

El arte como inversión

Rendimiento riesgo liquidez y criterio

Por Juan Sarracino

Edición preparada el 21 de septiembre de 2026



Imagen ilustrativa creada para esta publicación. La obra y los elementos analíticos no representan una inversión real.

Conclusión principal. El arte puede ocupar una parte limitada de un patrimonio sólido, pero su atractivo cultural no elimina la iliquidez, los costos, la opacidad ni el riesgo de autenticidad. La selección y la salida importan tanto como el precio de compra.

Una inversión con utilidad estética y fricciones financieras

El arte puede conservar valor, aportar disfrute y diversificar una porción limitada del patrimonio, pero no produce flujos de caja por sí mismo, no tiene cotización continua y puede tardar meses o años en venderse. Su precio depende de atribución, calidad, rareza, procedencia, condición, moda, reputación institucional y profundidad de compradores. Por eso debe considerarse un activo alternativo ilíquido y especulativo, no un sustituto de un fondo de emergencia, bonos de alta calidad o una cartera diversificada.

Advertencia editorial. Este contenido es educativo. El arte es ilíquido y especulativo; puede perderse parte o todo el capital. Antes de actuar, consulte asesores financieros, fiscales, jurídicos, de seguros y de arte independientes según su jurisdicción.

Cuándo puede tener sentido

- El comprador dispone de capital que no necesitará durante un horizonte largo y puede asumir gastos de conservación, seguro y venta.
- Existe una tesis verificable: calidad de la obra, mercado repetido, documentación, oferta limitada y demanda que no depende de un solo promotor.
- La asignación es lo bastante pequeña para que una pérdida total no comprometa objetivos esenciales.
- El propietario obtiene también utilidad cultural o personal, sin contabilizarla como rentabilidad financiera.

No es aconsejable financiar la compra con deuda cara, comprar para cubrir gastos próximos, concentrar el patrimonio en un solo artista o confiar en promesas de recompra. Durante una recesión, las obras excepcionales pueden conservar demanda, mientras segmentos medios o de moda sufren descuentos y lotes no vendidos. El arte no es automáticamente cobertura contra inflación: la evidencia cambia por período, categoría y selección de datos.

Capital, horizonte y selección

Situación	Enfoque prudente	Evitar
Capital limitado	Obra de calidad dentro de un nicho conocido; documentación y costos bajos.	Comprar nombres famosos en obra débil, múltiples dudosos o piezas sin procedencia.
Capital medio	Diversificar entre pocas obras muy estudiadas; reservar efectivo para seguro y conservación.	Usar todo el presupuesto en el martillo e ignorar la prima y la salida.
Capital alto	Equipo independiente, planificación patrimonial, seguro especializado y estrategia de liquidez.	Concentración oculta, garantías complejas o asesores pagados por ambas partes.

Diversificación sin falsas promesas

Una baja correlación histórica con acciones no garantiza protección futura. Los índices de arte suelen usar obras revendidas y pueden omitir transacciones privadas, obras que nunca regresan al mercado, lotes fallidos y costos. Ese sesgo de selección eleva la apariencia de rentabilidad. La diversificación útil exige mirar la cartera total, no contar cada cuadro como

una inversión distinta si todos dependen del mismo artista, región, dealer o grupo de compradores.

Mercado fragmentado y regulación parcial

El mercado no está libre de normas: se aplican contratos, propiedad, impuestos, aduanas, sanciones, prevención de lavado, protección al consumidor y, en ciertas estructuras fraccionadas, leyes de valores. Sin embargo, muchas ventas privadas no publican precio; los asesores pueden tener incentivos distintos; y no existe un registro universal de título o autenticidad. Cuando una plataforma vende participaciones con expectativa de beneficio y gestión ajena, el análisis regulatorio es diferente al de comprar físicamente una obra.

Emergentes y consolidados

Factor	Emergente	Consolidado
Potencial	Mayor expansión si se consolida carrera e instituciones.	Demanda y comparables más profundos.
Riesgo	Moda, producción creciente, dependencia de una galería y pocos compradores.	Precio de entrada alto; obra secundaria puede rendir peor que una pieza principal emergente.
Diligencia	Programa de galerías, museos, crítica, oferta y coherencia de precios.	Calidad dentro de la obra, fecha, procedencia, autenticidad y ciclo de mercado.

Compra directa, asesores, fondos y copropiedad

Comprar directamente ofrece control, pero exige conocimiento. Un asesor puede reducir errores si cobra de forma transparente y no recibe incentivos ocultos. Dealers y brokers aportan acceso, aunque debe saberse a quién representan. Fondos y copropiedad prometen diversificación y administración, pero añaden honorarios, riesgo de contraparte, reglas de valoración, custodia, restricciones de salida y posibles consecuencias de valores. Solicite estados auditados, estructura jurídica, conflictos, seguros, política de venta y escenarios de disolución.

Préstamos garantizados por arte

El prestamista aplica un loan-to-value inferior a la tasación y puede exigir nuevas valoraciones, seguro, custodia y límites de traslado. Si el valor cae o se incumple un covenant,

puede exigir capital adicional o vender la garantía. Una obra que tarda meses en encontrar comprador es una garantía peligrosa para financiar gastos corrientes.

