

CARTA DEL EDITOR

NO HAY MARCHA ATRÁS

Si hay algo que haya caracterizado a esta publicación en siete años de existencia es su decidida apuesta por el arte como mercado alternativo de inversión. Apuesta que no ha sido compartida, ni entendida, por los más torticeros y depredadores del mercado, que han visto en **SUBASTAS Siglo XXI** un escaparate de libertad y viento fresco que, pretendidamente, cercenaba unas prácticas que les reportaban jugosos beneficios apoyados en un oscurantismo trasnochado y obsoleto.

Afortunadamente, la mayoría de los agentes del mercado comparte que el futuro pasa por la transparencia y la profesionalidad que permiten dar credibilidad a un sector en expansión, en el que las prácticas de buen gobierno deben apartar la opacidad y el secretismo gremial que tanto les perjudica.

De ahí, que a la línea iniciada en solitario por **SUBASTAS Siglo XXI** haya que sumar la iniciativa de ASECI, Asociación de Empresarios de Coleccionismo e Inversiones, que ha publicado el segundo monográfico dedicado a los bienes de colección con la sana intención de ampliar el conocimiento de la inversión en arte, la realidad actual del coleccionismo y las preferencias de los inversores en lo que califican como "la tercera opción".

En su ranking de preferencias inversoras colocan a la cabeza la filatelia, con 500.000 fieles y un volumen anual de negocio de 3.000 millones de euros, al tiempo que subrayan el espectacular aumento de las ventas y el desarrollo de las subastas en nuestro país desde 1992, con un crecimiento del 32,8% y un volumen de negocio de más de 23 millones de euros en la temporada 2003-2004.

La numismática, joyas y memorabilia pisan fuerte, y el propio Banco de España reconoce que el 18% de las familias españolas han invertido parte de su patrimonio en joyas, obras de arte y antigüedades. Todo ello supone que el arte y los objetos antiguos son hoy la tercera opción inversora, inmediatamente después de la vivienda y de los productos financieros, que cuentan con el público más atractivo de comprador, entre los 45 y 54 años, con gran poder adquisitivo, reforzado por los jóvenes yuppies de 30/35 años que se inician en la compra de arte como preferencia cultural.



Arte y objetos antiguos, tercera opción inversora de los españoles

Según ASECI, y es discutible, las antigüedades pueden llegar a revalorizarse entre un 70 y un 100%, si bien lo habitual es que contabilicen "una mejora anual entre un 15 y un 20% en los bienes más singulares". Que así sea. Es una afirmación arriesgada pero atractiva para el inversor.

ASECI debe saber y tener siempre presente que el del arte es un mercado singular, lastrado con actitudes aisladas y localizadas (de las que daremos pronto cuenta a nuestros lectores), que están siendo superadas desde el rigor, la honestidad y el buen hacer de la mayoría de sus profesionales, y a las que deberá también hacer frente para alcanzar el reconocimiento y la transparencia obligada de un sector en el que estamos implicados todos.

Creemos que es el único camino para alcanzar el reconocimiento nacional e internacional de un mercado organizado en el que operadores, inversores, coleccionistas, compradores habituales y ocasionales, tengan la certeza de que su dinero es un bien de cambio y no un calentón de un día mal aconsejado. Si cada uno hace su papel y lo hace bien, el futuro y el presente están asegurados.

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Chris A. García Juez'. The signature is fluid and cursive, written over a horizontal line.

e-mail: subastasxigarciajuez@telefonica.net