obras de arte en su galería (solo accesible por miembros Masterworks) en Nueva York a cambio de un honorario (1.5% anual y 20% si se generase una plusvalía en las ventas de las acciones). Además, la plataforma ha habilitado y creado un mercado secundario donde poder vender y comprar las acciones sin necesidad de ser un experto en arte, ayudando así a impulsar el mercado del arte y acabar con el problema de su iliquidez. Para evitar que inversores mayoritarios acaben siendo propietarios en exclusiva de obras de arte y fomentar la propiedad fraccionada, ningún inversor particular puede adquirir más del 10% del valor de la obra mediante acciones.

Art Exchange, similar a Masterworks, es considerada la primera bolsa de arte. Art Exchange a pesar de parecerse en la idea, difiere mucho de Masterworks en la práctica y modelo de negocio. Art Exchange a cambio de una comisión del 5% a las galerías con las que trabaja, tiene el derecho exclusivo de intentar vender en un plazo de entre tres y seis meses las acciones de una obra. Las obras con las que Art Exchange modela su negocio son todas de muy alto estándar ya que tal y como dijo Caroline Mathews (directora de operaciones de Art Exchange) “Dado que estamos poniendo en marcha algo nuevo en este mercado, teníamos que crear confianza y credibilidad entre los inversores y esto solo se hace disponiendo de obras de arte de una cierta altura”. Si en este periodo de tiempo, no se ha logrado vender el 20% de las acciones de esa obra, entonces la galería tendrá derecho a “buyback” las acciones de ese cuadro y mantener la propiedad de la obra. Esta plataforma si permite al inversor individual poseer más del 10% de una obra y si este tuviese el 80% de acciones de la obra, tendría entonces la opción de comprar la obra por su totalidad.

Según (Naquin,Pierre, 2022) uno de sus co-fundadores, “estamos apuntando al tipo de cliente que está acostumbrado a invertir en Sicavs (instituciones de inversión colectiva) o a quienes buscan exenciones fiscales (en Francia las obras de arte están libres del impuesto de solidaridad aplicado a las grandes fortunas), así como a instituciones bancarias y fondos que buscan invertir grandes sumas de dinero en una variedad de activos diferentes”.

Con el surgimiento de estos nuevos métodos de inversión y su ya notorio éxito, veremos poco a poco aparecer más ideas innovadoras que van a poner el mercado del arte al alcance de todo tipo de inversores.

4 Coleccionismo y patrimonio nacional artístico

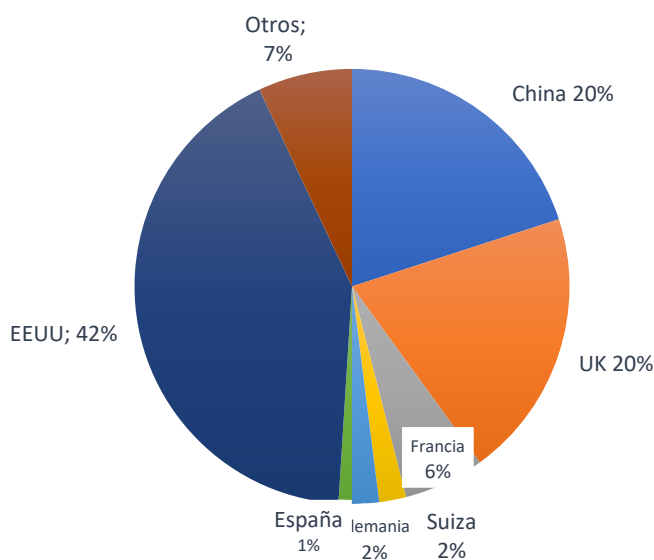
4.1 El mercado de arte en España comparado con el mercado de arte global

El mercado del arte tal y como hemos descrito a lo largo de este trabajo, es un mercado muy volátil y característico de cada país. En España el mercado del arte mantiene características muy particulares propias de un sistema menos consolidado y emergente a diferencia de otros países como Estados Unidos o Gran Bretaña.

Clare Mcandrew experta especializada en la economía del arte explica que “España es un mercado de precios bajos, por eso es pequeño, la media es de 5.270 euros, muy por debajo de la media europea. Las obras más caras de artistas españoles se venden fuera de España”.

En su informe más reciente (*Resilience in the dealer sector- Mcandrew, Clare & The Art Market in 2021*) hace referencia a que menos del 1% de las ventas de arte en el mercado global corresponden a España. Cifra inferior a la de otros países europeos como Francia (6%), Suiza (2%) y Alemania (2%).

Figura 4: Ventas en el Mercado Global de Arte 2021



Elaboración propia tras datos obtenidos del Artículo “*Resilience in the dealer sector*”.

Es una cifra relativamente baja comparada con el mercado global del arte, debido a los precios bajos de las obras y falta de liquidez. Para (Mcandrew, Clare, 2021) las medidas que se pueden tomar en el mercado español para favorecer la venta y compra de arte son a largo y a corto plazo. A corto plazo serían de tipo legislativo e impositivo (exenciones

fiscales en las obras de arte, apoyar a los artistas a través del IVA). A largo plazo, encontramos las medidas que promocionan el coleccionismo en España (en arte contemporáneo más que nada). Gran culpa de la poca tendencia y afán por coleccionar arte en España viene derivada de la visión que el estado español ha generado acerca de esta actividad. Se considera una actividad de lujo accesible únicamente para una elite a diferencia de en Gran Bretaña donde se considera una actividad fundamental para el desarrollo y cultura de los ciudadanos, así como una actividad que proporciona estatus y clase al país en general.

En cuanto al mercado global del arte, podemos destacar de la tabla elaborada extrayendo los datos del Art market report 2021 de Clare McAndrew, el gran aumento de las ventas online, impulsado mayoritariamente a la fuerza a raíz de las medidas implementadas a nivel global por la pandemia COVID-19.

Figura 5: Datos principales en el mercado global de arte 2022

Datos principales en el mercado global de arte 2022
Las ventas cayeron un 22% respecto a 2019 y un 27% respecto 2018.
Los mayores “hubs” de Arte (China, EE. UU. y UK) experimentaron una fuerte caída en ventas. Estados Unidos sigue liderando la posición en ventas con un 42%, China con un 20% y Gran Bretaña con un 20%.
Las ventas online se han duplicado respecto al año pasado y han obtenido un récord de 12.4 billones de dólares.
Las ventas en el mercado secundario (marchantes) han descendido un 20% respecto al año 2019.
Las ventas privadas de arte han incrementado un 36% su posición respecto a 2019, mientras que las ventas públicas han sufrido una caída del 30%.
El 66% de los coleccionistas UHNWI comentan que la pandemia ha despertado aún más su interés por coleccionar arte.

Elaboración propia mediante datos obtenidos de “Art market report-Clare McAndrew”.

Tanto las casas de subastas como las ventas privadas han sabido adaptar su modelo de ventas a una velocidad impresionante, pudiendo así hacer frente a la difícil situación. Las casas de subastas han incorporado una nueva manera de venta online (live bidding-subastas en tiempo real) que ha ampliado el alcance y espectro de los posibles inversores y coleccionistas internacionales. Las ventas privadas han desarrollado a su

vez la visión 360° para mostrar a los interesados las piezas en cuestión desde todas sus perspectivas.

Estas nuevas medidas han dado lugar a una transformación radical en el modelo de negocio del mercado del arte, adaptándose cada vez más a los gustos y costumbres de los inversores más jóvenes y disfrutando de los avances tecnológicos. Según (Novakovic, Christl consejera delegada de UBS Europe SE y responsable de Wealth Management Europe y presidenta del UBS Art Board, 2021) "el año 2020 marcó un punto de inflexión para la innovación digital en el mercado de arte. El cambio a plataformas digitales permitió la colección de arte, aumentó la transparencia y reforzó el mercado incluso cuando los bloqueos nacionales forzaron el cierre de galerías, subastas en vivo y museos. La pandemia demostró que necesitamos arte para elevar nuestra mirada por encima de las dificultades, para expresar nuestros puntos de vista y emociones, y para encontrar ligereza en tiempos difíciles. Los coleccionistas permanecieron apasionadamente comprometidos durante los momentos más difíciles y dedicados a coleccionar con propósito y un plan a largo plazo"

Retomando el mercado español, (Mcandrew ,Clare señala en su estudio realizado en 2017) que el mercado que predomina en España es el primario (galerías al que le corresponden el 80% de las ventas). Esta práctica difiere mucho al resto de países europeos donde tiende a predominar el mercado secundario donde los marchantes de arte juegan un papel fundamental.

Cabe destacar la inclusión en el mercado laboral y como esta ha influido en el mercado del arte español "las mujeres coleccionistas gastaron más que los hombres en 2020, con un aumento de su gasto medio del 13% interanual" (Golpe al mercado del arte- cinco días).

Sumando este importante dato al estudio recientemente elaborado y publicado por Knight Frank donde consta que "En España hay un 12% más de ricos de los que había en 2020" puede ser la gran oportunidad para incentivar a inversores tanto nacionales como internacionales a invertir en arte español. Una reforma de mecenazgo y fiscalidad incentivaría a coleccionistas tanto en el ámbito público como en el privado a incrementar las operaciones favoreciendo así al mercado del arte español y aportando mayor dinamismo a este.

