

ARTE Y DESARROLLO
UN ECOSISTEMA SOSTENIBLE

MICHAEL FINDLAY

Director de Acquavella Galleries
Nueva York



CÍRCULO ARTE Y MECENAZGO

ARTE Y DESARROLLO
UN ECOSISTEMA SOSTENIBLE

MICHAEL FINDLAY

Director de Acquavella Galleries
Nueva York

CÍRCULO ARTE Y MECENAZGO

Fundación Arte y Mecenazgo
Avda. Diagonal, 621, Torre 2
08028 Barcelona
aym@arteymecenazgo.org

Conferencia publicada en:
www.fundacionarteymecenazgo.org

© del texto: su autor
© de la traducción: su autor
© de las imágenes: sus autores
© de esta edición: Fundación Arte y Mecenazgo, 2016

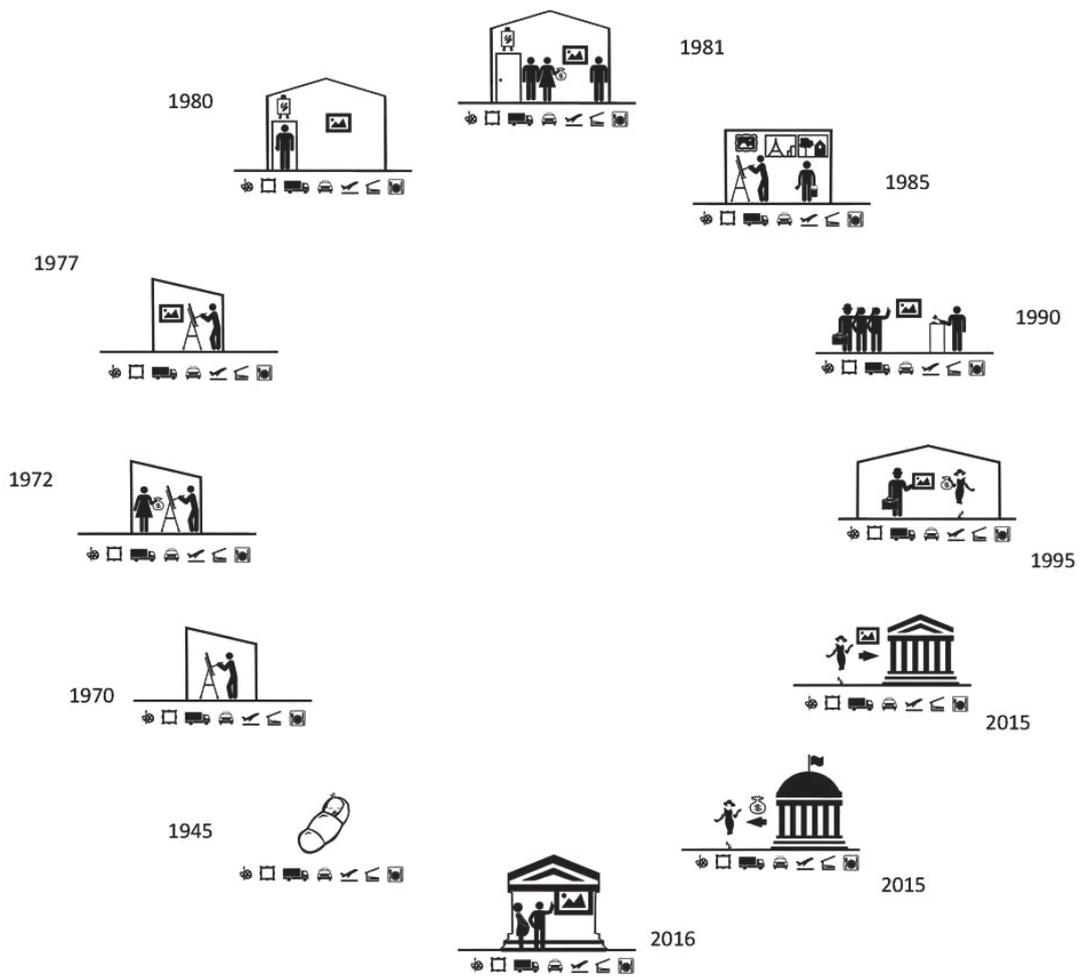
Arte y desarrollo: un ecosistema sostenible

Michael Findlay

La Fundación Arte y Mecenazgo está tomando la iniciativa a la hora de fijar nuevas prioridades de apoyo al arte en España. Cuando Mercedes [Basso] me pidió que hablase aquí coincidió con ciertas ideas que, junto con otros colegas míos de Nueva York, estamos considerando para convencer al alcalde de la ciudad de Nueva York de que apoye al arte del mismo modo que la ciudad ampara el teatro de Broadway o ayuda a la industria de la moda. Lo hace gastando unas buenas cantidades de dinero en todo el mundo y trayendo a gente a la ciudad de Nueva York, en el convencimiento de que la industria de la moda y el teatro de Broadway inyectan mucho dinero en el eco-sistema o sistema económico. Así pues, me he encargado, con la ayuda de mi hija quinceañera, de crear una especie de parábola en dibujos de un ecosistema idealizado que, en mi opinión, ha existido en Nueva York.

Naturalmente, todos creemos que las cosas han empezado con nosotros; por eso yo he comenzado por 1945, cuando nací, y he terminado en 2016. Aquí está la parábola de un ecosistema que se desarrolla lenta y orgánicamente a través de una serie de pictogramas que representan la vida y carrera de un artista ficticio llamado “Sam” [ver imag. p. 4].

Aquí estamos en 1945. Y este es el artista al nacer [ver imag. p. 5]. Tenemos un cuadro sobre el que vamos a concentrarnos; lo he titulado *La montaña mágica*. Y tenemos unos cuantos personajes más que iremos conociendo en las diferentes etapas de esta historia. En cada una de estas imágenes de dibujos he repetido estos símbolos de aquí abajo: materiales de trabajo, enmarcaciones, envíos y transportes, hoteles y restaurantes... Porque una de mis convicciones más firmes es que en todas las etapas de este sistema de crecimiento y recrecimiento hay un gasto dentro de cualquier comunidad, región o ciudad donde el arte está respaldado por las autoridades, y lo hay de un modo invisible para las personas que dicen que deberíamos pagar menos por la cultura porque no es una parte importante de la economía. Quiero resaltar que en todas las etapas de mi pequeño cuento hay un gasto, y no en cuestiones accesorias sino en cosas que acaban siendo parte esencial del crecimiento económico.



