

## ¿CÓMO LOS EMIRATOS ÁRABES UNIDOS ESTÁN CONSTRUYENDO SU PROPIA HISTORIA DEL ARTE?<sup>1</sup>

Steve Sabella

¿Depende el valor del arte de un simple acuerdo entre entidades? ¿Explicaría esto por qué las obras de arte alcanzan precios inimaginables que a menudo desconciertan no sólo al público en general sino incluso también a los expertos en arte? En 2008, la empresa de inversiones de los Emiratos Árabes Unidos (EAU) Abraaj Capital lanzó un concurso anual de arte con un premio valorado en 600.000 dólares. El concurso animaba a los artistas emergentes, residentes en Oriente Medio, norte de África y sureste asiático, a presentar su candidatura junto a un galerista de renombre internacional con el fin de desarrollar su concepto artístico. Los tres proyectos finalistas serían incluidos en la exposición Art Dubai 2009 y pasarían a formar parte de la colección corporativa de Abraaj Capital.

Al organizar uno de los concursos de arte con la dotación económica más sustanciosa del mundo ¿los EAU están comprando la capacidad para influir en el mundo del arte y valorizar a los artistas emergentes de la región? ¿O existe ya un sistema establecido que permite determinar el valor del arte? En cualquier caso, parece que los EAU han decidido tomar un atajo para ahorrarse las décadas, e incluso siglos, de experiencia artística que han necesitado los países occidentales para valorizar su arte. Pero existe una diferencia entre *precio* y *valor*. Las creaciones de los artistas ganadores de este concurso pueden alcanzar precios equiparables a los estándares internacionales, pero la cuestión sigue siendo qué valor tiene el arte creado en estos países.

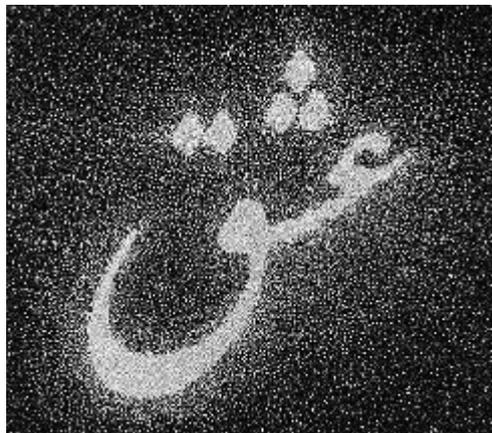
Como señala Iain Robertson, la creación artística genera también un sistema de distribución y, por sorprendente que resulte, el mercado de arte internacional es en realidad el único mecanismo existente para valorar el arte.<sup>2</sup> Ya en el pasado, los artistas solían aportar su creatividad a cambio de algo. Robert Hughes incluso llega a afirmar que algunas de las obras de los grandes maestros del arte –que ahora están altamente valoradas– probablemente nunca hubieran existido si alguien no hubiera pagado por ellas –y a menudo buenas sumas. Este autor considera que la idea de que el dinero, el mecenazgo y la comercialización corrompen «las fuentes de inspiración» no es más que una «ficción piadosa».<sup>3</sup> Lo que significa que es necesario que exista un sistema establecido de distribución y valoración del arte. A comienzos del nuevo milenio, los EAU simplemente no aparecían en el mapamundi del arte, pero en tan sólo unos pocos años han logrado convertirse en un mercado emergente en este ámbito capaz de atraer a importantes inversores de arte. Dichos inversores han dejado de pensar que en Oriente Medio sólo se crean «obras de pacotilla» y están comenzando a conside-

1 Steve Sabella (2009). Artículo cedido por el autor, disponible en <http://stevesabella.com/CP%20Volume%20V.pdf>

2 Iain Robertson (2005). *Understanding International Art Markets and Management*. Londres: Routledge, p. 13.

3 Robert Hughes (2001). *Nothing if Not Critical: Selected Essays on Art and Artists*. Londres: Panther, p. 388.

rarlas vanguardistas. Aunque tal vez el arte en cuestión no haya cambiado realmente mucho en la última década, ciertos factores han permitido, no obstante, que la percepción de su *valor* sí cambie. Alan Bowness señala cuatro círculos de reconocimiento gracias a los cuales un artista puede labrar su camino hacia la fama: el reconocimiento de sus colegas de oficio, el reconocimiento de la crítica de arte, el mecenazgo de los marchantes y de los coleccionistas y, finalmente, la aclamación del público.<sup>4</sup>



Farhad Moshiri, 2007. Vendido en Bonhams en 2008. Pintura, técnica mixta (cristales de Swarovski y reflejos; lienzo y acrílico; MDF). Vendido al precio de 1.048.000 dólares (premiado). Estimaciones en dólares: 150.000-200.000.

