

MERCADO DEL ARTE

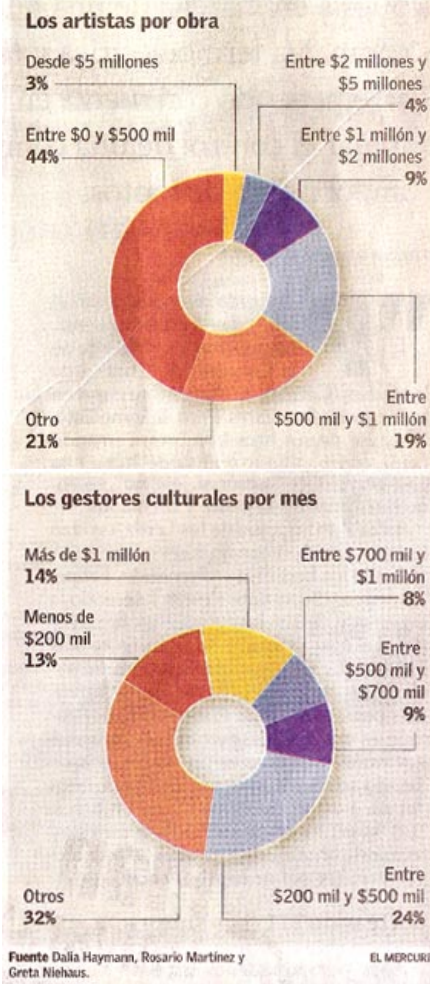
Cuánto ganan los artistas visuales: Casi la mitad vende sus obras en menos de \$500 mil

Un extenso sondeo al sector reveló que la informalidad sigue marcando este negocio y que los gestores culturales no tienen sueldos altos. | B14

500 profesionales fueron encuestados:
44% de los artistas visuales chilenos ganan menos de \$ 500 mil por obra
Carola Zúñiga

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.

¿Cuánto ganan?



CAROLA ZÚÑIGA

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 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).

"Los honorarios son irrisibles 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 ingenieros 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 nueva dinámica de la cultura visual en el sector del Museo de Artes Visuales, la nueva galería Moro, el MAC de la Quinta Normal, Galería Bech, la galería Traschi, el nuevo espacio para la vanguardia, la Sala Gasco en el centro, junto con el Centro Cultural Matucana 100, entre otros.

Mercado internacional

A nivel mundial, quienes mueven el mercado del arte son agentes tales como el coleccionista privado, el "art dealer", los marchantes, galerías, museos, ferias de arte, además de los propios artistas, casas de remates y casas de subastas. Tres grandes compañías internacionales lideran el mercado del arte de hoy marcando pauta en su valoración internacional: Sotheby's, Christie's y Phillips, quienes acaparan casi el 95% del volumen de negocios de las ventas internacionales.

En 2006 el mercado de las subastas públicas de bellas artes logró ingresos de más de US\$ 6 mil millones, un 52% más que el año anterior, según las cifras de Artprice.com.

Fuente: Diario El Mercurio – Economía y Negocios - Enfoques - Domingo 4 de noviembre de 2007