

LA VALORACIÓN Y PRESENTACIÓN EN CUENTAS ANUALES DE LAS INVERSIONES EMPRESARIALES EN OBRAS DE ARTE

María Alvarado Riquelme
Almudena Macías Guillén
Emilio Navarro Heras
Universidad Rey Juan Carlos

“Yo no evoluciono, yo soy.
En el arte, no hay ni pasado,
ni futuro. El arte que no está
en el presente no será jamás”
(Picasso)

RESUMEN

Actualmente la normativa contable española está adaptada a la normativa internacional. Si analizamos el contenido de ambas regulaciones en ninguna se contempla el tratamiento de las inversiones en arte pese a que ya en 1999, el crecimiento global del sector de las industrias de la economía creativa era de un 5% anual y alcanzaba el 7,7% del PIB, teniendo un crecimiento muy relevante en los últimos años lo que ha provocado un aumento progresivo de significatividad macroeconómica.

En el caso español, la facturación del sector creativo se sitúa en umbrales superiores al 2,3 % del PIB. Además, en el ámbito empresarial, se puede constatar que los principales grupos mantienen importantes inversiones en Arte.

Todo ello nos ha motivado a analizar el tratamiento de este tipo de inversiones en las cuentas anuales, centrándonos en las entidades de índole privado.

PALABRAS CLAVE: Cuentas anuales, inversión empresarial en arte, presentación, valoración.

1. INTRODUCCIÓN

El término obra de arte (o bellas artes) generalmente se utiliza para englobar distintas disciplinas como la arquitectura, danza, escultura, música, pintura, literatura, cinematografía, fotografía, y últimamente incluso la moda, publicidad o diseño de videojuegos. Las obras de arte forman parte de lo que se viene conociendo como bienes tangibles de colección; es decir, aquellos objetos que por su peculiar singularidad (su carácter único o escaso, su mérito artístico, su consonancia con las tendencias del gusto social, y/o su antigüedad) van, paulatinamente, aumentando su valor a través del tiempo [COCA, 2001, 39]. Son bienes que tienen un valor intrínseco y que además su posesión puede aportar un goce estético: sellos, monedas, billetes o medallas, arte (pinturas, esculturas, dibujos, grabados, litografías,...), antigüedades (bienes muebles, útiles u ornamentales, distintos de los objetos de arte), joyas, libros (bibliofilia), documentos antiguos, objetos de personajes emblemáticos o míticos (memorabilia), etc.

Al ver la composición de estos activos, inevitablemente vienen a nuestras mentes nociones ligadas con el arte, la historia y la cultura; son bienes apreciados por su estética, su valor sentimental (al formar parte de nuestra historia o la de nuestros antepasados) o su reconocimiento social (debido a su significación artística, histórica o cultural).

A priori, estas características ligadas a la exaltación y elevación del espíritu no parecen tener relación con los atributos utilitaristas inherentes al concepto de inversión. Para encontrar dicha conexión es necesario plantearnos la finalidad que el propietario persigue con la posesión de estos activos, finalidades que agruparemos en tres grandes categorías: satisfacer un deseo personal, incorporación en una colección y constituir un complemento (que no un sustitutivo) serio y atractivo a la inversión en activos financieros¹, que conjuntamente con estos últimos puedan formar unas carteras equilibradas en riesgo y rentabilidad.

Resulta altamente complicado intentar cuantificar el volumen de recursos que se invierten en arte ya que se trata de un mercado poco transparente. Aún así ofreceremos algunos datos.

Las ventas mundiales de arte («Fine Art Market») sobrepasaron los 9.200 millones de dólares en 2007 [ARTPRICE, 2007, 6], frente a los 6.400 del año 2006, lo que supone un incremento del 43,8% en relación al año anterior, durante el cuál, a su vez, se experimentó un amento del 60% respecto al 2005, y de un 70,4% con respecto al 2004. Si bien es cierto, que los expertos afirman [ARTPRICE, 2007, 6] que el alto volumen de negocio presentado el año pasado, viene motivado en gran medida a las inversiones de los “nuevos ricos” de países con tasas de crecimiento económico más alto que son en particular Rusia, China y La India. Un análisis reciente sobre los precios del mercado del arte indican que el 2008 podría se una “año de corrección”, teniendo en cuenta la inercia relativa de los precios de catálogo y el tiempo que se tardaría en liquidar su «stock». Recordemos que el año 90 también supuso un pico en los precios, lo que motivó una caída del 44% de 1990 a 1992 [ARTPRICE, 2008, 9]. De estos ingresos, los obtenidos en subastas superaron los 2.700 millones de dólares en 2006 mientras que el año anterior dicha cifra no llegó a alcanzar los 2.300 millones. El 45 % de los lotes más importantes se vendieron en Nueva York, con cifras record como la obra de Gustav KLIMT «Portrait of Adele Bloch-Bauer I» vendida en noviembre en 78,5 millones de dólares [ARTPRICE, 2006, 4 y 14]. No obstante, debemos destacar que el peso de estos lotes millonarios sólo representa el 0,2% del total de transacciones en las casas. El 83 % de los lotes que se subastaron en 2005 alcanzaron un valor inferior a los 10.000 dólares y el 56% inferior a 2.000 dólares. Además, este último segmento es mucho menos especulativo que el de las obras millonarias, mientras que la subida de precios en obras inferiores a 2.000 dólares fue de sólo un 5 % en 2005 (19,5% sobre la década anterior), la subida de obras en valores superiores a esta cifra se situó en este año en un 23,6% [ARTPRICE, 2005, 5-7].

