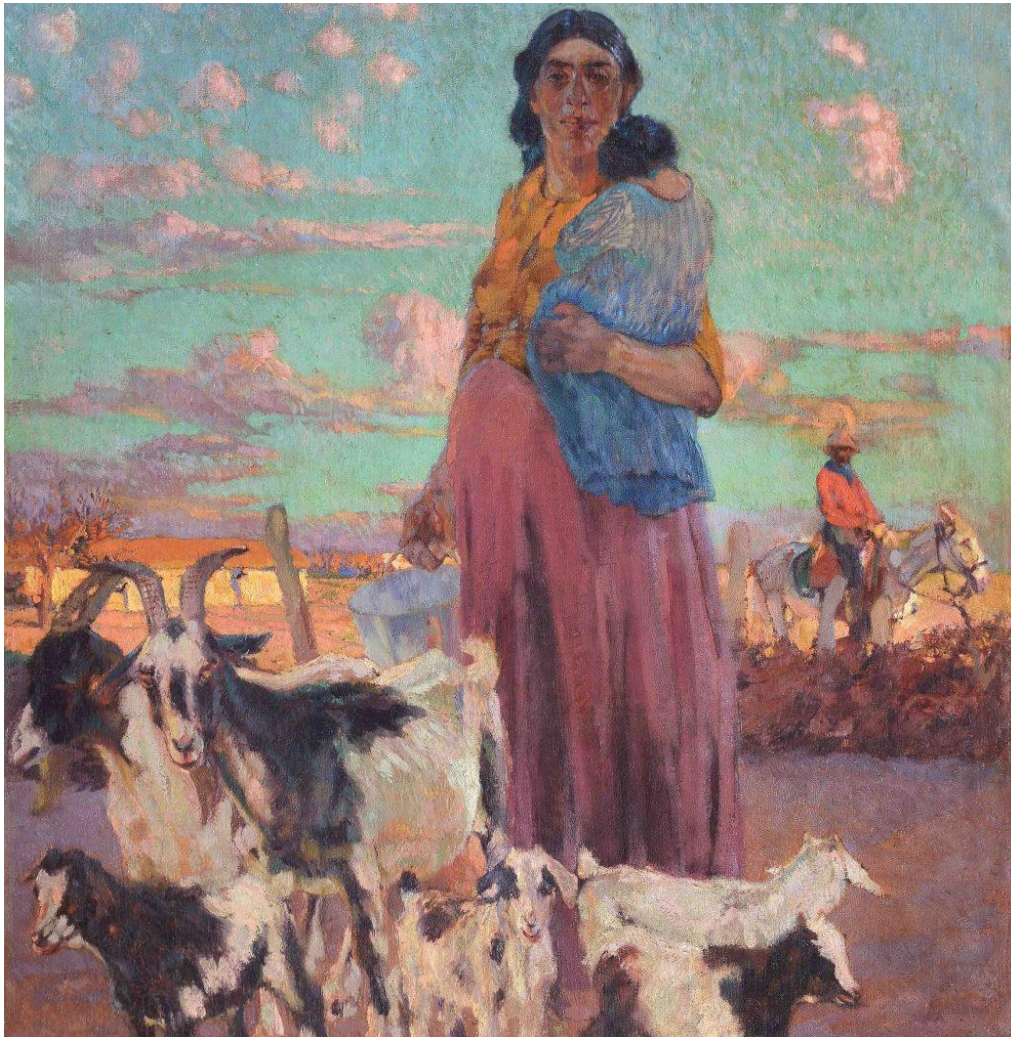


28/8/18 PIACERE DE LA VITA

Martín Saráchaga – Un apellido con más de 80 años junto al arte

agosto 28, 2018 adminArte



Los comienzos tuvieron como protagonista a **Juan Daniel Saráchaga**, el 6 de julio de de 1938, quién advirtió, en ese momento, el enorme potencial que existía en las subastas de arte. Así, comenzaron a organizar importantes subastas, que se convirtieron en grandes eventos sociales. Se destacaron entonces las subastas del Dr. José Arce en la actual sede del Museo Julio Argentino Roca, donde se exhibieron un Picasso y un Renoir.

En 1968 se realizó un convenio con el Hotel Alvear, y se abrió una nueva etapa, con dos subastas excepcionales: Leticia Vega de Vigil y José León Pagano. En esos años se hicieron eventos memorables, entre los que se destacó la subasta de Guillermo Kraft y la de la colección González Garaño.

A fines de los ochenta, se incorporó la sección de platería colonial y criolla, donde se destacaron las subastas de Elisa Peña, Gustavo Barreto, Anasagasti, González Álzaga y Victoria Aguirre, como así también las de la familia Moretón, la colección de pintura argentina más importante que vendió la Casa, en septiembre de 1993. En esta subasta que presidió Martín Saráchaga padre la compra más

rutilante fue la realizada por Fundación Costantini, que adquirió por U\$S 324.000, un óleo de Emilio Pettoruti titulado “*La Canción del Pueblo*”, que actualmente se exhibe en el MALBA.

Exhibición y subasta, a fines de septiembre

Los tiempos siguen cambiando y la empresa **Martín Saráchaga** acompaña estos cambios con gran profesionalismo y nuevas ideas, enfrentando con ímpetu y responsabilidad los nuevos desafíos del arte en el siglo XXI.

Martín Saráchaga, actual CEO & Director de la Casa que lleva su nombre, es quien maneja estos nuevos desafíos, acercando el arte a públicos heterogéneos y adaptándose a las nuevas plataformas de comunicación.

“Hay que perder el miedo a acercarse al arte y a las subastas. Son experiencias entretenidas, donde se puja por obras de arte y se genera un clima competitivo al cual puede acercarse cualquiera y llevarse por 500 dólares una obra única. No hace falta ser un erudito para comprar arte, sino que te guste”, enfatiza Martín Saráchaga encargado de bajar el martillo en cada una de estas experiencias únicas.

Seguramente la mejor manera de celebrar ocho décadas exhibiendo y subastando arte sea, justamente, trabajando. Por ello, entre fines de septiembre y principios de octubre la Casa presentará una Exhibición y posterior Subasta.

Cabe destacar que en una subasta de arte hay mucho más que cuadros de pintores reconocidos, ya que se pueden encontrar libros y mapas antiguos, esculturas de los grandes maestros argentinos, documentos históricos, esculturas de mármol, arte oriental, platería colonial y criolla y actualmente, también vinos de guarda.

Para más información:

www.martinsarachaga.com

Rodríguez Peña 1778

<http://www.piaceredellavita.com.ar/2018/08/28/martin-sarachaga-un-apellido-con-mas-de-80-anos-junto-al-arte/>



Cómo invertir en arte: consejos para principiantes

Por Martin Sarachaga

03 de Septiembre 2018 · 08:42hs

En arte, como en todos los sectores de la economía, existen inversiones de bajo, medio y alto riesgo. El inversor de alto riesgo deberá contar con dinero que decida tener inmovilizado por un cierto período de tiempo. Deberá tener en cuenta que el retorno de la inversión, en muchos casos, se concretará en el largo plazo. Este tipo de inversión requiere un análisis sobre qué artistas y qué períodos de sus obras se quieren cubrir.