### **Estabilidad política. Infraestructura y economía nacionales**

Parece que existe una relación directa entre el nivel de desarrollo y la situación política de un país y la forma en que se percibe y valora el arte. Una obra alcanza diferente valor en función del lugar de trabajo del autor: si éste reside en Nueva York sus creaciones van a ser mucho más valoradas que si vive en Abiyán.<sup>5</sup> Desde 1971, los EAU gozan de una notable estabilidad política; la federación de los siete emiratos ha demostrado ser muy exitosa y bastante única, en la medida en que se ha abierto al mundo sin renunciar por ello a las tradiciones y herencias locales. Esta seguridad política y modelo de excelencia han atraído a las inversiones extranjeras.<sup>6</sup> Las enormes sumas económicas invertidas en el desarrollo de las infraestructuras e instituciones sociales del país, en la creación de empleo y en la diversificación de su economía –que ha pasado a ser menos dependiente del petróleo– han mejorado drásticamente el nivel de vida en los EAU. Sólo la población de Abu Dabi ha crecido un 8% en 2008;

4 Alan Bowness (1989). *The Conditions of Success: How the Modern Artist Rises to Fame*. Londres: Thames and Hudson.

5 Iain Robertson (2005). *Understanding International Art Markets and Management*. Op. Cit., p. 16.

6 Embassy of the United Arab Emirates. «A Successful Federation», disponible en <http://uae-embassy.org/html/trdln0607web/tl0507p24.html> [Consultado el 10 de noviembre de 2008].

¿Cómo los Emiratos Árabes Unidos están construyendo su propia historia del arte?

el organismo de planificación urbana de la capital estima que su población se triplicará en los próximos veinte años, superando así los tres millones de habitantes. En consonancia con estas previsiones, se está planificando el desarrollo de redes avanzadas de transporte colectivo, como el metro, el sistema ferroviario urbano y los tranvías.<sup>7</sup> Los EAU también tienen planeado convertirse en el primer Estado árabe en desarrollar centrales de energía nuclear para cubrir su enorme consumo energético.<sup>8</sup> En septiembre de 2004 se inauguró el Dubai International Financial Centre (DIFC) que, desde sus inicios, ha destacado por ser el centro financiero internacional de crecimiento más rápido. En 2005 estableció también un mercado de valores de alcance internacional, el Dubai International Financial Exchange (DIFX).<sup>9</sup> Los abudabíes constituyen una de las poblaciones más ricas del mundo, con una renta per cápita media anual de 25.000 libras esterlinas.<sup>10</sup>

## Educación

Existe también una relación entre riqueza y cultura.<sup>11</sup> Esto puede explicar por qué en los países occidentales se aprecia más el arte que en los países en vías de desarrollo. La corporación RAND, que es una institución estadounidense que pretende mejorar la toma de decisiones políticas mediante la investigación y el análisis, ha llevado a cabo un estudio en los Estados Unidos para explorar las características de los actores implicados en el ámbito artístico así como los factores que influyen en su participación en el mismo. La investigación señala que, históricamente, «la educación ha demostrado ser el único y mejor indicador de la participación en las bellas artes».<sup>12</sup> Entre sus conclusiones se apunta que las personas que visitan los museos son las que tienen mayores niveles educativos, así como mayores ingresos económicos, y que existe una relación entre educación e ingresos, pues la gente que gana más dinero tiende a presentar un mayor nivel educativo. Por lo tanto, podemos considerar el nivel educativo general como un factor interno que promueve la valorización de las artes, pues enseña a la gente a apreciarlas. Con el tiempo, esta mayor sensibilidad y el creciente nivel de actividad artística tienden a fomentar que la población se desarrolle en una sociedad cultural y artísticamente cultivada. Y el gusto por el arte inevitablemente se traduce en una valorización del mismo.

Los EAU, que constituyen un país muy enriquecido, han cobrado conciencia de la importancia de la educación general y la han convertido en una prioridad en las últimas dos décadas. El presupuesto educativo de 2008 se elevaba a 4600 millones de dólares, lo que supone, con diferencia, la mayor partida del presupuesto federal hasta ese momento.<sup>13</sup>

7 James Drummond (2008). «Abu Dhabi's Growing Pains». *The Financial Times*, 9 de septiembre de 2008.

8 Simeon Kerr (2008). «UAE Sets Out to Become First Arab Nuclear State». *The Financial Times*, 25 de marzo de 2008.

9 Dubai International Financial Centre. «About DIFC», disponible en <http://www.difc.ae/about-us/overview/> [Consultado el 20 de noviembre de 2008].

10 Liz Gill (2007). «Busy at Not Being Dubai». *The Financial Times*, 20 de octubre de 2007.

11 Iain Robertson (2005). *Understanding International Art Markets and Management*. Op. Cit., p. 17.

12 Kevin F. McCarthy (2005). *A Portrait of the Visual Arts: Meeting the Challenges of a New Era*. Santa Mónica, California: RAND Corp., p. 21.

13 Higher Colleges of Technology. «HCT at a Glance», disponible en [http://www.hct.ac.ae/misc/asp/hct\\_at\\_a\\_glance.aspx?p=aa/](http://www.hct.ac.ae/misc/asp/hct_at_a_glance.aspx?p=aa/) [Consultado el 16 de noviembre de 2008].