El año 2006 también fue un buen año para las subastas; según ARTPRICE, se vendieron en todo el mundo alrededor de 800 lotes que superaron el millón de dólares. La cifra es muy alta, si tenemos en cuenta que en el año 2005 se vendieron 477 por encima de ese

¹ Un activo financiero es un tipo de activo intangible (su valor no tiene nada que ver con el soporte físico en el que está registrado) cuyo valor consiste en un derecho a obtener un beneficio futuro [COCA PÉREZ, 2001, 17].

precio y 393 en el 2004 [ARTPRICE, 2005, 5-6]. Además, la cifra de negocio en subastas creció en el primer semestre de este año un 48,2%, en relación al mismo periodo del año anterior (alcanzando un volumen cuatro veces superior a los ingresos generados en el mismo periodo 10 años atrás). El Artprice Global Index registró un alza del 25,4% respecto al año anterior [ARTPRICE, 2006, 4].

Este crecimiento mundial también se traslada al mercado local. El arte es ya el tercer objeto de inversión preferido por los españoles después de la inversión inmobiliaria y en activos financieros, tal y como se desprende de la Encuesta Financiera de las Familias referida al año 2002 [BANCO DE ESPAÑA, 2005, 68-9]. Según este informe el 18,2% de las familias tienen inversión en joyas, antigüedades y obras de arte y éstas suponen, en media, un 0,5% de su riqueza (frente, por ejemplo, al 0,3% de inversión en valores de renta fija).

La revalorización anual de las obras de arte y antigüedades en España oscilan entre el ocho y el diez por ciento, según un estudio de la feria de arte y antigüedades (Feriarte) que se celebra cada año en el mes de noviembre [IFEMA, 2007]. A nivel internacional, en 2007 el mercado del arte tuvo su 7º año consecutivo de aumento de precios. En términos globales el precio del arte aumentó un 18% frente al año anterior [ARTPRICE, 2007, 9].

Ante una crisis financiera, como la vivida recientemente por el negocio inmobiliario el inversor encuentra en el arte una alternativa a aquellos sectores que no mantienen relación con el ciclo económico, evitando así la creciente inestabilidad de los mercados tradicionales. En este sentido, el arte es un valor refugio internacionalmente reconocido. Si bien es cierto que el caso del arte contemporáneo es más especulativo que el arte clásico y está más expuesto a las turbulencias del mercado financiero, también es el que mayores precios está alcanzando. Ejemplo de ello ha sido el importante destrono de Picasso, que durante 10 años consecutivos ha sido el primer pintor más vendido, frente a Warhol, del movimiento de arte contemporáneo. En los años 90 los precios más altos los alcanzaron los impresionistas Renoir y Monet, en los 2000 los modernos Picasso y Klimt y actualmente y previsiblemente para bastante tiempo el futuro va a ser el arte contemporáneo el que se mantenga en la cúspide [ARTPRICE, 2008, 25 y 26].

A pesar de estas cifras, quienes vean en el mercado de arte una oportunidad de rentabilidad a corto plazo pueden verse perjudicados, si el horizonte de inversión es inferior a cinco años el arte es una de las peores opciones para que un inversor gane dinero [MASCAREÑAS, 2008]. No obstante, el mercado del arte es menos sensible a las crisis económicas y a los acontecimientos geopolíticos que otros activos como lo demuestra la reacción del índice Artprice ante acontecimientos como los ataques del 11 de septiembre, o el inicio de la guerra de Irak. El índice se contrajo solamente 1,2% en el primer cuarto de 2001 y en los primeros 6 meses de 2003 se levantó el 7%.

En la actualidad, el arte se ha convertido en un objeto con valor económico que cumple la ley de la oferta y la demanda. A este mecanismo le denominamos mercado del arte y lo definimos como el ámbito virtual donde interactúan la oferta y la demanda de un producto único e irrepetible, dado que contiene creación [DALIA HAYMANN, 2005, 1].

El mercado del arte se divide en dos mercados fundamentales: El mercado primario que da salida a obras de arte recién producidas, y secundario, que sirve como plataforma comercial para las obras de arte de “segunda mano”.

En relación a los agentes que interactúan en el mercado del arte, citaremos los siguientes (ordenados alfabéticamente, por mercados):

AGENTE	MERCADO	FUNCION
ARTISTA	PRIMARIO	Creación y venta
ANTICUARIO	SECUNDARIO	Compra-Venta objetos antiguos
CASAS DE SUBASTAS	SECUNDARIO	Compra- Venta y catalogación
INTERNET	SECUNDARIO	Medio de difusión y Compra Venta
COLECCIONISTA	PRIMARIO-SECUNDARIO	Adquisición, tenencia y venta
CONSULTOR	PRIMARIO-SECUNDARIO	Asesoramiento y Gestión
ESTADO	PRIMARIO-SECUNDARIO	Compra con derecho de tanteo y retracto
FERIA DE ARTE	PRIMARIO-SECUNDARIO	Medio de difusión y Compra Venta
GALERISTA	PRIMARIO-SECUNDARIO	Gestión y representación
INVERSOR	PRIMARIO-SECUNDARIO	Adquisición y espera de revalorización
MARCHANTE	PRIMARIO-SECUNDARIO	Compra-Venta
MUSEO	PRIMARIO-SECUNDARIO	Adquisición conservación y difusión

Fuente: Elaboración propia

Los Artistas, creadores de las obras, y figura fundamental en éste mercado, pues sin ellos no existiría el arte, actúan únicamente en el mercado primario, vendiendo directamente al coleccionista, o bien a marchantes y galeristas.