Arte y desarrollo: un ecosistema sostenible
 Pictogramas que representan la vida y carrera de un artista ficticio llamado "Sam"



Sam, 1945



Sam en su estudio, 1970



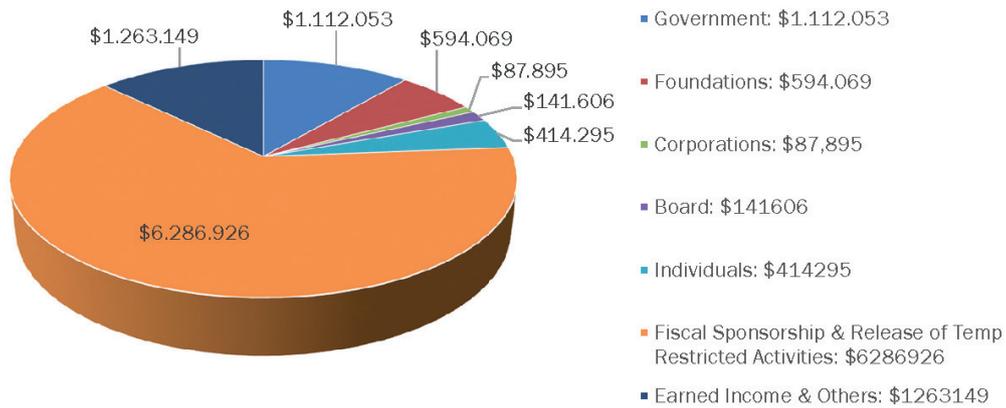
Sam recibe una beca, 1972

Bueno, pues Sam tiene ahora 20 años. Quiere ser artista. Su familia no tiene demasiado dinero, pero en 1965 se traslada al SoHo neoyorquino. Y el primer beneficio que obtiene del gobierno municipal en un permiso A.I.R. (de artista residente) que autoriza a los artistas a vivir y trabajar en espacios industriales. Eran espacios que a veces podían no tener siquiera agua caliente o calefacción, pero donde se permitía a los artistas vivir y trabajar —creo que Richard Serra apenas pagaba 50 dólares mensuales por su primer loft— por muy pequeñas cantidades de dinero.

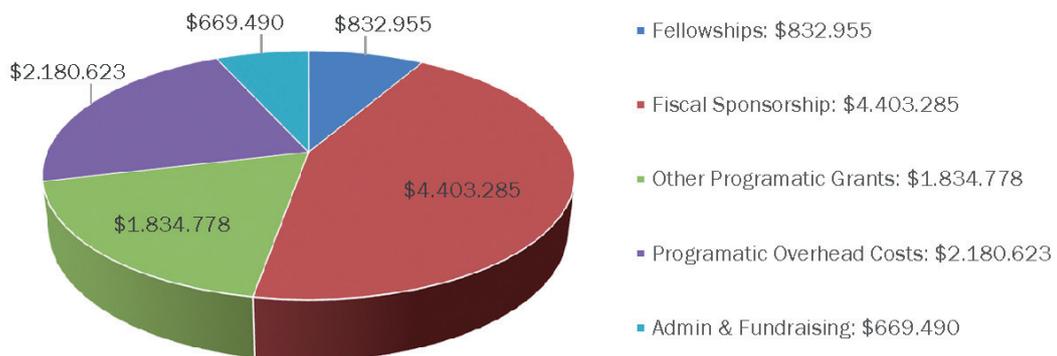
Así pues, Sam tiene su pequeño taller y trabaja en él. Probablemente también hace de camarero, porque no tiene más ingresos. Y entonces lo que sucede es que solicita una beca. Yo estoy en el comité de una entidad llamada New York Foundation for the Arts, que concede becas a cualquier artista del estado de Nueva York además de proporcionarles información en lo que llamamos *boot camps* o campamentos de entrenamiento, que sirven para que los artistas aprendan a organizarse. Hay también *boot camps* para los artistas inmigrantes que llegan al estado o la ciudad de Nueva York.

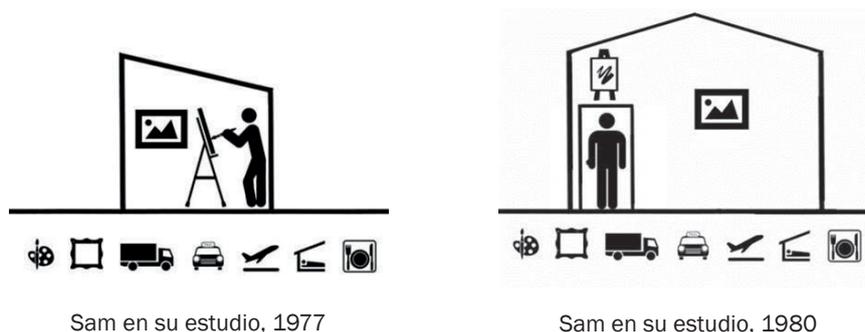
Las becas que concedemos son muy pequeñas, pero damos muchas, y a un gran número de artistas. Puede que cinco, seis o siete mil. Se trata de artistas que están al comienzo de sus carreras. Eso les estimula muchísimo y les permite vivir

New York Foundation for the Arts
Promedio de ingresos 2013 – 2015



New York Foundation for the Arts
Promedio de gastos 2013 – 2015





durante seis meses sin tener que buscarse un empleo. Ellos hacen la solicitud y envían sus trabajos. Luego el trabajo es valorado por otros artistas y a muchos les llega esa pequeña suma de dinero.

¿Y de dónde sale ese dinero? No voy a entrar en demasiados detalles, pero básicamente en dos años, de 2013 a 2015, nuestra Fundación recibió y distribuyó alrededor de seis millones de dólares [ver gráficos p. 6]. Una parte procedía del Estado. Otra parte, de otras fundaciones, como la Fundación Ford y la Fundación Warhol. En Estados Unidos hay muchas fundaciones que deseando dar dinero para las artes en realidad no quieren hacerlo porque es demasiado complicado, demasiado personal y difícil. Nosotros sí. Encontramos a los artistas, nos damos un apretón de manos y les entregamos el dinero. No es siempre nuestro dinero, también recaudamos fondos, y se espera que quienes estamos en el Patronato hagamos alguna aportación.

Es decir que entran seis millones y salen seis millones. Y siete mil de esos dólares son para Sam. Sam vive ahora en el SoHo, ha dejado su trabajo de camarero y ha empezado a pintar. Con el dinero se ha comprado más materiales. Tal vez ha enmarcado alguna obra. O igual es demasiado vanguardista para necesitar un marco, eso en realidad no importa, pero hay una pequeña galería avanzada que lo ha descubierto y asume el riesgo.

Esta es mi galería del SoHo, abierta en la primera mitad de los sesenta [ver imag. p. 8]. El alquiler era muy bajo. Solía frecuentar Fanelli's, un bar de gente obrera que estaba en la esquina. No era un barrio elegante en absoluto, pero empezaban a verse posibilidades económicas. Los jóvenes ya alquilaban camiones para trasladar de un sitio a otro las obras. Hasta había coleccionistas intrépidos que bajaban al SoHo —Joe Hirschhorn, por ejemplo— en limusinas, algo nunca visto en aquella zona, me parece que jamás. Y Sam consigue hacer su primera exposición. La pequeña galería paga su alquiler. Contrata a gente. Se convierte en parte de un pequeño ecosistema.



Vista de la galería de Michael Findlay en el SoHo, 1971

Este es el exterior de mi galería en 1971. Así era su aspecto. Este caballero era músico de jazz pero también hacía de ascensorista y era mi transportista de arte. Yo pagaba un alquiler muy bajo, por lo que tampoco me hacía falta ganar mucho.