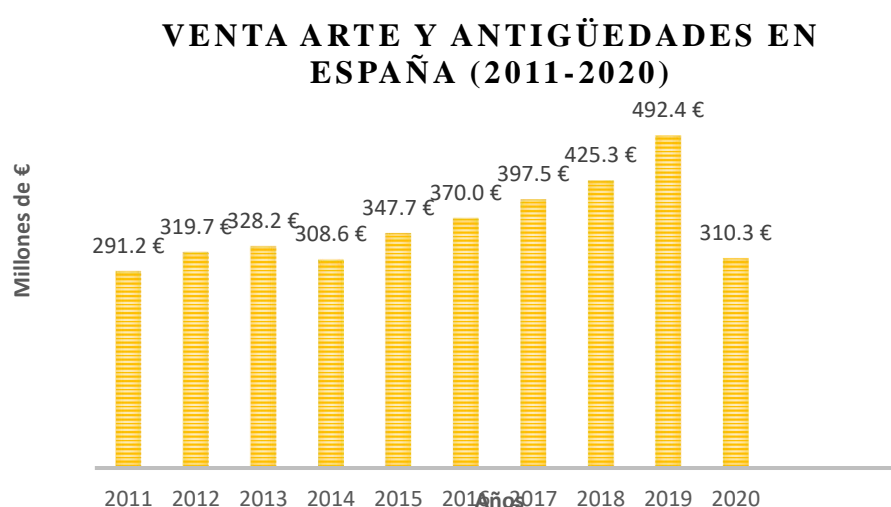
“En cuanto a las inversiones, el vino y el arte contemporáneo, serán los principales activos en el sector de lujo en España en 2022”. Así lo refleja el Luxury Investment Index, que elabora la citada consultora. Con la subida de la renta per cápita en España y el resurgimiento de percibir el arte como una alternativa de inversión, es importante que los posibles coleccionistas e inversores favorezcan al artista español ya que, si el mercado percibe un incremento importante en la venta de estos artistas, la llegada de coleccionistas y posibles inversores internacionales vendrá detrás. “Ambos segmentos se benefician en el mercado español del crecimiento y el enorme interés que están teniendo entre las grandes fortunas” (Knight Frank, 2021).

El mercado del arte español igual que la gran mayoría de mercados se ha visto severamente afectado por la pandemia global sufrida, obteniendo un resultado de ventas de 308 millones de euros, su nivel más bajo desde 2014 (La Caixa, el mercado español del arte en 2021).

España, fue tras Irlanda el país con el periodo de cierre más largo en Europa (99 días de confinamiento comparado con 66 en el resto de los países de Europa) suponiendo así que la gran mayoría de eventos y ferias de arte como Arco se cancelaron o se pospusieron.

Esto se vio enormemente reflejado en los niveles de ventas tanto en el mercado secundario como en el primario reiterando nuevamente la poca fortaleza del mercado de arte en España.

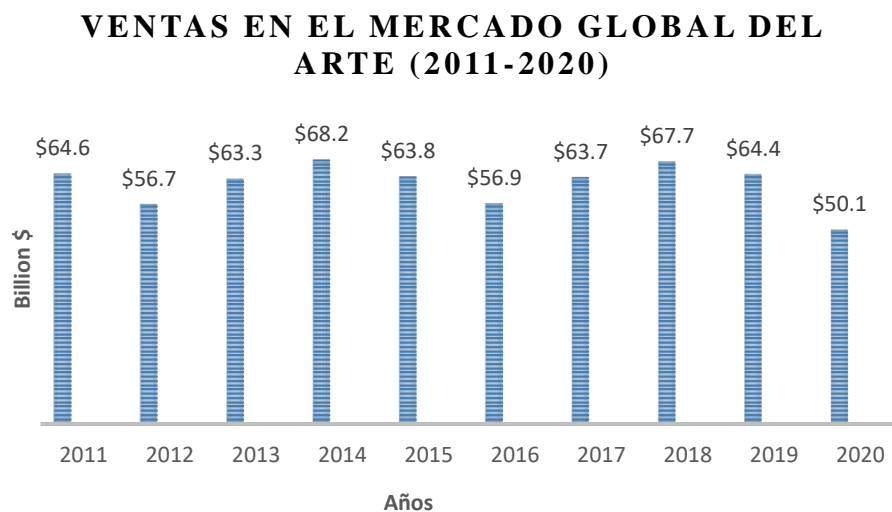
Figura 6: Venta de Arte y antigüedades en España desde el año 2011 hasta el 2020



Elaboración propia mediante datos obtenidos de Arts Economics 2021.

El gráfico elaborado a raíz de datos extraídos del informe Arte en España 2021 publicado por La Caixa muestra la evolución de ventas en España de arte y antigüedades desde 2011 hasta 2020. 2020 refleja un periodo caótico y de recesión tanto para España como para el resto del mundo como se puede observar en la figura 2. En este gráfico se observa un enorme descenso al igual que en el gráfico 1 (ventas en España) de ventas en el año 2020 respecto a tres años anteriores demostrando que a pesar de ser un mercado con poca o nula correlación y considerarse un valor refugio, las crisis financieras y el miedo percibido por los posibles compradores, también afectan enormemente a este mercado y sector.

Figura 7: Ventas en el Mercado Global del Arte desde el año 2011 hasta el año 2020



Elaboración propia mediante datos extraídos del 2021 Market report

Para 2014 el mercado global del arte se había recuperado airoso de las fuertes caídas sufridas durante la crisis financiera de 2008-2009 obteniendo incluso picos históricos de precios nunca vistos en subastas además de unos niveles de ventas en el mercado global. No obstante, el mercado español avanzó y se desarrolló mucho más lento que el resto, quedándose así por debajo de la media europea durante varios años consecutivos. En 2019 al mejorar la situación económica en el país, políticas monetarias más estables y afianzarse mayor confianza en el mercado, el mercado del arte español creció notablemente en valor impulsado por el auge de galerías y subastas alcanzando un nivel de 429.4 millones de euros en ventas.

El sector de las galerías (sector primario) se ha visto muy afectado por la pandemia ya que su éxito principal y vía de ventas recurrente: exposiciones, viajes, eventos (todo tipo de contacto directo con el cliente) se han cancelado a raíz del COVID-19. A pesar de intentar adaptar su modelo de negocio a pasos agigantados adoptando nuevos métodos de venta online como anteriormente mencionados, quizás por su tan rápida aparición, no dio tiempo suficiente a los inversores a adaptarse sufriendo las ventas de este sector primario una caída del 44%. “La falta de ferias de arte se compensó hasta cierto punto mediante el despliegue ampliado de OVR online viewing rooms o salas de visualización en línea de ferias de arte, pero, aunque estos se utilizan ampliamente, no compensaron el déficit, si bien agregaron un 8% adicional a las ventas atribuibles a ferias en 2020, frente al 1% de 2019”.

De los galeristas encuestados en el estudio de La Caixa, aquellos que, si habían visto una subida notoria en sus ventas online, señalaron que el 37% de estos compradores eran nuevos, con los que los marchantes o galerías no habían tenido contacto previo.

A pesar de estar su fuente principal de clientes afectada por las medidas adoptadas durante la pandemia, la cancelación de viajes, eventos, exposiciones etc. les habían permitido reducir enormemente sus costes y mantener unos niveles de rentabilidad similares a 2019 y captar una clientela internacional que antes resultaba casi imposible.

Con la salida del Reino Unido de la unión europea, España ha mejorado en cuanto a posicionamiento y espera convertirse en el cuarto mercado más grande de la UE con una cuota del 6% (por debajo de Francia 50%, Alemania 20% y Austria 7%). Según datos de la Agencia Tributaria se declaró en 2019 (Datos obtenidos de la Estadística de los declarantes del Impuesto sobre Patrimonio 2019), que la propiedad de obras de arte en España en manos de HNWI (High net worth individual) es de 669.5 millones de euros aumentando la inversión en arte desde 2007 un 120% (Trincado, 2021).

Las ferias son una de las fuentes principales de compraventa de arte tanto en España como en el resto del mundo. La presencia de galerías españolas en ferias internacionales ha aumentado de manera progresiva como símbolo del mercado globalizado surgido en el siglo XXI creando así un nuevo modelo de negocio en las galerías más longevas y en las menos nuevas (Pérez Ibañez,2020).

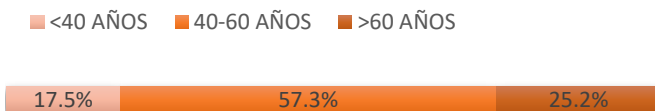
Para la inmensa mayoría de galerías su objetivo principal es asistir a ferias tanto locales, nacionales como internacionales jugando un enorme papel su presupuesto y ambiciones

para contentarse con una presencia más limitada al territorio nacional o expandirse al internacional.

Los compradores de las galerías pueden dividirse en tres grandes grupos ilustrados en el gráfico a continuación: según la edad, según género y según procedencia.

Figura 7: Compradores de galerías según edad, género y procedencia

Según edad



Según género



Según procedencia



Elaboración propia mediante datos obtenidos de 2021 Market report.

La procedencia de la gran mayoría de compradores extranjeros es Europa (73,3%), seguido por Latinoamérica y Norteamérica (EE. UU. y Canadá 42,5%). A pesar de ser aún minoría el resto de los compradores (Medio oriente, Asia, África y Oceanía) poco a poco ganan posición e importancia frente a los datos de años anteriores a raíz de la

creciente globalización en las galerías españolas. La venta online ha ayudado a incrementar la venta de cuadros de artistas españoles a inversores extranjeros al haber facilitado la interacción y visitas de galerías de manera virtual.

La relación entre galerías y artistas tanto en España como en el resto del mundo es realmente importante para generar ventas y proporcionar una imagen adecuada y ejemplar de los artistas que promueven. La relación entre artistas y galerías puede ser de distintas maneras (ocasional o permanente entre las más frecuentes), puede ser también exclusiva prolongable o limitada con una fecha final establecida.

Figura 8: Representación entre galerías y artistas



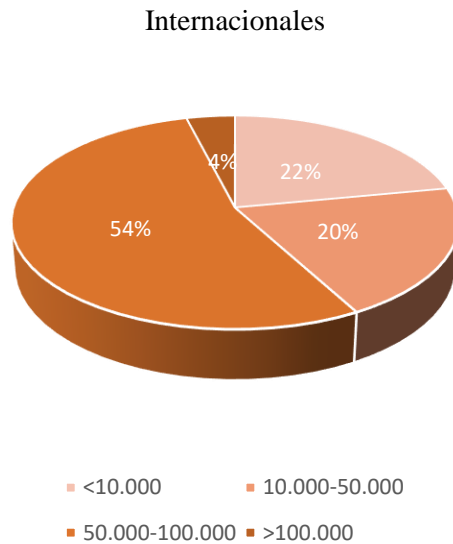
Elaboración propia mediante datos obtenidos de ArtTactic.

A pesar de haber cambiado las tendencias entre galerías y artistas a raíz de la COVID-19, el objetivo principal de los artistas sigue siendo establecer y entablar una relación estable y duradera entre ellos y los galeristas, buscando además el lucro y la rentabilidad de sus obras de arte además de su auge como artistas. Las galerías españolas trabajan con artistas emergentes (29.6%) y media carrera (45,5%). Las ferias suponen al igual que las galerías un canal de venta importante para los artistas.