En 2007, la UNESCO señaló que la alfabetización adulta en los EAU alcanzaba al 89% de la población, un agudo incremento con respecto al 77% registrado en 2003 y al 43% en 1975. En lo que respecta a la educación superior, las familias más acomodadas acostumbran a enviar a sus hijos a estudiar a los Estados Unidos o a Europa. Pero para aquellos que prefieren estudiar en los EAU, existen diversas opciones universitarias, siendo las más importantes: la Emirates University, fundada en 1977, en al-Ain (Abu Dabi); la Universidad Zayed, fundada en 1998, que cuenta con campus tanto en Abu Dabi como en Dubái; los Higher Colleges of Technology, fundados en 1988 y muy reputados por sus innovadores métodos de enseñanza; así como diversos institutos profesionales. Dicho esto, para fomentar la identidad nacional y animar a los estudiantes a quedarse en los EAU, éstos se han embarcado en la creación de la Dubai International Academic City, que está invitando a numerosas instituciones académicas de reputación internacional a integrarse en esta «área libre educativa».<sup>14</sup>

La universidad más prestigiosa que ya se ha establecido en los EAU es La Sorbona francesa, que en octubre de 2006 ha abierto un campus en Abu Dabi. Este emirato también está financiando la apertura de un campus propio en la New York University, con una primera matrícula de estudiantes prevista para 2010. Sharjah, por su lado, fundó en 1997 la Sharjah's University City, que ya se ha convertido en uno de los principales centros de enseñanza de todo Oriente Medio. En la actualidad, Sharjah puede alardear de acoger centros de un alto nivel educativo, como la American University of Sharjah, el Continuing Education Centre, la Sharjah University, los Higher Colleges of Technology, el Sharjah Women's College, el Horizon College, el Sharjah College, el Sharjah Institute for Arab Calligraphy and Ornamentations, el Sharjah Theatre Institute y el Discovery Centre, entre otras prestigiosas instituciones educativas. De todas ellas, la American University of Sharjah (AUS) es la más destacada.<sup>15</sup>

### Políticas gubernamentales

El gobierno federal de los EAU se ha concienciado de que la mejora de las infraestructuras públicas constituye una prioridad política para alcanzar el progreso. En 2005 se permitió a los extranjeros acceder a terrenos en el país en régimen de arrendamiento, lo que provocó un *boom* de la construcción y de las inversiones extranjeras en numerosas partes de Abu Dabi, similar al ocurrido en Dubái.<sup>16</sup> Según la Cámara de Comercio e Industria de Abu Dabi: «Los Emiratos Árabes Unidos constituyen una de las economías más dinámicas del Golfo, con un *boom* de la industria petrolera, una zona de libre comercio de capital 100% extranjero, un mercado de valores, políticas de privatizaciones, zonas industriales y un sistema bancario abierto».<sup>17</sup>

14 Cfr. «Africa's Economy: Trying to Weather the Storm», *EIU ViewsWire*, 31 de octubre de 2008, disponible en <http://www.proquest.com/> [Consultado el 17 de noviembre de 2008].

15 Cfr. Sharja Commerce Tourism Development Authority. «Sharjah has always been a pioneer in culture and education», disponible en <http://www.sharjahtourism.ae/en/category/education/university-city/> [Consultado el 18 de noviembre de 2008].

16 Liz Gill (2007). «Busy at not being Dubai». *The Financial Times*, *Op. Cit.*

17 Cfr. The Abu Dhabi Chamber of Commerce & Industry, disponible en <http://www.abudhabichamber.ae/user/default.aspx>

¿Cómo los Emiratos Árabes Unidos están construyendo su propia historia del arte?

Los EAU son un país libre de impuestos sobre la renta, sobre las transacciones comerciales, sobre la propiedad y sobre el valor añadido.<sup>18</sup> Más del 75% de sus importaciones están libres de impuestos y el 25% restante está sujeto a un arancel del 5%. No hay tasas que graven las exportaciones. En lo referente a la propiedad intelectual, los EAU –que son miembro de la World Intellectual Property Organization– promulgaron en 1992 tres leyes de protección de la misma: una ley de *copyright*, una ley de marcas comerciales y una ley de patentes. La implementación de la ley de *copyright* tuvo lugar en septiembre de 1994.<sup>19</sup> No existe, en cambio, el *droit de suite* –derecho de participación del autor de una obra original en los beneficios de su reventa–, con el propósito de promover el negocio artístico en los EAU. En resumidas cuentas, existen muchos incentivos a las inversiones extranjeras que han promovido la implantación en este país de numerosas casas de subastas, museos y galerías.

### Museos

El papel de los museos resulta esencial para la legitimación del arte así como para su valorización.<sup>20</sup> Los diversos países deben desarrollar sus propias redes de museos y promover sus colecciones artísticas a escala global. En 1998, la UNESCO nombró a Sharjah capital cultural del mundo árabe, debido a su «compromiso con el arte, con la cultura y con la conservación de su herencia tradicional».<sup>21</sup> Esta ciudad cuenta con más de 25 museos y desarrolla una amplia promoción de las instituciones artísticas, teatro, música, pintura y escultura. Su red de museos cubre un amplio abanico cultural, desde la artesanía hasta las ciencias naturales, y el Museo de Arte de Sharjah es la mayor galería artística de todo Oriente Medio.

Posiblemente, uno de los factores más influyentes en la valorización del arte en los EAU sea la construcción en Abu Dabi de una sucursal del Louvre,<sup>22</sup> diseñada por Jean Nouvel, y de un museo Guggenheim, diseñado por Frank Gehry. La existencia de museos tan reconocidos y valorados ayudará sin duda a legitimar el trabajo de los artistas autóctonos y a catapultar sus carreras, especialmente cuando dichas instituciones comiencen a incorporar sus obras en sus colecciones permanentes. Estas iniciativas pueden interpretarse como apuestas estratégicas de aprovechamiento de la reputación de estos museos, en vez de tener que esperar durante décadas a que los museos autóctonos de arte adquieran un prestigio similar que valore las obras integradas en sus colecciones. Además, los museos «desempeñan un papel fundamental en la educación general y en la sensibilidad artística».<sup>23</sup> Las obras que forman parte de las colecciones de estas instituciones ensalzan «el pedigrí y las futuras ventas

18 Los impuestos sobre las sociedades sólo se aplican a las compañías petroleras y a ciertas ramas de los bancos extranjeros.

