

# El asesor artístico

## Carmen Reviriego

Socia fundadora

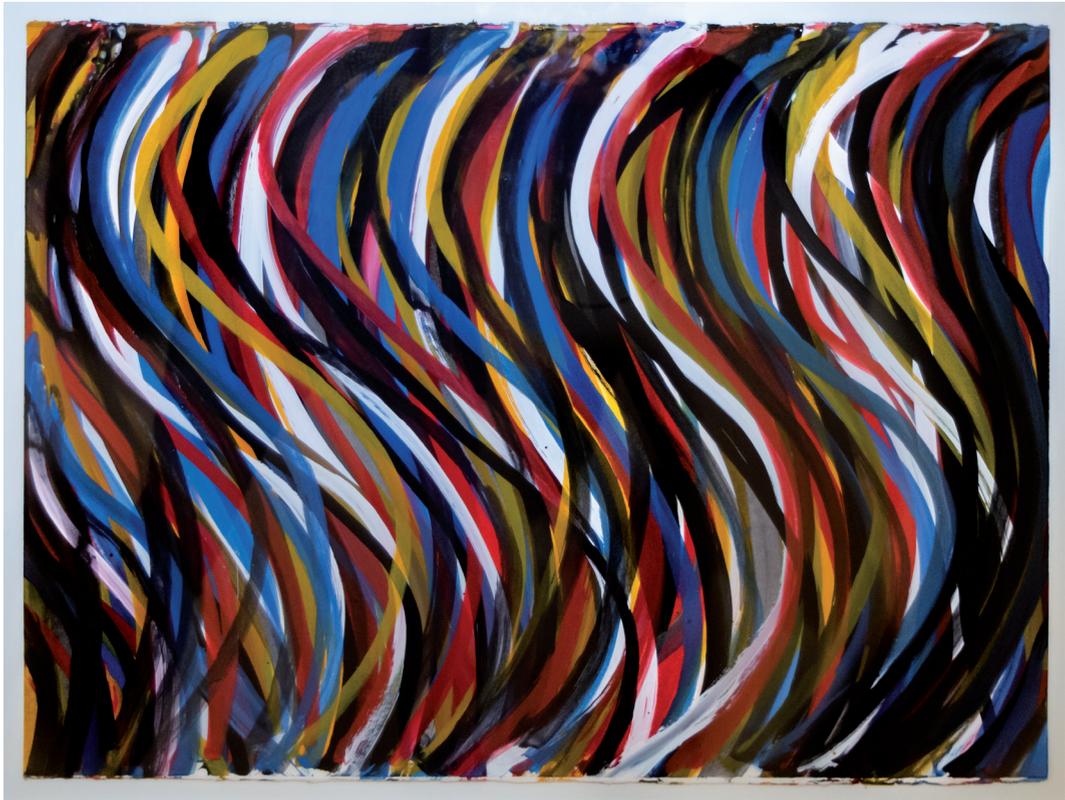
Callia Art. Madrid

**¿Cómo se convierte en asesora de colecciones?** Presido una compañía que fundé hace doce años que tiene como peculiaridad que nos define que nuestros clientes son personas que se acercan al arte con una motivación además de artística, social. Son personas que ven en el arte una herramienta para trascender, para dejar tras de sí un mundo mejor. Y lo hacen creando su propia fundación o comprometiéndose con museos u otras iniciativas con impacto en la sociedad. Las obras que adquieren son de gran calidad, obras maestras. En Callia Art creamos y gestionamos colecciones en distintos periodos y sectores del arte, desde Barroco hasta Arte Contemporáneo, y trabajamos para ello con expertos internacionales en cada campo.

**¿Qué ventajas supone contar con los servicios de un asesor?** Aunque la primera motivación para adquirir arte es emocional, a partir de ciertas cantidades de dinero son más los parámetros que se tienen en cuenta. El mercado del arte es complejo, está en continua evolución y requiere estar al día. Mi equipo viaja durante todo el año a las principales ferias y exposiciones que se celebran por el mundo. En 2018 yo misma viajé 140 días en el año dentro del circuito del arte (Nueva York, Londres, París, Miami...). Un buen asesor debe poseer dos atributos indispensables para realizar su trabajo de una manera honesta y profesional. El primero es la independencia, es decir, no ser poseedor de obra para no tener un conflicto de interés; el segundo, tener un profundo conocimiento del mercado, para ser capaz de discernir quién es quién y su importancia en cada una de las operaciones que tiene que llevar a cabo para sus clientes. Una buena colección no se construye sólo con dinero, sino, sobre todo, con credibilidad porque a esos niveles el dinero no es un problema, y cuando hablamos de obras maestras la demanda es muy superior a la oferta.

**En los últimos años, el mercado del arte ha alcanzado cotas sin precedentes. ¿Qué explicaría este crecimiento exponencial?** Por motivos distintos, pero si pensamos que Nueva York y Londres suman entre los dos un 62% de un mercado del arte que mueve en torno a 67 billones de dólares, y que ambas son las dos principales capitales financieras del mundo se ve claramente que la actividad de coleccionismo está íntimamente ligada con la riqueza, algo que no ha parado de crecer en el mundo. También porque el arte tiene atributos singulares. Las motivaciones que llevan a una persona a coleccionar son económicas, emocionales, de prestigio social, necesidad de trascender... El arte es enriquecedor, hay pocos bienes materiales que nos amueblen el alma, la cuenta corriente, que transformen la cotidianidad en algo hermoso.