Un punto importante y que no siempre es tenido en cuenta, es evaluar quién quedará a cargo del acervo del artista, ya que una mala gestión posterior a la muerte de los mismos influirá directamente en el valor económico de las obras.

Para este tipo de riesgo, la clave es, en mi opinión, no elegir un solo artista sino la mayor cantidad posible, de la generación en la cual se quiera invertir.

Es sugerible, para este grupo, elegir artistas jóvenes o de mediana edad, de quienes se espere un sostenido crecimiento y con posibilidades de proyectarse internacionalmente.

En este segmento recomiendo un asesoramiento personalizado con expertos en la materia que acompañarán el análisis y toma de decisiones.

En el caso del inversor de bajo riesgo, ya no lo evaluaremos como una inversión propiamente dicha, sino que deberíamos pensar el arte como una reserva de valor.

En estos casos deberíamos concentrarnos en artistas consagrados, con un valor histórico de mercado sostenido en el tiempo.

Este grupo deberá siempre tener en cuenta que el mayor rédito será disfrutar las obras por su valor pictórico por el período de tiempo que estén en su poder, ya que al momento de venderlas el precio de venta seguramente no habrá fluctuado demasiado respecto del valor de compra.

Finalmente las personas que elijan un riesgo medio, deberán diversificar su inversión teniendo en cuenta los parámetros definidos para el alto y el bajo riesgo, otorgándole el porcentaje de uno y otro adecuado a su perfil e intereses.

*CEO de Martín Saráchaga Subastas

<https://www.bigbangnews.com/actualidad/Como-invertir-en-arte-consejos-para-principiantes--20180903-0002.html>

Consejos para quienes quieran invertir en arte

05/09/2018 [Actualidad](#), [Ocio](#) [Sin comentarios](#)



Martín Saráchaga

*** Por Martín Saráchaga, CEO de Martín Saráchaga Subastas**

En arte, como en todos los sectores de la economía, existen inversiones de **bajo, medio y alto riesgo**.

El inversor de **alto riesgo** deberá contar con dinero que decida tener inmovilizado por un cierto período de tiempo y tener en cuenta que el retorno de la inversión, en muchos casos, se concretará en el largo plazo. Este tipo de inversión requiere un análisis sobre qué artistas y qué períodos de sus obras se quieren cubrir. Un punto importante y que no siempre es tenido en cuenta, es evaluar quién quedará a cargo del acervo del artista, ya que una mala gestión posterior a la muerte de los mismos influirá directamente sobre el valor económico de las obras. Para este tipo de riesgo, la clave es, en mi opinión, no elegir un solo artista sino la mayor cantidad posible, de la generación en la cual se quiera invertir. Es sugerible, para este grupo, elegir artistas jóvenes o de mediana edad, de quienes se espere un sostenido crecimiento y con posibilidades de proyectarse internacionalmente. En este segmento recomiendo un asesoramiento personalizado con expertos en la materia que acompañarán el análisis y la toma de decisiones.

En el caso del inversor de **bajo riesgo**, ya no lo evaluaremos como una inversión propiamente dicha, sino que deberíamos pensar el arte como una reserva de valor. En estos casos habría que concentrarse en artistas consagrados, con un valor histórico de mercado sostenido en el tiempo. Este grupo deberá siempre tener en cuenta que el mayor rédito será disfrutar las obras por su valor pictórico por el período de tiempo que estén en su poder, ya

que al momento de venderlas el precio de venta seguramente no habrá fluctuado demasiado respecto del valor de compra.

Finalmente, las personas que elijan un **riesgo medio**, deberán diversificar su inversión teniendo en cuenta los parámetros definidos para el alto y el bajo riesgo, otorgándole el porcentaje de uno y otro adecuado a su perfil e intereses.

Para conocer más sobre este apasionante mundo los invito a participar de la **próxima Exposición que tendremos, entre el 28 de septiembre y el 3 de octubre; y a la posterior Subasta, entre el miércoles 4 y el jueves 5 de octubre.**

Para más información, ingresar en www.martinsarachaga.com

“Todo el mundo cree que el arte vive del millonario”

05 Septiembre 2018

Compartir



Ámbito Biz visitó la casa de subastas Martín Sarachaga, en el barrio porteño de Recoleta. En la charla habló sobre el futuro negocio y cómo lo afecta la crisis económica. Sus recuerdos familiares y los secretos de la profesión.

Fuente: <http://www.ambito.com/noticia.asp?id=932734>

<http://www.villalongahoy.com.ar/articulo.php?art=236c8d2149e8b843b7a5c9a554b27c88>



ámbito financiero
Miércoles 5 de septiembre de 2018



En On
Diálogo con
Francisco
Bazán,
CEO de
Kentucky p.2

Sustentabilidad
¿Cómo
convertir
una empresa
a verde
sin gastar
dinero? p.3

Real Estate
Con un
dólar alto,
crecen los
cazadores de
inmuebles p.7

Negocios
Mitos y
verdades
sobre el
mundo de
las subastas
de arte p.8

“NO PODEMOS TRASLADAR TODA LA DEVALUACIÓN A LOS PRECIOS”

MANO A MANO CON SINTEPLAST. GERMÁN RODRÍGUEZ,
GERENTE COMERCIAL, Y CLAUDIO RODRÍGUEZ, DIRECTOR



NEGOCIOS

"TODO EL MUNDO CREE QUE EL ARTE VIVE DEL MILLONARIO"

Ámbito Biz visitó la casa de subastas Martín Sarachaga, en el barrio porteño de Recoleta. En la charla habló sobre el futuro negocio y cómo lo afecta la crisis económica. Sus recuerdos familiares y los secretos de la profesión.

Matías Ortega

mortega@ambito.com.ar

➤ Martín Sarachaga tiene toda una vida dedicada al mercado de las subastas. Prácticamente desde que nació pasó gran parte de su tiempo en la casa que, bautizada con el apellido familiar, fundó su abuelo hace 80 años, que luego tuvo al frente a su padre, y que hoy maneja junto a sus hermanas. Lo primero que nota alguien que no es parte de este mundo al entrar a la casa de subasta, ubicada en Rodríguez Peña 1778, es la acumulación de obras, muebles y demás objetos en los salones y pasillos, cubiertos de sábanas, cajas apiladas y encintadas, y cuadros que van y vienen. "Vivimos en mudanza permanente. Entran y salen cuatro camiones por semana. Es parte de nosotros. Estamos acostumbrados...", cuenta este referente del negocio en diálogo con Ámbito Biz.

Sarachaga estudió economía, aunque nunca tuvo otro trabajo que no fuese el de la empresa familiar. Incluso desde chico participaba del negocio y de las noches de subastas, el climax para quienes están en el rubro. Desde hace 20 años está al frente de la casa, tarea que compartió con su tío hasta 2003, cuando por diferencias sobre el rumbo a tomar de cara al futuro decidieron seguir cada uno su camino. "Hace 14 años que nos dividimos. Fue en función de lo que yo creía que venía en el mundo y de la forma tradicional de trabajar. Yo creía que entrábamos en el siglo XXI y había que afrontarlo de otra manera", explica. Su principal objetivo es llevar una



IGNACIO PETUNCHI

"En esta industria en la Argentina estamos bastante atrasados tecnológicamente y tenemos que avanzar".

operación de tradiciones centenarias hacia la era digital.