Las galerías españolas asisten por lo general a 10 ferias anuales, siendo muy pocas las que asisten a más de diez. La feria más reconocida española es ARCO, pero otras como Drawing room, Feriarte y Marte en Castellón permiten a los artistas darse a conocer entre el territorio y compradores nacionales. Al suponer las ferias de arte un coste tan elevado para las galerías, en España no es común entre los galeristas acudir a ferias de grandes dimensiones y magnitudes ya que el alcance que tiene como objetivo no es tan demandante como las que tienen en EEUU, Asia o UK. Desde 2015 hasta hoy (2022) se ha visto la creciente presencia española en ferias internacionales como Frieze, ArtBo en Colombia, y TEFAF. Siendo poco común ver a galerías españolas en ferias como ArtBasel en Basilea o Miami.

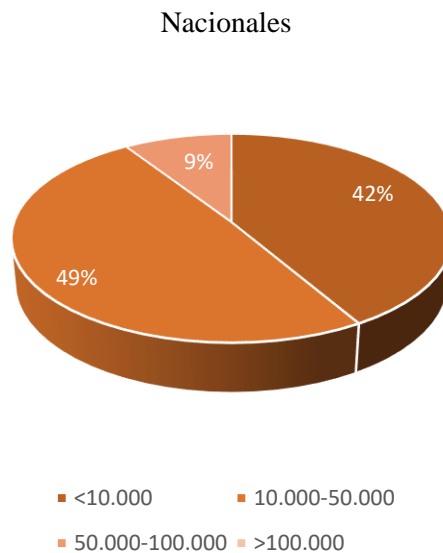
El gráfico circular 9 A describe el gasto medio de las galerías en ferias internacionales y el gráfico 9 B en ferias nacionales.

Figura 9 A: Gasto medio de galerías en ferias internacionales



Elaboración propia mediante datos extraídos de Clare McAndrew 2021 Market report.

Figura 9 B: Gasto medio de las galerías en ferias nacionales.



Elaboración propia mediante datos extraídos de Clare McAndrew 2021 Market report.

Cabe destacar que ninguna de las galerías entrevistadas en el estudio dirigido por (McAndrew, Clare, 2021) declara haber gastado más de 100.000 euros en ferias nacionales ya que consideran que un gasto tan elevado no significaría un aumento en ventas ni prestigio esperados. No obstante, si consideran que este gasto sería

beneficioso y compensaría en ferias internacionales de alto estándar ya que el prestigio obtenido al haber participado en ellas tiene unos beneficios notorios a largo plazo. La gran mayoría de los gastos en las ferias está asociado a los gastos de participación (42,6%), siguiéndole de cerca los gastos asociados a transporte, desplazamiento y estancia del personal de la galería (35,2%).

Las ventas en ferias suelen diferir de aquellas en las galerías ya que la gran mayoría de ellas se hace a clientes/coleccionistas con los que se ha mantenido poca relación anterior al contrario que en las galerías donde las ventas más importantes suelen hacerse a clientes con una relación superior a los 5 años. En el mercado español (tanto en ferias como en galerías) los principales clientes son nacionales mientras que, en Estados Unidos, Canadá, Reino Unido e Italia los clientes son la gran mayoría extranjeros.

4.2 Exportaciones y protección de patrimonio artístico

El patrimonio artístico de un país es el reflejo de su identidad cultural, su riqueza y su valor añadido y por ello el fin principal de las grandes naciones es preservarlo y protegerlo.

El concepto de patrimonio ha ido evolucionando a lo largo del tiempo, pasando de ser considerado un concepto de propiedad individualizante o individual a otro “social que abarca también lo intangible como las tradiciones, las ciencias, la música o los cuentos” (Ley 16/1985, patrimonio artístico español).

La carta de Atenas de 1931, la carta de Venecia de 1964 y la carta de europea del patrimonio arquitectónico de 1975 juegan un papel muy importante en la evolución conceptual de Patrimonio. Estas cartas reflejan acuerdos entre países para limitar las actuaciones de cada uno a la hora de intervenir en el patrimonio artístico o arquitectónico. En la carta europea del patrimonio arquitectónico (la más reciente), se introducen conceptos “fundamentales para nuestro mundo de hoy, ya que pone en manifiesto la necesidad de la educación y conocimiento del patrimonio común para conseguir su defensa, respeto y salvaguarda frente a los peligros que le amenazan...” (Irala Hortal, Pilar ,2017).

Al ser este concepto mundialmente reconocido, está en el mayor de los intereses de los países preservar y defender su patrimonio sobre todo entre aquellos considerados “exportadores” como Grecia, España, Italia etc. Estos países están interesados en adoptar una postura más cautelosa y prevencionista, inclinándose así por medidas más

estrictas y limitadas en cuanto al tráfico internacional. Por otro lado, los países considerados “importadores” de bienes culturales como Reino Unido, Alemania, Estados Unidos, Asia etc defienden el libre mercado internacional del arte y la poca intervención por parte del Estado. (Carrillo, Carrillo, Beatriz L, 2001).

Al haber sufrido los países “exportadores” (centrándonos en España) grandes expolios artísticos (“De Madrid salieron 1.500 cuadros, de Sevilla 1.000, de Valencia un número muy pequeño y otras ciudades fueron afortunadas y casi no sufrieron expolio. De todas ellas, junto con el Tesoro del Delfín -conjunto de orfebrería de Luis de Francia, hermano de Felipe V, muerto en 1711- se mandaron a Paris 300 cuadros en mayo de 1813) (Alcalá, Cesar ,2021), su finalidad principal como país es evitar la fuga y pérdida de PHE (patrimonio artístico español) al extranjero ya que esto supondría un gran problema a nivel cultural en España.

A raíz de estos expolios y conflictos internacionales, aparecieron instituciones defensoras de la cultura y preservación del patrimonio nacional debido a las implicaciones que estas tienen para sus ciudadanos. La primera en aparecer fue La Sociedad de Naciones, tras la Primera Guerra mundial de la que nació la carta de Atenas donde se buscaba preservar el patrimonio arquitectónico.

A raíz de la Sociedad de naciones, fueron apareciendo más instituciones como la ONU (organización de las naciones unidas) y la UNESCO (Organización de las Naciones unidas para la educación, la ciencia y la cultura). “La UNESCO trabaja para garantizar que todos los niños y adultos tengan acceso a una educación de calidad. La UNESCO refuerza los vínculos entre las naciones promoviendo el patrimonio cultural y la igualdad de todas las culturas” (<https://es.unesco.org/about-us/introducing-unesco>).

España se rige por el Tratado de la comunidad Económica Europea donde se establece que se debe “regular las exportaciones e importaciones que perjudiquen al patrimonio histórico o arqueológico nacional (art 30) o las ayudas referidas al mercado común (art 87.3d)”. Por ello la postura adoptada por España de proteccionismo, afecta de manera inevitable al valor de las obras de arte (depreciándolo) ya que su propiedad y posibles compradores se ven limitados a España.

Por ello, la legislación española establece una serie de reglas y normas refiriéndose a la importación y exportación tanto dentro como fuera de la UE (Unión europea).

Dependiendo de la finalidad de la salida de la obra de arte, hará falta una serie de permisos u otros. Los fines pueden ser tres: definitiva, temporal posibilidad de venta y temporal.

Los dos primeros tipos son los más recurridos por los particulares para las exportaciones de bienes culturales. La salida definitiva hace referencia a aquella exportación que no tiene intención alguna de volver al país de origen. Se denomina exportación irreversible, y es la que los países como España denominados “exportadores” (Anguita Villanueva, Luis Antonio 2006) más temen ya que es irrevocable y permanente. Estos dos tipos de exportaciones (definitiva y con posibilidad de venta) requieren permisos distintos dependiendo de si la exportación es dentro de la UE o fuera de ella.

Para poder exportar dentro de la UE, es indispensable un permiso de salida. Podrán ser exportados (en cualquiera de sus tres tipologías dependiendo de su finalidad)” Previa autorización expresa de la administración del Estado, los bienes integrantes del Patrimonio artístico español con más de cien años de antigüedad, y en todo caso, aquellos que estén incluidos en el Inventario general o tengan incoado expediente para su inclusión en el mismo.

Consecuentemente, no se necesitará permiso de exportación para los bienes que tengan menos de cien años, pero el solicitante deberá presentar en la aduana una declaración jurada que acredite su antigüedad” (Ministerio de educación cultura y deportes, 2022).

El Estado puede incluso quedarse con los bienes que hayan intentado salir del país sin permiso “pertenecen al Estado los bienes muebles integrantes del Patrimonio Histórico Español que sean exportados sin la autorización requerida por el artículo 5 de esta ley. Dichos bienes son inalienables e imprescriptibles.” (Artículo 29.1 de la Ley 16/1985).

Respecto a la exportación de bienes fuera de la UE, necesitan permiso de salida aquellos incluidos en el Inventario general de Bienes Muebles del patrimonio Histórico y los bienes que tengan entre cincuenta y cien años de antigüedad y su valor supere un determinado nivel (quince mil euros para las fotografías, dibujos y grabados; cincuenta mil para las esculturas; 150 mil para las obras pictóricas y treinta mil para las acuarelas).

Una vez obtenido el permiso, las exportaciones fuera de la UE están sujetas a unas tasas de exportación elevadas para intentar así desmotivar la salida del bien pictórico del país.

El tramo de tasas es el siguiente: Hasta 6.000 euros corresponde el 5%; de 6.001-60.000 euros el 10%; de 60.001-600.000 euros el 20% y a partir de 600.001 euros el 30%.

Estas altas tasas sumadas a la burocracia asociada a las actividades de exportación dan lugar al surgimiento de intentos ilícitos de salidas de obras de arte y de escándalos públicos relacionados con el patrimonio histórico. Un caso muy reciente que analizaremos y expondremos a continuación es el de Jaime Botin “El busto de mujer joven de Picasso”.