19 Cfr. The Abu Dhabi Chamber of Commerce & Industry, *Op. Cit.*

20 Iain Robertson (2005). *Understanding International Art Markets and Management. Op. Cit.*, p. 22.

21 Robin Wigglesworth (2008). «Sharjah Plays Its Culture Card». *The Financial Times*, 11 de septiembre de 2008.

22 Este museo, conocido como *el Louvre de Abu Dhabi*, exhibirá 300 obras de arte procedentes del Louvre durante un periodo de quince años.

23 Iain Robertson y Derrick Chong (eds.) (2008). *The Art Business*. Londres: Routledge, p. 13.

del artista y del marchante». <sup>24</sup> Por ello, los museos deben aportar reputación al artista y a las galerías, contribuyendo así a la estructura del mercado de arte.

Sin embargo, los museos de prestigio necesitan grandes obras de arte para dar cuerpo a sus espacios y colecciones, por lo que a menudo tienen que adquirir creaciones de artistas reconocidos para atraer la atención del público. El nuevo entorno artístico que se está generando en los EAU seguramente pretenda crear, de forma indirecta, estrellas artísticas de la talla de Farhad Moshiri, cuya fama va a contribuir a que estos museos cumplan sus objetivos y justifiquen su construcción. <sup>25</sup> Aun con todo, el mantenimiento de dos museos con semejante prestigio va a suponer un reto de enormes proporciones para los EAU.

## Bienales

Las exposiciones artísticas atraen a personas influyentes a la región: artistas, marchantes, críticos y coleccionistas. Así pues, desde su concepción, la Bienal de Sharjah –con nueve ediciones celebradas y con la décima edición pendiente para 2011– se ha posicionado como un prestigioso evento cultural en el mundo árabe y está ganando cada vez más proyección. Jack Persekian, galerista en la 7.<sup>a</sup> Bienal y director artístico de la 8.<sup>a</sup> y 9.<sup>a</sup> Bienal, expresa la necesidad de centrarse en artistas de la región con el fin de asegurar «medios y recursos alternativos para los artistas y sus obras más allá de los típicos canales de difusión principalmente promovidos por Occidente». <sup>26</sup> De acuerdo con este planteamiento, la 8.<sup>a</sup> Bienal de Sharjah presentó a 80 artistas procedentes de más de 40 países, incluyendo a 28 artistas del mundo árabe. Además, las bienales suelen atraer una amplia atención mediática y ofrecen a los críticos la oportunidad de valorar nuevas obras de arte. Aunque la labor de los críticos ha quedado un tanto marginada en Occidente, su función sigue siendo esencial en los países emergentes en el mundo del arte.

Con el objetivo de ofrecer a los críticos espacios de comunicación, han aparecido tres destacadas revistas especializadas en arte y cultura en Oriente Medio. La revista *Bidoun*, lanzada en 2003 y que ya ha publicado veintidós números, se ha labrado una reputación internacional y suele estar presente en las principales ferias internacionales de arte. La revista *Canvas*, iniciada en 2004, se publica en Dubái y se está ganando también su reconocimiento. La revista *Nafas Art*, que comenzó su singladura en 2004, es una publicación *on-line* orientada al arte contemporáneo de países y regiones de influencia islámica y es editada por Universes in Univers. <sup>27</sup> También cabe mencionar el periódico titulado *Contemporary Practices*, fundado en 2007, con sede en Londres y en Dubái. Esta publicación, que lleva ya

24 Derrick Chong (2008). Marketing in Art Business: Exchange Relationship by Commercial Galleries and Public Art Museums, en I. Robertson y D. Chong (eds.). *The Art Business. Op. Cit.*, p. 117.

25 Según un comunicado de prensa de Bonham: «La obra de Farhad Moshiri "Eshgh" ('amor', en persa) ha supuesto dos hitos mundiales en la primera subasta de Bonham en Oriente Medio, al convertirse en la primera obra de arte procedente de la región subastada por más de un millón de dólares y al situar a Moshiri como el artista iraní más exitoso en una subasta».

26 Jack Persekian (2008). «In the Beginning Was the Act», disponible en <http://www.sharjahbiennial.org/> [Consultado el 29 de noviembre de 2008].

27 Universes in Universe (ed.) (2008). «Nafas Art Magazine Editorial», disponible en <http://universes-in-universe.org/eng/nafas/editorial/> [Consultado el 25 de noviembre de 2008].

¿Cómo los Emiratos Árabes Unidos están construyendo su propia historia del arte?

seis números, también está especializada en el análisis de las artes contemporáneas en Oriente Medio.