Si bien el artista actúa únicamente en el mercado primario, el Anticuario, aquella persona que estudia, vende o colecciona objetos antiguos (aquellos que tienen más de cien años), así como las casas de subastas (depositarias de los bienes subastados y que valoran la obra basándose en factores tales como su propia experiencia, sus bases de datos y a anuarios de ventas (lo hacen en el mercado secundario).

La forma en la que suelen actuar las casas de subasta, normalmente, es estipulando un precio de venta, sacan un catalogo y con posterioridad a la subasta, cuando la obra se vende, cobran un porcentaje sobre el precio de remate. En España, la primera en fundarse fue la Sala Durán (1969). También en los sesenta llegarían las internacionales Sotheby's y Christie's, tan importantes en nuestros días.

Otro agente que no podemos olvidar en los tiempos que corren, es Internet, éste es un medio muy valioso al servicio del arte, pues actúa como instrumento dinamizador del mismo. La Red de redes funciona básicamente en el mercado secundario, con múltiples cometidos, entre los cuales destacan: Agilizar y potenciar las transacciones inmediatas (en tiempo real) en todo el planeta (comercio de obras artísticas); Transmitir información (textos e imágenes) relacionadas con las manifestaciones artísticas a través de la Red; Funcionar como plataforma-escaparate de cualquier manifestación artística; Desarrollar foros y debates, así como actividades comunes de grupos de artistas; organizar y presentar muestras y exposiciones.

En el mercado primario y secundario, intervienen el resto de los agentes, estos son: Coleccionista, Consultor de arte, el Estado, las Ferias, Galerías de arte, Inversor, Marchante y Museo.

Del coleccionista, que adquieren las obras de arte como hobby y que en realidad, junto con el autor y las obras, es la pieza clave en este mercado, pues a sus manos van a pasar las obras de arte realizadas por los autores, diremos que puede llegar a ser inversor,

aunque no tiene porque, ya que al inversor puro le preocupa más el precio de la obra que su valor.

El Consultor de arte, que al igual que los asesores de bolsa, aconseja al comprador, buscando siempre el beneficio de sus clientes, posee un alto conocimiento tanto del mercado como del arte en sí. Sus servicios van desde la creación y conservación de colecciones hasta la gestión de compraventa. Además orienta al comprador en temas relacionados con la tasación, conservación, restauración, etc. Por otro lado, ofrece a las empresas proyectos diferenciadores e innovadores de arte dirigidos a implementar políticas de marketing, recursos humanos y responsabilidad social corporativa. Posee una visión global, es independiente y objetivo (ya que no trabaja en exclusiva con artistas). Esta figura supone un ahorro de tiempo para el inversor ya que sin él tendría que dedicarse ampliamente en detectar oportunidades o actualizar conocimientos, y sobre todo conoce el precio del arte.

La intervención especial del estado en éste mercado, se basa en su asistencia a las subastas como posible comprador, con la posibilidad de ejercer el derecho de tanteo y retracto.

También se desenvuelven tanto en el mercado primario como en el secundario esas plataformas fundamentales en las que las galerías dan a conocer a sus artistas y entran en contacto con coleccionistas privados y públicos. Nos referimos a las Ferias de arte. En la actualidad, en España, la feria más importante, en materia de arte contemporáneo, es ARCO, creada en 1982. En la edición de 2007, según datos proporcionado por arco en 2008, finalizó con un incremento aproximado de las ventas del 15% sobre la edición anterior. El número de visitantes ha ascendido a 190.000 personas y ha contado con la presencia de 271 galerías (84 españolas), más de la mitad de las cuales han vendido el 100% de la obra seleccionada para la Feria. En lo relativo a los inversionistas participantes, se sabe que el Museo de Arte Reina Sofía ha comprado obras en esta edición de ARCO por más de 2 millones de euro (el doble que en la edición anterior), el ayuntamiento de Málaga superó los 120.000 € la fundación Coca Cola compró dieciocho piezas por un total de 120.000 €, la inversión del ayuntamiento de Pamplona rondó los 60.000 € el presupuesto de inversión del Ministerio de cultura ha sido de 2 millones de euro, el de Málaga era de 40.000 €².

Los Galeristas, que actúan tanto en el mercado primario como en el secundario, lo hacen como gestores o representantes artísticos y como marchantes. La diferencia entre un marchante de arte y una galería estriba en que si bien ambos agentes se dedican al comercio del arte. El galerista también ejerce la labor de «curador de arte» al organizar exposiciones en su espacio, a las cuales acude para adquirir sus obras, además del coleccionista propiamente dicho, el inversor, que se encarga de la compra-venta de obras de arte con el objetivo de obtener una rentabilidad. Otras figuras del mercado primario y secundario son los marchantes, comerciantes que compran y venden las obras de arte, obteniendo por ello una comisión.

Y para terminar con los agentes de este mercado, nos referiremos a los museos que son instituciones dedicadas a la adquisición, conservación, estudio y exposición de objetos artísticos o científicos para que puedan ser examinados. Al tiempo que aparecen nuevos

²Datos tomados de nota de prensa de IFEMA de fecha 26 de febrero de 2007 y ratificados en 1 de abril de 2008. (http://www.prensa.ifema.es/SalaPrensa/img_noticia/BALANCE-07.doc).

coleccionistas particulares, ha surgido en la escena artística española un importante número de museos de arte contemporáneo que están contribuyendo a incentivar el mercado, así como la oferta cultural. En los últimos años se han creado el CAC de Málaga, el Artium de Vitoria, el Patio Herreriano de Valladolid, el Marco de Vigo, entre otros. Son centros que no sólo sirven a la difusión del arte contemporáneo, sino que también se convierten en nuevos compradores, al necesitar obras con las que nutrir sus incipientes colecciones.