Bueno, imagínense a Sam viviendo en el SoHo. Expone en una galería como esta y lo que su presencia consigue, tras una serie de años, es la asistencia de un público numeroso. Aquí tenemos una imagen del SoHo en 2016. Los edificios se venden por sumas inimaginables de dinero. Muy pocos artistas pueden permitirse vivir ahí. Pero todo se debe a que los artistas se establecieron en ese barrio. Lo volvieron chic. Lo mismo ocurrió, aunque más lentamente, con Chelsea en Londres, con el Village y con Montmartre en París (luego llegaré a eso).

Lo que sucede ahora es que entran en escena George y Martha. George y Martha son una pareja joven. Están amueblando su casa. No tienen demasiado dinero, pero vienen a esta galería y compran *La montaña mágica*, la primera obra de Sam que tiene éxito. Está muy contento ya que es su primera venta.

Después vienen unas cuantas ventas más y Sam se muda a un taller más grande. Deja su empleo. Pinta más y contrata a un ayudante. Y todo eso va sumándose a esta economía en auge, que en gran medida está sostenida por artistas emergentes y pequeñas galerías.

Saltamos ahora a 1990. George y Martha han tenido esa obra desde hace ya bastante tiempo. Tienen algunas dificultades financieras. Bien, pues una parte importante de mi ecosistema urbano, además de las galerías, son las casas de subastas, porque ellas gastan mucho dinero en marketing y dan empleo a mucha gente.



Sam vende su obra, 1981



Sam contrata a un asistente, 1985



Subasta de la obra de Sam, 1990



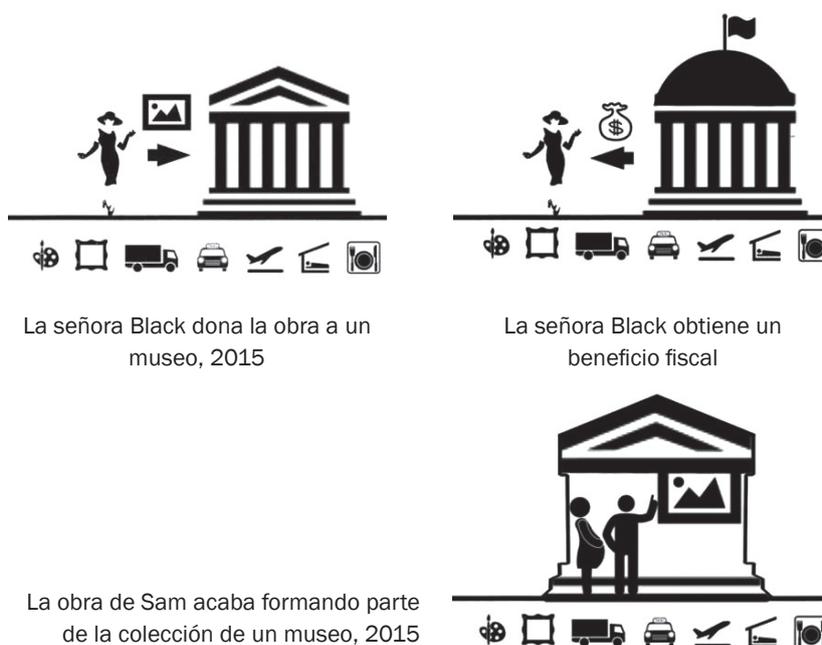
La señora Black compra la obra,
1995

Tenemos, pues, *La montaña mágica* que se ha subastado y vendido a este caballero. Ese soy yo con sombrero hongo. Soy un galerista, así que compro el cuadro en una subasta en 1990. Sam está en el punto intermedio de su carrera. No le disgusta ver cómo su cuadro se vende por una cantidad bastante respetable. La actividad generada por las subastas abarca todo eso y más. La presencia de la casa de subastas es una parte vital de la economía.

Entonces yo compro el cuadro y lo cuelgo en mi galería al lado de otros de Jim Dine y Roy Lichtenstein. No lo vendo de inmediato. No soy el tipo de galerista que compra un cuadro un día y procura venderlo al siguiente por una suma enorme. Lo conservo durante cinco años y tal vez lo llevo a una feria de arte, donde conozco a la señora Black.

La señora Black es una cliente estupenda. Desgraciadamente su marido murió y le ha dejado un dineral. Tiene una concepción muy filantrópica de la vida. Siempre le ha gustado esta obra. Se le escapó cuando salió a subasta, así que me la compra a mí y la conserva otros veinte años, hasta que decide poner orden en su herencia. Desea que algunas de sus obras vayan a una institución.

Pues bien, aquí es donde el apoyo oficial del Estado, que comenzó dándole al artista un permiso de artista residente, desempeña verdaderamente un papel



fundamental en el ecosistema de Estados Unidos. Porque cuando ella decide donar su cuadro al museo obtiene un beneficio fiscal.

¿Cómo funciona? Yo también formo parte del Consejo Asesor de Arte del Internal Revenue System, ese ente al que todo el mundo tiene miedo porque es el que recauda impuestos en Estados Unidos, es decir, Hacienda. Pero el IRS autoriza a un coleccionista a desgravar impuestos según una fórmula basada en el valor de la obra que donen. Se hace una tasación y se presenta a las autoridades. Yo estoy en el panel que asesora a esas autoridades y si, por ejemplo, la señora Black alega que su cuadro vale un millón de dólares y nosotros estamos de acuerdo, entonces conseguirá una rebaja muy sustancial en sus impuestos personales, o en su defecto, si fallece, en el impuesto de sucesiones. Es decir, que el Estado renuncia a una parte de los impuestos y con ello alienta a que las personas hagan donaciones a los museos y a que estos museos incrementen sus colecciones.

La obra va, por lo tanto, a un museo —aquí es donde termina mi ecosistema— y es admirado por esta pareja de jóvenes. Ella, como se ve, va a tener un bebé, que por supuesto también será artista.

A lo largo de la vida de este artista, de esta obra, de estos coleccionistas, de esta casa de subastas, de este galerista... ha circulado mucho dinero. Dinero que ha cambiado de manos, lo cual ha ayudado a la economía local. No todo ha sido filantropía. Gran parte ha beneficiado a muchas industrias de la ciudad.

Actualmente empleamos mucho el término “*branding*”. La verdad es que no me gusta la expresión, pero el *branding* es sin duda algo que aumenta el valor y la economía de cualquier ciudad, y el ejemplo más indeleble de ello es la ciudad de París. Pensamos en Montmartre y nos imaginamos un lugar romántico donde artistas como Utrillo y Chagall, o Picasso y Dalí, inventaron nuevas formas de ver, tuvieron amores apasionados, se pasaban las noches en blanco bebiendo... en fin, todo eso. Y aunque ya han pasado más de cien años desde que aquel Montmartre —entonces un barrio obrero de París— se convirtiese brevemente en el centro del mundo del arte, París sigue manteniendo la etiqueta permanente de centro artístico.