### Galerías

Los grandes marchantes de arte tienen una gran influencia en el desarrollo de las nuevas tendencias y son actores con un importante peso económico y cultural. También actúan como galeristas, mecenas y promotores de instituciones artísticas.<sup>28</sup> Para fomentar la prosperidad del mercado de arte es necesario «asegurar los medios de vida de los artistas», que son, al fin y al cabo, los principales actores de este ámbito comercial.<sup>29</sup> Así que, en los últimos años han abierto sus puertas en los EAU decenas de galerías dedicadas al arte de nueva creación, entre las que destacan: IxI Art Space, ArtSpace Dubai, B2I Gallery, Courtyard Gallery, The Flying House, Green Art Gallery, Majilis Gallery, Sahary Gate Gallery, XVA Gallery, Ghaf Art Gallery, Expo Centre Sharjah y The Third Line.

El mercado secundario del arte, las galerías de coleccionistas, también resulta un canal de distribución crucial en cualquier mercado de arte consolidado. El *Financial Times* informaba en 2007 que Charles Saatchi planeaba abrir una de estas galerías en los «EAU, que están hambrientos de arte».<sup>30</sup> Esta iniciativa puede interpretarse como todo un espaldarazo procedente de una figura líder en el sector. La Galería Samuel Osborne, que opera en Londres, tanto en el ámbito de las nuevas creaciones como en el del coleccionismo, también anunció planes similares con un proyecto para abrir una galería en Abu Dabi. Habida cuenta de la corta edad del mercado de arte de los EAU, aún está por ver cómo se va a desarrollar su mercado secundario.<sup>31</sup> En conclusión: las galerías de arte en general, ya sean de nuevas creaciones o de coleccionistas, pueden considerarse la piedra angular de cualquier mercado de arte saludable.

### Coleccionistas

El apoyo de los coleccionistas a los artistas resulta también esencial para asegurar su modo de vida.<sup>32</sup> Los coleccionistas árabes en el Golfo están demostrando un claro cambio de gustos, superando su tradicional fijación por las típicas acuarelas y óleos *orientalistas* con escenas de harenes y de caballos.<sup>33</sup>

Estos coleccionistas ya comienzan a adquirir obras de Andy Warhol y de Damien Hirst, así como arte árabe contemporáneo, por lo que ya están contribu-

28 Catherine Morel (2008). Private Patrons in a Contemporary Art Market, en I. Robertson y D. Chong (eds.). *The Art Business. Op. Cit.*, p. 105.

29 Iain Robertson (2005). *Understanding International Art Markets and Management. Op. Cit.*, p. 68.

30 Andrew Edgecliffe-Johnson (2007). «Saatchi in Talks on Opening Gallery in Art-Hungry UAE». *The Financial Times*, 17 de noviembre de 2007.

31 Parece claro que aún hay que dejar un tiempo para que el mercado de arte de los EAU madure, que circulen suficientes obras de arte y que aumenten la sensibilidad y afición artísticas, para que se pueda desarrollar un floreciente mercado secundario.

32 Algunos coleccionistas –como Saatchi– también desempeñan un papel fundamental en la valorización de las obras de arte cuando las incluyen en sus colecciones. Por ejemplo, la familia gobernante qatari al-Thani se está convirtiendo en uno de los coleccionistas de arte más destacados.

33 Simeon Kerr (2007). «Dubai Buyers Lift Middle East Art». *The Financial Times*, 3 de noviembre de 2007.

yendo al reconocimiento del trabajo de los artistas árabes. Es necesario que exista un sólido colectivo de coleccionistas particulares y corporativos para asegurar la circulación y la demanda de arte en el mercado. Tendría que fomentarse el surgimiento de más coleccionistas como Abdul Raheem-Sharif, fundador de la galería The Flying House, pues su actividad estimula a los artistas a que sigan creando. Cuanto más aumente la demanda, más progresará el mercado de arte.

Se ha incrementado considerablemente la demanda de obras de arte para decorar oficinas de empresas, especialmente en Dubái.<sup>34</sup> Las compañías son conscientes de que dichas colecciones influyen positivamente en su imagen corporativa en términos de prestigio y de reputación de su marca. Cada vez hay más colecciones dignas de tal nombre; por ejemplo, el Dubai International Financial Centre ya posee una amplia colección artística propia compuesta por obras de artistas locales, regionales e internacionales. A modo de confirmación de la importancia de dicha colección, «JPMorgan ha anunciado que va a exhibir [en Dubái] obras de arte de la JPMorgan Chase Art Collection en una exposición especial en colaboración con el Dubai International Financial Centre».<sup>35</sup>

Además, se constata una creciente participación de compradores procedentes de Oriente Medio<sup>36</sup> y de Irán en las subastas celebradas en los EAU. Las estadísticas de Christie's señalan que, en su subasta del 30 de abril de 2008, el 77% de los compradores procedía de Oriente Medio e Irán. Esto supone un incremento con respecto a una media del 50% en subastas anteriores.<sup>37</sup>

### Casas de subastas

En 2005, Christie's se dio cuenta del potencial de este nuevo mercado emergente de arte y abrió una oficina regional para Oriente Medio. Un año después puso a prueba la consistencia de este mercado mediante su primera subasta, durante la cual vendió el 94% de sus lotes por un valor de 8,5 millones de dólares. Éstos fueron adquiridos por compradores procedentes de diecisiete países diferentes.<sup>38</sup> En 2007, Bonhams abrió una oficina en Dubái y, en marzo de 2008, celebró su primera subasta, donde se marcaron tres hitos mundiales con obras de tres artistas regionales. La subasta triplicó los resultados esperados y logró vender el 94% de sus lotes.<sup>39</sup> Siempre será recordada como la primera subasta en la que

34 Selin Arkut (2007). «Corporate Culture», disponible en <http://www.arabianbusiness.com/537438-corporate-culture> [Consultado el 29 de noviembre de 2008].