Demos unas pinceladas sobre la situación actual del mercado del arte. Hasta los años 50, Francia fue líder mundial, pero ese liderazgo desapareció hace cincuenta años. Desde entonces, Londres, y sobre todo Nueva York, ocuparon el lugar de París, adoptando una estrategia más ofensiva y adaptándose a la «nueva economía» que ha llegado a este sector.

En la actualidad, hay tres grandes compañías líderes en el mercado del arte, son sociedades de subastas de origen anglosajón: Sotheby's, Christie's y, a gran distancia de éstas, Phillips. Estas sociedades acaparan aproximadamente el 95% del volumen de negocios internacional, desarrollándose un 43,1% en Estados Unidos, un 28,4 % en Gran Bretaña y seguido de lejos un 6,6 % en Francia [ARTPRICE, 2005, 8].

Si hablamos de las plazas, Nueva York es la ciudad favorita de los coleccionistas de arte contemporáneo, seguido muy de cerca por Londres, Francia lo es en cuanto a muebles, libros, objetos de arte decorativo y artes primitivas. Suiza en joyas, sometidas a un impuesto menos elevado que en otros países.

Tenemos que destacar los poderosos mercados emergentes, como son, India, Rusia y China. A modo de ejemplo, en 2007, China se ha impuesto como el tercer operador mundial en relación a las ventas de obras de arte, desbancando de este puesto a Francia [ARTPRICE, 2008, 11]. Esto no ha pasado inadvertido para las compañías líderes de subastas, ya que tanto Sotheby's como Christie's y Bonhams han abierto oficina recientemente en Hong Kong. El balance de KIAF 2007 (Korea International Art Fair), mayor feria de arte en Asia, y una de las ferias de arte con mayor crecimiento del mundo, ha constatado que el mercado del arte no se ha resentido, al menos hasta el momento, por la ralentización económica como lo ha demostrado el volumen de ventas registradas, duplicándose respecto de la edición del año anterior y alcanzando un volumen de ventas en 2007 de 18 millones de dólares, participando 208 galerías de 18 países, y negociándose 5.000 obras de arte de 1.300 artistas.[KIAF, 2007]

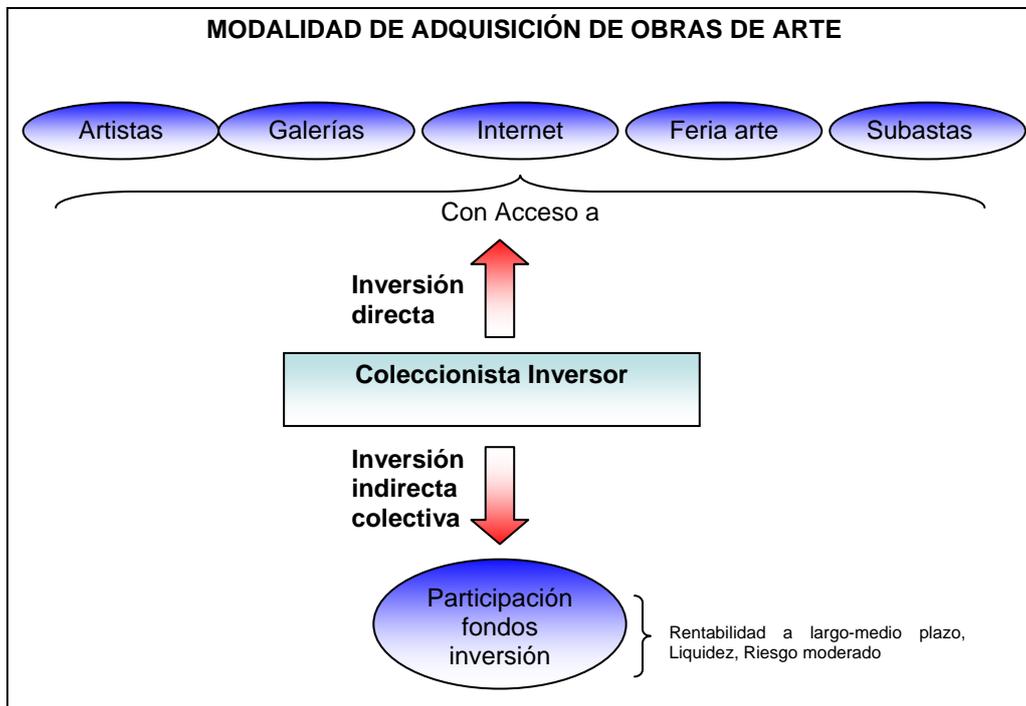
En España, el desarrollo de las infraestructuras del mercado del arte comienza en la década de los setenta, favorecidas por un marco legal más favorable.

El volumen económico del sector de artes visuales en España durante el ejercicio 2002-2003 fue de 1.425 millones de euro y las ventas por subastas en 2004 superaron los 23 millones de euro (0,9 % del total de los ingresos por subasta a nivel mundial), una cifra en ascenso desde 1992 [ASSOCIACIÓ D'ARTISTES VISUALS DE CATALUNYA, 2006, 34 y 54].