Entonces, ¿qué necesita una comunidad para que este ecosistema funcione? Necesita que tenga museos, y Madrid desde luego los tiene. Los artistas necesitan que les inspire y desafíe el arte del pasado, del antiguo y del más cercano. Los artistas necesitan compañía, necesitan compañerismo. Necesitan estar con otros artistas, tanto con los que van por delante de ellos, de tal manera que puedan aspirar a llegar hasta allí, como de los que sean críticos de los otros dentro y fuera del taller: admiración mutua, consuelo mutuo.

Necesitan también acceso a un mercado. Necesitan un entramado de galerías dispuestas a correr riesgos. Ahora bien, no en todas partes se tiene esto; pero la única manera que se me ocurre de que salga bien es que haya una colaboración entre el coleccionista particular y la administración, da igual si es la local o la nacional, y que esta aprecie que la manera de estimular la adquisición, la creación, la donación y la exposición de arte no consiste en ponerle meramente una guinda de adorno cultural a la economía de una nación o una región, sino que es una parte vital de ella.

Creo que lo más efectivo es cuando crece lentamente, pero ahora voy a comparar esto que acabo de decir acerca de un ecosistema orgánico con lo que, desde hace poco, parece estar ocurriendo en otras partes del mundo donde han adoptado el enfoque de la planificación total. Creo que esta planificación organizada se inició probablemente en Japón, y ahora mismo es en China donde ha alcanzado un nivel, si no de perfección, sí de máxima sofisticación.

Aquí tenemos un ejemplo [ver imágs. p. 12]. Hay una compañía radicada en Hong Kong llamada K11 que crea unos enormes complejos en centros urbanos, tanto en las ciudades nuevas como de las antiguas: edificios comerciales, residenciales, centros de ocio, grandes almacenes... Pues bien, dentro de esa empresa tienen una fundación sin ánimo de lucro, la K11 Foundation, a través de la cual incorporan museos a esas promociones urbanísticas “instantáneas”.



Complejos comerciales K11 en Hong Kong, Pekín y Shanghái

24 THE ART NEWSPAPER Number 279, May 2016

Museums International

One country, two billionaires, three museums—in just four years

Chinese collectors look beyond Shanghai as Long Museum opens in vast but lesser-known city of Chongqing

OPENINGS

Chongqing. The Chinese collectors Wang Wei and Liu Yiqian are building museums almost as quickly as they are breaking auction records. The billionaire couple will open their third museum in four years, in the south-western metropolis Chongqing, on 26 May. The Long Museum Chongqing is the institution's first branch outside Shanghai.

An independent municipality of around 30 million people surrounded by Sichuan Province, Chongqing is one of the world's largest cities, but few outside China have ever heard of it. Known for its dense hills, spicy food and proximity to the Three Gorges Dam, it is an inland trade hub with a rich ancient culture and a renowned art academy, the Sichuan Fine Arts Institute. Many Chinese contemporary artists have roots in the city, including Luo Zhongli, Yan Xing and Zhou Simei.

Like the two Shanghai locations, which opened in the Pudong district in 2012 and in the Xuhui district in 2014, the Long Museum Chongqing will be led by Wang Wei. Its structure will parallel its predecessors, with galleries dedicated to traditional Chinese art, revolutionary painting and contemporary art. It will also focus on art of the Sichuan region.

A high-school dropout and former taxi driver, Liu made his fortune in the stock market in the 1980s and 90s. He and Wang started collecting calligraphy and traditional Chinese art. In the mid-2000s, they began to buy contemporary work by artists including Yayoi Kusama and Olafur Eliasson. Last autumn, the couple paid \$770.4m for Amedeo Modigliani's portrait Nu Couché (1973/8). "We need to collect foreign art so that our museums can be on a par with their foreign peers," Wang told the Financial Times in January.

The 10,000 sq. m museum will occupy the first three floors of the Guohua Financial Centre, an office building owned by Liu, according to the property listings site Baidu Property. The inaugural exhibition will examine Chinese oil painting after the 1911 revolution (100 Years of Art History: 1911-2011). A long-term display will spotlight work from the collection by artists from Chongqing and Sichuan Province. Curators are also organising a loan show of work by three generations of Sichuanese artists.

While the museum building boom in the coastal centres of Shanghai and Beijing has slowed in recent years, new museums are rising quickly in inland, second- and third-tier cities, fuelled by a growing appetite for culture and unflagging property developments. Chongqing is already home to the state-owned Guotai Arts Centre, the Chongqing Art Museum and the private institutions Chongqing Yu'ao International Art Centre and the Changjiang Museum of Contemporary Art, which last year launched an ambitious photography and video biennial.

Wang has said that the couple initially planned to build just one museum, but decided to open the second after the government offered them a discount on a parcel of land. The building includes a two-storey atrium and exhibition hall, with a shop, lecture hall and gallery space on the upper two floors.

Lisa Mowius

THE COUPLE'S BIGGEST MOST CONTROVERSIAL

Meiyintang 'chicken cup' (Ming dynasty)

The couple famously paid porcelain cup, bought at a in 2014 for \$36.3m, with an Express credit card. A photo drinking tea from the vessel in Chinese media.

Gong F calligraphy (Song)

The couple bought the sculpture, which belonged to the Asian art dealer Robert Elsworth, in 2015 for \$4.9m. The day before the sale, Liu's daughter posted a picture of him on social media sitting in the statue's lotus pose. J.H.

Tibetan bronze seated yogi (11th-12th century)

The couple bought the sculpture, which belonged to the Asian art dealer Robert Elsworth, in 2015 for \$4.9m. The day before the sale, Liu's daughter posted a picture of him on social media sitting in the statue's lotus pose. J.H.

Liu Yiqian and Wang Wei with a silk thangka bought in 2014 for \$45m

Los coleccionistas chinos Liu Yiqian and Wang Wei

Como es lógico, construirlos les lleva varios años, pero ya hay uno en Hong Kong que abrió en 2008. En Shanghái hay otro inaugurado hace tres años. Ya tienen planes para otro en Pekín y, si tiene éxito, construirán más en otras muchas ciudades.

El atractivo para cualquiera que quiera formar parte de esto, como residente comercial o visitante, venido del extranjero o no, es que se percibe como algo cultural. Suelen poner mucho el acento en que todo lo que hacen es respetuoso con el medio ambiente, en que son verdes. Sin embargo, salvo el arte, todo lo demás es una operación de venta de alta gama en la que evidentemente el arte añade un plus al precio del espacio.

Entonces, ¿hay alguna diferencia entre esto y los artistas que se establecieron en 1965 en el SoHo y acabaron desalojados porque el barrio se había vuelto demasiado caro? La verdad es que no lo sé. Aún es demasiado pronto para decir si K11 es el ecosistema del futuro o no, pero sí puedo decirles que K11 no podría existir, y no existe, sin un apoyo oficial muy, muy fuerte. En China el apoyo estatal es hasta cierto punto indirecto.

[Se refiere a la imagen de un artículo de prensa donde aparecen los coleccionistas chinos Liu Yiqian y Wang Wei, ver p. 12] Este señor ha salido en las noticias últimamente porque ha comprado obra en subastas por grandes sumas de dinero. Es un caballero encantador y él y su esposa han creado ya cuatro museos en China. El más reciente, aún sin terminar, tiene casi 1.000 metros cuadrados y va a ocupar las tres primeras plantas de un edificio de oficinas del que es propietario; pero por instalar allí su museo también ha recibido muy generosas exenciones del gobierno, que le ha dado los permisos de edificación o le ha cedido los terrenos a precios muy bajos.