El nivel de importaciones y exportaciones de obras de Arte en España se ha visto enormemente afectado por la pandemia COVID-19 y las restricciones impuestas por Reino Unido a raíz del “Brexit”. Respecto a las transacciones entre el mercado español del arte y Estados Unidos, estas han sufrido unas caídas del 32% y con respecto al Reino Unido las tasas de IVA a las que están sujetas importaciones y exportaciones del 5 y 10% respectivamente, ha ocasionado graves problemas para las empresas (casas de subastas como Sotheby’s y Christie’s) que operan constantemente entre España y UK.

Cabe destacar además que durante el año 2020 y la pandemia mundial, España ha sufrido un elevado comercio transfronterizo con Andorra (país no perteneciente a la UE) mayoritariamente por ventajas fiscales y facilidades de exportación e importación. El ejemplo más destacable es Carmen Cervera que ha utilizado este pequeño país como refugio de algunas de sus colecciones valoradas en 276 millones de euros y residencia fiscal. Para asegurarse España de no perder patrimonio artístico nacional y evitar que el mercado del arte español se resienta más de lo ya observado, el gobierno español ha firmado con Carmen Cervera un contrato de 95.6 millones de euros con el que se aseguran que la colección de Carmen Cervera donde se incluye el cuadro Mata Mua de Gauguin permanecerá en España para disfrute del público durante 15 años.

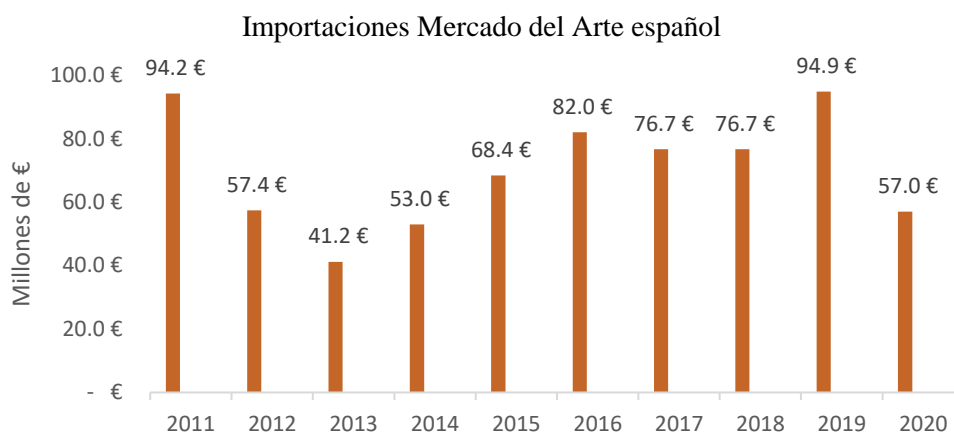
Estas exportaciones a Andorra han supuesto el casi 90% de las exportaciones totales del mercado del arte español en 2020 mostrando el gran potencial que



tienen algunas colecciones privadas en España y la trascendencia que esto alcanzaría si se decidiese su venta en algún momento.

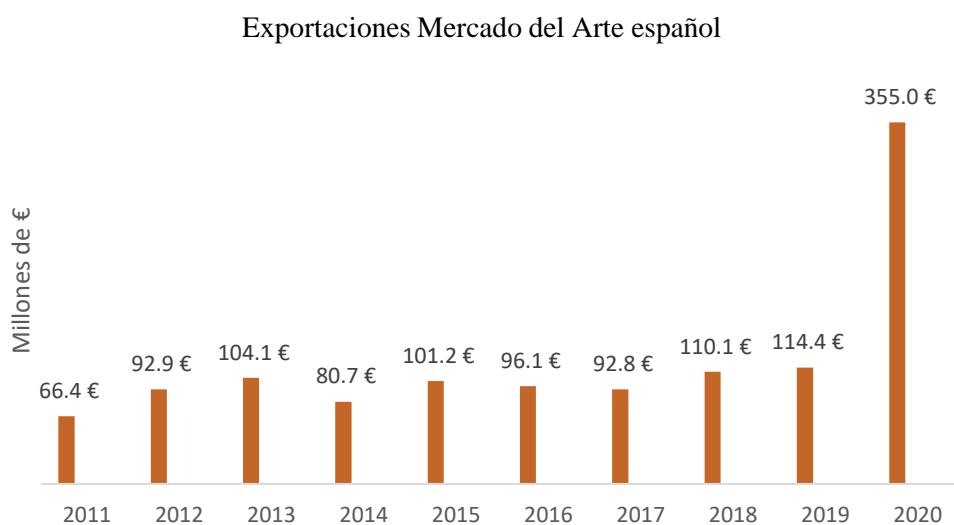
Las figuras 10 y 11 muestran la evolución de las importaciones y exportaciones en España desde el año 2011 hasta el año 2020. En la figura 4 (nivel de exportaciones) podemos observar como el nivel está muy por encima del resto de años, pudiendo considerarlo una anomalía relacionado directamente al caso excepcional de Carmen Cervera.

Figura 10: Nivel de importaciones en el Mercado del Arte español medidas en Millones de €



Elaboración propia con datos procedentes de Eurostat

Figura 11: Nivel de exportaciones en el Mercado del Arte español medidas en Millones de €



Elaboración propia con datos procedentes de Eurostat

“A las empresas orientadas al exterior, en términos de compradores y de ventas, les fue notablemente mejor que a las empresas locales, y el arte español más caro se siguió vendiendo fuera de España”.

La limitación de exportación en un cuadro por ser considerado Patrimonio Histórico español supone una disminución importante en su valor y precio ya que sus posibles compradores pasan de ser infinitos a solo unos pocos residentes en España. Se considera exportación ilícita aquellas llevadas a cabo sin el permiso necesario bien porque este haya sido denegado por el estado o no se haya pedido.

El caso del cuadro de Jaime Botín “El busto de mujer joven-Pablo Picasso es un claro exponente del supuesto de las exportaciones ilícitas asociadas a las altas tasas y amplia burocracia.

Se denomina exportación ilegal a la salida de un bien cultural del territorio de un Estado infringiendo su normativa de exportación. (Anguita Villanueva, Luis Antonio, 2006).

El delito de contrabando aparece en la Ley orgánica de represión del contrabando y no en el Código Penal. En dicha ley se establece en el artículo 2. 2ª cometen delito de contrabando, siempre que el valor de los bienes, mercancías, géneros o efectos sea igual o superior a 500.000 euros, los que (...) exporten o expidan bienes que integren el Patrimonio Histórico Español sin la autorización de la Administración competente cuando esta sea necesaria, o habiéndola obtenido bien mediante su solicitud con datos o documentos falsos en relación con la naturaleza o del destino último de tales productos o bienes de cualquier otro modo ilícito”. El contrabando de estos bienes se castiga con penas de prisión de uno a cinco años y una multa del valor o seis veces mayor que este del bien objeto del delito (art 3.1. LORC).

En el artículo 29.1 de la Ley de Patrimonio histórico español, se expone una de las consecuencias más radicales ya que puede suponer que el cuadro pase a ser propiedad del Estado español “Pertencen al estado los bienes muebles integrantes del Patrimonio histórico español que sean exportados sin la autorización requerida por el artículo 5 de esta ley”. Por otra parte, aquellos bienes que directamente se consideran inexportables, no hay ni autorización sujeta, simplemente es posible exportar el bien por tiempo definido que podría considerarse ilícita si no se cumple con los plazos de retorno establecidos en el acuerdo.

El caso de Jaime Botín, (mencionado anteriormente) expresidente de Bankinter, es un ejemplo de exportación ilícita muy mediático en España. El cuadro “cabeza de mujer joven” se encuentra actualmente en las paredes del Museo Reina Sofía, entre los ejemplos Cubistas de la sala 204. El lienzo del pintor malagueño Pablo Picasso fue adquirido en 1977 en la Galería Marlborough de Londres. Años después en 2012, Jaime Botín se puso en contacto con la prestigiosa casa de subastas Christie’s para encargarle la posible venta de este cuadro. La casa de subastas advirtió al propietario de la necesidad de un permiso de exportación ya que se consideraba Patrimonio Histórico español y tenía más de cien años de antigüedad. Christie’s en representación de Jaime Botín solicitó al Ministerio de cultura el permiso para poder exportar el cuadro y subastarlo en Londres indicando que el cuadro se encontraba en su propiedad de Somosaguas, Pozuelo de Alarcón, España. La multa impuesta por el Estado para penalizar el delito firme de contrabando fue de 91,7 millones de euros en los tribunales en 2021 (por un cuadro valorado en España en 27 millones de euros) además de tres años de prisión. En este intento, la petición de exportación fue rechazada ya que la Junta de Valoración y exportación de bienes del PHE recalzó que “no existía obra semejante en territorio español” El Busto de mujer. Además el Ministerio de cultura en el año 2013 consideró a la obra de arte BIC (Bien de interés cultural) y al tener más de cien años de antigüedad, se catalogó oficialmente como un bien inexportable.

El 25 de enero de 2013, Jaime Botín interpuso un recurso ante la resolución de denegación y contra la orden ministerial que declaraba inexportable al cuadro. En este recurso se defendía que el cuadro había permanecido siempre en una goleta de bandera británica bajo propiedad de Jaime Botín “Adix”, atracada en Valencia, insistiendo que Christie’s Iberica S, L, había indicado equívocamente la localización del cuadro en la solicitud del permiso representando al banquero español.

El cuadro fue interceptado el 31 de Julio de 2015 en la isla de Córcega en el barco de Jaime Botín dirección a Ginebra, Suiza para “depositarlo” temporalmente. El importe de la multa impuesto a Jaime Botín por el intento de venta coincide con las estimaciones realizadas sobre lo que hubiese adquirido por la subasta de este si la venta se hubiese efectuado en una subasta internacional.

El banquero, no ha querido solicitar el indulto ya que no se considera culpable “Mi intención nunca ha sido la de vender el cuadro o evadir la ley. A título personal, solo puedo lamentar la rigurosa aplicación de dicha ley que ha derivado, según mi parecer,

en una desproporción que hay que corregir, pero que acato como ciudadano”. No obstante Jaime Botín acudirá al Tribunal de Derechos Humanos de Estrasburgo para declarar y solicitar una revisión de la condena impuesta y de la ley proteccionista de 1985.