En relación a las modalidades de adquisición de obras de arte podemos subdividir las inversiones en arte en dos modalidades, directa (compra de una obra) o indirecta.

En la inversión indirecta los partícipes o inversores (las personas físicas o jurídicas que aportan sus ahorros al fondo de inversión) son copropietarios del patrimonio del fondo,

del que les corresponde un porcentaje en función de su aportación, la cual se puede realizar en el momento de la constitución del fondo o bien con posterioridad. Generalmente estos fondos están dotados de una gran liquidez que permite disponer del dinero invertido en cualquier momento.



Fuente: Elaboración propia

El primer fondo de inversión en arte europeo surgió a mediados de 1997, nos estamos refiriendo al Global Art Fund (GAF), de cuyo tramo financiero es depositario el DG Band Luxemburgo, el cual cotiza en la bolsa de Luxemburgo y persigue una estrategia de inversión a largo plazo. El objetivo del fondo, es crear sinergia, puesto que pretende alcanzar una colección que pueda ser vendida como un todo al final de la vida del fondo, teniendo en cuenta que la colección completa tiene un valor superior que las piezas negociadas de manera individual. Sus obras están catalogadas como arte moderno y clásico e incluyen pinturas, esculturas, dibujos, diseños, etc.

En la actualidad, el banco ABN AMOR, en Inglaterra, ha lanzado un fondo de inversión en arte chino³.

Asentado lo anterior, nuestro estudio va a centrarse en la problemática de la valoración y presentación en cuentas anuales de las obras de arte mantenidas como inversión directa. Para ello, hemos revisado:

- o La literatura contable relacionada con el registro y presentación de inversiones en los últimos cinco años.
- o Las cuentas anuales de las empresas del IBEX-35 para ver la información que se desglosa sobre la inversión arte.
- o A través de entrevistas, la forma de registrar y valorar las obras de arte mantenidas como inversión por una de las empresas del IBEX-35.

³ Según la prestigiosa Artprice (www.artprice.com), artistas como Zao Wou-Ki o Lin Fengmian en los últimos ocho años han experimentado un incremento de precios en torno al 400%.

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El mercado del arte tiene unas características propias, diferentes de otros mercados de productos culturales de tipo industrial como el audiovisual, los libros o la música. Tal vez su característica más intrínseca sea su dedicación a la transacción de objetos únicos, lo que lo relaciona estrechamente al coleccionismo. Este mercado requiere que los agentes tengan un alto nivel de información dado que existe una importante relatividad en los precios de acuerdo a una economía de productos y objetos escasos en cuya valoración entran a formar parte aspectos tales como la belleza de las obras, su significado social y cultural.

El mercado del arte ha sido muy poco analizado desde el punto de vista contable pese a que la facturación del sector creativo en España se sitúa en umbrales superiores al 2,3% del PIB (la media europea en 2003 era del 2,6%⁴) y está teniendo un crecimiento muy relevante en los últimos años (12,3% superior que el de la economía general de la UE en el periodo 1999-2003), lo que empieza a conferirle significatividad macroeconómica [EUROPEAN COMMISSION, 2006, 61].

Pese a estas cifras, en la literatura y la normativa contable no se hace referencia explícita a las inversiones en arte. No las encontramos ni en la normativa internacional, ni en los Planes generales de contabilidad españoles de 1973, 190 y 2007.

Las inversiones desarrolladas en la literatura nacional e internacional pueden subdividirse en dos grupos:

- o Las afectas al proceso productivo.
- o Las no afectas al proceso productivo. Dentro de éstas se reconocen las inversiones financieras y las inversiones inmobiliarias.

Las inversiones directas en arte deben clasificarse en este último grupo, pero no son ni activos financieros⁵, ni inversiones inmobiliarias⁶. Por lo que generalmente las empresas, a falta de normas o guías específicas, las incluyen mobiliario afecto al proceso productivo.

⁴Esta cifra hace referencia a la contribución al PIB del sector cultural y creativo en 2003, incluyendo el mercado artístico (artes visuales y escénicas, patrimonio /museos, librerías, arqueología, archivos/), las industrias culturales (cinematográficas, audiovisuales, musicales, prensa, radio), las actividades creativas (publicidad, arquitectura, diseño) e industrias relacionadas (fabricantes de ordenadores, de MP3, la industria del móvil) [EUROPEAN COMMISSION, 2006, 6].

⁵La NIC 32 [pár. 11] y el PGC de 2007, de forma similar, definen activo financiero como “cualquier activo que posea una de las siguientes formas:

- (a) Efectivo;
- (b) Un instrumento de patrimonio neto de otra entidad;
- (c) Un derecho contractual:
 - (i) a recibir efectivo u otro activo financiero de otra entidad; o
 - (ii) a intercambiar activos financieros o pasivos financieros con otra entidad, en condiciones que sean potencialmente favorables para la entidad; o
- (d) Un contrato que sea o pueda ser liquidado utilizando instrumentos de patrimonio propio de la entidad, y sea:
 - (i) un instrumento no derivado, según el cual la entidad estuviese o pudiese estar obligada a recibir una cantidad variable de los instrumentos de patrimonio propio, o
 - (ii) un instrumento derivado que fuese o pudiese ser liquidado mediante una forma distinta al intercambio de una cantidad fija de efectivo, o de otro activo financiero, por una cantidad fija de

A nuestro juicio, el epígrafe inversiones no financieras no afectas al proceso productivo, debería ser más amplio y recoger, además de los terrenos y edificios de esta categoría de los que se obtienen rentas o se esperan obtener plusvalías a través de su venta, otros tipos de activo cuando la finalidad sea similar, nos estamos refiriendo a los bienes tangibles de colección y, en concreto, a las obras de arte mantenidas como inversión.

