

ArtsGain

ART WEALTH INTELLIGENCE



BUSINESS CASE PARA CLIENTES PRIVADOS

Estructuración, Preservación y Monetización de una Distinguida Colección de Arte

Casos prácticos ilustrativos sobre cómo convertir la colección de arte de una familia en un fondo de arte gestionado y domiciliado en su jurisdicción preferida, y con el conjunto de herramientas utilizado para dar a cada obra el tratamiento, el momento y el propósito adecuados.

Preparado por ArtsGain Investments S.A.

Privado y Confidencial

Una Colección, Distintas Estrategias

Las colecciones construidas a lo largo de décadas rara vez tienen una única salida “correcta”. La colección de arte de una familia —reunida obra a obra, muchas veces tanto por amor como por valor— suele contener obras de primer nivel (“blue-chip”) que el mercado absorberá de inmediato, junto a piezas que necesitan el comprador adecuado, el momento o el relato adecuados para alcanzar todo su valor. Vender todo de una sola vez en una única subasta casi siempre deja valor sobre la mesa y puede reducir los precios de lotes correlacionados. Esta no es la única solución de liquidez a corto plazo.

El programa de ArtsGain puede combinar tácticas de corto y largo plazo dentro de un único mandato, de modo que la colección quede posicionada para acompañar la transición del patrimonio y el legado familiar de una generación a la siguiente —preservando las obras y los valores que más importan a la familia, al tiempo que se optimiza el resultado económico para cada heredero a medida que las circunstancias, y las prioridades de cada generación, evolucionan.

El modelo de ArtsGain se construye sobre esta realidad. En lugar de tratar la monetización como un único evento, la tratamos como un programa gestionado: la colección se transfiere a un vehículo de fondo de arte domiciliado en la jurisdicción preferida por el cliente, y a cada obra se le asigna después una estrategia individual en función de su perfil de liquidez, su procedencia, el ciclo de mercado y los propios objetivos de la familia.

En la práctica, la colección se intercambia por participaciones en un Fondo de Inversión Alternativa (FIA) de arte domiciliado en Luxemburgo, o en la jurisdicción preferida por la familia. FIA se estructura habitualmente en un período de entre 5 y 15 años. Esto permite cristalizar desde el primer día una valoración justa e independientemente contrastada de la colección, permite coordinar el tratamiento fiscal con los asesores de cada beneficiario de forma global independientemente del país en el cual residan. Nuestros profesionales gestionan el mandato activamente por cada obra hacia el mejor resultado posible, en lugar de dejar a los herederos la navegación laberíntica del complejo mercado del arte.

Seis Vías de Monetización

Una vez dentro del fondo, cada obra — o, cuando proceda, una porción del propio fondo — se orienta hacia una (o una secuencia) de seis vías. Los casos prácticos de las siguientes páginas muestran cómo cambia esa combinación según el objetivo de la familia.

1 Venta Inmediata de Participaciones

Un tramo de participaciones del fondo —que representa una propiedad parcial sobre el conjunto de la colección y no sobre una obra concreta— se coloca directamente entre inversores profesionales o institucionales desde el inicio, generando liquidez inmediata para la familia mientras se conserva exposición a la futura revalorización de la colección.

2 Venta Inmediata de Obras

Obras de primer nivel muy líquidas colocadas rápidamente mediante venta privada o canales de subasta mientras las condiciones de mercado son favorables, asegurando liquidez temprana para el fondo.

3 Venta Escalonada / Temporizada

Obras sólidas reservadas para un año posterior del fondo, sincronizadas con los ciclos de mercado del artista, exposiciones o aniversarios que suelen elevar los precios realizados.

4 Venta Fraccionada / Tokenizada

La propiedad de una obra se divide en participaciones digitales negociables (a través de nuestra alianza de tokenización, sobre el estándar permissionado ERC-3643) y se vende a una base más amplia de inversores, liberando liquidez para piezas difíciles de vender completas a valor justo.