35 Dubai International Financial Centre (2008). «His Highness Sheikh Majid bin Mohammed Opens DIFC Art Collection 1», disponible en <http://www.difc.ae/press-centre/press-archive/2008/23-june-20081> [Consultado el 25 de noviembre de 2008].

36 La familia reinante qatari al-Thani ha comprado la obra *Lullaby Spring* de Damian Hirst por 9,7 millones de libras esterlinas y se piensa que también está detrás de la compra del Rothko —obra titulada *White Center*— de David Rockefeller por 72,8 millones de dólares. Esto es una buena prueba de que los compradores árabes están comenzando a influir en el mercado de arte. Sarah Thornton (2008). «Revealed: Royal Family of Qatar is Buyer of World's Most Expensive Hirst». *The Art Newspaper*, Londres, 1 de mayo de 2008.

37 Anders Petterson (2008). «Middle-East, Modern & Contemporary Art Market», *ArtTactic*, Londres, octubre de 2008.

38 Susan Moore (2007). «Dubai's the Limit». *The Financial Times*, 2 de marzo de 2007.

39 Cfr. «Bonhams Dubai Breaks Thirty-Three World Records», disponible en <http://www.bonhams.com> [Consultado el 27 de noviembre de 2008].

la venta de una obra de un artista de Oriente Medio logró superar el valor de un millón de dólares. En la misma línea, Phillips de Pury anunció su intención de organizar en Dubái subastas de arte contemporáneo de Oriente Medio a partir de la primavera de 2009,<sup>40</sup> confirmando la consolidación de los EAU como «núcleo comercial para el arte contemporáneo de la región».<sup>41</sup>

Aunque Sotheby's eligió a Qatar como su base de operaciones en Oriente Medio,<sup>42</sup> donde tiene previsto celebrar su próxima venta, el 16 de diciembre de 2010, bajo el título *Hurouf: the Art of the Word* ('Letras: el arte de la palabra'), no deja de ser cierto que han sido los EAU los que han iniciado la carrera por las subastas lo que, a su vez, ha estimulado la entrada de otros países de la región. Este fenómeno ha fomentado también que las casas de subastas, desde sus sedes centrales en Londres y Nueva York, se interesen más por obras de arte creadas en Irán y Oriente Medio. No cabe duda de que los precios de venta alcanzados por éstas han atraído la atención mundial y han contribuido a la valorización del arte creado en Oriente Medio.

Éste ha sido el caso del artista Farhad Moshiri (1963, Irán) que, según ArtPrice, en su primera aparición en una subasta, en mayo de 2006, vendió su obra por 48.000 dólares (el cuádruple de la estimación más alta). Los precios de venta de sus obras se han ido incrementando sin parar, alcanzando las cuatro, cinco e incluso seis cifras. Finalmente, se ha convertido en el primer artista de Oriente Medio en vender una obra por más de un millón de dólares (*Amor*, vendida por 1.048.000 de dólares en Bonhams Dubai). Posiblemente, el éxito comercial de Farhad Moshiri en Oriente Medio explique que lograra participar en la subasta principal *Contemporary Evening* organizada por Sotheby's en Londres, donde su obra fue vendida por 560.000 dólares (el triple de su estimación más alta).<sup>43</sup> En general, las obras de arte árabes e iraníes están superando ampliamente las expectativas depositadas en ellas. Se puede interpretar que poseen un valor oculto que está esperando a ser descubierto a medida que florezca su vibrante mundo cultural y se desarrollen las estrategias de *marketing* y de difusión apropiadas.<sup>44</sup>

Otro ejemplo sería el de Abdul Kadir al-Raes (1951, EAU). El caso de al-Raes es importante ya que se trata de un artista que procede de los EAU, por lo que se puede suponer que su obra hubiera pasado desapercibida de no haber sido por los recientes progresos desarrollados en su país en lo referente a los sistemas de difusión y distribución. Su presentación en una subasta se dio en febrero de 2007, obteniendo un precio de venta de 112.288 libras esterlinas (el cuádruple de la estimación más alta) por una obra creada en 1995. Este éxito parece haber influido en el valor de sus trabajos posteriores, que han alcanzado precios de hasta 161.472 de libras esterlinas.

Igualmente resulta interesante comprobar cómo influye el mercado en la obra de un artista fallecido, como es el caso de Paul Guiragossain (1927-1993, el

40 Antonia Carver (2008). «Middle East, Sotheby's Picks Qatar». *The Art Newspaper*, 196, noviembre de 2008, p. 67.

41 Cfr. «Bonhams Dubai Breaks Thirty-Three World Records». *Op. Cit.*

42 Antonia Carver (2008). «Middle East, Sotheby's Picks Qatar». *Op. Cit.*, p. 67.

43 Anders Petterson (2008). «Middle-East, Modern & Contemporary Art Market». *ArtTactic*, octubre de 2008.

44 *Ibidem*.