En la revisión de la literatura contable, sólo hemos encontrado una referencia de una asociación contable que se pronunciaba en este sentido, aunque incluía este tipo de bienes (inversiones filatélicas, en obras de arte, en metales o piedras preciosas) como activos financieros, aspecto sobre el que no estamos de acuerdo [AECA, 1995, 17-8].

Con respecto a su valoración, consideramos válidos los dos métodos aplicables a las inversiones inmobiliarias; es decir, el coste y el valor razonable pero con una precisión; a nuestro juicio, la subjetividad intrínseca al mercado de arte hace aconsejable que los cambios en el valor razonable se incorporen directamente a los fondos propios, sin pasar, como ocurre en las inversiones inmobiliarias, por resultados del ejercicio.

Tengamos en cuenta, que para las inversiones directas en arte no hay mercados continuos organizados, la formación de los precios dependen fundamentalmente de la valoración del comprador, hasta donde esté dispuesto a llegar por sus motivaciones particulares. Aún siendo esto cierto, el mercado del arte ha desarrollado multitud de agentes expertos en valoración de los trabajos, que en nuestra opinión merecen ser tenidos en cuenta. Esto unido a la significatividad histórico-cultural y a la importancia cuantitativa de los recursos inmovilizados en algunas colecciones empresariales, demandan, al menos, una reflexión sobre la necesidad de desglosar este tipo de inversión en los balances y proporcionar una información más completa en la memoria.

A continuación mostramos, algunos de los problemas de valoración de este tipo de activos, según el estudio empírico realizado por ASSOCIACIÓ D'ARTISTES VISUALS DE CATALUNYA [2006, 95]:

- Después de años de predominio de los sistemas de valoración económicos de la cultura y de las artes, cuyo valor y resultados han sido importantes, desde diferentes ámbitos especializados se reclama una necesaria ampliación del marco de valoración de la cultura y de las artes.
- La idea central es aplicar nuevos criterios que evidencien de manera más completa la extensa gama de aportes de la cultura y de las artes.
- Desde la UNESCO (2005), el think tank DEMOS (2005), el Saguro Report de la Universidad de Harvard (2001) o autores como Throsby (2004), Appadurai y Stemou (2001), indican que la cultura y las artes aportan valor en procesos como

los instrumentos de patrimonio propio de la entidad. Para esta finalidad, no se incluirán entre los instrumentos de patrimonio propio de la entidad aquéllos que sean, en sí mismos, contratos para la futura recepción o entrega de instrumentos de patrimonio propio de la entidad.”

⁶ Las inversiones inmobiliarias, siguiendo los postulados del PGC de 2007 y del IASB [NIC 40, pár.], son inmuebles (terrenos o edificios, considerados en su totalidad o en parte, o ambos) que se tienen (por parte del dueño o por parte del arrendatario que haya acordado un arrendamiento financiero) para obtener rentas, plusvalías o ambas, en lugar de para:

- (a) su uso en la producción o suministro de bienes o servicios, o bien para fines administrativos; o
- (b) su venta en el curso ordinario de las operaciones.

la creación de capital social, la inclusión social, el conocimiento de la diversidad cultural, la mejora del rendimiento académico, o la mejora de la calidad de vida, todos ellos dominios no inmediatamente evaluables con el análisis económico convencional.

- Este cuestionamiento del predominio de la valoración exclusivamente económica de la cultura y de las artes ha incidido en la búsqueda y desarrollo de metodología complementaria que incorpore estas variables de tipo cualitativo del análisis del impacto real de este sector.
- Reeves (2004) basada en la experiencia de política cultural del Reino Unido presenta un extenso conjunto de indicadores de tipo cultural, social y cualitativo que podrían emplearse para mejorar el conocimiento del real impacto económico y social del sector cultural y artístico.
- Torry Bennett y Colin Mercer (1998) señalaba la necesidad de efectuar un “mareamiento cultural” para incorporar a los análisis de la cadena de valor aquellos factores de la producción y del consumo que la conectan con los estilos de vida, la calidad de vida, el medioambiente, la creatividad e innovación, y la capacidad de tratar con la diversidad.
- La idea es acercar la política cultural a las opciones sociales como un todo conjunto.
- El mismo Mercer (2002) señala que es necesario moverse por la “cadena de valor de los conocimientos”, desde los datos (estadística), a la información (indicadores), al conocimiento (comparaciones) hasta llegar a la sabiduría (política)

A nuestro juicio para el accionista es importante conocer la estimación del valor razonable de estos bienes en cada ejercicio, este dato, sin lugar a dudas es mucho más representativo de la inversión que el del coste. No obstante, consideramos que esta valoración puede estar incorporada en una nota en la memoria (si la empresa decide adoptar el método del coste) o bien en balance (método del valor razonable). Pero también es importante, por los efectos especulativos que en determinados momentos puedan incorporar los valores razonables, y a falta de mercados organizados continuos, que las variaciones en precios no puedan distribuirse dentro del resultado, para evitar la descapitalización de la empresa en caso de plusvalías importantes no realizadas.