Estas medidas estrictas están implementadas para disuadir posibles exportaciones ilícitas y ejemplificar con la condena impuesta a Jaime Botín para demostrar que el Estado Español está atento y preserva el Patrimonio Nacional artístico. Jaime Botín no irá finalmente a prisión por su avanzada edad y salud, pero muchos países de la Unión Europea (Grecia, Italia etc) han considerado las medidas desorbitadas. Estas medidas tan restrictivas pueden reflejar tanto en el caso de Carmen Cervera como en el de Jaime Botín que pueden tener un efecto contraproducente incentivando a los grandes coleccionistas a buscar salidas “más convenientes” para ellos fuera de España.



5 Las falsificaciones, robos y expolios en el mundo del Arte

5.1 Las falsificaciones de obras de arte y su trascendencia

La falsificación de obras de arte ha supuesto un gran problema para las casas de subastas, galerías y museos desde que se vinculó al arte con el dinero. Esta mala praxis desincentiva a inversores de grandes magnitudes a emplear el arte como valor refugio ya que la posibilidad de que un cuadro de tanto valor sea falso, causaría una estrepitosa e irremediable pérdida en su inversión. Además, no ha sido la primera ni la única vez que esto ha ocurrido con cuadros de renombre y alto valor como las falsificaciones obras del húngaro Elmyr de Hory. “Sus falsificaciones han obtenido tanto prestigio que han alcanzado los 20 mil dólares y hoy en día siguen muchos de ellos en circulación”. (Gamero, Alejandro, 2013).

La diferencia principal entre copia, imitación y falsificación reside en que la falsificación pretende hacerse pasar por una obra original y es un delito, mientras que las otras dos técnicas (si se especifica su función) se están permitidas ya que su fin último es la reproducción de un cuadro tratándolo de inspiración, no queriendo usurpar su veracidad. “Copiar no es falsificar, copiar es parte de la herencia humana”. (Tatarkiewicz, 2001).

Para poder entender las consecuencias y el por qué de la falsificación, hay que tener en cuenta que es un oficio muy lucrativo (se considera al tráfico ilícito de bienes culturales, el tercer delito más rentable del mundo) ya que se argumenta que las grandes obras si de verdad desapareciesen, serían irremplazables además de imposibles de replicar debido a su precisión y técnica de los artistas originales. “La necesidad de abastecer un mercado tan particular donde siempre existieron especialistas en falsificación, al punto de que actualmente se considera que al menos, la mitad del patrimonio artístico a nivel mundial es falso o está mal atribuido. Eso nos habla de una cifra demasiado alarmante y de grandes mentiras que han sido encubiertas por años y siglos” (Schávelzon, 2009).

A pesar de que las técnicas para lograr identificar las falsificaciones y evitar que entren y circulen en el mercado, han mejorado mucho también a su vez mejoran las técnicas de los falsificadores para batir los medios de detección siendo muy difícil identificarlas. “La mayoría de las veces solo se ha descubierto el crimen cuando el artista- falsificador confiesa lo que ha hecho”. (Schávelzon, 2009). Según la interpol, las estadísticas indican que el robo de arte aumenta en el mundo.

Gran parte del valor de las obras de arte reside en su autenticidad lo que la convierte en única y objeto de interés para el estado, inversores y coleccionistas UHNW y para todos los ciudadanos de un país al considerar un activo artístico Patrimonio Histórico Nacional. “Es tal el valor que otorgamos a la cuestión de la autenticidad que el no poseerla puede llegar a ser causa de oprobio de piezas que antes pudieron ser estimadas como magníficas por lo impecable de su factura, lo inigualable de su audacia compositiva o su capacidad para impactar en el espíritu del espectador”. (Egea Garcia, María, 2011).

El engaño que han sufrido tanto prestigiosos museos, como galerías y coleccionistas es tan significativo, que muchos de ellos han optado por valorar de manera positiva las imitaciones otorgándoles un valor muy alto (precio) por su alta capacidad de similitud y gran precisión de ejecución. Por todas estas razones y para demostrar la destreza de los artistas de las falsificaciones La National Gallery de Londres exhibió del 30 de junio al 12 de Septiembre de 2010 “fakes, mistakes and discoveries” algunas de las falsificaciones que han tenido en su museo así como la exposición de Detroit Institute of Arts celebrada desde Noviembre de 2010 hasta Abril de 2011 “Fakes, forgeries and Misteries” donde se analizaban herramientas y métodos para identificar rápidamente indicios de falsificaciones.

“El fraude artístico no es un asunto fácil de abordar ni de esclarecer. En primer lugar, porque la ilicitud de la actividad invita a dejar la menor constancia posible de ella; en segundo, porque los propios estafados, al descubrir este hecho, han preferido casi siempre salvar su honra y no hacerlo público. A ninguno de los actores implicados les convenía que se conocieran estos engaños, e incluso en los casos que afectaron a artistas vivos prefirieron no tomar medidas por miedo a sembrar la incertidumbre entre los posibles compradores de sus auténticas obras” (Demolliens, 1926:121). Las falsificaciones han existido y existirán siempre, por ello muchos artistas procuran no causar un revuelo para no crear así incertidumbre entre los posibles inversores y poner en duda la veracidad de sus cuadros como el caso de J.B Camille Corot, al darle unas pinceladas a un cuadro falso suyo para no alarmar a posibles compradores futuros y convertirlo así en “auténtico”.

El Siglo XXI se considera la era de las falsificaciones y a artista Jean-Baptiste Camille Corot el artista más falsificado. Se decía que en el momento de su muerte había en Estados Unidos 35.000 lienzos suyos (cifra totalmente imposible). Manuel Vicent, 2012

consideraba que “todos los cuadros son falsos hasta que se demuestre lo contrario” por la infinidad de casos de imitaciones que han surgido a lo largo de la historia del arte. Van Meegeren (1889-1947) fue un pintor y retratista holandés considerado uno de los mejores falsificadores del siglo XX (En la primavera de 2010, el Museo Boymans Van Beuningen de Rotterdam le dedicó una exposición a Han van Meegeren, reconociéndole como autor de unos falsos Veermer de una extrema precisión y calidad). Nunca admitió el pintor ser el autor de las falsificaciones y ha creado gran controversia entre historiadores de renombre por descubrir sus técnicas para envejecer el lienzo, matizar los colores etc.

El falsificador suele centrarse en artistas muy conocidos y prestigiosos con muchos cuadros y colecciones con matices no tan fácilmente reconocibles ni específicos para que su detección y descubrimiento resulte más complicado a sus propietarios y futuros herederos. Fuera de España, son muy frecuentes las imitaciones de Francis Bacon, Andy Warhol y Basquiat, mientras que en España destacan las de Pablo Picasso, Dalí y Velázquez. Para ayudar a galerías y museos a reconocer más fácilmente obras falsas, se les entrena con un programa formativo en el que se utilizan obras falsas para educar al experto en reconocerlas sobre las verdaderas (Fogg Museum).

El universo de lo falso es tan grande que, a veces, cuando el que lo hace es un timador profesional, suceden episodios como el ocurrido con La Gioconda en París. Lo ocurrido en Paris es digno de estudio para ejemplificar la magnitud que tiene el mundo de las falsificaciones y su alcance. En 1914, un conde argentino millonario le encargo a Yves Chaudron, un falsario de muy alto nivel seis excelentes copias de la Gioconda para proceder a robar el cuadro y vender ante el furor, incertidumbre y ganas de recuperar el original las falsificaciones a precios muy altos. Finalmente se dice que la obra original fue devuelta al museo francés. Muchos franceses siguen pensando hoy en día que el cuadro que hay en el Louvre no es el original.

Las falsificaciones ocurren tanto en Europa como en todo el mundo ya que el verdadero problema con ellas es que las malas son fáciles de identificar, pero “las realmente buenas no han sido identificadas y seguramente no lo serán nunca” (Schavelzon, 2009). America latina destaca por la cantidad de falsificaciones que se encuentran en sus países. Algunos de ellos como Argentina, son incapaces de admitir este problema (sufrido mundialmente) aun sabiendo que es uno de los países que más cuadros falsos exporta del mundo. Se calcula que, en Argentina, la gran mayoría de las colecciones

arqueológicas son falsas como el caso del museo de La Plata, donde dos piezas precolombinas guardadas como reliquias han sido denunciadas en varias ocasiones por su falsedad.

A medida que la demanda por adquirir determinados cuadros como los old masters o el arte contemporáneo crecía, los falsificadores veían una oportunidad magnífica para lucrarse. La figura de Elmyr de Hory juega un papel fundamental en el mundo del arte contemporáneo y de las falsificaciones. Elmyr nacido en Budapest, hablaba cinco idiomas “era hedonista, refinado, con gracia natural pero también ocioso y débil de carácter”(Clifford, Irving 2009). Algur Hurtle Meadows un americano millonario fue quien desmanteló al farsante. Según la descripción de Clifford la familia de Elmyr era poderosa “su madre procedía de una familia de banqueros judíos, que siempre había servido a los reyes del Imperio Austrohúngaro; su padre, en el período de entreguerras, fue nombrado embajador de Hungría ante el gobierno turco, y luego, en dos repúblicas sudamericanas” (Irving, pag 16). Elmyr se educó en Budapest, Munich y Paris, coincidiendo con artistas de prestigio como Picasso, Peggy Guggenheim, Joyce etc. Durante la época de la posguerra era considerado en Europa como un artista cualquier, ni muy joven como para tener un futuro prometedor, ni con tanta destreza como para ser considerado un gran artista, por lo que se forjó su camino como falsificador. Su carrera duró más de veinte años y sus obras circularon por más de 20 países. Irving explica que cada vez que Elmyr conseguía lucrarse mediante las falsificaciones que aclamaba ser obras “regaladas por Picasso”, trataba de pintar de nuevo obras propias suyas sin alcanzar el éxito deseado y por ello siempre volvía una y otra vez en espiral a falsificar.