5 Cesión a Museo

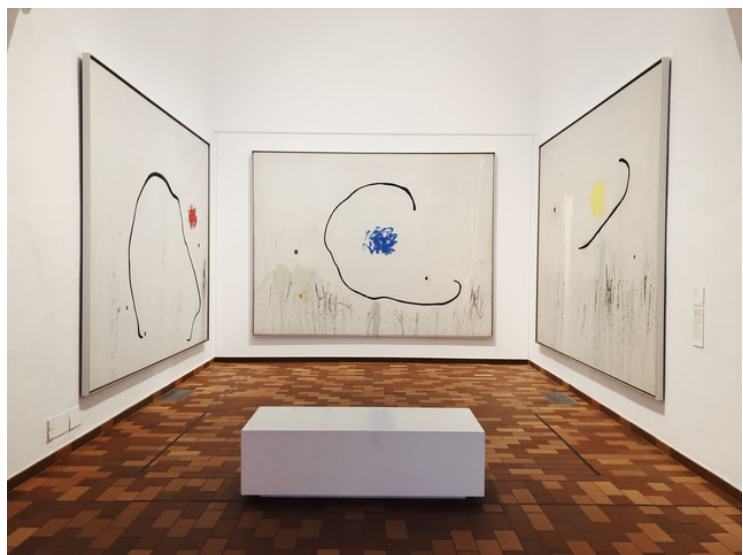
Cedida en una institución para construir historial expositivo y procedencia, normalmente aumentando su valor a largo plazo mientras la institución asume los costes de seguro y conservación.

6 Cesión Privada

Cedida a coleccionistas privados o espacios corporativos a cambio de una tarifa, generando ingresos recurrentes para el fondo mientras se conserva la propiedad, y su potencial de revalorización.

Los tres casos prácticos que siguen son composiciones ilustrativas basadas en la experiencia, no registros de clientes o transacciones reales.

Su objetivo es mostrar cómo cambia la asignación entre estas seis vías según el objetivo de la familia.



Tres Colecciones, Tres Objetivos

Todo mandato incluye la inteligencia de valoración continua de ArtsGain: cada obra, y el NAV global del fondo, se siguen y contrastan de forma periódica para poder verificar el progreso frente a los objetivos de liquidez, legado e ingresos de la familia. Se ajusta la asignación en cada etapa de la vida del fondo, manteniendo el resultado para los herederos y el legado previsto según lo diseñado.

Todo mandato parte de la misma pregunta: ¿qué quiere realmente la familia obtener de la colección a lo largo de la vida del fondo: liquidez, legado, ingresos, o un equilibrio entre los tres? Los ejemplos compuestos que siguen muestran cómo esa única pregunta transforma todo el programa de monetización, incluso con una escala de colección similar.

COLECCIÓN DE ARTE · \$78M · 42 OBRAS · MODERNO Y CONTEMPORÁNEO

Caso A — Salida Diversificada

Objetivo: liquidez total dentro de la vida del fondo, sin una venta forzada que deprima los precios

La colección fue reunida por un único coleccionista a lo largo de 35 años e incluye un núcleo concentrado de diez obras modernas de primer nivel junto a treinta y dos piezas contemporáneas que forman parte de un mercado variable. Los herederos viven en el extranjero, tienen escaso interés en seguir conservando arte, y desean que la colección se convierta íntegramente en efectivo al final del plazo del fondo, pero entienden que vender 42 obras de golpe hundiría el valor realizado.

5 años PLAZO DEL FONDO	\$78M VALORACIÓN DE ENTRADA	100% LIQUIDEZ OBJETIVO AL CIERRE
Asignación entre las seis vías		
	Venta Inmediata de Participaciones	10%
	Venta Inmediata de Obras	20%
	Venta Escalonada / Temporizada	27%
	Venta Fraccionada / Tokenizada	20%
	Cesión a Museo	13%
	Cesión Privada	10%

Un tramo del 10% de participaciones del fondo se colocó entre inversores profesionales desde el inicio, aportando liquidez inmediata antes de cualquier venta de obras. Las diez obras de primer nivel se destinaron después a venta inmediata en el primer año, generando distribuciones tempranas que cubren las

necesidades a corto plazo de la familia y validan la valoración de entrada. Doce obras de mercado medio se escalonaron para su venta entre los años 2º y 4º, coordinadas con retrospectivas de galería relevantes para elevar el interés. Diez obras contemporáneas más difíciles de colocar se tokenizaron y vendieron de forma fraccionada al público inversor, convirtiendo en efectivo activos por lo demás ilíquidos en un plazo de 18 meses. El resto de las piezas se destinaron a cesión a museo y cesión privada en el ínterin, generando ingresos por comisiones y valor de procedencia, antes de venderse en los dos últimos años del fondo.

COLECCIÓN DE ARTE • \$122M • 26 OBRAS • MEDIO SIGLO XX Y ANTIGUOS MAESTROS

Caso B —Preservación Centrada en el Legado

Objetivo: proteger el nombre de la familia y el prestigio cultural de la colección; el efectivo es secundario

Aquí los descendientes del coleccionista son financieramente independientes y ven la colección como parte de la identidad familiar. Su prioridad es el prestigio y la preservación —es decir, mantener las piezas más importantes asociadas al nombre de la familia mediante su colocación en museos— con una monetización limitada principalmente a las obras cuyos costes de almacenaje, seguro o conservación son desproporcionados respecto a su valor sentimental.

