



ALAIN C. BOUVROT
DIRECTOR EJECUTIVO
DE UBS ART BANKING

“Hay quienes sólo ven el precio de la obra y no su valor”

UBS Art Banking (área especializada en arte de la Unión Banca Suiza) celebra su 10º aniversario este año, un breve lapso de tiempo en el que se ha consolidado como líder de su sector. Elegido como “Mejor Banco de Arte del Mundo” [Best Art Banking in the World] por la revista Euromoney. Un equipo integrado por prestigiosos profesionales ofrece un amplio abanico de servicios en colaboración con reputadas instituciones. UBS Art Banking organiza eventos especiales para sus clientes y amantes del arte en general que son introducidos en la filosofía del banco. Durante uno de estos encuentros exclusivos que tuvo lugar en Mallorca, nuestra delegada Suzana Mihalic se reunió con **Alain C. Bouvrot**, director ejecutivo de UBS Art Banking y el profesor **Jean-**

Christophe Ammann, asesor externo del banco, antes de que éste último, historiador del arte, comisario y antiguo director de algunas de las pinacotecas contemporáneas más importantes de Europa, pronunciara una conferencia.

Prof. Dr. Jean-Christophe Ammann: Mi intención inicial era hablar sobre el Mercado del Arte pero he cambiado de idea. Recientemente cené con una periodista de un diario muy influyente que me preguntó: ‘¿Adónde va el arte?’. Ambos sabíamos que el arte va a todas partes pero ésa no era la cuestión sino cuál es su percepción, función y sostenibilidad. Creo que, antes o después, cada artista desea exponer sus obras en un museo pero también que sean contempladas y valora-

das dentro de 50 años. Pero si el artista se ocupa de la globalización, la ecología, la botánica, la opresión, las guerras o la antropología, entonces se convierte en un documentalista, y la pregunta es ¿tiene sitio en un museo un documentalista?. ¿No han sido los artistas alcanzados por los documentalistas hace tiempo?. ¿No existen fotógrafos que no se consideran artistas –por ejemplo, los fotoperiodistas? En el fotoperiodismo la imagen siempre contiene la documentación pero ésta no siempre contiene la imagen. A uno le viene a la cabeza la duodécima edición de la Documenta que ha llevado a cabo una estrategia de globalización que realmente no tenía mucho que ver con nuestro entendimiento del arte. Su pretensión era fomentar el diálogo entre culturas. El objetivo de UBS Art

Banking, y también el mío, es velar por la calidad en el arte. Nuestro planteamiento es contrario a llevar los precios al alza, intentamos crear sostenibilidad. Siempre digo que junco no puede ser director de museo durante 33 años –como ha sido mi caso- sin que quede impune!.

Alain C. Bouvrot: Desde hace diez años los responsables de UBS llevan dilucidando cómo diferenciarse del resto de bancos. ¿Cómo podríamos ofrecer al cliente un servicio añadido al margen del típico producto financiero?. Es ahí donde entra el elemento emocional que es el arte. Evidentemente no todos nuestros clientes son amantes del arte, pero muchos de ellos son adinerados y tienen cierta afinidad con el arte. Allí es donde nosotros -UBS Art Banking- entramos y ofrecemos nuestro catálogo de servicios. Podemos gestionar desde valoraciones, inventarios, organización del transporte y seguros hasta compras a través de galerías o subastas, e incluso préstamos a museos. Todo lo que ofrece el mercado del arte tiene su correlación en nuestra empresa; pero lo más relevante es que lo hacemos coordinados con el mercado. Esto no significa que sea el propio banco quien diga “esta obra tiene tal valor” o “la calidad de esta obra es mejor de la de ésta otra” o “el valor de esta obra crecerá”. Para recabar opiniones y adoptar los criterios a seguir contamos con los mejores profesionales del mercado, así guiamos a nuestros clientes a través de la jungla del mercado del arte. Tratamos de ofrecer un servicio profesional vinculado a un producto emocional -el arte- para acercar al cliente al banco.

J-CA: Aunque UBS está atravesando tiempos difíciles, sigue siendo el gestor privado de fondos más potente del mundo. Por ello es evidente que una parte importante de la gestión de las riquezas tienen que ver con arte o colecciones de arte. No todos los clientes de UBS que tratan con arte son expertos, y por esa razón se di-

“Estamos dentro de un proceso de regeneración del mercado”
(Bouvrot)

“Un precio asequible no excluye la calidad”
(Ammann)

rigen a nosotros, en busca de confianza y orientación.