SUBASTA 4.0

"En esta industria en la Argentina estamos bastante atrasados tecnológicamente y tenemos que avanzar. Ese es el desafío que creo que viene en los próximos 10 años", sostiene Sarachaga. En ese camino se asoció con una galería e implementó el concepto de smart gallery para poder internacionalizarse y exportar. Y es que hoy las herramientas digitales permiten hacer subastas online y además la tendencia de los últimos años en nuestro

país es más bien de exportación. "Mi abuelo siempre decía que las cosas vuelven a su origen", agrega.

La idea no es nueva y él lo sabe. Está convencido de que ese es el camino, pero considera que la Argentina se quedó atrás en la transformación. "No hace falta inventar nada. Hay que copiar lo que ya existe y funciona. Hay dos monstruos en nuestro sector: Sotheby's y Christie's. Facturan u\$s5.000 millones al año". En cambio, el mercado local que mueve entre u\$s40 y u\$s50 millones. Comparado con Brasil y México, los dos gigantes de la región, el volumen también es inmensamente menor. "Los argentinos siempre creemos que tenemos que inventar todo y acá tenemos dos megaempresas que hacen un trabajo formidable y que van creciendo año a año, rompiendo récord de facturación", analiza.

La implementación de las subastas online le dio a Sotheby's y Christie's una herramienta con doble resultado. Por un lado, le dan mayor dinamismo al mercado. En tanto que también logran sortear los períodos de receso de la actividad, que son los meses de verano. También han sumado el alquiler de sus espacios a galerías y crearon institutos de enseñanza sobre arte. Todo esto refuerza sus ingresos, ya de por sí millonarios.

TIEMPOS DE CRISIS

En momentos en que el dólar vuela, el arte no está ajeno a la crisis. Si bien es cierto que funciona como un refugio de valor, una mala decisión puede costar caro. Por eso Sarachaga recomienda asesorarse con expertos antes de tomar una decisión de compra. Los clásicos siempre son una opción segura, pero un artista en ascenso puede revalorizarse con el tiempo y traer grandes beneficios. Para las casas de subasta el desafío hoy es acercar la oferta a la demanda, porque en tiempos de crisis el mercado no se mueve como antes.

"Todo el mundo cree que el arte vive del millonario, del que tiene mayor poder adquisitivo. Generalmente esas personas son el 15%, que ya tiene de todo. Le podés vender una o dos obras al año a un precio alto. Pero el mercado del arte se mueve también mucho por las cosas chicas, aunque acá se ha perdido un poco", cuenta Sarachaga, que piensa que hay que trabajar para cambiar ese preconceito porque "el arte es para todos". E insiste: "La gente no entiende que una obra puede salir lo mismo que una cartera o un tapado. Entonces prefiere una lámina, cuando por la misma plata se podían comprar un

cuadro de un buen artista uruguayo, por ejemplo. Cuesta que dejen de creer que el arte no es para ellos". Por ejemplo, en sus subastas se han vendido en el último año y medio unas 200 piezas con precios que van desde los u\$s200 a los u\$s500.

PASIONES

La oficina de Martín Sarachaga refleja su amor por el arte y la historia. Cuadros y esculturas decoran las paredes, acompañados de recuerdos y fotos familiares, de su padre, de su abuelo, y de sus ancestros. De hecho, tiene un grabado emblemático de la Batalla de Caseros, de la que participó el bisabuelo de su abuelo, quien fue amigo del general José María Paz. Otras de sus pasiones son el deporte, el cine, el teatro, y el vino. Pero no duda en asegurar que el momento en que se siente pleno en su trabajo es la noche de subasta. "Tres o cuatro días antes siento adrenalina y no puedo dormir. Porque las subastas se arman en función de lo que uno consigue, pero uno no sabe lo que va a tener hasta el momento en que abre la exposición. Me ha pasado que dos días antes me han llamado y vendí fuera de catálogo cuadros de u\$s180.000", recuerda.

Antes, el otro momento clave es la tasación de las obras. A diferencia de su padre y su abuelo que hacían la tasación en el lugar, parados frente al artículo que alguien buscaba subastar, Martín Sarachaga prefiere un análisis más cauto, entre dos personas o más, y con debate. "Con el tiempo entendí que hay que manejar la emoción. A veces uno ve un cuadro y con la adrenalina de querer llevarse lo da un precio más alto de lo que vale. De todos modos, siempre procuramos dar una tasación que sea lo más cercana al valor de mercado", explica. La diferencia -o no- en el precio la hace en la subasta. "Yo puedo tener un apreciación de la obra, pero no puedo influir sobre todas las personas que quieren comprarlo. Mi función es tratar de que se logre un precio superior y no bajo el martillo hasta que estoy seguro", comenta. En sus 80 años de historia en el mundo de las subastas, la familia Sarachaga ha vendidos miles de obras de arte, desde cuadros hasta muebles, artefactos, libros y diversas piezas históricas. Pero las más recordadas por sus precios son dos del artista platense Emilio Petrucci: una vendida en 1993 a u\$s325.000 y la otra en 2007 a u\$s310.000. La próxima exposición será entre el 28 de septiembre y el 3 de octubre, mientras que la posterior subasta tendrá lugar entre el miércoles 4 y el jueves 5 de octubre.



10/9/18 OTRAS ARTES



Todo lo que siempre quiso saber sobre las subastas de arte y no se animó a preguntar

Otras Artes

10/09/2018

Martín Saráchaga es uno de los grandes referentes en Argentina en lo que a subastas de arte se refiere. Con un apellido que ya lleva más de 80 años en el mercado, lo primero que explica es que *“hay que perder el miedo a acercarse al arte y a las subastas. No hace falta ser un erudito para comprar un cuadro, escultura o cualquier obra; sino que con que te guste ya es suficiente”*.

Las subastas son experiencias entretenidas, donde se puja por obras de arte y se genera un clima competitivo. En Argentina es un negocio que mueve más de 40 millones de dólares al año, al cual puede acercarse cualquiera con ganas de adquirir algo único, ya que, como explica **Martín Saráchaga**, *“con 500 dólares tranquilamente podés comprar obras de arte”*.

¿Sólo para algunos?

El mito dice que este es un mundo para unos pocos, con grandes presupuestos y cierto rango de edad. Lo cierto, es que el público se ha ampliado. Hoy comienzan a acercarse a las subastas nuevos compradores con diversos perfiles y poder adquisitivo. Como explica Martín, *“el arte es más accesible de lo que se cree”*. Cabe destacar que en una subasta de arte hay mucho más que cuadros de pintores reconocidos, ya que se

pueden encontrar libros y mapas antiguos, esculturas de los grandes maestros argentinos, documentos históricos, esculturas de mármol, arte oriental, platería colonial y criolla y actualmente, también vinos de guarda.

Saráchaga, quien además de Director de la Casa que lleva su nombre -Rodríguez Peña 1778- también se ocupa personalmente de presidir las subastas y convertirlas en una experiencia entretenida y enriquecedora.