10 años	\$122M	~30%
PLAZO DEL FONDO	VALORACIÓN DE ENTRADA	LIQUIDEZ OBJETIVO AL CIERRE

Asignación entre las seis vías

	Venta Inmediata de Participaciones	10%
	Venta Inmediata de Obras	5%
	Venta Escalonada / Temporizada	10%
	Venta Fraccionada / Tokenizada	10%
	Cesión a Museo	45%
	Cesión Privada	20%

Un tramo del 10% de participaciones del fondo se colocó entre inversores profesionales desde el inicio, generando liquidez operativa sin necesidad de vender ni retirar de la vista ninguna obra. Casi la mitad del valor restante de la colección se destinó a cesión a museo a largo plazo, negociada con reconocimiento de colección nominada para preservar la asociación de la familia con las obras. Una quinta parte adicional se destinó a acuerdos de cesión privada con clientes institucionales y corporativos, generando ingresos estables por comisiones sin ninguna venta. Solo las piezas menos relevantes —aquellas cuyo coste de seguro resulta desproporcionado respecto a su valor— se vendieron o tokenizaron, financiando los costes operativos del fondo y distribuciones modestas a lo largo de su plazo de diez años.

Caso C — Monetización Centrada en Ingresos

Objetivo: eventos de liquidez regulares y predecibles para los herederos, en lugar de un único pago o una preservación lenta

Esta familia no quiere ni una venta de golpe ni un enfoque centrado en la preservación sino quiere que la colección se comporte como un activo generador de ingresos, produciendo distribuciones en la mayoría de los quince años de vida del fondo para dar soporte a varios herederos con distintas necesidades de efectivo.

15 años PLAZO DEL FONDO	\$326M VALORACIÓN DE ENTRADA	~75% LIQUIDEZ OBJETIVO AL CIERRE
-----------------------------------	--	--

Asignación entre las seis vías

	Venta Inmediata de Participaciones	30%
	Venta Inmediata de Obras	10%
	Venta Escalonada / Temporizada	15%
	Venta Fraccionada / Tokenizada	25%
	Cesión a Museo	10%
	Cesión Privada	10%

El programa se inicia con la venta de un tramo del 30% de participaciones del fondo a inversores profesionales, generando una distribución sustancial en el primer año, antes de que se venda una sola obra. A partir de ahí, la venta fraccionada/tokenizada es la estrategia dominante para las obras subyacentes: repartiendo una gran parte de la colección en numerosos eventos de liquidez más pequeños en lugar de concentrar el valor en un puñado de grandes ventas. Combinada con ventas escalonadas en años posteriores e ingresos por comisiones de cesiones en el ínterin, la asignación genera distribuciones en casi todos los años de los quince de vida del fondo, en lugar de uno o dos grandes pagos.

Cada vía se diseña en función de cómo debe verse, conservarse o transmitirse la obra, no solo de cómo se vende.

03 — COMPARATIVA

Cómo el Objetivo Determina la Asignación

DIMENSIÓN	A · SALIDA DIVERSIFICADA	B · LEGADO PRIMERO	C · CENTRADO EN INGRESOS
Objetivo principal	Liquidez total, sin venta forzada	Prestigio y preservación	Distribuciones anuales estables
Plazo del fondo	5 años	10 años	15 años
Valoración de entrada	\$78M	\$122M	\$326M
Liquidez objetivo al cierre	100%	~30%	~75%
Vía dominante	Venta escalonada (27%)	Cesión a museo (45%)	Venta inmediata de participaciones (30%)
Patrón de flujo de caja	Concentrado al inicio y al final	Lento, con ingresos por comisiones	Suavizado a lo largo de la vida del fondo
Más adecuado cuando...	Los herederos están desvinculados del arte y buscan una salida limpia	La identidad familiar está ligada a la colección	Varios herederos necesitan efectivo escalonado y predecible

Estos tres perfiles son puntos de referencia, no plantillas. La mayoría de los mandatos reales se sitúan en algún punto intermedio entre ellos, y la asignación se revisa anualmente a medida que evolucionan las condiciones de mercado y las circunstancias familiares. Este es un programa gestionado de forma activa, no una fórmula fija establecida al inicio.



De la Colección al Fondo

1 Revisión Confidencial

Revisamos la composición de la colección, la documentación de procedencia y los objetivos de la familia, su liquidez, legado, ingresos, o una combinación de ellos.

2 Valoración Independiente y Contraste de Mercado

Cada obra se valora y se contrasta frente a los índices de mercado relevantes para establecer el NAV de entrada del fondo.