Tras cansarse de replicar obras de Picasso, intentó probar suerte con los cuadros de Matisse (sobre todo después de su muerte en 1954), para hacer así más valiosas las obras de un difunto pintor. Elmyr debía ser prudente ya que la hija de Matisse Marguerite Duthuit era quien confirmaba la autenticidad de las obras de su padre tras su fallecimiento. Su éxito inminente como falsificador estaba ligada a las grandes y nuevas fortunas de personas con poca cultura que buscaban hacerse un hueco y nombre en la sociedad poseyendo obras de arte para poder demostrar así afán por la cultura y parecer cultivados e interesantes. Sus principales clientes se encontraban en Dallas donde los clientes no se limitaban a particulares, sino también a galerías y museos, creciendo así la confianza en sí mismo y atreviéndose a imitar a más artistas y pintar sobre lienzo sin limitarse al papel. Elmyr a medida que su éxito crecía, creó un equipo con tres

miembros: Fernand Legros a quien describía el propio de Hory como “ignorante, pero con una capacidad de embaucar asombrosa”, Real Lessard y el propio falsificador.

Elmyr pasaba desapercibido y utilizaba seudónimos para no levantar sospechas. Se consideraba un artista que la sociedad y el mundo del arte no habían sido capaces de valorar y que sus falsificaciones no afectaban a nadie (cuando en verdad si, era una cadena de fraude tras fraude en la que al final muchos salían perjudicados, principalmente la atractividad del arte como inversión).

Intentando dejar atrás su vida de nómada y asentar sus ideas, se estableció en 1961 en Ibiza (durante la época hippie) dejando que sus marchantes (Fernand Legros y Lessard) corriesen todos los riesgos vendiendo y negociando con sus obras. Fernand empleaba un certificado de experto que servía para convencer a los compradores con mayor facilidad de la veracidad de estos cuadros. Muchos marchantes prestigiosos de arte aclaman a día de hoy haber expulsado a Legros de sus galerías y de las subastas, pero se pregunta entonces Irving en su libro “hay un número tan asombroso de marchantes que pretenden haberle echado de su galería que uno se pregunta ¿a quién vendía?”.

En los años sesenta Legros le presentó a Elmyr al magnate del petróleo Algur Hurtle Meadows a quien según explica Irving en su biografía le vendió “quince Dufys, siete Modiglianis, cinco Vlamincks, ocho Derains, tres Matisses, dos Bonnards, un Chagall, un Degas, un Laurencin, un Gauguin y un Picasso” convirtiéndose este en “el mayor coleccionista de falsificaciones del mundo” (Irving, pag 205). Se consideró entonces (al no saber que eran obras de Elmyr) que Legros había arruinado el mercado del arte. Una vez saltó el escándalo en Estados Unidos, Elmyr tenía la esperanza de que en España (donde todavía no había vendido ninguna de sus falsificaciones) no se supiese tal escándalo. España si sabía la existencia de las falsificaciones y las repercusiones que estas habían tenido en el mercado por lo que Elmyr según explica Irving hizo una reflexión acerca del mercado del arte que sigue teniendo relevancia y ha causado mucho daño a percibir este activo como un refugio de inversión alternativa:

“Es absolutamente desproporcionado el dinero que se paga con relación al valor real de los cuadros. Si pensamos en artistas muertos hace tiempo, maravillosos, como Franz Hals o Rembrandt, y los otros grandes pintores del Prerrenacimiento, y nos damos cuenta de que algunos de sus cuadros se cotizan bastante menos que algunos de Miró, Renoir o Picasso, se le ponen a uno los pelos de punta. Realmente es increíble que

alguien como Picasso, aún en vida, entre dos cigarrillos, hace un pequeño dibujo y eso se transforma inmediatamente en oro. He oído una historia de Fernand Legros, que había enviado uno de mis Picasso a Picasso para que certificara su autenticidad, y Picasso, que no estaba totalmente seguro, preguntó al que lo llevó: ‘¿Cuánto pagó el marchante por él?’. Le dieron una cifra fabulosa, unos 100.000 dólares, y Picasso dijo ‘Bueno, sí han pagado tanto, debe ser auténtico’. ‘La situación de hoy fue creada artificialmente por un grupo de marchantes internacionales. Al público se le ha engañado’. ‘ Mi mejor obra nunca pudo ser vendida a las galerías a ningún precio, pero si les llevaba la misma con la firma de Picasso, estaban dispuestos a pagar lo que fuera. A mí me pareció todo esto tan increíble, ¿cómo diría? en un parte divertido, en parte triste, en parte repugnante’”

Hoy en día, tener un Elmyr en una colección de arte supone aun así un gran honor para los coleccionistas ya que su precisión y destreza son dignos de admirar. Tal fue su reconocimiento como artista y falsificador que en 1973 Orson Welles produjo una película en su honor “F for fake” describiendo su vida e ilustrando su éxito.

Tras la desconfianza transmitida con la infinidad de fraudes en el mercado del arte, se creó la IFAR (International foundation for Art Research) donde se recoge un registro de todas las obras de arte robadas hasta día de hoy y un comité de expertos para detectar los posibles fraudes en circulación. Una opinión desfavorable acerca de una obra de arte por parte de este comité puede desacreditar completamente su autenticidad y hacer muy complicada su posterior venta.

4.2 El robo por encargo: “El caso Casper” y “Erik el Belga”

Tal y como me explicaron en el curso de Sotheby’s institute of Art que realicé en Londres en 2018, solo hay tres razones por las que una prestigiosa y reconocida obra de arte se pone a la venta. Se denominan como las tres D’s: “Death, Debt and Divorce” es decir muerte, deuda y divorcio. Por ello es muy complicado que una obra de arte de pintores como Picasso, Botticelli, Hooper, Rembrandt, Rubens etc. dejen de pertenecer a la misma familia. Es por ello que normalmente los propietarios de alguna de estas obras decida que lo último de lo que vaya a desprenderse sea una obra de arte de determinado prestigio y reconocimiento, ya que esto supondría que una de estas tres razones está sucediendo en su vida.

Entre las colecciones de arte españolas más importantes, destacan las de: Esther Koplowitz, Juan Abelló & Ana Gamazo, Carmen Cervera y Jaime Botín. Estas grandes colecciones de arte representan un gran patrimonio artístico español y respaldan la idea de la importancia del arte y su valía para las grandes fortunas.

Los cuadros que forman las colecciones privadas son un preciado objeto de deseo para los ladrones ya que, al estar fuera del alcance del público en general y de las galerías y museos, su cotización es mayor.

Muchas películas han tratado de recrear robos de cuadros como “El secreto de Thomas Crown” poniendo de manifiesto el valor y atractivo de las obras de arte a raíz de haber descubierto su inmenso mercado y revaloración de las obras.

En 2001 “el rey de los butroneros” Ángel Suarez Flores alias “Casper” y su banda dio uno de sus golpes más celebres y conocidos en España el robo de 19 cuadros de la gran colección de Esther Koplowitz en su domicilio de Paseo de la Habana.

La banda se había puesto de acuerdo con el vigilante de seguridad de la casa de Esther Koplowitz indicándoles que la casa se encontraba sin alarma durante agosto, que estaba de obras y que los propietarios estarían ausentes durante todo el mes. El vigilante aprovechándose de su condición y acceso, realizó una copia del mando del garaje para permitir así a los ladrones introducir una furgoneta donde meter las obras que iban a robar.

Los ladrones al dar el golpe para evitar levantar sospechas contra el guarda de seguridad le maniataron y amordazaron para hacer que había sido agredido y no podía defenderse. Casper y sus acompañantes robaron 19 cuadros además de unas figuras antiguas egipcias destacando: 'Las fábricas', de Maximillien Luce; 'Niña con sombrero' y 'La casita de muñecas', de Maitre Foujita; 'Porto D'Anzio', de Francisco Pradilla y Ortiz; 'Paisaje a Eragny soleil couchant', de Camille Pissarro; 'Paisaje con barcos de vela y casa derruida', de Lucas; 'La caída del burro' y 'La caída del columpio', de Goya; 'Bodegón de Flores', de Hermen Anglada Camarasa; 'Las tentaciones de San Antonio', de Peter Brueghel; 'Escenas de Carnaval', de José Gutiérrez Solana; 'Al Baño Valencia', de Joaquín Sorolla; 'Vista de los Picos de Europa' y 'Claro de sol sobre nubes de primavera en la Sierra de Guadarrama, de Carlos Haes; 'L'avenue du Bois de Bologne', de Luigi Loir; y 'Mujer con pajarito en las manos' (desconocida).(Europa press, 2021).

Este robo se consideró “el robo del siglo en España” ya que no supuso un gran reto para los ladrones dar un golpe tan grande. En pocas horas y con poco riesgo, se habían hecho con obras valoradas en mas de 300 millones de euros. Al tratarse de un robo tan grande, de tanto valor y de obras de arte que llevaban fuera del mercado mucho, mucho tiempo, tanto Esther Koplowitz como la policía sabían que su venta en el mercado ordinario iba a ser complicada, por lo que sospecharon de inmediato que se trataba de un robo por encargo.

En junio de 2002, 11 meses después, se anunció que 10 de los 19 cuadros robados habían sido interceptados en varios pisos de Madrid y tres de la banda fueron detenidos (Casper, Manuel Candela y el vigilante de seguridad). Unos meses después el resto de las obras fueron halladas en Gerona. La operación “Cuba” llevada a cabo por la policía para descubrir a los ladrones fue muy importante. Se hicieron pasar por posibles compradores americanos reuniéndose con Candela en un hotel en Madrid ayudando así a identificar quienes habían dado el golpe y la finalidad de este.

En 2004, los abogados de Esther Koplowitz y los acusados llegaron a un acuerdo y la condena impuesta fue de un año de cárcel para los acusados y una indemnización de 20.000 euros.

Este robo alarmó al resto de grandes fortunas españolas coleccionistas de arte sobre la necesidad de proteger sus obras y tener mayor precaución con la seguridad de sus viviendas ya que sufrir un robo de tal envergadura supondría un infortunio para su propietario y el patrimonio artístico del país en cuestión.