Cómo participar y cuándo es la próxima

Existen dos instancias. La primera corresponde a la Exposición. Aquí se puede acceder de dos maneras: entrando a la web de la casa de subastas en cuestión, donde se pueden consultar los catálogos con los lotes. También se puede visitar la exhibición de manera presencial, y en este caso el lugar dependerá de la casa que organice la subasta.

La segunda instancia es la subasta propiamente dicha, cuya dinámica consiste en la puja de obras y objetos. Los interesados lo hacen ya sea vía telefónica, oferta bajo sobre, o directamente de manera presencial. Hoy, en el rubro todos coinciden en la importancia que tiene que los jóvenes y gente no habituada haya comenzado a acercarse a comprar arte y a participar.

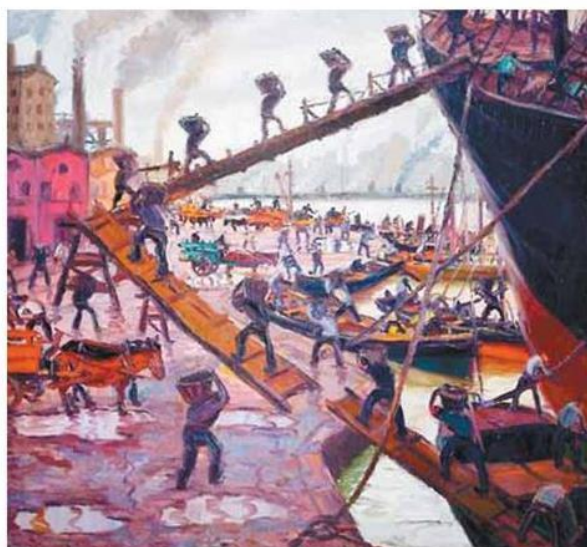
En lo que refiere a la Casa Martín Saráchaga, la próxima Exposición será entre el 28 de septiembre y el 3 de octubre, mientras que la posterior Subasta tendrá lugar entre el miércoles 4 y el jueves 5 de octubre. Martín invita a perder el miedo y a acercarse al arte desde una mirada más innovadora, y por qué no, animarse a pujar por algo único e irrepetible. **Para más información, ingresar en www.martinsarachaga.com**

[ArteMartín SarrachagaSubastas de Arte](#)

Remates porteños: entre un balance mejor que lo esperado y la disyuntiva peso o dólar



Una de las placas de acrílico de Polesello



Benito Quinquela Martín, la gran figura

Sorprendió el volumen de subastas pero aún no hay consenso sobre en qué moneda vender



IGNACIO GUTIERREZ ZALDÍVAR

Especial para El Cronista



Castagnino, vendida en u\$s 83.000

En épocas de tasa al 5% mensual y una apreciación del dólar del 100%, se esperaban malos resultados en las ventas de arte y antigüedades en Buenos Aires. También, menos cantidad de remates. Pero, tanto el volumen, como las casas y su oferta, han sido mucho mejor de lo esperado.

Un mercado en crecimiento es el de libros, de temas de viajeros o documentos del siglo XIX (donde el principal jugador era el querido Horacio Porcel) y de literatura francesa, como la biblioteca de Salvador Oría, y las buenas ventas de la nueva casa de subastas Hilario. También crece en precios y volumen la venta de platería en Saráchaga y Naón. Juan Antonio Saráchaga vendió muy bien la fabulosa colección de Ponchos que reunió durante décadas Raúl Moneta. Muy buenas ventas las de Martín Saráchaga de Arte Chino, con buenos compradores extranjeros para un mercado hiper demandante. Sorpresa fueron los u\$s 46.000 que se pagaron por dos platos modernos del Siglo XX.

No hay acuerdo sobre vender en pesos o dólares. Ahora, los consignantes quieren dó-

lares y creo que se equivocan. Psicológicamente, en este momento, la tendencia es atesorar papeles verdes y gastar aquellos con imágenes de animales autóctonos. Sugeriría que intenten dar cuotas en pesos y sin interés, y sus ventas aumentarán. Aunque su porcentaje bruto de comisión del 30% genere un costo de financiar cercano a 5%, más vale ingresar 25% de una venta mayor, que el 30% de una venta menor.

El 80% de lo vendido es del arte de los argentinos, con la pintura como estrella pero con gran suba de venta de esculturas. Como siempre, la gran figura del mercado es Benito Quinquela Martín, con 10 ventas entre u\$s 69.000 y u\$s 10.000. Se ofrecieron 44 de Juan Carlos Castagnino y cinco se vendieron entre u\$s 16.000 y u\$s 83.000. Luego de muchos años, se valoriza su obra.

Con alegría, vemos que la obra de Rogelio Polesello se revaloriza. De sus placas en acrílico, que rara vez se ofrecían, aparecieron cinco, que se vendieron entre u\$s 21.000 y u\$s 49.000, con gran puja por todas.

Como siempre, la obra de Raúl Soldi es muy buscada y Naón martilló dos en u\$s 32.000 y u\$s 41.000. De Fader, Bullrich ofreció una obra emblemática: "Primavera"; y un tal "Sr. Dreyfus" se la llevó a cambio de u\$s 355.000 constantes y sonantes.

Cesáreo Bernaldo de Quirós vio venderse dos obras en u\$s 66.000 y u\$s 79.000. Del querido Yuyo Noé, se pagaron buenos valores por tres (u\$s 50.000, u\$s 31.000 y u\$s 15.000). De Nicolás García Urriburu, sólo se ofrecieron dos y se vendieron en u\$s 16.000 y u\$s 30.000.

Verbo vende en pesos. Naón, en dólares. José Antonio Saráchaga, en ambas monedas, como Martín Saráchaga. Arroyo, en dólares. El Banco de la Ciudad de Buenos Aires, en pesos. Veremos qué hacen en el último trimestre del año.

Buenas ventas para las dos témperas de Florencio Molina Campos vendidas en u\$s 26.000 y u\$s 28.000. Buenos precios de grabados de Antonio Berni, con algunos vendidos en u\$s 20.000, un Xul Solar se vendió en u\$s 40.000, un pequeño Collivadino en u\$s 19.000. Y Roldán realizó buenas ventas de Benedit (64), Deira (55), Sakai (34) y Vidal (47). Entre las esculturas, Saráchaga vendió un Curatella en casi u\$s 60.000 y buenas ventas para los Kosice.

Soy optimista, no creo que aparezcan muchas obras importantes, pero el segmento de u\$s 10.000 promedio está garantizado. Si venden en pesos y en cuotas, todo subirá, sin duda alguna. Como decía Ortega y Gasset: "argentinos a las cosas".

