

500 profesionales fueron encuestados:

44% de los artistas visuales chilenos ganan menos de \$ 500 mil por obra

La informalidad de este mercado es una de las causas de los bajos precios de sus

creaciones. Según el informe, 1 de cada 5 gestores culturales gana entre \$200 mil y \$500 mil mensuales, mientras que un 14% percibe una renta mensual superior a \$1 millón.

CAROLA ZUÑIGA

Claudio Bravo, Roberto Matta y Mario Carreño son tres de los artistas chilenos que más venden en el exterior. El valor de las obras de Bravo fluctúa entre los US\$ 100 mil y US\$ 380 mil, mientras que un Matta se vende entre US\$ 42 mil y US\$ 220 mil.

Sin embargo, esos precios distan mucho de los que reciben la mayoría de los artistas visuales en Chile. Un 44% de ellos declara no ganar más de \$ 500 mil (unos US\$ 1.000) por obra cuya elaboración puede demorar meses, según una investigación realizada por las gestoras culturales y académicas Dalia Haymann y Rosario Martínez junto con la artista visual Greta Niehaus a 500 profesionales.

“Los honorarios son irrisorios para un trabajo tan largo, lo que hace que muchos artistas buenos dejemos de lado nuestro trabajo en gestión cultural porque no se nos entrega una remuneración digna para personas que llevamos años en el tema”, opina una gestora.

Sin embargo, hay buenas expectativas para este rubro. “Lentamente se está creando una oferta y demanda por el mercado del arte en Chile. El incremento de la población, las mejores expectativas de vida, la creación de nuevas escuelas de arte de nivel universitario apadrinadas por grandes artistas chilenos y la apertura de nuevos museos o centros culturales anticipan buenos pronósticos para el sector, especialmente en arte contemporáneo”, precisan las autoras. Este último es el que más se vende y sus precios oscilan entre los US\$ 500 y US\$ 3 mil dólares.

Junto con ello ProChile y Corfo comienzan a interesarse en colaborar con este tema y el 12 de noviembre se realizará la primera reunión para evaluar este mercado en conjunto con el Consejo Nacional de la Cultura y las Artes y la Dirección de Relaciones Exteriores (Dirac).

Colección Sub-40

Una de las buenas noticias es el hecho que ha bajado la edad promedio del comprador de arte. “Antes partían a los 40 y hoy uno puede ver jóvenes de 30 que ya están invirtiendo en arte. Hay más cercanía en los productos, hay más interés por el gusto, el bienestar, y ha cambiado la forma en que la gente se informa”, precisa Haymann.

El perfil de estos nuevos compradores es óptimo para invertir. Se trata de profesionales jóvenes, desde ingenie-

ros hasta médicos, con un alto poder adquisitivo. Se pasean silenciosos por las galerías de arte, especialmente los sábados en la mañana. Navegan en internet y participan de remates sentados en sus oficinas. Viajan mucho y recorren galerías y museos. Son muy activos, manejan mucha información, saben sobre los artistas y evalúan permanentemente sus colecciones. En general nadie los asesora y confían en su gusto.

Entre las galerías que más visitan (cada 15 días en promedio) está la Animal, Artespacio y La Sala. Pero también recorren los talleres de sus amigos-artistas en Bellavista. “Compran pinturas, dibujos y grabados, además de esculturas. Últimamente mucha fotografía”, precisa Haymann. Entre los artistas solicitados están: Félix Lazo, Ernesto Banderas, Lorenzo Moya, Marcela Romagnoli, Paula Rubio, Pancho Álvarez, Sebastián Garretón. Prefieren arte contemporáneo de vanguardia. Tienden a definirse por líneas más puras, menos figurativas y por un lenguaje abstracto y conceptual. No hay un “comprador” igual a otro. Pero sí hay tendencias a la reminiscencia a los años 60 y 70, estilos como el Art Deco, materiales como aluminio, resina, plástico, acero inoxidable y poliuretano. Sin embargo, en Chile el comprador joven es poco arriesgado. Tienden con fuerza hacia “los consagrados”. No corren riesgos. Los “más osados” adquieren esculturas, pero bastante tradicionales.