El caso de Erik el Belga es uno de los supuestos que más ha marcado este mundo tan frágil. Erik el Belga robó en catedrales, monasterios y museos. Su robo más conocido fue el de La biblioteca Museo Víctor Balaguer de Vilanova i la Geltrú uno de los centros más antiguos de Barcelona que tiene obras de arte de artistas pertenecientes al barroco español como Santiago Rusiñol y Ramón Casas. Erik había accedido al edificio con ayuda de una escalera. Una vez dentro, tuvieron que dañar varias puertas para acceder al ala donde se encontraban las obras mas preciadas. Se llevaron 52 obras en total: 8 pertenecientes al museo del Prado que estaban en préstamo ,35 pinturas de pintores de prestigio como Antonio Caba, Joaquín Vayreda, 9 del ayuntamiento de Barcelona y el resto piezas de marfil chinas y egipcias. El estupor vino, cuando la policía se dio cuenta de que entre las 52 obras robadas no estaba “la anunciación del

greco” una de las obras mas especiales y valiosas de la biblioteca. En 1981, las obras recuperadas, se trasladaron de nuevo a Madrid donde a pesar de los muchos intentos de la victoria museo Victor Balaguer de recuperar ocasionalmente algunas de las obras, el Museo del Prado se negó en rotundo como consecuencia del robo sufrido.

Para Erik el belga, sus robos estaban justificados ya que según el “lo que podía parecer un robo no siempre era tal, sino todo lo contrario: una manera de poner el valor bienes que languidecían entre humedades y oscuridad, eran 'rescatados', 'rehabilitados' y entregados a manos que sí sabían apreciarlos (perez, Barredo, 2022).

Estos robos y muchos otros no explorados en esta tesis, han marcado las estrictas leyes de exportaciones de patrimonio histórico español y la burocracia implícita ya que al haber sufrido España tanto y haber casi perdido una gran parte de su cultura e imagen como país, no quieren volver a pasar por ello ni permitir que obras tan valiosas y de tanto reconocimiento mundial dejen de pertenecer a coleccionistas españoles o dejen de estar e España. Por ello es importante resaltar el detrimento que han supuesto los expolios sufridos por todos los países y como estos han afectado de una manera u otra menguando el patrimonio artístico o incrementándolo, demostrando que a pesar de haber sido denominados “expolios” por suavizar el termino y darle un nombre mas sereno, pueden ser considerados en verdad “robos a gran escala”.

La Alemania nazi, es considerada en toda Europa como los mayores expoliadores del mundo y España ha sufrido también saqueos y confiscaciones tras la segunda guerra mundial. El expolio nazi dio lugar a que una gran parte del patrimonio artístico europeo cambiará de dueños y de nacionalidad durante la segunda guerra mundial. Alois Miedl juega un papel muy importante en los expolios artísticos sufridos en Europa (Bélgica, Holanda, Suiza, Portugal y España). Era considerado según in informe americano como un “marchante, hombre de negocios y aventurero” (Martorell, Miguel, 2004).

Aprovechó el miedo previo a la invasión de Bélgica y Holanda para asesorar a los grandes coleccionistas (la mayoría judíos) que vendiesen sus colecciones de arte. Se aprovechaba también de la debilidad de viudas en apuros como la gran colección Goudstikker que compró tras la muerte de Jacques Goudstikker (millonario marchante hebreo) a su mujer por un precio muy inferior a su valor real.

Miedl utilizó a España como país depositario en concreto San Sebastián y Bilbao donde sus colaboradores le ayudaban a transportar las mas de doscientas obras expoliadas

desde Francia hasta España. Brendan Pittaway un historiador realmente conocido sostiene que España y Suiza son los países más utilizados por los Nazis como depositarios de obras de arte expoliadas además de haber sufrido ellos mismos expolios de gran envergadura como en la ciudad de Sevilla (España): con Murillo y sus obras como foco principal. A pesar de ser España destino de paso, nunca se consideró destino final ya que hasta la fecha solo se han identificado dos cuadros fruto del expolio: El primero se encuentra en el Museo Thyssen-Bornemisza “Rue de Saint Honoré, después del mediodía, efecto de lluvia de Camille Pissarro” y el segundo se encuentra en el Museo Reina Sofia “La familia en estado de metamorfosis de André Masson.

6 Los NFTS, catalizadores del cambio en el mercado del arte

Con todas las galerías cerradas, las ferias de arte pospuestas y las subastas canceladas a causa del COVID-19, el mercado del arte ha tenido que adaptarse a pasos agigantados a las nuevas necesidades de los consumidores y tendencias a la hora de comprar, desarrollando así la tecnología detrás de las obras de arte y de las realidades virtuales. Comprar arte online se ha convertido en una comodidad tanto para los compradores como para los vendedores (ferias, galerías, museos etc) ya que les ha permitido ofrecer experiencias innovadoras a sus posibles clientes y atraer a aquellos posibles compradores internacionales sin necesidad de estar presencialmente en el país de la subasta, puja o venta privada.

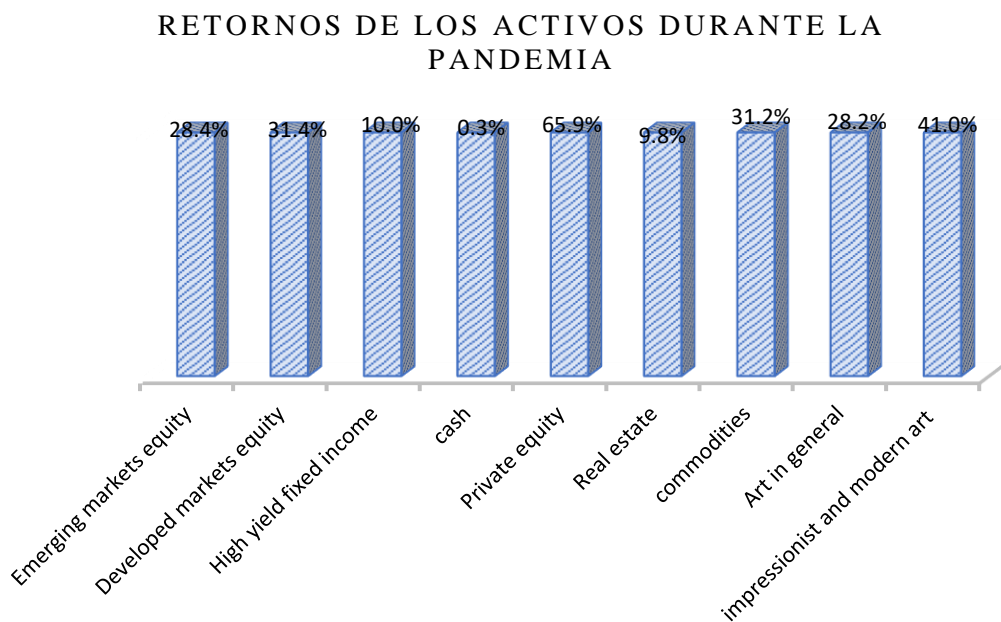
El mayor cambio que ha sufrido el mercado del arte ha sido la aparición de los NFTs (Non fungible tokens o conocidos en español como Token digital). Los NFT son un activo "inimitable" en el mundo digital que puede ser comprado y vendido como cualquier otro tipo de propiedad, pero no tienen forma tangible en sí mismos. Estos tokens digitales pueden ser entendidos como certificados de propiedad de activos virtuales o físicos (BBC News Mundo, 2021). Las cifras que este nuevo modelo de arte ha generado en enero de 2022 son de 7.4 mil millones de \$ cuando eran prácticamente inexistentes en 2020. (Global Art market disruption, marzo 2022). Los NFTS suponen una revolución en el mercado del arte, primero para el coleccionista ya que el robo de estas obras de arte es prácticamente imposible por toda la tecnología desarrollada (blockchain) y porque su transferibilidad es mucho más sencilla. En segundo lugar, resulta un cambio drástico para los artistas, en la gran mayoría de los casos positivo, ya que sus obras de arte pueden alcanzar a un público más numeroso sin tantos costes a la hora de producir, comercializar y promover sus obras. Por último, para todos los distribuidores de obras de arte como galerías, ferias, casas de subastas e incluso marchantes que han sabido adaptarse a este rápido cambio y aprovechar las ventajas que conlleva este nuevo mercado también conlleva avances.

El problema asociado con tan novedoso y disruptivo modelo de arte son las implicaciones legales (transparencia, prevención de blanqueo de capitales etc) asociadas además del posible estancamiento en los precios una vez la "moda se pase". Anders Petterson (a quien tuve el gusto de conocer como profesor en Sotheby's institute of art) y creador y director de ArtTactic describe el posible estallido de la burbuja de los NFTS

como "El estallido de burbujas rara vez señalan el final, sino el comienzo de una nueva fase de desarrollo".

A pesar de haber sufrido la gran mayoría de activos tras la pandemia y la subida de tipos de interés, el arte ha conseguido tal y como se ha mencionado en capítulos anteriores mantener su valor y alcanzar unos retornos del 28.2% demostrando una vez más cuan interesante es como valor refugio.

Figura 12: Retornos de los activos durante la pandemia COVID-19



Elaboración propia mediante datos de Citi GPS: Global Art market disruption.

Los NFTS han supuesto una revolución en el mercado del arte y los compradores son más jóvenes al identificarse más con el nuevo modelo de negocio que rompe con el método tradicional y supone un disruptor ya que crea nuevas maneras de consumir arte, de monetizarlo, de comprarlo sin intermediarios y de propiedad. Los NFTS crean una relación directa entre el artista y el comprador potencial estableciendo así una sensación de pertenencia y comunidad que supone la fidelización en el coleccionista beneficiando así a los artistas (sobre todo a los más noveles).

Sotheby's y Christie's han sido los precursores de los NFTS del arte con sus subastas y entrada en el Metaverso. El metaverso es un mundo de realidad virtual aumentada en el que los participantes están representados por avatares que invierten, compran y venden en este mundo paralelo. Las grandes empresas interesadas en seguir el ritmo al que

avanza la tecnología están muy involucradas en el metaverso (Microsoft, Meta and Goldman Sachs). Además, Sotheby's ha sido el precursor en el mundo del arte para dar pie a este nuevo mercado al haber inaugurado su primera subasta en su casa de subastas virtual en junio de 2021.

Aunque la aparición de los NFTs a 2014, su verdadero éxito surge en diciembre de 2020 cuando Beeple (uno de los artistas digitales más famosos) vendió la colección MF completa por más de 3.5 millones \$ a través de Nifty Gateway uno de los mercados



digitales de NFTs del mundo. Tres meses después el cuadro "The first 5000 days" de Beeple se vendió en una subasta de Christie's en 2020 por 69 millones de \$.