[HTTPS://WWW.CRONISTA.COM/3DIAS/REMATES-PORTENOS-ENTRE-UN-BALANCE-MEJOR-QUE-LO-ESPERADO-Y-LA-DISYUNTIVA-PESO-O-DOLAR-20180913-0063.HTML](https://www.cronista.com/3DIAS/REMATES-PORTENOS-ENTRE-UN-BALANCE-MEJOR-QUE-LO-ESPERADO-Y-LA-DISYUNTIVA-PESO-O-DOLAR-20180913-0063.HTML)

Viernes, 14 de Septiembre de 2018

Remates porteños: entre un balance mejor que lo esperado y la disyuntiva peso o dólar

Sorprendió el volumen de subastas pero aún no hay consenso sobre en qué moneda vender



1 de 3 - Benito Quinquela Martín, la gran figura



por IGNACIO GUTIERREZ ZALDIVAR Especial para El Cronista

En épocas de tasa al 5% mensual y una apreciación del dólar del 100%, se esperaban malos resultados en las ventas de arte y antigüedades en Buenos Aires. También, menos cantidad de remates. Pero, tanto el volumen, como las casas y su oferta, han sido mucho mejor de lo esperado.

Un mercado en crecimiento es el de libros, de temas de viajeros o documentos del siglo XIX (donde el principal jugador era el querido Horacio Porcell) y de literatura francesa, como la biblioteca de Salvador Oria, y las buenas ventas de la nueva casa de subastas Hilario. También crece en precios y volumen la venta de platería en Saráchaga y Naón. Juan Antonio Saráchaga vendió muy bien la fabulosa colección de Ponchos que reunió durante décadas Raúl Moneta. Muy buenas ventas las de Martín Saráchaga de Arte Chino, con buenos compradores extranjeros para un mercado hiper demandante. Sorpresa fueron los u\$s 46.000 que se pagaron por dos platos modernos del Siglo XX.

No hay acuerdo sobre vender en pesos o dólares. Ahora, los consignantes quieren dólares y creo que se equivocan. Psicológicamente, en este momento, la tendencia es asesorar papeles verdes y gastar aquellos con imágenes de animales autóctonos. Sugeriría que intenten dar cuotas en pesos y sin interés, y sus ventas aumentarán. Aunque su porcentaje bruto de comisión del 30% genere un costo de financiar cercano a 5%, más vale ingresar 25% de una venta mayor, que el 30% de una venta menor.

El 80% de lo vendido es del arte de los argentinos, con la pintura como estrella pero con gran suba de venta de esculturas. Como siempre, la gran figura del mercado es Benito Quinquela Martín, con 10 ventas entre u\$s 69.000 y u\$s 10.000. Se ofrecieron 44 de Juan Carlos Castagnino y cinco se vendieron entre u\$s 16.000 y u\$s 83.000. Luego de muchos años, se valoriza su obra.

Mirá también
Orbitador de la pintura, "cinema chocante" Tardelli y Manes en 2017?
 El documental más visto por la crítica y el público en la temporada 2017-2018 sobre un espacio para que se juegan en la gran pantalla escenas que a veces son dignas de una popularidad y buena imagen de la talla del conductor televisivo o del presentador.

Con alegría, vemos que la obra de Rogelio Polesello se revaloriza. De sus placas en acrílico, que rara vez se ofrecían, aparecieron cinco, que se vendieron entre u\$s 21.000 y u\$s 49.000, con gran puja por todas.

Como siempre, la obra de Raúl Soldí es muy buscada y Naón martilló dos en u\$s 32.000 y u\$s 41.000. De Fader, Bullrich ofreció una obra emblemática: "Primavera", y un tal "Si Dreyfus" se la llevó a cambio de u\$s 355.000 constantes y sonantes.

Cesáreo Bernaldo de Quirós vio venderse dos obras en u\$s 66.000 y u\$s 79.000. Del querido Yuyo Noé, se pagaron buenos valores por tres (u\$s 50.000, u\$s 31.000 y u\$s 15.000). De Nicolás García Urriburu, sólo se ofrecieron dos y se vendieron en u\$s 16.000 y u\$s 30.000.

Verbo vende en pesos. Naón, en dólares. José Antonio Saráchaga, en ambas monedas, como Martín Saráchaga Arroyo, en dólares. El Banco de la Ciudad de Buenos Aires, en pesos. Veremos qué hacen en el último trimestre del año.

Buenas ventas para las dos témporas de Florencia Molina Campos vendidas en u\$s26.000 y u\$s28.000. Buenos precios de gofrados de Antonio Berni, con algunos vendidos en u\$s20.000, un Xul Solar se vendió en u\$s40.000, un pequeño Collivadino en u\$s19.000. Y Roldán realizó buenas ventas de Benedit (64), Deira (55), Sakai (34) y Vidal (47). Entre las esculturas, Saráchaga vendió un Curatella en casi u\$s 60.000 y buenas ventas para los Kosice.

Soy optimista, no creo que aparezcan muchas obras importantes, pero el segmento de u\$s 10.000 promedio está garantizado. Si venden en pesos y en cuotas, todo subirá, sin duda alguna. Como decía Ortega y Gasset: "argentinos a las cosas".

EN ESTA NOTA
[remates](#) [porteños](#) [buenos aires](#) [dólar](#) [balance](#)

Moneda	Compra	Venta
DÓLAR	3.5000	36.9000
EURO	1.0737	20.2500
DÓLAR BLUE	24.7092	-
DÓLAR	2.0751	45.7066
REAL	1.0683	9.2923
BITCOIN	1.3009	6.571.5600

Paula Boente
pboente@baenegocios.com

En épocas de crisis e incertidumbre, con el dólar haciendo piruetas en las pizarras del microcentro porteño, defender el valor de los ahorros ganados es prioridad. En el mercado de arte, que no detiene su actividad de ferias y subastas, quienes se animen pueden encontrar una opción de refugio y una apuesta a obtener, a largo plazo, un margen de ganancias.

En octubre llega una nueva edición BADA, una feria que busca revolucionar la manera en la que los artistas y el público se relacionan. Pese al contexto nebuloso,

Oportunidades para incursionar: una feria ofrece obras accesibles y en 18 cuotas sin interés

sale con una modalidad llamativa y tentadora: arte directo de artista en 18 cuotas sin interés (con tarjeta Mastercard). Ante todo, para presentar propuestas accesibles, espíritu que caracteriza la iniciativa, cada artista participante deberá ofrecer por lo menos 10 obras a un precio de \$3.500.

"Cuando uno compra buenos artistas, el arte siempre es un buen refugio. Además del placer que da comprar una obra que a uno le gusta. Es una oportunidad enorme económica hoy comprar arte argentino por la diferencia que hay con el dólar, es supercompetitivo el precio. Las obras valen el 25% de lo que valdría una obra similar en el exterior", indica Ana Spinetto, directora e impulsora de la feria, que se hará del 12 al 15 en La Rural y en la que participan más de 250 artistas consagrados y emergentes.

Refugiarse en el arte

Invertir en obras, opción para preservar el valor del dinero. Precios locales atrasados en dólares y talento argentino



Para quienes se animen a incursionar en la compra de arte, la especialista recomienda: elegir la obra que le guste y disfrutarla. "No hay que pensar que hay que saber un montón de arte para elegir, todos sabemos lo que nos gusta. Venir y hablar con el artista más placentera la experiencia de compra. Hay artistas consagrados y otros emergentes que tienen por delante un camino promisorio", explica.

Entre ellos menciona a Matías Salgado, Tito Sáenz Rosas, Camila Villar y varios más.

