

G ESTILO CULTURA

BENEFICIOS

El Club Empresarial y su artística fórmula para enganchar socios

En el espacio destinado al arte se han logrado colocar obras de hasta US\$130,000. Sus clientes son ejecutivos jóvenes y coleccionistas.

NANCY PORTUGAL PRADO
nportugal@diariogestion.com.pe

Al Club Empresarial de San Isidro le vino bien el arte. Eso lo tenía claro Marissi Campos, art dealer, cuando en 2002 se acercó al Club Empresarial con una propuesta: triplicarse su número de socios.

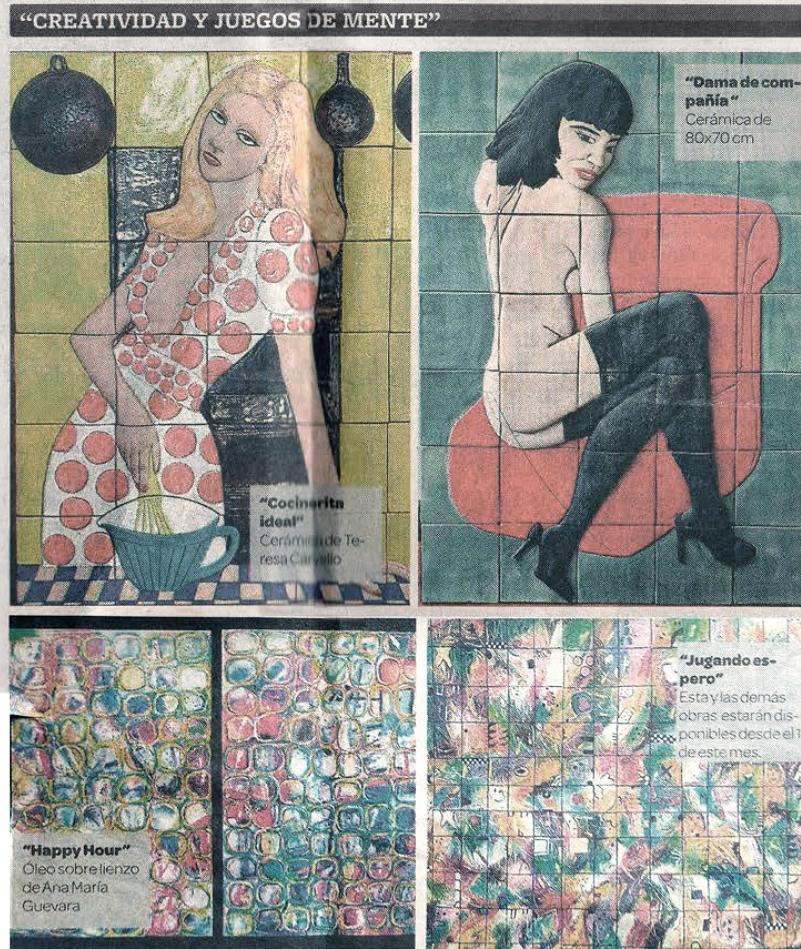
La obra más cara que ha logrado colocar Campos en el Club Empresarial fue un cuadro de Szyszlo y lo vendió por US\$130,000.

Y cumplió. Su propuesta: la entidad prestaba sus instalaciones para la venta de los cuadros que colocaría Campos; ella llevaría a sus clientes, potenciales socios que el Club necesitaba.

Hoy trabajan juntos y el número de socios de la Torre Real

se ha triplicado a 1,500. "El Club no cobra pero se beneficia porque muchas más personas visitan sus instalaciones y se asocian", precisa la experta.

A las muestras suelen llegar coleccionistas ávidos, que suelen ir en busca de un



"CREATIVIDAD Y JUEGOS DE MENTE"

Peruanos valorados en las subastas

• Cuando Marissi Campos viaja a las subastas de Christies y Sotheby's, existen tres nombres que nunca se quedan atrás: Ramiro Llona, José Tola Y Fernando de Szyszlo. Ello significa que de 40 lotes, tres son peruanos. Szyszlo, el mejor pagado, puede recaudar hasta US\$ 170,000 por un formato de gran tamaño. Campos asegura que Tola ha incrementado su prestigio y sus obras se valorizan casi igual que las de Szyszlo.

artista específico, y ejecutivos jóvenes interesados en decorar sus departamentos y casas.

Campos, quien aconseja fijarse en la hoja de vida del artista, calcula que los mejores meses para el arte del club son septiembre, octubre y noviembre y que en el verano, las ventas bajan. Aún así resalta que el último mes solo se colocaron nueve piezas de 72.