3 Estructuración del Fondo

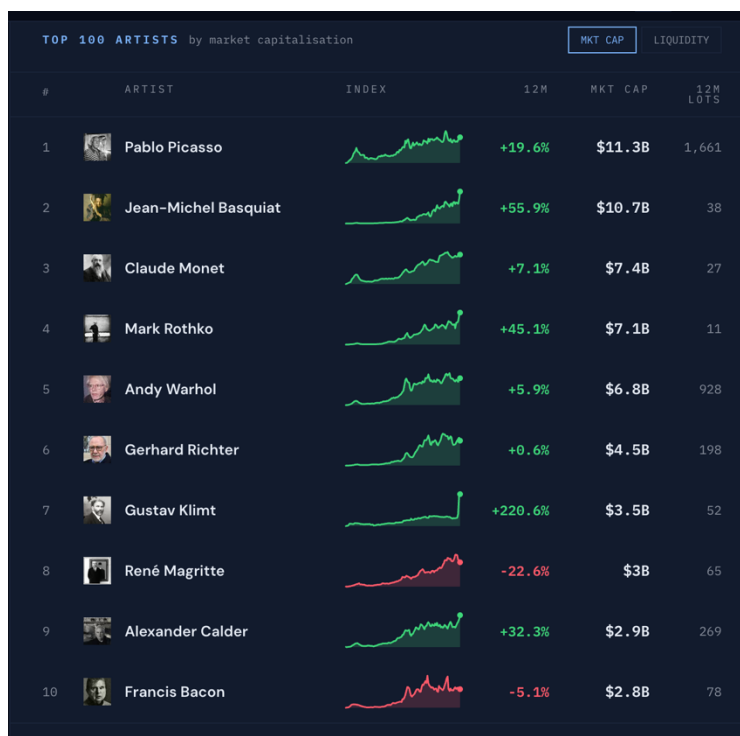
La colección se intercambia por participaciones en un FIA de arte domiciliado en la jurisdicción preferida por el cliente, estructurado bajo marcos regulatorios reconocidos internacionalmente y con una gestora de fondos autorizada.

4 Asignación de Estrategia por Obra

Cada pieza —y, cuando proceda, un tramo de participaciones del fondo— se orienta hacia una de las seis vías en función de su liquidez, el momento de mercado y la asignación objetivo de la familia.

5 Gestión Activa e Informes

Actualizaciones trimestrales y anuales del NAV, con valoraciones seguidas y contrastadas de forma continua para que la asignación pueda reequilibrarse activamente a medida que se venden obras, vencen cesiones, cambian las condiciones de mercado o evolucionan las propias prioridades de la familia entre generaciones.





Una conversación confidencial y de asesoramiento —no una transacción— es siempre el primer paso.

Construyendo Su Asignación

El siguiente paso para la colección de su familia sería una revisión confidencial: un inventario de las obras, una conversación sobre las prioridades de la familia en materia de liquidez, legado e ingresos, y un ejercicio inicial de contraste de valoración. A partir de ahí, devolveríamos una propuesta de asignación entre las seis vías modelada específicamente sobre la composición real de la colección, y no sobre un caso ilustrativo.

Lo que necesitaríamos para preparar una asignación a medida:

- Un inventario o catálogo de la colección (artistas, obras, procedencia cuando esté disponible).
- Cualquier valoración, póliza de seguro o tasación existente.
- Las prioridades de la familia: horizonte de liquidez objetivo, apetito por la colocación en museos, venta privada, y si importa más un ingreso estable o una salida limpia.
- Detalles de residencia/jurisdicción de los beneficiarios, relevantes para la estructuración fiscal del fondo.

Habitualmente continuaríamos con una propuesta de estructuración y una asignación indicativa en un plazo de dos a tres semanas desde la recepción del inventario de la colección, antes de cualquier decisión de avanzar.

CONTACTO

ArtsGain Investments S.A.

private@artsgain.com · www.artsgain.com

Este documento se prepara únicamente con fines ilustrativos y de discusión, y no constituye asesoramiento de inversión, una solicitud ni una oferta de venta de participaciones del fondo. Los casos prácticos presentados (A, B y C) son composiciones ficticias elaboradas para mostrar el abanico de estrategias de monetización disponibles y no representan clientes, colecciones o transacciones reales; cualquier parecido con colecciones reales es coincidencia. Las cifras, asignaciones y plazos mostrados son indicativos y variarán en función de la composición, el estado y el posicionamiento de mercado reales de una colección concreta. El rendimiento histórico o de referencia de los índices del mercado del arte no garantiza resultados futuros. Cualquier estructuración de fondo está sujeta a los requisitos regulatorios de las jurisdicciones correspondientes, a la autorización regulatoria aplicable y a una diligencia debida formal. El tratamiento fiscal depende de las circunstancias individuales y debe confirmarse con asesoría fiscal independiente.