Tipología del inversor

Martín Saráchaga, CEO de Martín Saráchaga Subastas, casa que tendrá su próxima exposición el 28 de septiembre y el 3 de octubre, con subasta, entre el 4 y el 5 de ese mes, describe diferentes perfiles de inversores. El de alto riesgo, según indica, deberá contar con dinero que decida tener inmovilizado por un cierto período de tiempo y tener en cuenta que el retorno de la inversión, en muchos casos, se concretará en el largo plazo. Para este tipo de riesgo, la clave es no elegir un solo artista sino la mayor cantidad posible de la generación. En el caso del de riesgo bajo, explica que ya no se evalúa como una inversión propiamente dicha, sino que

deberíamos pensar el arte como una reserva de valor. En estos casos habría que concentrarse en artistas consagrados, con un valor histórico de mercado sostenido en el tiempo, opina el experto.

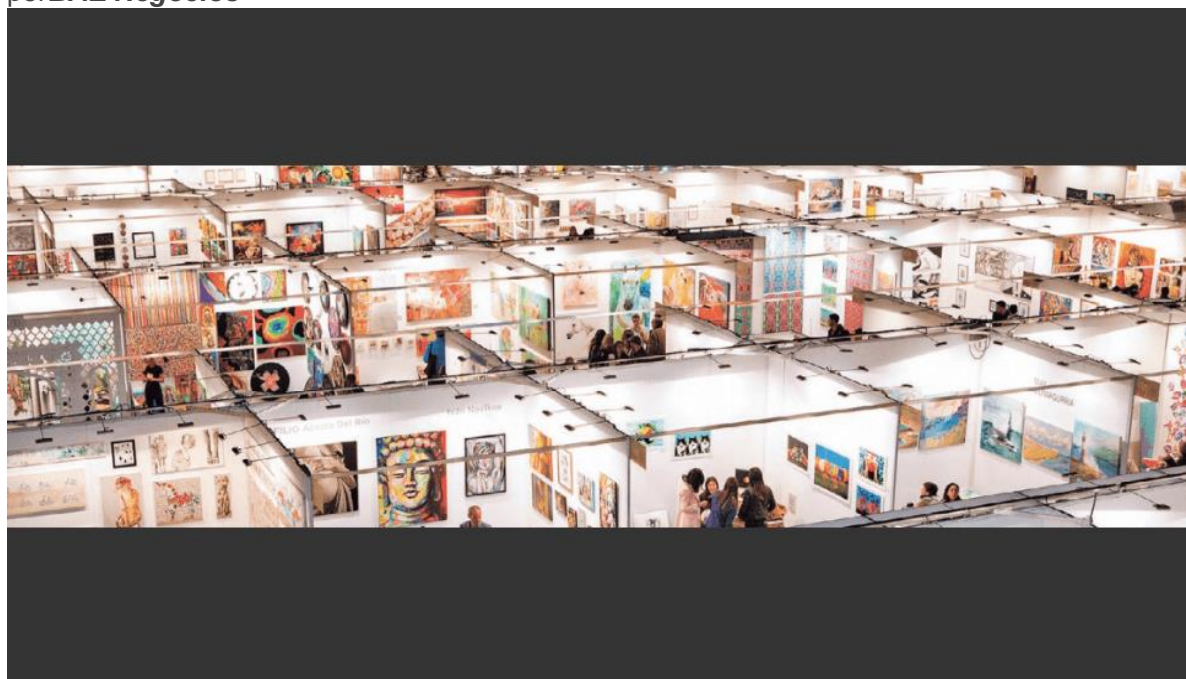
Respecto al momento actual, dice: "El arte funciona como refugio sobre todo ya que el mercado está bajo en dólares. Es una buena oportunidad, pero no sabemos aún si llegamos al piso. Si este es el piso y comprás, podés hacer un buen margen. Como toda fluctuación monetaria, quienes se animan van a encontrar muchas oportunidades. La pintura que está de u\$s3.000/u\$s5000 para abajo se tiene que adaptar al valor del peso, su precio relativo en dólares va a bajar". Pero aclara: "Hay que tener cierta disponibilidad de dinero. El arte no es un activo líquido ni una inversión a corto plazo".

Refugiarse en el arte

Invertir en obras, opción para preservar el valor del dinero. Precios locales atrasados en dólares y talento argentino

BAE
NEGOCIOS

por *BAE Negocios*



En épocas de crisis e incertidumbre, con el dólar haciendo piruetas en las pizarras del microcentro porteño, defender el valor de los ahorros ganados es prioridad. En el mercado de [arte](#), que no detiene su actividad de ferias y subastas, quienes se animen pueden encontrar una opción de refugio y una apuesta a obtener, a largo plazo, un margen de ganancias.

En octubre llega una nueva edición BADA, una feria que busca revolucionar la manera en la que los artistas y el público se relacionan. Pese al contexto nebuloso, sale con una modalidad llamativa y tentadora: [arte](#) directo de artista en 18 cuotas sin interés (con tarjeta Mastercard). Ante todo, para presentar propuestas accesibles, espíritu que caracteriza la iniciativa, cada artista participante deberá ofrecer por lo menos 10 obras a un precio de \$3.500.

"Cuando uno compra buenos artistas, el [arte](#) siempre es un buen refugio. Además del placer que da comprar una obra que a uno le gusta. Es una oportunidad enorme económica hoy comprar [arte](#) argentino por la diferencia que hay con el dolar, es supercompetitivo el precio. Las obras valen el 25% de lo que valdría una obra similar en el exterior", indica Ana Spinetto, directora e impulsora de la feria, que se hará del 12 al 15 en La Rural y en la que participan más de 250 artistas consagrados y emergentes.

Para quienes se animen a incursionar en la compra de [arte](#), la especialista recomienda: elegir la obra que le guste y disfrutarla. "No hay que pensar que hay que saber un montón de [arte](#) para elegir, todos sabemos lo que nos gusta. Venir y hablar con el artista más placentera la experiencia de compra. Hay artistas consagrados y otros emergentes que tienen por delante un camino promisorio", explica. Entre ellos menciona a Matias Salgado, Tito Sáenz Rosas, Camila Vilar y varios más.

Tipología del inversor

Martín Saráchaga, CEO de Martín Saráchaga Subastas, casa que tendrá su próxima exposición el 28 de septiembre y el 3 de octubre, con subasta, entre el 4 y el 5 de ese mes, describe diferentes perfiles de inversores. El de alto riesgo, según indica, deberá contar con dinero que decida tener inmovilizado por un cierto período de tiempo y tener en cuenta que el retorno de la inversión, en muchos casos, se concretará en el largo plazo. Para este tipo de riesgo, la clave es no elegir un solo artista sino la mayor cantidad posible de la generación. En el caso del de riesgo bajo, explica que ya no se evalúa como una inversión propiamente dicha, sino que deberíamos pensar el [arte](#) como una reserva de valor. En estos casos habría que concentrarse en artistas consagrados, con un valor histórico de mercado sostenido en el tiempo, opina el experto.