Suzana Mihalic: UBS tiene una de las colecciones de arte contemporáneo y de postguerra más importantes del mundo. ¿Qué relación tiene la colección con UBS Art Banking?

ACB: La colección de arte está legalmente separada del área de Art Banking, y constituye un departamento totalmente diferente por una sencilla razón: queremos evitar conflictos de intereses. UBS Art Banking incluye el departamento de Oro & Numismática, y asimismo somos el patrocinador oficial de las ferias Art Basel y Art Basel Miami Beach [desde hace catorce y seis años, respectivamente]. Nuestro compromiso con el arte nos otorga credibilidad y es la clave de nuestro éxito.

J-CA: Me gustaría hacer algunas apreciaciones sobre la Colección UBS: hace 30 o 40 años a los empleados les colgaban pósters en sus oficinas, o grabados como en los hoteles. Dado que un empleado cualificado es el capital más valioso del que dispone una empresa, creemos que no puedes colgar cualquier cosa en las paredes de sus despachos. Esto no significa que tenga que ser arte caro. Incluso los mejores coleccionistas han comprado sus obras -ahora caras- por dos céntimos. Ha sido más tarde cuando estas obras han llegado a tener un valor exorbitantemente alto. Hay quienes piensan que un precio asequible excluye la calidad, pero esto no es así. Por ello es fundamental que una colección corporativa reconozca la calidad en una fase primaria y por eso en la Colección de Arte UBS hay una junta que busca artistas jóvenes en todo el mundo. Este es uno de nuestros objetivos junto con la creación de una marca sólida. Con una colección buena como la de UBS que ha sido ampliada por la anterior colección Paine Webber, se pueden hacer exposiciones en los museos más importantes y mostrar que UBS es un actor activo y comprometido con el arte al más alto nivel. Esto refleja el alto standard del banco y de sus servicios de arte.

SM: Los resultados de las subastas conseguidos en el primer semestre del 2008, han demostrado que el mercado del arte sigue indiferente a la crisis económica. El volumen de nego-



El equipo de UBS Art Banking: **Alain C. Bouvrot**, **Julia Krause** (especialista de UBS Art Banking) y **Prof. Dr. Jean-Christophe Ammann** (consultor externo de UBS Art Banking) en el Oratorio de la Galería Kewenig en Palma.

cio fue de 3.8 billones euros, el mismo que en 2007. ¿Durante cuanto tiempo seguirá creciendo el mercado?

J-CA: Esto depende de la calidad de las obras. Hay subastas donde se ofrece arte procedente de la misma zona geográfica que sus tremendamente ricos compradores –el caso de Oriente Medio-. Para estas obras apenas hay demanda en Europa, por razones de calidad, simplemente no funciona. En otras subastas se ofrecen obras basadas en la especulación, pensando que el valor crecerá. Todo se ha intentado, pero estoy convencido de que las obras verdaderamente buenas no tienen problemas para ser vendidas. Si alguna parte empieza a hacer aguas será en el campo de la especulación. Pero ¿y qué?. No hace ningún daño -mientras el arte esté bien, no hay problema.

SM: ¿Podemos hablar de una especie de proceso de regeneración para reivindicar el arte con calidad real?

J-CA: En 1991 el mercado del arte se hundió durante un breve episodio. Los coleccionistas sufrieron pérdidas pero el mercado se recuperó rápidamente. Es simplemente un fenómeno psicológico, nada más. Pero creo que hay coleccionistas especuladores que nunca compran una obra cara, sino que esperan cinco años y la vuelven a poner en el mercado. Ése es el sistema. Por otro lado están los coleccionistas apasionados que reconocen una obra buena muy pronto, la compran a buen precio y se quedan con ella durante un largo plazo.

ACB: En relación a las costumbres de inversión de los compradores también hay vaguedades en el mercado del arte. A pesar de las noticias que hablan de los récords en subastas, lo que uno puede leer en los medios es que el 98% de las obras de arte se venden por un valor inferior a los 10.000 euros. Sólo un pequeño porcentaje traspasa el umbral del millón de euros. Es un hecho que muchos compradores han estado comprando de forma especulativa a gran escala -me refiero a la banca de inversión que ahora está fuera del juego- y el arte comprado por ellos ha perdido un poco su 'valor de fondo' y, en efecto, esto revela que estamos dentro de un proceso de limpieza del mercado.