Nuevos circuitos

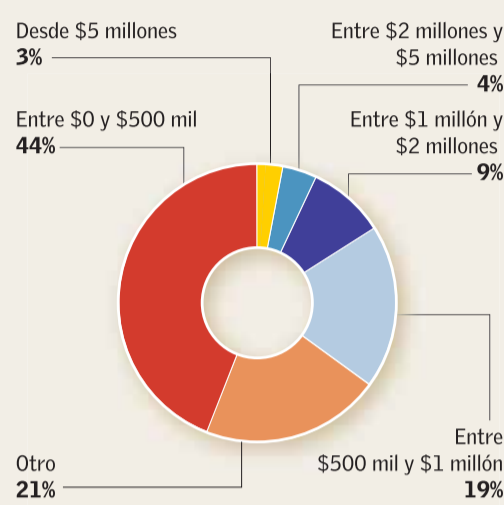
El mercado del arte se concentra en Santiago. En la capital se dibuja un nuevo mapa, a través de la activación de nuevos barrios y los espacios reconocidos experimentan ajustes.

En los años '90 se dibujó una escena de “vanguardia con una proliferación de galerías que coincidió con la desaparición del circuito del barrio Bellavista. Hace una década se dibujó el primer barrio económico del arte en zona de Alonso de Córdova con Nueva Costanera, zona de arte comercial con sus “Gallery Nights” como estrategia.

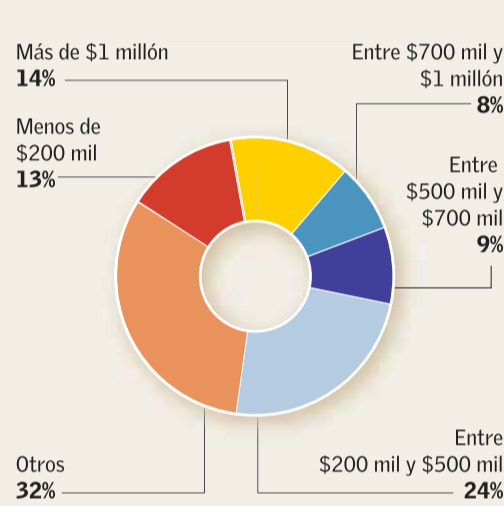
Por otro lado, en los últimos años existe una naciente

¿Cuánto ganan?

Los artistas por obra



Los gestores culturales por mes



Fuente: Dalia Haymann, Rosario Martínez y Greta Niehaus.

EL MERCURIO

EL NUEVO COMPRADOR

de arte tiene menos de 40 años. Recorre cada 15 días las galerías y compran pinturas, dibujos y esculturas.

Los resultados no sorprenden a los involucrados, por el contrario “sólo revela una realidad que es bastante conocida”, dicen. La informalidad con que funciona el mercado del arte es la principal causa de la escasa valoración monetaria de las obras.

“Como negocio, el arte funciona de manera muy informal, es decir, mediante la consignación de obras, la venta de trastienda y el auspicio de las empresas”, señala Niehaus.

Oficialmente se estima que este mercado mueve unos US\$ 60 millones anuales, pero dada la informalidad “fácilmente se puede triplicar este número”, calcula Haymann.

Los artistas no son los únicos que perciben bajas rentas.

Según el informe el 24% de los gestores culturales gana entre \$200 mil y \$500 mil mensuales, mientras que un 14% percibe una renta mensual de más de \$1 millón (ver infografía).



En Bci cuidamos tu salud

Descuento inmediato

Monto máximo de compra por mes: \$100.000 por cliente

Válido hasta el 31 de Diciembre de 2007



POR ÉXITO SE EXTIENDE HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007.



Pídela al 800 20 30 21, en www.bci.cl o en cualquier sucursal a lo largo de Chile.

Válido exclusivamente pagando con Tarjetas de Crédito Bci y TBanc desde el 15 de julio hasta el 31 de diciembre de 2007. Sólo para consumo familiar. Monto máximo de compra mensual afecto a descuento \$100.000 por cuenta titular, que corresponde a un monto máximo de descuento mensual por cuenta titular de \$20.000. El descuento se realiza al momento de pagar. Se excluyen: Medicamentos oncológicos, inmunológicos, de medicina reproductiva, veterinarios, accesorios médicos, vacunas, productos naturales y productos en promociones. Beneficio no acumulable a otros descuentos, promociones y convenios. La entrega de los beneficios, descuentos, calidad de los productos y la administración de la promoción son de exclusiva responsabilidad de Salcobrand S.A., no correspondiendo a Bci responsabilidad alguna en ello o en la ulterior atención que ellos demanden. Bases ante notario público don Raúl Undurraga L.