Estamos ante un caso de mecenazgo inmediato y muy directo por parte de un individuo que se ha hecho célebre muy rápidamente como alguien que invierte grandes cantidades de dinero en obras, pero en cierto sentido —y ni de lejos estoy diciendo que haya algo turbio en ello— se le consiente y alienta a hacerlo porque se piensa que redundará en un beneficio económico para todos.

Parecidamente ocurre en otro lugar. Acquavella Galleries acude todos los años al Abu Dhabi Art Festival, una celebración artística que difiere ligeramente de cualquier otra. Ocupa una isla artificial donde ya existe un museo de arte islámico. Ahora se está construyendo un museo del Louvre, una franquicia del de París, y van a edificar otro museo Guggenheim proyectado por el arquitecto Frank Gehry [ver imágs. p. 14].

CÍRCULO ARTE Y MECENAZGO



Maqueta del proyecto de museos
y vista del Guggenheim Museum
para Abu Dhabi



Vistas del centro de Xavier
Corberó en Esplugues
(Barcelona)

Vista de la National Gallery
of Art en Washington



Aquí se ve a algunos de los jeques locales examinando la maqueta del proyecto de museos a escala. Los tres museos estarán situados en la isla Saadiyat y se dispondrá de espacio para centros de congresos y para algunas urbanizaciones privadas muy caras, que están pensadas para bastantes residentes, también para europeos, porque el Ministerio de Turismo y Desarrollo, que es el responsable de todo el proyecto, estima que es una forma de atraer turismo hacia Abu Dabi. Y no necesariamente solo de Londres, Madrid o París, sino más bien de Beirut, El Cairo o distintas partes de Asia.

De nuevo se trata de una estrategia planificada. Lo único que se echa en falta aquí es que no hay artistas. Sí hay artistas que van a la feria de arte, y con toda seguridad también hay artistas en la región, pero en Abu Dabi el espacio reservado para los artistas es muy escaso.

Bien, ahora voy a entrar en un terreno muy delicado. He dedicado la mañana a situarme y ver cómo funcionan las cosas por aquí. De lo que falta para tener un ecosistema ideal. Es evidente que el arte no falta. Los museos no faltan. El gran arte del pasado no falta. Los artistas no faltan. Sin embargo, ¿se quedan aquí los artistas? No estoy tan seguro de que se queden aquí.

Esta es una vista de la exposición de Miquel Barceló en nuestra galería en 2014 [se refiere a una imagen de la serie de retratos de artistas y familiares de Barceló como Eric Mézil, Adam Zagajewski y Dore Ashton]. Digamos que la inserto como una especie de corte publicitario de la galería... En otoño vamos a tener otra muestra suya de nuevos trabajos. Tenemos aquí a un artista que trabaja y vive en Mallorca, pero también en Mali y en París y que se mueve mucho. Hoy en día es muy normal que los artistas sean itinerantes. Creo que Sean Scully tiene talleres en cinco o seis países. O está mi querido amigo Xavier Corberó, que creó un SoHo unipersonal hace cuarenta años ocupando lo que me dijeron que era una rampa de salida de una autopista y la convirtió en una serie —seguramente siempre inconclusa— de construcciones extraordinarias que le sirven de vivienda y taller, y en cualquier caso de lugar donde estar.

España tiene los artistas. Tiene la tradición. Sin embargo no parece tener el apoyo oficial. Me han dicho que las obras de arte tienen un impuesto del 21% de IVA. Supongo que la única razón de algo así será que se quiere impedir a toda costa que la gente compre, porque, si no, resulta casi esperpéntico. Pensando en la mayoría de coleccionistas que conozco, sé que a ninguno le agrada pagar impuestos. Muchos procuran no tener que pagar impuestos de ningún tipo. Aun así, un recargo del 10% o el 8% seguramente no les ahoga. En Estados Unidos la mayoría de los estados aplican un gravamen a las ventas, pero no suele superar el 10%.

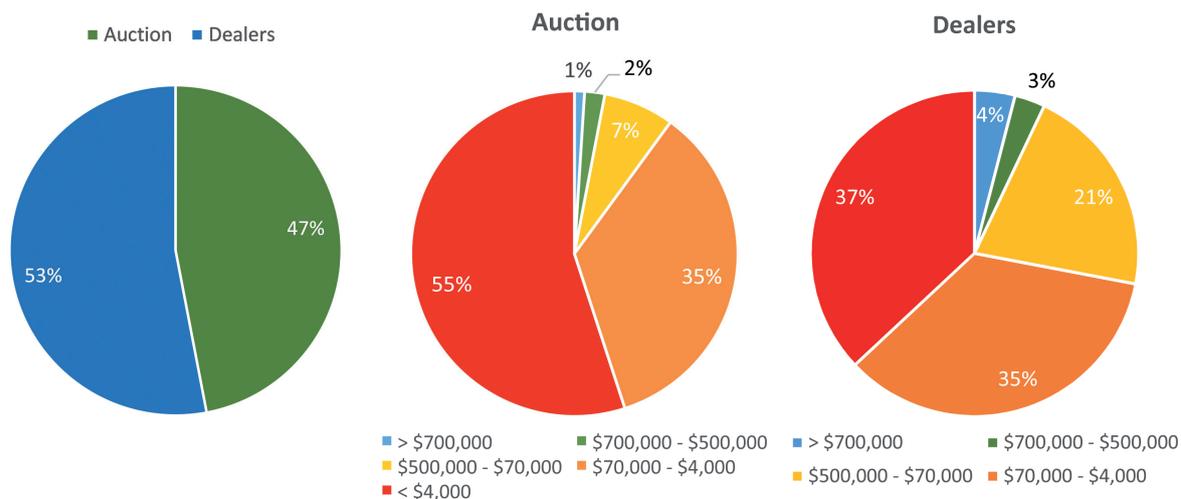
Gracias al sistema de estímulos oficiales a las donaciones a museos es como se creó la National Gallery of Art de Washington, uno de los pocos museos de titularidad estatal. La mayoría de los museos son privados. ¿Por qué es esto así? Porque Paul Mellon y su padre cedieron sus colecciones a la nación hace 50 años. La nación, agradecida, dijo: “Construiremos un museo y lo llamaremos Museo Paul Mellon”. Y él contestó: “No, no. Si lo llaman Museo Paul Mellon nadie más donará sus cuadros”. Era a la vez humilde y listo, muy listo. “Que se llame National Gallery”. Por eso el núcleo central de la National Gallery es su colección y ahora es un destino turístico. También lo es para los filántropos que desean donar obras de arte. Y, créanme, se consiguen buenas rebajas fiscales.