En definitiva, proponemos un tratamiento contable similar al de las inversiones inmobiliarias en normativa internacional, en el cual la empresa puede elegir entre aplicar el método del coste o el del valor razonable, pero si elige el método del coste deberá desglosar en la memoria el valor razonable estimado de los activos [IASB, NIC 40, párr. 79].

Con respecto a su presentación en las cuentas anuales, consideramos que deberían incluirse en dos epígrafes:

- o Inversión no financiera no afecta al proceso productivo dentro de la agrupación, «Activo no corriente», cuando la sociedad mantenga la inversión como forma de patrimonio, sin intención de desprenderse de ella.
- o Inversión no financiera no afecta al proceso productivo, mantenida para la venta, cuando se haya tomado la decisión de desprenderse de ella.

Sobre esta última partida, hemos revisado la presentación que las empresas del IBEX-35 han efectuado para sus activos mantenidos para la venta. De nuestro estudio se desprenden las siguientes conclusiones:

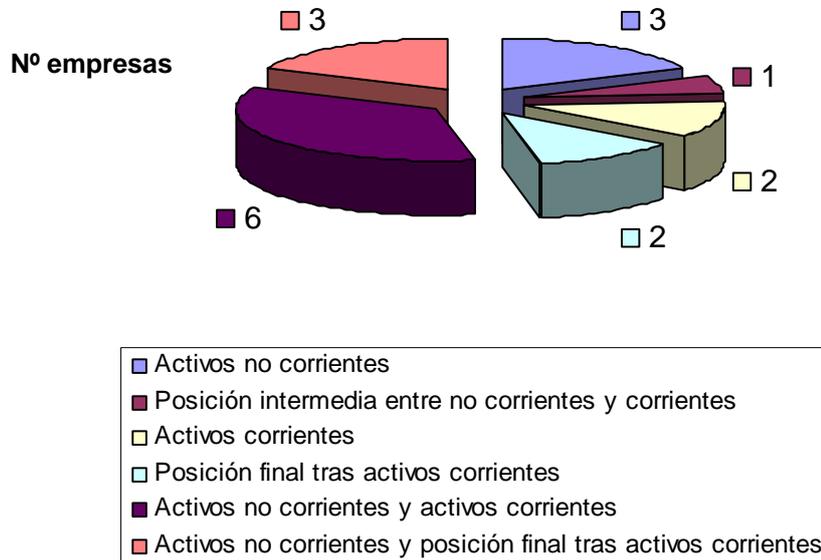
Un 59,26 % de las empresas no financieras del IBEX-35 tenían en el ejercicio 2006 activos disponibles para la venta (16 empresas), clasificándolos en los siguientes epígrafes del activo del balance:



Fuente: elaboración propia.

Esta situación en el ejercicio 2005 era el 50% de las empresas no financieras, del IBEX-35 (17 empresas), las que tenían activos no disponibles para la venta:

Presentación de Activos mantenidos para la venta de empresas IBEX 35 año 2005



Fuente: elaboración propia

A nuestro juicio, las posiciones más razonables de presentación de este tipo de activos serían:

- Una ubicación intermedia entre no corrientes y corrientes, cuando no exista un acuerdo en firme de venta a corto plazo.
- Dentro de los activos corrientes, cuando exista un acuerdo en firme de venta a realizar a corto plazo.

3. ANÁLISIS SOBRE LA CONTABILIZACIÓN Y VALORACIÓN DE UNA COLECCIÓN EN ARTE

En las empresas de IBEX 35 no faltan Tàpies, Goyas ni Sorollas. Se trata de colecciones en movimiento a las que constantemente se añaden piezas y además mantienen un trato continuo con fundaciones e instituciones. Pese a esto, las cuentas anuales no reflejan el valor de estos activos que aparecen disfrazados dentro del valor de los mobiliarios. Para poder realizar esta afirmación, hemos revisado las cuentas anuales consolidadas de los grupos del IBEX-35, sin que en ningún caso hayamos encontrado referencias al valor de las inversiones en arte. Además, hemos efectuado un estudio sobre la contabilización y valoración de estos bienes en dos importante grupos financieros del sector bancario, que poseen una cartera de negocios diversificada y con alto potencial de crecimiento. Las fundaciones, que llevan su nombre, exponen de forma pública y habitual su importantísima colección en obras de arte.

En este último estudio hemos analizado, por un lado, las cuentas anuales de los ejercicios 2004 y 2005 y, por otro, hemos realizado entrevistas con personal directivo del departamento de contabilidad y de su fundación.

Con respecto al primer análisis, en uno de los grupos bancarios, pese el elevado número de obras de arte de su propiedad (unas 3.000 piezas en el año 2004), no hemos localizado ninguna partida, ni en el activo, ni en las notas de la memoria, que contemple de forma expresa sus inversiones en arte. Tampoco la cuenta de resultados recoge ningún beneficio o pérdida sobre estas operaciones.

Los responsables de una de las fundaciones (la cual gestiona la mayoría de sus obras de arte) nos confirmaron que sus inversiones en arte se registraban como inmovilizado, y que no se reflejaban de manera expresa en la memoria. Nos comunicaron además que en el caso de vender alguna de las obras, poco habitual puesto que la firma, en general, tiene el deseo de conservar su colección, previamente se pedía una valoración a peritos independientes y en función de esta se negociaba el precio de venta de la misma. El segundo grupo financiero y su fundación entrevistados, nos informó que su colección de obras de arte permanece registrada como inmovilizado individualizado aportando la información necesaria en las cuentas anuales. Nos dejaron claro que no adquieren con el fin de especular sino de mantener a largo plazo.