«El asesor no debe poseer obras»



Sol LeWitt,  
*Untitled*. David  
Benrion  
Fine Art. The  
Armory Show

**¿Cuáles han sido las grandes transformaciones que ha experimentado el mercado del arte?** La globalización por supuesto, algo en lo que han tenido un papel fundamental las casas de subastas con oficinas en las principales ciudades y con unas páginas webs extraordinarias. Las compras online son un fenómeno creciente, no solo en obras menores sino en piezas importantes. También la importancia que han alcanzado las ferias y el posicionamiento cultural y económico que han dado a las ciudades que las acogen.

**¿Puede ser el arte una buena inversión?** Invertir en arte, si se hace bien, es rentable, pero como cualquier otra inversión hay que hacerla muy bien asesorado. Desde hace muchos años el arte es un activo utilizado por los grandes patrimonios para diversificar sus carteras de inversión. Es un activo atractivo por sus características: baja correlación con los mercados bursátiles; es un bien muy ligado a la riqueza, que no ha dejado de crecer en el mundo; y es uno de los mercados más globalizados del mundo, lo que le convierte en un activo ajeno a coyunturas locales.

**¿A qué regiones, movimientos o artistas concretos, sugiere prestar atención?** Más allá de cualquier localismo me parece que hay que estar atento a los artistas y los galeristas serios. Tampoco le doy excesiva importancia a los movimientos porque es la historia la que decide cuales perdurarán. Por citar algunos artistas, me apasiona la ternura que transmiten las obras de Jaime Plensa, la magia del color en movimiento del venezolano Carlos Cruz Díez, ambos artistas con mucha obra pública. Me parece muy interesante la obra de la británica Cecily Brown, un expresionismo abstracto-figurativo que es un milagro en equilibrio. También me interesa Kerry

James Marshall. En los últimos años, museos, comisarios, críticos y marchantes han multiplicado las exposiciones consagradas a la escena africana. Esta nueva tendencia ha influido rápidamente al mercado. En Estados Unidos, el poder de los artistas afroamericanos es evidente por lo que estamos asistiendo a un aumento de los precios de sus obras, reflejo de una nueva tendencia de fondo y no de una moda pasajera. El paso del matrimonio Obama por la Casa Blanca tuvo un efecto increíble, cambiaron la decoración de su hogar poniendo en valor a artistas afroamericanos e incluso sus retratos oficiales de la National Portrait Gallery de Washington fueron realizados por Kehinde Wiley y Amy Sherald, artistas afroamericanos.

**Uno de sus proyectos emblemáticos son los Premios Iberoamericanos de Mecenazgo. ¿Qué diferencias percibe entre el mecenas anglosajón y el iberoamericano?**

Diría que dos fundamentales: las motivaciones y la cultura del dar. El iberoamericano tiene en muchos casos una motivación religiosa, afronta el hecho de dar de una manera más sentimental. El anglosajón, sin embargo, es más pragmático, primero porque lo lleva en su ADN, ya les enseñan a comprometerse con la sociedad desde el colegio, y también porque su sistema es más agradecido fiscalmente con las donaciones. Hay un aspecto que para mí es más determinante que el tema fiscal, y es el cultural. En el mundo anglosajón un empresario que empieza en un garaje se hace multimillonario y erradica la polio es un héroe, en las sociedades iberoamericanas sería una persona sospechosa. Los iberoamericanos tenemos la obligación moral, por gratitud, de reconocer a las personas que comparten su riqueza con los demás.

«El arte es un activo ajeno a coyunturas locales»

**¿Qué valoración hace del coleccionismo privado español?** Colocado en la zona media de la jerarquía europea. A pesar de haber duplicado su tamaño en los últimos diez años, nuestro mercado es pequeño comparado con sus homólogos europeos e internacionales, representando apenas un 1% de las ventas a nivel mundial. También en esta última década, el mercado se ha hecho cada vez más cosmopolita, aunque el sector sigue estando dominado por la venta de obras de artistas locales. Otra de las causas por las que el mercado español no ocupa un tramo superior del mercado internacional está en las restricciones comerciales que se aplican, sobre todo, aunque no exclusivamente, a ciertas obras de arte antiguo. Otro es un IVA muy desfavorable, de un 21% frente al francés que es de un 10%. ¿Por qué comprar aquí si puedo hacerlo fuera más barato? España en el ámbito del arte consume más historia de la que produce. Necesitamos mecenas que apoyen a los grandes artistas vivos españoles, que consigan colgar su obra en los principales museos de arte contemporáneo del mundo. Un artista con presencia museística es más atractivo en el circuito internacional del arte. Al final es un círculo virtuoso que en España no se da.

**Ha tenido un acceso privilegiado a grandes mecenas. ¿Quiénes le han resultado particularmente inspiradores?**

Un mecenas que llevo siempre en mi corazón es Patty Phelps de Cisneros, para mí, la Peggy Guggenheim contemporánea, alguien a quien admiro por su labor y sus valores. La reflexión más oportuna que podría hacer en este momento que los políticos hablan tanto de una ley de mecenazgo es decir que una mejora fiscal no es determinante sino va acompañada de un cambio cultural en el que, por un lado, se reconozca la labor social llevada a cabo por estas personas, los mecenas, que son capaces de poner su riqueza al servicio del bien común, y por otro lado, que nuestra sociedad asuma como todas las economías desarrolladas que el bien común no es únicamente responsabilidad de las administraciones públicas, sino algo que nos atañe individual y colectivamente a todos y cada uno de nosotros, corresponsables de esta sociedad de la que formamos parte.