Tenemos aquí el caso de un señor que le vende a otro dos cuadros por 500 millones de dólares [se refiere a las obras *Interchange* de De Kooning y *Number 17A* de Pollock]. Yo no tuve nada que ver. No especulo con ninguna clase de información privilegiada. Pero dudo de que se aplicaran impuestos a esa transacción. Que las obras valgan o no 500 millones sería probablemente materia para otras dos charlas completas y no tenemos tanto tiempo. Pero el señor Geffen, que era el dueño de las obras, se las vendió al señor Griffin. El señor Geffen reside en California y el señor Griffin en Chicago. Y, por cierto, cuando el señor Geffen recibió sus 500 millones de dólares, donó 100 millones a un auditorio de música en el Lincoln Center de Nueva York, que a su vez retiró el nombre del anterior donante y lo rebautizó con el suyo. Una donación por la que consiguió una deducción fiscal.

Entonces, ¿por qué probablemente el señor Griffin no pagó el impuesto sobre las ventas? Cuando se conoció la noticia de la venta, los dos cuadros ya estaban



Vista del edificio del IRS en Washington D.C.



Ventas globales de arte (Cortesía Arts Economics)

expuestos en el Art Institute de Chicago, que es la ciudad del señor Griffin. Bien, pues ocurre que en las disposiciones del impuesto sobre las ventas de algunos estados existe una cláusula, perfectamente legal, según la cual si las obras que uno adquiere se exponen en público durante un periodo razonable de tiempo antes de entrar en posesión de ellas, el impuesto queda condonado. Muy bien podría suceder, y solo son conjeturas mías, que esos dos cuadros se quedasen en el Art Institute para siempre. Pueden ser una promesa de donación al AIC. Y el dueño no tendrá que pagar el seguro si mantiene las obras en la institución. Es otro ejemplo de subvención oficial, llamémosla así, a la exposición pública de arte. Posiblemente cuando el señor Griffin, que es un joven en lo mejor de la vida, pase a otra aún mejor, el Art Institute of Chicago obtendrá un gran beneficio.

Esta es una imagen del IRS (Servicio de Impuestos Internos del Departamento del Tesoro estadounidense, Washington D.C.), el organismo de Hacienda donde yo trabajo gratis dos días al año [ver imag. p. 16]. Y, dicho sea de paso, fíjense si es eficiente la burocracia de este departamento del Tesoro que en los más de diez años que llevo colaborando con ellos, todavía estoy aguardando a que me reembolsen al menos los viajes en taxi. Pero esa también es otra historia.

Quisiera comentar que el volumen del mercado mundial del arte asciende a unos 62.000 millones de dólares y muchas personas no son conscientes del dato. La distribución de los precios tiende a ser ligeramente desequilibrada entre galerías y casas de subasta. Dicho de otro modo, las casas de subastas tienen un pequeño trozo de la parte alta del mercado, pero es superior en la más baja. La suma de ambos es una enorme cantidad de dinero.



Una educadora de un museo explicando una obra a un grupo de niños sentados

Pasando ya al tema de la educación, diré, solo por hacer publicidad tanto de las casas de subastas, en las que he trabajado, como de las galerías, donde también he pasado la mayor parte de mi vida, que ambas son partes vitales del ecosistema, que apoyan a los artistas jóvenes, el mercado secundario y a las ferias de arte y atraen, además, a una gran cantidad de público.

Es importante hablar de educación puesto que no hay artistas y no hay personas que acudan a los museos si no se tiene un sistema educativo que promueva la participación en el arte. Por eso Mercedes me ha pedido unas palabras al respecto, porque es una especie de pasión mía, a pesar de no ser ningún experto en educación, salvo que he tenido hijos, hablo con niños y tengo la impresión de que en estos tiempos los niños probablemente están en mejor situación de entender de forma directa gran parte del arte moderno que aquellos de nosotros que tuvimos la cabeza llena de datos que nos aportasen algo de significado o de información.

Bien, la cronología dice que estos son nuestros hijos y que están jugando y poniéndose perdidos. Luego llevan sus emborrnamientos a casa y nosotros les decimos que aquello es una preciosidad, una maravilla, y lo ponemos a la vista, se lo contamos a los amigos y estamos encantados. Y algunas veces pensamos que aquello tiene muy buena pinta... Se parece a un Rothko, un poco a un Jackson Pollock. Pero más que nada damos ánimos a nuestros hijos porque los queremos.

¿Qué es lo que hacen? Juegan. ¿No es así? Bien, pues yo pienso que el juego es un elemento esencial del arte. Es lo que todos los artistas hacen en su taller. Ellos no lo explicarían así, pero sin juego no hay arte. De modo que nos llevamos a casa la pintura de nuestros hijos y decimos que es muy bonita, pero que no es “arte de verdad” porque es categóricamente distinta del arte de un artista profesional; categóricamente distinta, por ejemplo, de una pintura como *Trop mûre* (2013) de Miquel Barceló (otra vez un anuncio de mi próxima exposición).

Pues yo digo que no. Que es, exactamente, igual. No es, en absoluto, diferente. ¡Es lo mismo! La diferencia es que este artista emplea una técnica de genio, elocuencia y claridad. Es lo mismo, pero a nuestros niños no se lo decimos. No queremos decírselo porque más o menos por la época en que se enteran de que Papá Noel no existe, empiezan también a entender que lo que han estado haciendo no es arte de verdad. Que el arte de verdad está en los museos, que el arte de verdad es serio. El arte de verdad cuesta mucho dinero y hay que explicarlo. Por eso llevamos a nuestros niños a los museos y les decimos que se estén callados, que se sienten y guarden silencio, y nosotros nos ponemos frente a los cuadros y hablamos en nombre de los cuadros. Y decimos lo que creemos que dice el cuadro.

En este caso la mujer [ver imag. p. 18], una maestra amable, aún tiene algo más que enseñarles a los niños, aunque dudo de que, desde donde están sentados, puedan llegar a ver lo que es; ella les tapa los cuadros que deberían estar contemplando y les habla de algo que sostiene en la mano. Para saber si son buenos, malos o indiferentes hay que pedirles a los niños que se sienten frente a ellos y los examinen mientras uno se sienta detrás de los niños. Enseguida nos dirán si aquello les interesa o les aburre o de qué tratan.

No creo que haya muchos artistas que discrepen de esta manera de verlo. Más tarde, cuando ya son adolescentes —y hablo del sistema estadounidense, porque no sé lo que ocurre aquí— es todavía peor porque las obras se quedan dentro de los museos o de las galerías.

Estos jóvenes están sentados a sus mesas [se refiere a la imagen de un aula con adolescentes]. Las obras de arte son ahora reproducciones colocadas en la pared, o tal vez unos píxeles en sus portátiles, y están recopilando información, escriben, emplean palabras, no se enfrentan a las verdaderas imágenes.

Lo que sucede, en mi opinión, es que acabamos teniendo una población que, a pesar de tener una educación medianamente buena, cree que ocuparse del arte es en cierto modo una tarea escolar, que hace falta que haya alguien hablándote cuando contemplas un cuadro.

Pues lo siento. No estoy de acuerdo con que haga falta decirle a la gente quién es una autoridad, quién ha de decirle lo que debe pensar y sentir. Estoy profundamente convencido de que hay que animar a nuestros niños a que se interesen por el arte del mismo modo que se interesan espontáneamente por la música. Mi hija puede escuchar todo tipo de músicas diferentes, tiene un gusto musical de lo más variado, sin por eso afirmar que sea experta en un determinado tipo de música.