J-CA: No estoy muy seguro que esto sea así pero puedo imaginarlo, pensando en lo que ha conseguido Damien Hirst en Londres, sobre todo teniendo en cuenta la actual situación eco-

nómica. Creo que vendió todas las obras que se licitaban por un monto total cercano a los 100 millones de libras esterlinas. Una actuación del más alto standing. No me identifico con sus obras en absoluto pero ha demostrado ser un hombre muy valiente. Esto nos lleva a preguntarnos ¿quién está afectado estadísticamente por esta crisis financiera?. No puedo saberlo. Supongo que serán los bancos en general, pero ¿hasta que punto se están viendo afectadas las grandes fortunas? Y ¿no habría que imputar un 5 o 10 % de las pérdidas también al factor psicológico?

ACB: Percibimos que se trata de una crisis financiera que afecta a sectores privados y países concretos en los que hay un negocio hipotecario diferente al de aquí. Los británicos tienen un modelo hipotecario muy distinto al de Europa Central, donde los bancos exigen

“Algunos de los precios que se piden -y se pagan- son una impertinencia”
(Ammann)

“El negocio se está desplazando del oeste al este”
(Bouvrot)

mayor garantía de capital. Hemos visto que las obras que vendió Hirst no han sido compradas por Estados Unidos sino que hay una especie de movimiento hacia India y Asia, donde la crisis todavía no ha llegado. China no sufre la crisis financiera de la misma manera que Estados Unidos; en la India hay un boom en el mercado del arte y aún no han notado apenas nada, mientras que España está en medio de una crisis hipotecaria igual que Inglaterra. Dudo que los coleccionistas españoles hayan comprado mucho en la subasta de Damien Hirst. Cuando hablamos de demandas hemos detectado un movimiento desde Estados Unidos hacia el Este aunque creo que, parcialmente, esta corriente volverá algún día.

J-CA ... pero ¿de qué Este hablamos?, ¿del más cercano u Oriente Medio?

ACB: Ambos. Abramovich siempre tendrá el dinero para comprar estas obras porque en los últimos años ha

ganado billones. Solamente él y otras 80 o 90 personas en todo el mundo pueden desembolsar millones por un Lucien Freud. El negocio en estos momentos se desplaza del oeste al este. ¿Por cuánto tiempo?. Siempre habrá marchantes que negocien con el arte y ganen mucho dinero o antiguas familias acaudaladas; ellos no están afectados por la crisis. Compran precisamente ahora, bajando los precios un poco, sobre todo en el sector de antiguos maestros.

SM: ¿Esto produce un desequilibrio de los precios en el mercado?

ACB: No, probablemente se nivelarán y quizá incluso un proceso de purificación, pero como ha dicho el profesor Ammann, donde la calidad y la historia de la obra estén contrastadas, allí se producirá una estabilización y esto es bueno para el mercado del arte.

J-CA: Retomando lo que decía antes, es realmente increíble comprobar que haya subastas en Londres donde los europeos no compren. En Oriente Medio – hemos estado en Dubái recientemente- el precio de las pinturas de artistas jóvenes ronda los 200.000 dólares. También en China el mercado local está totalmente por las nubes y sus precios no tienen ni punto de comparación con los de los jóvenes artistas de aquí. ¡Es increíble!. Podría afirmarse que los precios que se piden -y se pagan- son una impertinencia. Es una pura cuestión de sostenibilidad. A mi juicio muchas personas que compran arte a estos precios se sorprenderán dentro de algunos años cuando tengan que amortizar estas obras... podríamos hablar entonces del 'arte de la amortización'.

ACB: Quiero llamar la atención sobre algo: las personas que no tienen grandes conocimientos de arte normalmente están rodeadas de asesores a su alrededor quienes, como es lógico, también ganan su dinero. Ellos ven el precio de la obra pero no su valor.

J-CA: Coincido en esta apreciación: ven su precio pero no el valor. En realidad el arte tiene algo en común con la poesía. El arte es independiente del progreso por ello es poesía, es precisamente lo bello del arte. En el almacén de la galería [Kewenig] he visto un retrato de Francis Picabia, es magnífico. Allí vemos que estamos tratando con un poeta, aunque tiene un toque cínico, pero es maravilloso y creo que la poesía es vital para el arte.