Respecto al momento actual, dice: "El [arte](#) funciona como refugio sobre todo ya que el mercado está bajo en dólares. Es una buena oportunidad, pero no sabemos aún si llegamos al piso. Si este es el piso y comprás, podés hacer un buen margen. Como toda fluctuación monetaria, quienes se animan van a encontrar muchas oportunidades. La pintura que está de u\$s3.000/u\$s5000 para abajo se tiene que adaptar al valor del peso, su precio relativo en dólares va a bajar". Pero aclara: "Hay que tener cierta disponibilidad de dinero. El [arte](#) no es un activo líquido ni una inversión a corto plazo".

<https://www.baenegocios.com/edicion-impres/Refugiarse-en-el-arte-20180916-0026.html>

20/9/18 CLARIN

MARTÍN SARÁCHAGA

Martín Saráchaga, todo un referente en la Argentina en lo que a subastas de arte se refiere, celebra este mes los 80 años de la Casa de Subastas que lleva su nombre. Ante los nuevos desafíos del sector, acerca el arte a públicos heterogéneos y se adapta a las nuevas plataformas de comunicación. Entre fines de septiembre y principios de octubre la casa presentará una exhibición y posterior subasta.

mercado del arte

Se reactivan subastas a fines de mes

Fernando Esperon
ámbito financiero

● Habrá seis subastas en el fin de septiembre con obras mayormente en dólares. En Geist & Zárate, mañana, "Sin título", acero de Ennio Iommi, sale estimado en u\$s9.000, "Mujeres" óleo sobre tela de Luis Barragán, con base u\$s8.500, "Sin título", bronce de Alicia Peñalba, en u\$s7.500; "El toro y el torero", gofrado de Antoni Berni, en u\$s7.000, e "Invención", de Luis Barragán en u\$s6.800. En Arroyo el miércoles, "Política", óleo sobre tela de Rómulo Maccio, en u\$s30.000, "Arada", óleo sobre tela de Juan Carlos Castagnino en u\$s14.000; "Humahuaca", óleo sobre tela de Onofrio Pacenza, en u\$s9.000; "El pintor y la modelo", óleo sobre tela de Alber-



FADER. "Sol de otoño" se remata con una base de u\$s60.000.

to Mario Rossi, en u\$s6.000 y "Sin título", escultura en acrílico de Gyula Kosice, en u\$s6.000.

En Azur, el jueves, "Hommage a Newton", bronce de Salvador Dalí, en u\$s2.000; "Este vacío", óleo sobre tela de Carlos Gorriarena, en u\$s11.000; "Naturaleza muerta", óleo sobre hardboard de Raúl Russo, en \$200.000, y "Resonancia Vital147", óleo sobre chapadur de Anselmo Piccoli, en u\$s10.000. En Verbo, también el jueves, "Dos yuyeras", cromoyeso de Leónidas

Gambartes, sale estimado en \$180.000; "Sin Título", óleo sobre cartón de Juan Batlle Planas, en \$120.000; un dibujo de Roberto Aizenberg en \$120.000; "Sección A Eco", mixta de Rogelio Polesello, en \$85.000, y "Paisaje con pinos", óleo sobre tela de Santiago Cogorno, en \$65.000.

En Galería Roca, "Las Alas son para vos", óleo sobre tela de Vito Campanella, sale estimado en u\$s12.000; "Paisaje de Mendoza", óleo sobre tela de Carlos Alonso, en u\$s10.500; "Maternidad", acrílico sobre tela de Juan Carlos Castagnino, en u\$s4.500; "Informalista", óleo sobre cartón de Juan Del Prete, en u\$s2.500, y "El ojo de agua", óleo montado sobre tela en cartón en u\$s2.500. Finalmente, el 4 de octubre, en Martín Saráchaga, "Sol de otoño", óleo de Fernando Fader, en u\$s60.000 y "Mañana de otoño", óleo sobre tela del mismo autor en u\$s45.000; "Mujer con gallo", óleo sobre tela de Antonio Berni, en u\$s40.000; "La naturaleza del deseo", mixta de Luis Felipe Noé, en u\$s35.000, y "Castel Sant Angelo", óleo sobre tela de Rómulo Maccio en u\$s20.000.

MARTÍN SARÁCHAGA

“LA ECONOMÍA ES UN ESTADO EMOCIONAL Y AFECTA AL ARTE”

SU APELLIDO ESTÁ VINCULADO A LAS SUBASTAS DESDE HACE 80 AÑOS. EN SU DOBLE FACETA DE ECONOMISTA —LÍNEA AUSTRÍACA— Y TITULAR DE UNA DE LAS CASAS DE REMATE MÁS EMBLEMÁTICAS DE BUENOS AIRES, ACONSEJA COMO TRANSFORMAR UNA COLECCIÓN EN UNA BUENA INVERSIÓN. **Tx: Cecilia Filas**

El arte, para Martín Saráchaga, es una especie de mandato tan concreto como el nombre que reduce en la antigua fachada del edificio de Recoleta donde ancló la casa de subastas homónima, fundada por su abuelo hace 80 años. Sin embargo, debido a su profesión de economista y su marcada concepción ‘austríaca’ de las cuentas nacionales, habla de ese mercado derribando los pedestales que son parte del *status quo* del ambiente. Primera lección: el arte no es un producto suntuario sino un bien de Giffen. “No importa el valor: hay una demanda que siempre está dispuesta a gastar en ese tipo de bienes”, plantea Saráchaga. Y aclara: “Pero cuando modificás el tipo de cambio tan brutalmente, como pasó acá en 6 meses, cambian las expectativas. Entonces, la gente retiene los dólares hasta que ve que el mercado se estabiliza. Pero después vuelve a estar dispuesta a gastarlos”. Segunda lección: ley de oferta y demanda. “La gente cree que el mundo del arte se mueve solamente con las personas de mayor poder adquisitivo, que es un núcleo chico al que siempre le podés vender algo más pero que ya tiene un acervo importante por acumulación o herencia”. Entonces, ¿cómo asegurar la supervivencia de un mercado de tamaño relativamente pequeño y con una demanda en niveles cercanos a la saturación? “La realidad es que, en el mundo, el arte se mueve con la clase media y media alta. El problema acá es la carga impositiva, que no permite ahorro. Entonces, lo poco que se ahorra se vuelve a las vacaciones u otros consumos, pero no se generan sobrantes de dinero para que el arte sea parte de un concepto de gasto, con lo cual coleccionar es una opción muy lejana para cierto nivel de ingresos. Aparte, cuando hay una corrida cambiaría, si la expectativa es que va a venir una mayor depreciación de la moneda, la gente retiene los dólares o gasta lo mínimo”. Para los neófitos que quieren adentrarse en el mercado del arte, Saráchaga recomienda el rango de obras que cotizan entre u\$s 500 y u\$s 2 mil, una de las categorías con mayor oferta actualmente. “Este año ha escaseado bastante la obra de entre

u\$s 30 mil y u\$s 50 mil, que son valores importantes para la plaza local. La gente tiene la sensación de que está vendiendo en un momento malo y la demanda está dispuesta a comprar obras muy buenas pero quiere pagarlas a un valor inferior. Necesitamos estabilidad en la economía para que haya un sendero claro al establecer cuánto valen las obras”. En cuanto a nombres propios, la diversidad es clave: “Tenemos algunos clásicos como Antonio Berni, Emilio Pettoruti, Xul Solar—que también tienen demanda internacional—; y por otro lado están Antonio Seguí, Guillermo Kuitca, Julio Le Parc, además de muchos artistas jóvenes, de entre 40 y 50 años, que están viviendo en el extranjero”.