¿Por qué no sucede esto con los niños dentro de una amplia variedad de arte? Será porque se trata de diversión. Yo estoy muy a favor de la información, del saber, de la aportación curatorial..., pero eso únicamente tiene validez si sigue a nuestra relación honda, apasionada y directa con las obras de arte en sí.

Tenía que tratar esta cuestión porque se trata de educar a los artistas. Entonces, ¿cómo hay que enseñar a los artistas? Tengo a un artista joven llamado Heman Chong. Es de Singapur, pero trabaja por todo el mundo. Hace poco escribió un texto en una revista de arte basándose en su intuición acerca de la implicación, del apoyo que presta Singapur al arte, que es bastante notable. Y cito: “¿Y si la idea de una escuela de arte no es exactamente una escuela? ¿Y si esa escuela resulta ser algo que no tiene un comienzo y un final claros o está inserta en el tejido de lo cotidiano? ¿Un lugar donde los artistas puedan juntarse y enseñarse mutuamente algo?”

Pues bien, ese lugar existió fugazmente en Carolina del Norte, en los Estados Unidos. Se llamó Black Mountain College y existió entre 1933 y 1957. Entre los profesores que habían huido de la Europa de Hitler estaban Josef Albers y su mujer Anni Albers. Apenas sabían hablar inglés y sin embargo se convirtieron en dos de los principales profesores del colegio y alentaron a muchos de los artistas que luego tuvieron un impacto tan grande sobre el arte estadounidense del siglo XX: Willem de Kooning, Robert Rauschenberg, Cy Twombly, el bailarín Merce Cunningham o el compositor John Cage.

Alguien que merece ser más conocido, Jack Tworkov, describía así la escuela en 1952: “En esencia existe la libertad más absoluta para que la gente haga lo que le plazca. Sencillamente no hay un patrón de conducta, ningún criterio al que atenerse. La gente estudia lo que le apetece, siempre que quieran, o nada si lo prefieren; se gradúan cuando están preparados para pasar un examen, incluso al cabo de apenas un mes, un año, o cuando sea, o pueden renunciar a todos los exámenes y titulaciones. Pueden asistir a las clases o quedarse al margen. Pueden trabajar por su cuenta, o no necesitan trabajar. Los docentes pueden impartir clases o tutorías individuales, y reunirse con sus alumnos tan a menudo como estos deseen.”

Y ahora viene mi frase final. “Pero sin embargo aquí se hace mucho trabajo. Un trabajo duro.” Se trabaja mucho [se refiere a una imagen de Buckminster Fuller con estudiantes en el Black Mountain College]. Esto se parece a un juego. Son estudiantes poniendo a prueba la cúpula geodésica de Buckminster Fuller. Salta a la vista que se están divirtiendo, pero eran personas que venían de sitios muy diversos, y eran disciplinas muy diferentes que intercambiaban ideas, algo que fue el fermento, en mi opinión, de buena parte del arte moderno que vemos hoy día. ¿Era un juego? Yo diría que sí, pero un juego con consecuencias muy serias. Y esas consecuencias las disfrutamos permanentemente.

Esta diapositiva es puramente gratuita [se refiere a una imagen de *Las Meninas* (1656) de Velázquez y *Pan y frutero en una mesa* (1909) de Picasso]. Con toda seguridad son dos de mis pinturas favoritas del mundo. Espero poder ir a verlas mañana, y me gusta enseñárselas a ustedes mientras respondo a sus preguntas.

Muchísimas gracias por haber venido y haberme escuchado.

PREGUNTAS

P: Ha sido muy interesante, me ha gustado mucho y le doy las gracias. Bien: ¿de qué manera cree usted que la nueva generación de filántropos y también de coleccionistas de arte —*millennials*, fundamentalmente— puede afectar al ecosistema del arte que acaba de presentarnos?

MF: No quiero criticar a esa generación porque no me gustaría ser el típico viejo quejoso. Mi experiencia es que al haber crecido en una sociedad muy monetaria (y sé que es generalizar demasiado) muchos creen esa falsedad de que el arte importante es caro y de que lo caro es arte importante. Y también que cuando deciden gastar su dinero como coleccionistas recurren a una estrategia de inversión. Tienen una mentalidad inversora más marcada que las generaciones anteriores porque casi todo cuanto leemos sobre arte se refiere a dinero. Por eso, salvo que se hayan educado con alguna pasión más personal... Si por ejemplo son neoyorquinos que se han enriquecido mucho siendo todavía jóvenes y tienen interés en adquirir arte, a menudo les influyen amigos que les señalarán a tal o cual artista como una buena inversión en estos momentos, del mismo modo que imaginan que en 1964 fue una buena idea comprar obra de Andy Warhol. ¡Pero es que nadie que comprase a Warhol en 1964 pensaba estar haciendo una inversión de alguna clase! Más bien sentían que estaban tirando el dinero al comprar algo que les parecía que animaría su casa. No quiero ser frívolo, pero comprar algo con dinero que uno puede permitirse gastar pensando que quedará bien en casa, o que será divertido, es de lo que en el fondo trata el coleccionismo. Y seguir las recomendaciones de otros porque han descubierto a un artista que otros compran, que ahora está en candelero, es algo que perturba el ecosistema porque lo que tienes entonces en ese mercado es una gran burbuja. Eso sí, me parece que la burbuja está deshinchándose poco a poco, porque veo a más gente, y hay algún treintañero, que en lugar de comprar lo que les han dicho que es lo último, están haciendo lo que comentábamos antes: se interesan más por artistas de finales del siglo XX que no son tan reconocidos en estos momentos. Buscan para poder tomar sus propias decisiones y no lo que recomiende cierto sistema de operaciones o de comercialización.

P: Muchas gracias por su espléndida presentación. En cuanto a los museos asiáticos que se están construyendo, ¿coleccionan también arte occidental y, en caso afirmativo...?

MF: ¿Abu Dabi, por ejemplo?

P: No, más bien los chinos.

MF: Los chinos y el arte occidental. Se trata de museos multifunción. La señora Wang Wei y su esposo tienen ahora cuatro museos, algunos de ellos dedicados en exclusiva al arte chino. Al arte chino contemporáneo, al arte chino antiguo y al arte occidental. O sea que van a por todas. Cuando se trata de arte occidental las elecciones suele ser poco sutiles. Ya se sabe: obras de artistas muy célebres.

P: ¿Y hay suficientes obras de calidad en el mercado como para que puedan formar un gran museo?

MF: Es interesante, porque la gente piensa que, por ejemplo, el mercado está quedándose sin pintura impresionista. Bueno, pues yo llevo 52 años en el negocio y he seguido y he sido parte del mercado impresionista. En esos 52 años, de las grandes obras que yo conozca que se han vendido, ya sea entre particulares o en subastas, son pocas, muy pocas, los que han ido a los museos. Los museos que tienen pintura impresionista la tienen desde hace muchísimo tiempo. Y tienen obras muy buenas. Pero muchas de las obras que han salido al mercado y se han vendido en los últimos 50 años siguen estando, como decimos en el negocio, ahí afuera. No son muchas las galerías que tratan con ellos. Obviamente las casas de subastas detentan una buena porción del mercado, pero sigue habiendo bastantes personas, en términos relativos, que se interesarán por grandes obras de Van Gogh, Gauguin, Monet o Cézanne cuando aparezcan.