Seguro y conservación del capital

- Póliza especializada con valor acordado cuando proceda; confirme rotura, agua, incendio, tránsito, ubicaciones, restauración y exclusiones.
- Inventario con fotografías, medidas, facturas, procedencia, certificados, condición y valor actualizado.
- Tasación adecuada al propósito: el valor de reposición del seguro no es el valor neto de venta.
- Controles ambientales, seguridad, embalaje profesional y registro de cada movimiento.
- Revisión anual de cobertura y después de compras, ventas, préstamos o cambios sustanciales de mercado.

La salida determina la rentabilidad

La rentabilidad neta debe descontar prima pagada al comprar, impuestos no recuperables, seguro, conservación, almacenamiento, financiación, comisión al vender e inflación. Recuperar el capital puede exigir esperar una temporada adecuada o aceptar descuento. Un lote no vendido deja una señal pública y puede restringir reofertas inmediatas.

Ejemplo ilustrativo. Compra total US\$50,000; mantenimiento acumulado US\$5,000. Diez años después el martillo es US\$80,000, pero la comisión y gastos de venta suman US\$12,000. Neto: US\$68,000. Ganancia nominal sobre el desembolso total: US\$13,000, antes de impuestos e inflación, no US\$30,000. Un titular de subasta rara vez muestra esta cuenta.

Casos que enseñan más que un récord

Christie's vendió en 2017 Untitled de Jean-Michel Basquiat por US\$110.5 millones con prima. El resultado muestra la expansión extraordinaria de un artista, pero no autoriza a extrapolar: una obra excepcional, una procedencia determinada y décadas de consolidación institucional no representan todo su mercado. Sin conocer todos los costos e impuestos del propietario, el precio público tampoco es rentabilidad neta.

La colección Macklowe, vendida por Sotheby's tras un divorcio, superó US\$900 millones en conjunto. Fue exitosa como mecanismo de liquidez para activos excepcionales, pero también demuestra que el arte puede convertirse en un problema de división: años de litigio, tasaciones enfrentadas y una venta impuesta por falta de acuerdo. En el extremo contrario, los lotes comprados durante picos especulativos, reofrecidos pronto y no vendidos revelan el riesgo que los índices y titulares tienden a ocultar.

Un fracaso más radical aparece en el caso documentado por el FBI de Eric Ian Hornak Spoutz. Se vendieron obras falsas acompañadas por procedencias fabricadas; el fraude reconocido

alcanzó US\$1.45 millones y produjo prisión, decomiso y restitución. La pérdida no nació de una recesión sino de una diligencia insuficiente frente a documentos convincentes pero falsos. La lección es verificar emisores, direcciones, fechas, materiales y archivos por canales independientes.

Lista de comprobación

1. Defina por escrito tesis, horizonte, pérdida máxima y criterio de salida.
2. Verifique identidad del vendedor, título, autenticidad, procedencia, condición y restricciones.
3. Compare obras realmente equivalentes y separe martillo de precio con prima.
4. Calcule costo integral de entrada, mantenimiento y salida bajo tres escenarios.
5. Confirme independencia y remuneración de cada asesor.
6. Asegure y documente antes del transporte.
7. Mantenga liquidez fuera del arte y no dependa de una venta rápida.

Fuentes y referencias

Fuentes consultadas el 21 de septiembre de 2026. Las cifras de casos públicos son precios informados y no equivalen necesariamente a rentabilidad neta del propietario.

1. Art Basel y UBS, The Art Market. <https://www.artbasel.com/about/initiatives/the-art-market> (consultado el 21 de septiembre de 2026; contexto y metodología del mercado global)
2. FINRA, Alternative Investments. <https://www.finra.org/investors/investing/investment-products/alternative-investments> (consultado el 21 de septiembre de 2026; iliquidez, complejidad y diligencia debida)
3. SEC, Investor.gov, Diversification. <https://www.investor.gov/introduction-investing/getting-started/asset-allocation> (consultado el 21 de septiembre de 2026; asignación y diversificación)
4. IRS, Topic 409 Capital Gains and Losses. <https://www.irs.gov/taxtopics/tc409> (consultado el 21 de septiembre de 2026; tratamiento general de ganancias de capital)
5. IRS, Publication 550. <https://www.irs.gov/publications/p550> (consultado el 21 de septiembre de 2026; inversiones y activos de colección)
6. Sotheby's, The Macklowe Collection. <https://www.sothebys.com/en/series/the-macklowe-collection> (consultado el 21 de septiembre de 2026; caso de venta de colección)
7. Christie's, Basquiat Untitled 1982. <https://www.christies.com/en/lot/lot-6084142> (consultado el 21 de septiembre de 2026; resultado de subasta de 2017)

8. Chubb, Valuable Articles Insurance.

<https://www.chubb.com/us-en/individuals-families/products/valuable-articles.html>

(consultado el 21 de septiembre de 2026; cobertura y documentación)

9. FBI, Forging Papers to Sell Fake Art. [https://www.fbi.gov/news/stories/forging-papers-to-](https://www.fbi.gov/news/stories/forging-papers-to-sell-fake-art)

[sell-fake-art](https://www.fbi.gov/news/stories/forging-papers-to-sell-fake-art) (consultado el 21 de septiembre de 2026; caso Spoutz y procedencia falsificada)