La tendencia a utilizar la tecnología como nueva plataforma para vender y comprar obras de arte físicas ha seguido creciendo con la apareciendo plataformas como eBay. A pesar de esto, el número de coleccionistas de arte digital sigue siendo muy reducido y se estima que la clientela que mejor va a adaptarse a estas nuevas maneras de consumo son los más formados en nuevas tecnologías.

El fin principal de los NFTs es revolucionar la manera de comprar y de poseer los activos. Desde el punto de vista del comprador, los NFTs han cambiado el sentido de propiedad elaborando una infraestructura que crea registros de propiedad trazables, transparentes e indiscutibles de una obra de arte digital. Su intercambio es sencillo y no necesita ningún intermediario por lo que los costes asociados a su venta y compra son inferiores a aquellos de una venta tradicional.

Las tres casas de subastas más prestigiosas (Sotheby's, Christie's y Philips) así como artistas en auge han sabido tomar ventaja de este nuevo mercado y utilizarlo como una manera efectiva de acercarse y cautivar a la generación de crypto-multimillonarios. Han conseguido convertirse en el puente entre el mercado del arte tradicional y el nuevo, teniendo presencia en ambos mundos para todo tipo de compradores e inversores. Con la aparición de los NFTs y la ayuda de las casas de subastas adaptándose tan rápido a estos cambios, se ha ampliado la oferta para los coleccionistas, pudiendo decidir entre arte digital o arte físico además de nuevas experiencias ligadas al metaverso. Los artistas digitales se refugian en las casas de subastas para dar credibilidad y prestigio a

sus obras además de ofrecer así más seguridad a los coleccionistas y compradores más tradicionales.

Artistas muy prestigiosos como Damien Hirst han apostado por los NFTs y el arte digital, elaborando obras como The currency, formado por 10.000 NFTs que corresponden a 10.000 piezas físicas únicas del pintor. En noviembre de 2021 se habían vendido muchos de estos NFTs por un valor de 70 millones de dólares, impulsando con ello a más artistas de renombre. (Citi Group, marzo 2022).

Para muchas galerías, sobre todo las más pequeñas, vender NFTs en alguna de las plataformas de arte digital más famosas y prestigiosas como OpenSea, Nifty Gateway o Foundation sería un gran e importante salto. Que poco a poco aparezcan más plataformas de arte digital facilita a las pequeñas galerías a adaptarse a estos cambios y nuevos gustos. Las grandes ferias de arte no quieren quedarse atrás y Miami Art Basel expuso en diciembre de 2021 su propia muestra de NFTs utilizando las cripto monedas como único método de pago.

7 Conclusión

A lo largo de este trabajo de fin de grado la autora ha intentado captar la atención del lector sobre el mundo del arte y más concretamente guiar al inversor nacional por este novedoso y poco conocido mercado.

Por ello, se exponen distintas vías de invertir en arte para atraer así a diversos perfiles de inversor, desde los más confiados hasta los más escépticos, a los que encuentran valor en obtener la obra física como a los que se conforman con tener únicamente una participación en ella encontrando atractivos las nuevas metodologías de inversión como “el crowdfunding”, vehículos de inversión o fondos de arte.

El inversor nacional también debe tener en cuenta las limitaciones que la ley impone a las obras de arte que cumplen ciertos requisitos principalmente las declaradas Patrimonio artístico nacional.

Dada la complejidad que este mundo puede tener para los legos en la materia es importante asesorarse por los expertos que pueden estar tanto en las casas de subastas, en las ferias, los marchantes o los gestores en los fondos de inversión. Uno de los riesgos de este mercado son el gran número de falsificaciones que circulan y su difícil detección.

Por último, lo más novedoso en el mercado del arte actual son los NFTs (Non-fungible tokens) que han supuesto una revolución tanto para los artistas como para los inversores en un mundo paralelo en el que hay galerías de arte virtuales y las obras se poseen virtualmente.

Por ello la misión fundamental de este informe ha sido conseguir o al menos intentar que el lector conteste al interrogante que nos plantea el título “Art can you buy my love?” con un rotundo SÍ, o al menos plantearselo....

8 Bibliografía

- Arte y Artículos de Colección Como Inversiones. CentSai. (2022, January 21). Retrieved March 31, 2022, from <https://centsai.com/es/arte-y-articulos-de-coleccion-como-inversiones/>
- BBC NEWS MUNDO. (2021, March 24). Qué son los nft y por qué están valorados en millones de dólares. BBC News Mundo. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.bbc.com/mundo/noticias-56502251>
- Books LLC. (2011). Art forgery.
- Caffrey, J. (2015, April 5). El falsificador que engañó a los museos durante 30 años. BBC News Mundo. Retrieved March 31, 2022, from https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/04/150401_eeuu_artista_falsificador_donante_finde_wbm
- Chagnon-Burke, V. (2018). Global market for contemporary art. Oxford Art Online. <https://doi.org/10.1093/oao/9781884446054.013.2000000241>
- Cope. (2021, February 8). Muere de Cáncer 'Cáspér', El narco que robó 17 Cuadros a Esther Koplowitz. COPE. Retrieved March 31, 2022, from https://www.cope.es/actualidad/cultura/noticias/muere-cancer-casper-narco-que-robo-cuadros-esther-koplowitz-20210208_1128958
- The Economist Newspaper. (2020, September 10). How to bet on art and other baubles. The Economist. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.economist.com/finance-and-economics/2020/09/10/how-to-bet-on-art-and-other-baubles>
- The Economist Newspaper. (n.d.). A change in how people consume contemporary art is under way. The Economist. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.economist.com/books-and-arts/2021/04/15/a-change-in-how-people-consume-contemporary-art-is-under-way>
- The Economist Newspaper. (n.d.). Why buy art? The Economist. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.economist.com/prospero/2012/06/22/why-buy-art>
- Egea , M. (n.d.). La falsificación de arte en torno al siglo Xix: el caso francés y sus consecuencias (dissertation).

El Mercado del Arte y la Propiedad Fraccional. Lo que viene. (2022, March 31). Retrieved March 31, 2022, from <https://www.loqueviene.online/blog/el-mercado-del-arte-y-la-propiedad-fraccional-0097/>

En España Ponen en marcha el primer fondo de Inversión en Arte. (n.d.). Retrieved March 31, 2022, from https://fin.guru/noticias/201804/en-espana-ponen-en-marcha-el-primer-fondo-de-inversion-en-arte_n5825

F.R. (2017, January 16). What makes a work of art valuable? The Economist. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.economist.com/the-economist-explains/2017/01/06/what-makes-a-work-of-art-valuable>

Frey, B. S., & Cueni, R. (2013). Why invest in art? *The Economists' Voice*, 10(1), 1–6. <https://doi.org/10.1515/ev-2013-0014>

Gamero, A., Augusto, L., Champs, A. D., La piedra de Sísifo, Chaitman, L., Martínez, M., & Rubio, F. (2014, August 10). Las más grandes falsificaciones del mundo del arte. La piedra de Sísifo. Retrieved March 31, 2022, from <https://lapiedradesisifo.com/2013/07/02/las-m%C3%A1s-grandes-falsificaciones-del-mundo-del-arte/>

Holloway, B. (2017, March 6). What makes art valuable? HQ. Retrieved March 31, 2022, from <http://hollowayquarterly.com/what-makes-art-valuable/>

Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The Journal of Finance*, 7(1), 77. <https://doi.org/10.2307/2975974>

Martorell, M. (n.d.). España y el expolio nazi de obras de arte (dissertation).

Martorell, M. (n.d.). España y el expolio nazi de obras de arte (dissertation).

McAndrew, C. (n.d.). El Mercado español del Arte en 2021. Reading.

Montañés, J. Á. (2020, August 26). Erik El Belga, El Ladrón Que Pasó de Largo de El Greco. *El País*. Retrieved March 31, 2022, from <https://elpais.com/revista-de-verano/2020-08-26/erik-el-belga-el-ladron-que-paso-de-largo-de-el-greco.html>

Petterson, A., Gyorgy, S., & Kurtz, B. (2022, March 1). Global Art Market disruption: Pushing the boundaries. CitiGPS. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.citivelocity.com/citigps/>

Pulido, N. (2013, February 27). Sorolla, La Luz Inmortal. abc. Retrieved March 31, 2022, from <https://www.abc.es/cultura/arte/20130227/abci-sorolla-201302261621.html>

RIOS, E. U. L. I. S. E. S. (2021, September 1). Por Qué las inversiones fraccionarias son El Futuro de la Inversión. Invierte en activos digitales con ERC Holding Group. Retrieved March 31, 2022, from <https://ercinvest.com/inversiones-fraccionarias-futuro-de-inversion/>

Rubio, M. (2018). El Arte Como Alternativa De Inversión (dissertation).

RUSSO, L. A. U. R. A. (2022, February 19). What makes a work of art iconic? . Retrieved March 31, 2022, from <https://www.laurarusso.com/what-makes-a-work-of-art-iconic/>

URBAIN, T. H. O. M. A. S. (n.d.). Propiedad Colectiva acerca obras de arte y coleccionables Al Gran público. Yahoo! Retrieved February 20, 2022, from https://es.noticias.yahoo.com/propiedad-colectiva-acerca-obras-arte-103147283.html?guccounter=1&guce_referrer=aHR0cHM6Ly93d3cuZWNVc2lhLm9yZy8&guce_referrer_sig=AQAAAJEwSJf4ikJEY0sypaA2J5qWA-Aa9YmLsRE0Mev0gSV5tHZ0P64G2vmvF4U2fJg_TEFa5YNkg9GRQz7y7GINr_zxoElbWoO6euBQzM67kYu9Fo43JTFaJ0YBd_d15lOYSILbMDTCnrwTpQsvB1kwNMgQUum6dAE3NyLcXg4at9RA

Valdivieso, E. (n.d.). El expolio artistico de Sevilla durante la invasión francesa (dissertation).

Vattese, A. (2002). Invertir en Arte: Producción, promoción y Mercado del Arte Contemporáneo. Ediciones Pirámide.

Verschoor, J. (n.d.). Why do companies invest in art? the purpose and composition of Art Collections in the south african financial sector.

Zahora Meca, C. (n.d.). Arte o falacia? El pintor y falsificador húngaro (dissertation).