Al preguntarles cuál era el valor por el que se registraban en contabilidad estos bienes, uno de los grupos financieros nos respondieron que las obras habían sido obtenidas en su mayoría a través de los procesos de fusión y absorción realizados en los últimos años, por lo que su valoración no era homogénea, algunas piezas están registradas por su precio de adquisición, pero en la mayoría de los casos, lo están por la valoración otorgada a efectos de fusión. El segundo de ellos nos informó que sus obras de arte permanecen valoradas a precio de adquisición y no tienen información periódica de las variaciones en el valor de mercado de las colecciones.

4. CONCLUSIONES

1. El mercado de arte está teniendo un elevado crecimiento en los últimos años (un 60% en 2006 con relación al ejercicio precedente) potenciado en gran medida por la profesionalización del sector, apertura de los mercados internacionales y el uso de Internet en la compra/venta, promoción, exposición y desarrollo de las obras de arte.
2. En nuestra opinión, este crecimiento ha sido obviado por los investigadores y analistas contables a juzgar por la escasez de trabajos de investigación, literatura y normativa contable referente a este mercado. En parte, debido a la naturaleza opaca del sector, que hace muy difícil obtener información sobre la inversión en arte, inclusive la empresarial.
3. El mercado del arte está desarrollando multitud de agentes expertos en valoración de los trabajos, que en nuestra opinión merecen ser tenidos en cuenta. Esto unido a la significatividad histórico-cultural y a la importancia cuantitativa de los recursos inmovilizados en algunas colecciones empresariales, reclaman una reflexión sobre la necesidad de desglosar este tipo de inversiones en los balances y proporcionar una información más completa en la memoria.
4. Actualmente, y debido a la falta de normativa contable en este terreno, las inversiones directas en arte se están clasificando como inversiones afectas al proceso productivo dentro del inmovilizado material.
5. A nuestro juicio, las inversiones en arte son inversiones no financieras no afectas al proceso productivo. Por tanto, deberían presentarse al margen del inmovilizado material y financiero, de modo similar a las inversiones inmobiliarias en normativa internacional. Desglosando, entre aquellas inversiones que se mantienen para la venta

- y aquellas que sobre las que no existe intención de desprenderse. Con respecto a las primeras, las ubicaríamos:
- o En una posición intermedia entre no corrientes y corrientes cuando no existan un acuerdo en firme de enajenación a corto plazo.
 - o Al final del balance, tras los activos corrientes, cuando existan un acuerdo en firme de venta a realizar a corto plazo.
6. Finalmente, en nuestra opinión, para el accionista es importante conocer la estimación del valor razonable de estos bienes en cada ejercicio, sin lugar a dudas, valor más representativo que el precio de adquisición. Por esto, proponemos un tratamiento contable similar al de las inversiones inmobiliarias en normativa internacional, en el cual la empresa puede elegir entre aplicar el método del coste o del valor razonable, debiendo de informar sobre éste último en la memoria, si opta por aplicar el criterio de coste. Además, es importante recalcar, por los efectos especulativos que en determinados momentos puedan incorporar los valores razonables, que las variaciones en precios no deberían incorporarse en el resultado sino directamente afectar a las reservas con carácter no distribuible.

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALVARADO, M.; MACIAS, A.; NAVARRO, E. [2007]. Una Reflexión sobre la Valoración y Presentación de las Inversiones en Obras de Arte. Ponencia presentada en el XXI Congreso Anual de AEDEM “Empresa Global y Mercados Locales” (Madrid).

ARTPRICE:

- [2004, 2005, 2006, 2007]. “Art Market Trends”.
- [2004]. “Arte como Inversión: Ninguna Burbuja Especulativa”, junio.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS [1995]. “Inversiones Financieras”. Serie principios contables.

ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN [2005]. “Estudio sobre Coleccionismo en España”. Encargado por eBay, (www.ebay.es, extraído en septiembre de 2006)

ASSOCIACIÓ D’ARTISTES VISUALS DE CATALUNYA [2006]. “La dimensión Económica de las Artes Visuales en España”.

CASADO BELMONTE [2006]. “Activos no Corrientes Mantenedos para la Venta y Actividades Interrumpidas”. *Partida Doble*, nº 178, págs. 64-75.

COCA PÉREZ J.L. [2001]. “Cien preguntas clave y sus respuestas”. Madrid: Dykinson.

DALIA HAYMANN [2005]. “Introducción al Mercado del Arte, un Repaso Conceptual”. <http://www.gestioncultural.org/gc/boletín/2005/bgc12-mercadodelarte.htm>

EUROPEAN COMMISSION (DIRECTORATE-GENERAL FOR EDUCATION AND CULTURE) [2006]. “The economy of Culture in Europe”.

IFEMA

[2007]. <http://www.prensa.ifema.es>. Fecha de consulta 11-10-2007 y 01-04 -2008

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB)

- [NIC 32]. Instrumentos Financieros: Presentación.
- [NIC 40]. Inversiones Inmobiliarias.

- [NIIF 5]. Activos no Corrientes Mantenidos para la Venta.

KIAF

[2007]. <http://www.kiaf.org/2007/eng/introduction/introd01.htm>

MASCAREÑAS PÉREZ IÑIGO

[2008]. <http://www.ucm.es/info/jmas/doc/exp3.htm>

SOTHEBY'S

- [2005]. "Sotheby's Investors Briefing". July.
- [2006]. "Sotheby's Investors Briefing". September.