Líbano). Artnet registra 35 obras de Guiragossain vendidas en subastas. En mayo de 2001 se produce la primera participación de su obra en una subasta, organizada por Sotheby's en Londres, donde dos de sus obras son vendidas por 5000 y 8500 libras esterlinas. Sin embargo, en la subasta de septiembre del mismo año sus dos lotes no son vendidos. Parecía que el mercado había perdido confianza en sus creaciones hasta que la subasta de Christie's Dubai, en 2006, vendió obras suyas por valor de 24.000 dólares. Desde entonces, los precios de las mismas no han cesado de aumentar hasta alcanzar los 169.000 dólares. Su precio de venta medio en 2006, 2007 y 2008 fue de 77.000 dólares. Parece establecerse una relación entre el reciente desarrollo del mercado de arte en Oriente Medio y la reaparición de Guiragossain. También es muy probable que por fin su obra haya sido adecuadamente difundida, suscitando la atención de un público sensible que la está revalorizando.

### Ferias de arte

Las ferias de arte están proliferando en todo el mundo y los EAU no se han quedado a la zaga en este campo. Con la llegada de Christie's y la consecuen- te apertura de galerías de exposición y venta, nació la idea de organizar la primera *Feria de Arte del Golfo*, con una periodicidad anual y con el objetivo de situarse en el mercado internacional y de competir con el *top five* de las ferias de arte.<sup>45</sup> Esta feria también pretende abrir foros de encuentro entre artistas, críticos, coleccionistas, galeristas y académicos regionales e internacionales, para debatir en torno a cómo promocionar las artes en los EAU.<sup>46</sup> En su segunda edición, este evento, rebautizado como *Feria de Arte de Dubái*, logró que 400 galerías solicitaran una invitación, eligiéndose a 71 de ellas –compárese a las 41 que participaron en la primera Feria de Arte del Golfo. John Martin, director de la feria, explicaba que «Dubái supone un punto de encuentro entre la India, Europa del Este y África. Es también un núcleo financiero y un paraíso fiscal, lo que resulta muy importante para los coleccionistas».<sup>47</sup> Desde 2007, se ha organizado también, en paralelo a la *Feria de Arte de Dubái*, un evento satélite denominado *Creek Art Fair*, cuyo objetivo consiste en presentar a jóvenes talentos. Es también una feria importante pues en ella tienen cabida y promoción un considerable número de galerías locales de los EAU.<sup>48</sup>

Abu Dabi ha seguido la estela de Dubái acogiendo en 2007 la feria *artparis- Abu Dhabi*, en su cuarta edición.<sup>49</sup> Se trata de una feria internacional dedicada al arte moderno y contemporáneo, por lo que esta asociación aporta a la región del Golfo otro valioso punto de encuentro para los marchantes, los coleccionistas y los

45 Art Basel, Art Basel Miami Beach, Frieze, TEFAF y FIAC.

46 Susan Moore (2007). «Dubai's the Limit». *Op. Cit.*

47 Gareth Harris (2008). «Art Actually». *The Financial Times*, 1 de marzo de 2008.

48 Cfr. «Creek Art Fair 2009», disponible en [http://creekartfair.com/index.php/general\\_info](http://creekartfair.com/index.php/general_info) [Consultado el 2 de diciembre de 2008].

49 La marca comercial de esta feria se escribe así, con la *a* minúscula: *artparis*.

¿Cómo los Emiratos Árabes Unidos están construyendo su propia historia del arte?

amantes del arte en general.<sup>50</sup> También sirve para presentar a artistas árabes a una audiencia más amplia, lo que contribuye a valorar sus obras a escala internacional. Esta asociación con Artparis refuerza pues el potencial del mercado artístico regional, con los EAU en su epicentro.

## Conclusiones

El arte es un *objeto de intercambio*. Puesto que el arte contemporáneo ha supuesto la superación del arte como placer estético y visual *puro* para adentrarse en un ámbito intelectual donde a menudo se requieren conocimientos teóricos para poder apreciar la calidad artística de una obra, la educación en general, y la educación artística en particular, se han convertido en elementos necesarios para cualquier cultura que pretenda valorizar su arte.<sup>51</sup> El *valor*, en términos estéticos, está inextricablemente asociado a la idea, no al objeto, como plantea Anthony Downey, a lo que podemos añadir que el valor también está asociado al nivel intelectual alcanzado por una persona. Sol Lewitt, artista conceptual, cree que la idea precede a la obra de arte y es la poseedora privilegiada del *valor*.<sup>52</sup> En otras palabras, si uno no *capta la idea*, lo más probable es que no conceda ningún valor a la obra de arte.

Los EAU están construyéndose su identidad cultural a una velocidad fulgurante. Tal vez convenga comparar el desarrollo del mercado de arte de Oriente Medio con otros mercados emergentes, como el indio y el chino, para contextualizar su aparente éxito. Los EAU son un país de una gran riqueza, estabilidad política y que se ha dotado de una infraestructura urbana impresionante, lo que garantiza los medios necesarios para desarrollar un mercado de arte competitivo a largo plazo. Los EAU ya son, en la actualidad, un núcleo artístico para los países vecinos que atrae cada vez a más inversores y artistas.

El precio de una obra de arte, como señala Iain Robertson, no coincide forzosamente con su valor, pues a menudo el primero supera ampliamente al segundo.<sup>53</sup> En estos momentos, en los que la crisis financiera global también está afectando al mercado de arte en su conjunto, los EAU están labrándose un camino, que posiblemente sea el más adecuado, basado en la promoción de artistas cuya obra está siendo cada vez más valorada por museos y exposiciones de arte. Esto permite que su trabajo gane en sustancia, calidad y mérito artístico. Su rápido ascenso en las salas de subastas no debería ser pues el único factor de valorización de las obras de arte.<sup>54</sup>

El consumo de arte también tiene algo de adicción,<sup>55</sup> pero, a diferencia de las drogas, es una adicción que requiere más tiempo para «engancharse» el cerebro.