¿Qué hay que saber para iniciarse en el coleccionismo de arte?

Si van a comprar pintura argentina, es importante saber claramente qué período les gusta. Nosotros los dividimos en tres: clásico, moderno y contemporáneo. Tengo clientes que empezaron hace uno, dos o tres años y van a lo clásico, que por ahí es lo que menos demanda tiene, pero les gusta. La mayoría está apostando por artistas jóvenes y con proyección internacional. Hay tres factores clave a evaluar: que sea un artista requerido internacionalmente, su período y el tamaño de la obra. Esa variable antes no se miraba, pero hoy una obra chica -por ejemplo, de 60x60 centímetros, tiene un ‘castigo’ en el mercado, no se la pondera tanto.

¿Cómo evolucionó el mercado local en la última década?

Tomando los 10 años pasados, se puede decir que está estable. En 2017 hubo bastante demanda dentro de la realidad del mercado argentino, que no es comparable con Brasil, México ni los Estados Unidos. La economía es un estado emocional también, y cuando el momento es complicado, indudablemente afecta la inversión en arte. Las expectativas cambian todo. Y para comprar arte uno tiene que tener cierta disponibilidad de dinero pero además estar con ganas, con ánimo. Ahora hay un movimiento cultural -sobre todo

con ArteBA, Basel Cities y con la posibilidad de exportar obras de arte- como nunca ha tenido el mercado argentino.

¿Cómo es la Argentina en tanto fábrica de artistas?

Es muy buena y prolífica. Acá tenés maravillosos artistas. El problema es la demanda. Oferta hay de lo que quieras, de la corriente que quieras, de la clase que quieras: tenemos grandes talentos.

¿Cómo se fija el valor de una obra?

Es como cualquier producto. En el mercado primario, es un trabajo entre el artista y el galerista: consensuan un valor y después ven si la demanda responde. En el mercado secundario, las casas de subastas tenemos estadísticas que permiten proyectar. Por ejemplo: Benito Quinquela Martín es un artista muy prolífico y siempre tiene bastante demanda, pero tiene tres períodos: entre los años ‘20 y ‘30 tiene un valor, del ‘40 al ‘50 tiene un valor menor, y a partir del ‘68 no es tan demandado porque estaba más grande y fue perdiendo la vista. De nuevo, el mercado lleva a mirar el tamaño también: puede ser que una obra del ‘20 ó ‘30 sea fantástica pictóricamente pero por ahí tiene un tamaño chico, y de repente una obra 20 años más joven pero del doble de tamaño tiene un valor que hace 10 ó 15 años no tenía.

¿Consejos para invertir, según el nivel de riesgo que se esté dispuesto a asumir?

Quien arma una colección en función de una inversión a largo plazo -20 ó 25 años en adelante- tiene que tener un gran curador que lo asesore para saber por dónde va a ir el mercado. Si alguien quiere comprar arte contemporáneo, por ejemplo, no puede atacar un solo artista. Puede pasar que una persona compre un cuadro y 20 años después se venda a un precio alto, pero las posibilidades son bajísimas. Por eso, hay que tratar de abarcar lo más posible en cuanto a artistas y a la obra de esos artistas. Desde luego, cuando comprás algo de un contemporáneo, no sabés cuánto va a valer ese artista o ese período preciso dentro de unos años,



LA SUBASTA DE LOS 80 AÑOS

Martín Salaschaga Casa de Subastas realiza su próxima exposición entre el 28 de septiembre y el 3 de octubre, mientras que el remate será el 4 y 5 de octubre. Se podrá pujar por cuadros de pintores reconocidos, libros y mapas antiguos, documentos históricos, platería colonial y criolla y vinos de guarda.

entonces tenés que abarcar un período más grande y mayor cantidad de obras. Esta opción es una inversión de riesgo alto porque implica dejar los activos parados durante mucho tiempo. El arte no se vende cuando uno quiere: se vende cuando

el mercado te quiere comprar. El inversor de riesgo medio es el que apuesta un poco en varios lugares, con un concepto de *portfolio*. Al inversor de bajo riesgo -básicamente, la clase media- siempre le conviene comprar lo clásico (entre 1910 y

1970) porque tiene que apuntar a resguardar el valor de la pintura. Mi consejo, para todos, es tener un gran profesional que asesore, porque es fácil equivocarse. A veces la gente no quiere hacer ese gasto extra, pero achica el margen de error.

GNG news x Con obras de hasta u\$s 2000, cómo... x +

https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

DIXIT GOURMET BREAK TRENDY CHECK LIST JUEVES 4.10.2018



Miércoles 03 de Octubre de 2018

Con obras de hasta u\$s 2000, cómo invertir en arte para bolsillos de clase media

Windows taskbar: 11:30 4/10/2018

GNG news x Con obras de hasta u\$s 2000, cómo... x +

https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

Miércoles 03 de Octubre de 2018



Con obras de hasta u\$s 2000, cómo invertir en arte para bolsillos de clase media

Por **CECILIA FILAS**

Su apellido está vinculado a las subastas desde hace 80 años. En su doble faceta de economista –línea austríaca– y titular de una de las casas de remate más emblemáticas de Buenos Aires, aconseja cómo transformar una colección en una buena inversión

El arte, para **Martín Saráchaga**, es una especie de mandato tan concreto como el nombre que reluce en la antigua fachada del edificio de Recoleta donde ancló **la casa de subastas homónima, fundada por su abuelo hace 80 años**. Sin embargo, debido a su profesión de economista y su marcada concepción 'austríaca' de las cuentas nacionales, habla de ese mercado derribando los pedestales que son parte del status quo del ambiente.

Primera lección: el arte no es un producto suntuario sino un bien de Giffen. "No importa cuánto hay una demanda que siempre está dispuesta a crecer en función de..."

MULTILED ILUMINACIÓN
INNOVACIÓN SIN LÍMITES

Notas más leídas **pwc**

1 Plazos fijos post-corrida: los bancos pagan más y anticipan

Windows taskbar: 11:31 4/10/2018


GN GNG news x Con obras de hasta u\$s 2000, cómo... x +

← → ↻ https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html ☆ ⌵ ⋮

EL CRONISTA **CLASE** DIXIT GOURMET BREAK TRENDY

JUEVES 4.10.2018 AirEuropa

gente retiene los dólares o gasta lo mínimo”.



Para los neófitos que quieren adentrarse en el mercado del arte, **Saráchaga recomienda el rango de obras que cotizan entre u\$s 500 y u\$s 2 mil**, una de las categorías con

MULTILED ILUMINACIÓN

85% MENOS CONSUMO

Apertura

Dia invertirá \$ 70 millones en renovar las 12 tiendas que le compró a Walmart

Windows taskbar: 11:31 4/10/2018

<https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html>