P: Como periodista que trabaja en comunicación su presentación me ha parecido excelente. ¿No le parece que los medios —bloggers, periodistas, youtubers— tienen una gran responsabilidad en que, como ha dicho, no haya que explicar el arte sino explorarlo? Esto es algo muy distinto de explicar... Uno explica a alguien pero explora con alguien. ¿No cree que esa responsabilidad incumbe también a los medios?

MF: En Estados Unidos ya no quedan especialistas que escriban en periódicos o revistas, solamente hay generalistas. No me refiero a las revistas de arte. Ha dejado de haber redactores para el público general que sean capaces de acudir a exposiciones, en museos o en galerías, y escribir una reseña en un inglés comprensible diciendo si les ha gustado, si no les ha gustado, con qué guarda relación o con qué no, y que lo hagan sin hablar de dinero. Todos y cada uno de los artículos que leo sobre arte en la prensa popular tienen que ver con falsificaciones o con ventas por cantidades astronómicas. Les estamos enseñando a nuestros hijos que eso es lo que representa el arte. Antes había algunos escritores brillantes en inglés. Robert Hughes, con el que no siempre he coincidido, escribía sobre arte en la revista *Time*, que era una revista leída por el gran público, y lo hacía con criterios muy personales, aunque a menudo

de un modo muy ilustrativo. Nunca se le pasó por la cabeza hablar de costes. Era irrelevante. Ahora, en cambio, es una parte esencial de casi todo lo que se escribe para el público sobre arte. Entre especialistas, en el mundo de los museos, incluso en el mundo de los galeristas, hay muchas ocasiones para leer, debatir o discutir sobre arte, pero el público normal lo único que oye es “money, money, money”. ¡Deberá parecerles extraño que un marchante de arte se queje de eso! Pero, francamente, sé muy bien que es una fracción minúscula de la población la que alguna vez tendrá interés en comprar arte. Perfecto. Para esas personas hay otras muchas en esta sala, y me incluyo entre ellas, que podrían asesorarles y orientarles muy bien; pero para todas las demás, en muchas partes del país, el arte es gratis, o cuesta poquísimo, y habría que alentar a todos a disfrutarlo.

Mercedes Basso: Hablabas del apoyo estatal que permite que el arte se desarrolle con solidez, pero ¿de qué manera precisa pueden atraer donaciones los museos? ¿Cómo consiguen atraer donaciones de los coleccionistas?

MF: En Estados Unidos la mayoría de los museos tienen un personal muy bien preparado, los llamados development officers o responsables de desarrollo, cuya tarea fundamental es captar donantes ricos. ¿Con qué cebo se les pesca? Pues el cebo —lo digo de forma aproximada, aunque tiene cierta base real— el cebo es un mayor grado de prestigio y aceptación social. El Metropolitan Museum de Nueva York acaba de inaugurar un ala de arte contemporáneo en el edificio que antes era el museo Whitney y que ahora se llama el Met Breuer. La primera exposición ha sido apoyada por bastantes personas, los nuevos coleccionistas, y a cambio de un donativo de cien mil dólares o algo así sus nombres aparecían destacados en las publicaciones relacionadas con la exposición y se les invitaba a cenas o comidas. De ese modo forman los museos una base de apoyo: con quienes desean cierto reconocimiento o posición social y verse mencionados con más o menos discreción. En los grandes museos neoyorquinos la mayor parte de los miembros del patronato son personas activas en el sentido de que son activamente dadas. No son políticos ni burócratas. Pueden tener cierto nivel de erudición, pero la mayoría son personas cuyo trabajo consiste en un “aporte”, como se dice discretamente en el negocio, de muchos miles de dólares al año. Y a cambio el museo les presta una atención constante.

MB: No estoy segura de que vayamos a tener aquí esa clase de directivos. Debemos encontrar otra solución para que nuestros museos atraigan...

MF: Entendido. ¡Sin comentarios!

[CaixaForum Madrid, 20 de junio de 2016]



Michael Findlay es director de Acquavella Galleries en Nueva York, galería especializada en impresionismo, arte moderno europeo y pintura y escultura norteamericana de posguerra. Es representante internacional de Wayne Thiebaud y presenta artistas contemporáneos destacados como el fallecido Lucian Freud, así como obras cedidas por museos y colecciones privadas para exposiciones como *Picasso's Marie-Thérèse* (2008), *Georges Braque. Pioneer of Modernism* (2011) y *Jean Dubuffet: Anticultural Positions* (2016).

Nace en Escocia en 1945, es director de una de las primeras galerías de Nueva York que se establece en el SoHo durante los años sesenta. También allí dirige su propia galería, J.H. Duffy & Sons, abierta hasta 1977. Es el primer galerista en exponer la obra de Joseph Beuys, Sean Scully y otros artistas europeos en Estados Unidos. Es asimismo pionero en realizar exposiciones individuales de artistas norteamericanos como John Baldessari, Hannah Wilke, Stephen Mueller y Billy Sullivan, llegando a convertirse en representante de artistas destacados como Ray Parker. Entre 1964 y 1984, negocia la adquisición y venta de obras de arte impresionistas y del siglo XX para coleccionistas americanos y europeos, y consigue algunos de los primeros encargos de retratos para Andy Warhol.

En 1984 se incorpora a la casa de subastas Christie's como responsable del departamento de Impresionismo y Arte Moderno. En 1992 es nombrado Director internacional de Arte y miembro del Consejo de dirección de esta institución, cargos que ejerce hasta el año 2000. Supervisa la venta de importantes colecciones, incluyendo la colección de Paul Mellon, la de Hal B. Wallis y la de Victor y Sally Ganz, así como la venta del retrato *Le docteur Paul Gachet* de Vincent van Gogh, adquirido por 82.500.000 dólares en 1990. En 1994 inaugura la oficina Christie's en Shangai con una exposición de obras impresionistas, modernas

y contemporáneas, y en 1995 forma parte de un comité para la creación de un programa de arte occidental en el Shanghai Museum.

Es miembro activo de varias fundaciones y organismos institucionales vinculados al mercado del arte. Ha sido lector e invitado en numerosas universidades y museos, incluida la Fundación Gala-Salvador Dalí como ponente principal en el Seminario Internacional sobre autenticación y falsificación en 2011. Entre otras contribuciones, es coautor de *The Expert versus The Object: Judging Fakes and False Attributions in the Visual Arts* (Oxford University Press, 2004) y autor de *The Value of Art* (Prestel, 2012) [*El valor del arte* (Fundación Gala-Salvador Dalí; Random House Mondadori, 2013)].



CÍRCULO
ARTE Y
MECENAZGO

Avda. Diagonal, 621

08028 Barcelona

www.fundacionarteymecenazgo.org

aym@arteymecenazgo.org