50 Cfr. Artparis. «About us», disponible en [http://www.artparis-abudhabi.com/index\\_uk.php?id=40](http://www.artparis-abudhabi.com/index_uk.php?id=40) [Consultado el 3 de diciembre de 2008].

51 Iain Robertson y Derrick Chong (eds.) (2008). *The Art Business*. Op. Cit., p. 14-59.

52 Anthony Downey (2008). Selling Used Cars, Carpets and Art, en I. Robertson y D. Chong (eds.). *The Art Business*. Op. Cit., 55-66.

53 *Ibidem*, p. 48.

54 Anders Petterson (2008). «The Correction». *ArtTactic*, noviembre de 2008.

55 Iain Robertson, Victoria Tseng y Sonal Singh (2008). Chindia as Art Market Opportunity, en I. Robertson y D. Chong (eds.). *The Art Business*, Op. Cit., p. 87.

Los cambios en la percepción del valor se dan lentamente a lo largo del tiempo. Por lo tanto, si los EAU no abandonan su camino de construcción de una infraestructura artística coordinada y que funciona, pueden alcanzar éxitos en la creación de una generación de personas entendedoras en arte y con influencia en el mismo. Dentro de veinte años, las personas nacidas en esa nueva realidad seguramente no den crédito a que sus padres vivieran en una época carente de cualquier infraestructura artística. La gente tiende a atribuir erróneamente el *boom* artístico en los EAU únicamente al desembarco de las casas de subastas, en vez de al desarrollo de todos los diversos factores explicados más arriba. En cualquier caso, puesto que la historia del arte no suele hacerse en las casas de subastas, aún queda por ver si los precios de las nuevas adquisiciones se traducen en «sólidos valores» y sobreviven a la prueba del paso del tiempo.

---

#### BIOGRAFÍA DEL AUTOR

Steve Sabella, nacido en Jerusalén en 1975, comparte su residencia entre Londres y Berlín. Ha recibido el Premio Ellen Auerbach de 2008, concedido por la Akademie der Künste ('Academia de las artes') de Berlín. Sabella es también uno de los artistas encargados de la inauguración del Museum of Modern Arab Art, que va a abrir sus puertas en Qatar en diciembre de 2010. Sabella estudió fotografía artística en la Jerusalem School of Photography and New Media en 1994 y obtuvo también un título de grado en artes visuales en la State University of New York en 2007. En 2008 realizó su primera maestría en arte en la Universidad de Westminster, donde recibió el premio Caparo Award of Distinction in Photographic Studies y en 2009 realizó su segunda maestría en comercio de arte en el Sotheby's Institute of Art en Londres. Las obras de Steve Sabella han sido recientemente integradas en la colección de la Barjeel Art Foundation en los EAU y en el Museo Británico en Londres.

#### TRADUCCIÓN

AEIOU Traductores (inglés)

#### RESUMEN

El presente artículo da una visión en conjunto de cómo los Emiratos Árabes Unidos están construyendo día a día sus credenciales culturales y artísticas. Un régimen político estable –que favorece la valorización de su arte– y una impresionante infraestructura urbana –en continuo crecimiento– se unen a aspectos como la educación, las políticas gubernamentales, el papel de los museos, las bienales, las galerías, los coleccionistas, las casas de subastas y las ferias de arte. Todos estos factores, en su conjunto, resultan necesarios para cualquier cultura que pretenda poner en valor tanto a sus artistas –emergentes o ya consolidados– como a su propia producción artística.

#### PALABRAS CLAVE

Valor del arte, cultura, Emiratos Árabes Unidos.

**ABSTRACT**

The present paper gives a comprehensive vision on how the United Arab Emirates are building day after day their cultural and artistic credentials: the political stability of the regime -which increases the appreciation of art-, the amazing urban infrastructure -in permanent growth-, together with education, governmental policies, the role played by the museums, the biennials, the galleries, the collectors, the auction houses and art fairs. All these factors, together, become essential for any culture trying to value both their artists -emergent or consolidated- and their artistic production.

**Keywords**

Value of art, culture, United Arab Emirates.

**الملخص**

يقدم هذا المقال نظرة شاملة عن النهج الذي تسير عليه دولة الإمارات العربية المتحدة في بناء مكانتها الثقافية و الفنية. فنظامها السياسي المستقر، الذي يساهم في إعلاء مكانة الفن، و بنياتها التحتية الهائلة، التي ما فتئت تنمو باستمرار، بالإضافة إلى مجالات التعليم و السياسات الحكومية و دور المتاحف، و الملتقيات التي تنظم على رأس سنتين و صالات العرض و جامعي التحف الفنية و دور المزادات و المعارض الفنية، كلها عوامل تحتاج إليها كل ثقافة تسعى إلى الرفع من مكانة فنانيها، الصاعدين منهم و المعروفين، و من مكانة إنتاجها الفني.

**الكلمات المفتاحية**

قيمة الفن، الثقافة، دولة الإمارات العربية المتحدة.