

Los nombres que marcan el nuevo auge —y mejores precios— del arte chileno en el exterior

• GUILLERMO V. ACEVEDO

En la última edición del Bienal de Venecia, la artista Sandra Vásquez de la Horra vendió, entre varias obras, una por 42.000 euros. Una cifra poco usual para una artista chilena, incluso en mercados internacionales, afirman expertos.

Esta venta la posiciona en una categoría donde pocos artistas chilenos han podido llevar sus obras. Alfredo Jaar, ícono de las artes visuales en Chile, por ejemplo, figura en ese rango de precios, aunque distante aún de los grandes consagrados chilenos.

En el ranking de las ventas más importantes se cuentan "La revolución de los contrarios", de Roberto Matta, vendida por US\$ 5 millones en 2012, que estableció un récord en el arte chileno. En 2009, una obra del pintor cubano-chileno Mario Carreño se vendió sobre los US\$ 2 millones, o el caso de Claudio Bravo, cuyo cuadro "Red Paper" se vendió en US\$ 1 millón en 2015.

Alejandro di Giorgio, director de Galería Contacto, afirma que este tipo de ventas siguen siendo excepcionales para artistas chilenos fuera del país. Esto en gran medida porque, si bien es un escenario que cada vez tiene más artistas, más curadores y coleccionistas, los expertos coinciden en que sigue siendo un mercado inmaduro.

No ha podido despegar, indican, y resulta difícil posicionar artistas en plazas relevantes internacionales, como exposiciones, ferias, bienales o subastas.

Y no es por carecer de talentos. De hecho, una nueva camada de artistas están impulsando un auge en la pintura

ra y las artes visuales. Nuevos nombres "se han metido de lleno en el mercado internacional, algo que muchas veces va acompañado de algún reconocimiento y un aumento en su estatus en el mercado del arte", explica Gonzalo Leiva, experto en arte y académico de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Di Giorgio coincide en que sí han notado una notable aparición de artistas que acceden a ventas importantes. Tal es el caso de Guillermo Lorca, cuyas pinturas alcanzan valores entre los US\$ 50.000 y US\$ 100.000. Otras figuras con proyección, concuerdan especialistas, son Pascual Ovalle, Cecilia Avendaño, Pilar Elgueta o Nicolás Radic.

En la vereda de los consagrados, los artistas como Mario Toral o Gonzalo Cienfuegos se han mantenido con ventas y valores importantes en el tiempo, comenta Di Giorgio, con precios que fluctúan entre los US\$ 30.000 y US\$ 40.000, y que antes en Chile se podían conseguir por US\$ 5.000.

Pero aún falta. La propia Sandra Vásquez de la Horra comenta que "hay varios artistas chilenos que están cobrando muy por debajo de lo que deberían. Eso finalmente perjudica mucho su mercado ya que después que eso ocurre, en las colecciones más importantes no te vuelven a comprar".

"Le recomendé a Seba Calfuqueo (artista chilena) a una galería parisina. El galerista se cayó de espaldas con los precios, eran demasiado bajos", afirma.



Sandra Vásquez de la Horra



Nicolás Radic



Cecilia Avendaño



Guillermo Lorca García Huidobro

"En Europa me di cuenta que hay un desfase de precios impresionante".

De hecho, muchas veces los artistas prefieren comprarse sus propias obras para subir la vara a un mejor precio, y así en subastas posteriores aspirar a precios mayores, explican expertos.

Eugenio Pacareu, director de Galería Pacareu y especialista en arte explica que "con un mercado con menos compradores, menos espacios para expo-

ner, y ya que los valores que se manejan en el país son menores, la meta de los artistas suele ser el salir del país".

Además, "hay poco apoyo público y privado para posicionar a otros artistas locales en mercados foráneos, pues por lo general, los únicos que figuran en subastas, son los que logran ser exhibidos en museos de otros países", comenta.

Y en esta búsqueda por posicionarse, la figura de los agentes o *dealers* cobra un valor fundamental. Estos tienen un impacto relevante, explica Sandra Vás-

quez, si utilizan plataformas de negocio como Ferias de Arte y se mueven de sus ciudades.

Gonzalo Leiva explica que los *dealers* o representantes internacionales son fundamentales muchas veces en posicionar a los artistas en exposiciones o galerías y, más importante aún, en subastas. Conocen las técnicas de especulación, una que se ha mantenido y que hasta hoy mantiene a los grandes artistas siendo manejados por estos agentes.