

¿Invertir en arte? Egresados del Tec proponen una forma para hacerlo



Actualmente existen **diversos mecanismos y alternativas** para poder **invertir de manera más accesible y flexible**, así lo afirmó **Andrea Zapata**, egresada del [Tec campus Santa Fe](#) y CEO de la [plataforma Cubic](#).

Cubic es una **plataforma digital** que ofrece un mecanismo de **inversión en arte accesible, seguro** y con **rendimientos** por sobre los del mercado financiero tradicional.

Esta **startup 100% mexicana**, pero con **alcance internacional**, fue fundada en 2022 por **Andrea Zapata** y **Aldo Sales**, ambos **egresados del Tec de Monterrey campus Santa Fe**, en conjunto con **Luis Enríquez** y **Jorge Del Villar**, co-fundadores de [Cultura Colectiva](#).

Cubic cuenta con más de **250 coleccionistas** a **nivel global** y ha logrado **ofrecer como inversión** obras de artistas como **Andy Warhol** y **Banksy**.

*“Nace **Cubic** como una oportunidad de **democratizar las inversiones en arte**, aprovechándose de la **tecnología del [blockchain](#)**”, explica Andrea Zapata.*

Una nueva forma de invertir

La **propuesta de inversión** de Cubic funciona a través de **piezas de arte blue-chip**, fragmentadas en **pedazos digitales**, los cuales pueden ser **comprados** a través de la [página web](#) y **adquiridos por los clientes** en forma de [token no fungible \(NFT\)](#)

*“Tener el NFT te da esta **realidad de la pieza** y quisimos aprovechar esta tecnología para **dividir las obras**, pero la empresa fue **evolucionando** hasta una **empresa de bursatilización del arte**, entonces nos quedamos solo con la parte de la tecnología que permite **tener pedazos de la obra original** y que sean **trazables**”.*

*“Mediante la **cesión de derechos** se les otorga **cierto grado o porcentaje de propiedad de la obra** a las personas que **inviertan en ella**”, ilustra la CEO.*

Cubic realiza la venta de la obra **a los casi 3 años de ser adquirida** y tras ésta los clientes que compraron **cubes** de la obra **reciben el rendimiento correspondiente** a su inversión.

*“En el caso del **Banksy**, lo dividimos en **4 mil pedacitos**, esos pedazos la gente **los puede comprar**”.*

*“Le vendemos la pieza en unos 3 años a un solo coleccionista, entonces **de ser una pieza de muchos**, regresa a ser solo de uno”, comparte.*

Andrea asegura que el **rendimiento estimado de la inversión** en **cubes** de las obras es de un **20% aproximadamente** y la clave está en que **son obras de arte blue-chip**.

*“El **arte blue-chip**, son piezas que tienen **atracción internacional**, de **artistas establecidos y reconocidos como Picasso por ejemplo**”, explica **Alejandra Talamás**, egresada de Relaciones Internacionales del campus Santa Fe y miembro del equipo de Cubic.*

*“Son piezas que ya **tienen rastro histórico en subastas** y cuyo **rendimiento es más seguro** que el **arte contemporáneo o de artistas emergentes**. Las piezas pueden ir desde los **1.5 millones de dólares** y es el rango que encuentras en este tipo de arte”, sugiere.*

Para Cubic, uno de los **beneficios de adquirir este tipo de arte** es que su **precio es casi inmune** a las **variaciones económicas** derivadas de **fenómenos imprevistos**, como por ejemplo una pandemia.

*“La realidad es que **el 80% del arte está guardado en bodegas**, gente que solo compra el arte **por su beneficio financiero y no por su beneficio estético**, entonces aún si nos cruzamos de brazos el arte va a seguir **subiendo de valor**”.*

*“Hay cosas que podemos hacer para que la pieza **siga subiendo de valor**, tales como **buscar que esté en exposiciones** o que **tenga publicaciones**”, explica la CEO de Cubic.*

A pesar de la **seguridad** que brindan las **inversiones en arte blue-chip**, en un futuro Cubic buscará **expandir su catálogo** para incluir **artistas emergentes y contemporáneos**.

*“En este momento **buscamos ofrecer un rendimiento seguro**, para más adelante **tener un rendimiento mayor**, ya **generando esta confianza en los consumidores**”* afirma Zapata

*“Si encontráramos a un **artista que es contemporáneo**, antes de que tenga una **exposición en el MOMA**, sería un **gran acierto** y probablemente los **rendimientos serían del 40% hasta el 50%**. **Hacia allá vamos**”,* argumenta.



/> width="900" loading="lazy">

Fomentando la cultura de la inversión

Según Zapata, una de las **misiones de Cubic** es promover el **capitalismo colectivo** y **democratizar la inversión en piezas de arte**.

*“Invertir en arte **tiene rendimientos superiores a la bolsa** y no solo lo decimos nosotros, hay un índice (**Artprice 100**) que muestra los **rendimientos y resultados** que te da invertir en arte **son superiores a muchísimas otras inversiones**”,* afirma.

Por otro lado, Cubic busca **educar a la gente** y en específico a **las y los jóvenes**, respecto a la **importancia y beneficios de la inversión en arte**.

*“Creo que hay un **tema importante** que es **educar a las personas** en temas de **diversificación de su portafolio**”.*

*“Hay que educarnos y **entender cuales son las variables financieras** que existen en el mercado y que **invertir en arte es una muy buena opción** para **diversificar nuestro portafolio**”, comenta.*

Una **estrategia recomendada** por especialistas de finanzas es **invertir de un 11% a un 50% del portafolio en arte**, detalla Andrea.

*“Funciona como un **activo refugio** en el sentido de que **cuando todo va mal**, como fue en la **pandemia**, **el arte siguió subiendo de valor** por un tema muy básico: **oferta y demanda**”.*

Andrea explica que al ser **piezas únicas de arte**, tiende a haber un **mayor valor agregado a la obra** y por lo tanto generan una **mayor demanda**.

*“La idea de Cubic es **empezar con arte y diversificar a otros bienes**. En México no hay otra empresa que lo esté haciendo”.- Andrea Zapata.*

El futuro de las inversiones

Finalmente **Andrea Zapata y Alejandra Talamás** coinciden en que cada vez hay una **mayor conciencia en la importancia de invertir** y **más oportunidades** para hacerlo, por lo que el **reto para los consumidores** es **evaluar y escoger** la opción que **mejor se ajuste a sus necesidades financieras**.

*“Lo que yo he estado viendo en el mercado, es que **las inversiones ya no son todo o nada**, ahora quizás yo **no puedo invertir en un terreno**, pero me están dando la opción de **invertir en 10 metros cuadrados de terreno**”, expone Alejandra.*

*“Creo que **las inversiones se están haciendo más accesibles** y están empezando a haber **productos para gente joven** que quiera **cuidar de sus finanzas**”, concluye.*

En relación al **futuro de Cubic**, la CEO comparte que entre las **principales metas de la empresa** está enfocarse en el **desarrollo de una aplicación** y expandir su **portafolio de obras de arte u otros bienes** para invertir.

*“La idea de Cubic es **empezar con arte y diversificar a otros bienes**. En México no hay otra empresa que lo esté haciendo”, enfatiza Zapata.*

La **pieza del artista británico Banksy** **“Gangsta Rat”**, del año 2004, que Cubic **ofrece en su plataforma**, puede ser **visitada en la exposición “Inside Banksy”**, ubicada en **Plaza Carso** en

la Ciudad de México.

LEE MÁS: