

CÍRCULO ARTE Y MECENAZGO

EL MERCADO DEL ARTE
FRENTE AL COLECCIONISTA.
EL CONOCIMIENTO ARTÍSTICO
EN NUESTRA ÉPOCA DE
MERCANTILIZACIÓN.

MICHAEL FINDLAY

Director de Acquavella Galleries, Nueva York.

Fundación
Arte y
Mecenazgo



FUNDACIÓ
GALA-SALVADOR DALÍ

CaixaForum Barcelona

© del texto, su autor
© de la traducción, su autor
© de la edición, Fundación Arte y Mecenazgo, 2014
Avda. Diagonal, 621, Torre 2, Planta 3, 08028 Barcelona

El mercado del arte frente al coleccionista. El conocimiento artístico en nuestra época de mercantilización.

Michael Findlay

Director de Acquavella Galleries, Nueva York.

En Acquavella Galleries vendemos arte americano y europeo. No estamos especializados en arte español, pero los artistas españoles son una parte muy importante de nuestro programa. Hemos organizado grandes exposiciones de Joan Miró, Manolo Millares y, más recientemente, Miquel Barceló, cuyas obras se han expuesto este invierno.

[Imagen 1: Sala de exposiciones de Acquavella Galleries]

El artista que más nos solicitan y que más vendemos también es español: Picasso. Si yo hiciera esta afirmación a un periodista cultural norteamericano, la pregunta que me haría no sería «¿Cuál es el mejor Picasso que habéis vendido?», sino «¿Cuál es el Picasso más caro que habéis vendido?».

Cuando inicié mi carrera como marchante de arte cincuenta años atrás, esta habría sido una pregunta absurda, pues al público le interesaban bien poco los precios de las obras de arte, simplemente porque el precio de una obra era irrelevante para la mayoría de las personas. Tampoco lo era más de lo que es ahora, pero hoy en día vivimos en una cultura mercantilizada, y esto afecta a los motivos y al modo en que se coleccionan obras de arte. He conocido a muchas clases de coleccionistas desde los inicios de mi carrera hasta la actualidad, y para poder explorar lo que ha cambiado y lo que ha permanecido igual compartiré con ustedes algunas de sus historias.

Norton Simon

Si bien hoy en día la mayoría de noticias sobre el mundo del arte giran en torno al dinero, cuando yo era un joven marchante este aspecto apenas era noticia.

[Imagen 2: Rembrandt, *Retrato de un niño*, 1655-1660]

Esta es una excepción interesante, propiciada por la excentricidad de un coleccionista. Cuando este retrato de Rembrandt de su hijo Tito salió a subasta en Londres en 1965, un coleccionista americano llamado Norton Simon quiso participar en dicha subasta, pero en secreto, para que nadie supiera que él era el comprador. Justo antes de comenzar, entregó a Peter Chance, el subastador de Christie's, estas instrucciones en un trozo de papel:

Si me quedo sentado, estoy pujando. Si me levanto, he dejado de pujar. Si me vuelvo a sentar y levanto el dedo, estoy pujando, hasta que vuelvo a levantarme, momento en el cual he dejado de pujar.

Simon no movió un solo músculo y permaneció sentado mirando fijamente a Chance, que se puso tan nervioso que adjudicó el Rembrandt a otro postor por el precio de 740.000 libras esterlinas, que por entonces era una gran fortuna.

[Imagen 3: Norton Simon en la sala de ventas de Christie's, 1965]

De inmediato, Simon se levantó, declaró que en ningún momento había dejado de pujar, y exigió a Chance que leyera las instrucciones en voz alta. La subasta se reanudó y Simon, que había dejado de ser anónimo, compró el Rembrandt por 798.000 libras.

Encantado con la atención que había despertado, al terminar la subasta efectuó una rueda de prensa improvisada a las puertas de Christie's.

[Imagen 4: Norton Simon a la puerta de Christie's, 1965]

Simon se había hecho rico con el negocio alimentario y era un negociador muy hábil. Su táctica con los intermediarios era llamarlos a altas horas de la noche, sobre las dos de la madrugada. Ya sé que esto no es tarde en España, pero en Nueva York sí que lo es. Entonces decía algo así:

Estoy dispuesto a pagar el 73,5 % del precio que usted ha mencionado, pero tenemos que llegar a un acuerdo en cinco minutos, o el trato quedará anulado.

Su ambición era ser propietario de un museo, y en 1970 se hizo con el Museo de Arte de Pasadena, en California, que por entonces tenía serios problemas económicos.

[Imagen 5: Museo Norton Simon, Pasadena, California]

Simon formaba parte de la tradición americana de hombres hechos a sí mismos que pagaron grandes sumas por los museos más prestigiosos y consolidados con el objeto de que sus nombres quedaran históricamente asociados a la cultura y no a las prácticas comerciales más despiadadas. En Nueva York contamos con la Biblioteca Morgan y la Colección Frick, que al igual que el Museo Norton Simon de California llevan el nombre de astutos hombres de negocios.

Joseph Hirshhorn

[Imagen 6: Jasper Johns, *0-9* (1961) y Antoni Tàpies, *Composició negra*, 1958]

Estos dos cuadros, uno de Tàpies de 1958 y el otro de Jasper Johns de 1961, fueron comprados en una época en la que ambos artistas eran relativamente desconocidos por un hombre conocido como «el Medici de Brooklyn», Joseph Hirshhorn. Joe fue el coleccionista de arte contemporáneo y arte del siglo XX más vital que he conocido. Le gustaba comprar al por mayor, conseguir grandes descuentos y mascar un puro mientras negociaba.

[Imagen 7: Joseph Hirshhorn con el president Lyndon B. Johnson]

Estos son Joe Hirshhorn y Lyndon Johnson, el presidente de los Estados Unidos, durante el acto de colocación de la primera piedra del museo de Joe en Washington DC.

En 1966 y 1967 yo solía llevar a Joe y a su ayudante Al Lerner a los estudios de los artistas en el Soho. Todavía no había galerías, y casi todos los artistas vivían y trabajaban ilegalmente en espacios tipo loft. Joe subía veloz los cinco o seis tramos de empinadas escaleras, y Al y yo jadeábamos detrás suyo.

Entraba como un ciclón en el estudio del artista y elegía y compraba rápidamente las dos o tres mejores obras, deseaba «buena suerte» al artista y salía pitando hacia el estudio del siguiente artista. No contaba con ningún tipo de formación, pero tenía muy buen ojo a la hora de apreciar la calidad de las obras.

Como compraba tanto y no vendía nunca, cuando su museo se hizo realidad había obras de sobra para vender y crear el legado del museo.

[Imagen 8: Museo Hirshhorn, Washington, DC]

En la segunda mitad del siglo XX, el arte contemporáneo en los Estados Unidos y en Europa gozaba del apoyo de coleccionistas privados, galeristas y museos. Las casas de subastas, que ahora ocupan los titulares, no desempeñaban papel alguno. En realidad, evitaban deliberadamente vender obras de artistas emergentes, porque se suponía que en una subasta este tipo de obras se venderían por mucho menos de lo que cobraría por ellas una galería. En la actualidad, en muchos casos ocurre lo contrario.

Burton y Emily Tremaine

Mi libro *The Value of Art* (publicado en España por la Fundación Gala-Salvador Dalí con el título *El valor del arte. Dinero, poder, belleza*) empieza con la afirmación de uno de mis primeros clientes, Emily Tremaine. Estos son Emily y su marido, Burton.

[Imagen 9: Burton y Emily Tremaine]

Un coleccionista puede tener tres motivos para serlo: el amor al arte genuino, las posibilidades de inversión o la promesa de ascenso social. Nunca he conocido a ningún coleccionista al que no le interesaran los tres. Para alcanzar el mayor gozo y recompensa, la motivación principal debe ser el amor al arte, pero yo cuestionaría la integridad de cualquier coleccionista que niegue su interés por el valor que el mercado otorga a sus adquisiciones. El aspecto social es otra razón innegable. De Roma a Tokio, nuestros intereses nos han proporcionado experiencias inesperadas e increíbles, así como amigos tan llenos de vitalidad, imaginación y calidez como las obras de arte que coleccionan.

[Imagen 10: Georges Braque, La Rose noire, 1927]

Emily Tremaine tenía 28 años cuando compró *La Rose noire* de Braque, en 1937, y continuó comprando lo mejor de cada generación de artistas, de Pollock a Richter pasando por Jasper Johns. Una de sus últimas adquisiciones fue este Sean Scully de 1983, cuando tenía 75 años.

[Imagen 11: Sean Scully, *Petrushka*, 1983]

[Imagen 12: Sala de estar de los Tremaine]

Pero antes de que canonicé a Emily Tremaine como si fuera una santa, déjenme explicar el modo tan inteligente con el que utilizó su colección para obtener un beneficio, sin vender nunca nada. Su marido era el propietario de una empresa que fabricaba iluminación moderna para edificios comerciales. Emily se puso a cargo de la publicidad e invirtió todo el presupuesto en comprar obras de arte. A

continuación, estas obras fueron enviadas en forma de exposición a pequeños y medianos museos de ciudades de todo el país. Las exposiciones utilizaban productos de la empresa de iluminación y se invitaba a arquitectos y diseñadores a visitarlas. La estrategia funcionó, y la Miller Lighting Company tuvo tanto éxito que Emily pudo comprar más obras de arte.

Y ahora volvamos a las tres razones de Emily para ser coleccionista de arte:

1. Inversión
2. Prestigio social
3. Amor al arte

Y apliquémoslas a Norton Simon y a Joe Hirshhorn. Joe era un negociador duro, pero raras veces vendía. En cuanto al prestigio social, disfrutaba siendo cortejado por los distintos países que deseaban su colección, pero lo hizo para asegurarse de que el gobierno de los Estados Unidos le construyera un museo en la capital de la nación. Había hecho su fortuna con las minas de uranio, no necesitaba ganar dinero con el arte.

Simon era un poco diferente. Le gustaba llegar a acuerdos, y a lo largo de su vida vendió obras de su museo, pero solo para mejorar, para adquirir un cuadro o una escultura mejores para el museo. Muchos museos de los Estados Unidos lo hacen, pero al estar regulados por los consejos de administración, el proceso de consentimiento y adquisición requiere tiempo. Si eres el propietario de tu propio museo, tardas cinco minutos. Aun así, Simon era un verdadero amante del arte, no lo hacía por inversión.

Edith Goetz, Billy Wilder

Echemos un vistazo al tema del prestigio social y al tipo de coleccionista que esencialmente se dedica a decorar.

[Imagen 13: Sala de estar de los Goetz]

Edith Goetz era la hija de Samuel Goldwyn Mayer, el fundador de los estudios de cine MGM, y ella y su marido Bill, productor, formaban parte de la realeza de Hollywood. Solo los actores y directores más importantes eran invitados a su immaculado hogar.

[Imagen 14: Marilyn Monroe con *Petite danseuse de quatorze ans* /Edgar Degas, *Petite danseuse de quatorze ans*, 1879-1881]

En poco tiempo, Edith y Bill compraron una excelente colección de obras impresionistas para decorar el salón de su casa, y luego pararon. Esto no tiene nada de malo. En Inglaterra, Samuel Courtauld, cuya colección es ahora el famoso Instituto Courtauld de Londres, lo compró casi todo en apenas cuatro años, entre 1926 y 1930.

No muy lejos de allí vivía un tipo de coleccionista totalmente diferente, en una casa más sencilla, repleta de obras de arte: en las paredes, los armarios e incluso debajo de la bañera. Cuando visité al director de cine Billy Wilder para organizar la venta de su colección en Christie's, apenas había espacio para moverse. Ahí está Marilyn Monroe y una imagen de la abarrotada sala de estar de Wilder.

[Imagen 15: Billy Wilder con Marilyn Monroe / La sala de estar de Billy Wilder]

Las primeras adquisiciones de Wilder fueron unos dibujos de Egon Schiele comprados en su Alemania natal la vez que regresó después de la guerra para rodar los exteriores de una película. Wilder dedicaba el tiempo libre a entrevistarse con marchantes de arte, y siguió comprando mucho después de haberse quedado sin espacio para colgar nada más.

Por lo tanto, tenemos coleccionistas-decoradores, coleccionistas obsesos y compulsivos, y luego tenemos a aquellos que combinaron ambos rasgos y se las arreglaron para comprar obras de arte que entonces valían muy poco y que hoy en día están valoradas en millones, a veces cientos de millones de dólares. ¿Por qué y cómo lo hicieron?

Victor y Sally Ganz

Hace algunos años, mis colegas de Acquavella y yo organizamos una exposición de cuadros que Picasso había pintado en 1932 con su jovencísima amante Marie-Thérèse Walther como modelo.

[Imagen 16: La Marie Thérèse de Picasso, Acquavella Galleries, 2008]

Una de las estrellas de la exposición era una obra llamada *Le Rêve* (El sueño), que yo había visto por primera vez en la sala de estar de la casa de Victor y Sally Ganz en Nueva York.

[Imagen 17: La sala de estar de los Ganz]

Yo formé parte del equipo de Christie's que en 1997 vendió la Colección Ganz, que incluía este cuadro.

[Imagen 18: Pablo Picasso, *Le Rêve*, 1932]

En 1940, ocho años después de la creación del cuadro, Victor Ganz, con 27 años y prometido con su novia, visitó una exposición de Picasso en el Museo de Arte Moderno de Nueva York, y a continuación vio *El sueño* en una galería comercial, aunque no estaba a la venta. Regentaba un pequeño negocio de joyería, pero no era rico en absoluto. El cuadro era propiedad de una escultora llamada Mary Callery, amiga de Picasso. Victor logró convencerla de que se lo vendiera por 7.000 dólares, que tuvo que pedir prestados. Victor se casó con Sally y compró más obras de Picasso. Y más. A principios de los años sesenta vio obras de Jasper Johns y Robert Rauschenberg, y por ese motivo su esposa nunca tuvo un abrigo de pieles ni una segunda residencia.

[Imagen 19: Victor y Sally Ganz con Jasper Johns]

Compró tanto arte contemporáneo que en los años sesenta y setenta tuvo que alquilar un espacio en el sótano de su edificio de apartamentos para colgar los cuadros.

[Imagen 20: Victor y Sally Ganz instalando obras en su casa]

Victor era autodidacta. Conocía a artistas, marchantes, críticos y comisarios de exposiciones, pero hacía sus propios descubrimientos, seguía su propio instinto y nunca vendía.

Un día asistió a la inauguración de una exposición de Francis Bacon en la galería Marlborough de Nueva York y, aburrido por el parloteo generalizado, se escapó a la galería de al lado, la Fischbach, donde una joven llamada Eva Hesse estaba

preparando su primera exposición en solitario. Cautivado por la calidad de lo que estaba viendo, Victor se convirtió en el primer coleccionista importante de sus obras.

[Imagen 21: Eva Hesse, *Vinculum I*, 1969]

Podemos decir sin temor a equivocarnos que en cierto momento Victor Ganz debió de darse cuenta de que lo que había comprado tenía mucho más valor de lo que había pagado por ello, pero aun así no sucumbió a la tentación de «hacer caja» y prefirió convivir con sus tesoros.

John y Kimiko Powers

El año pasado tuve el gran placer de organizar la primera exposición en un museo de una gran colección de pop art reunida por una notable pareja en los años sesenta, cuando estas obras eran muy nuevas y poco apreciadas.

[Imagen 22: *American Pop Art from the John & Kimiko Powers Collection*, The National Art Center, Tokio]

Conocí a John Powers y a su mujer Kimiko en 1965, cuando acababan de iniciar su colección. Les encantaba el pop art y también adquirieron una gran colección de obras de De Kooning.

[Imagen 22: La sala de estar de Kimiko Powers]

John Powers murió en el año 2000. Kimiko Powers sigue en plena forma y mantuvo un papel muy discreto como coleccionista hasta que su colección fue expuesta en su Japón natal el año pasado y la convencieron para hablar con la prensa.

[Imagen 23: Kimiko Powers en la inauguración de la exposición *American Pop Art from the John & Kimiko Powers Collection*]

Echemos ahora un vistazo a *la razón* por la cual compraban obras de arte.

¿Cómo inversión? Es evidente que no. Vendieron un par de obras en los primeros tiempos, y siempre lo lamentaron. Al igual que Victor Ganz, nunca trataron la colección como una inversión. La mayor parte de la misma se encuentra actualmente en una fundación familiar, y Kimiko Powers construyó el Powers Art Center en Colorado, principalmente como centro de estudios para su colección completa de grabados de Jasper Johns.

[Imagen 24: Powers Art Center, Carbondale, Colorado]

¿Tal vez coleccionaban por el prestigio social? En absoluto. A lo largo de toda su vida, John compartió su entusiasmo por el arte con gente de la comunidad empresarial y animó a incontables amigos que no tenían contacto alguno con el arte a convertirse en coleccionistas, pero tanto él como Kimiko se mantuvieron alejados de las fiestas y las inauguraciones.

[Imagen 25: Andy Warhol, *John Powers*, 1977]

Además del arte, a John le encantaba la música, y su idea de una noche perfecta en la ciudad era tocar el saxo con un par de amigos en una modesta taberna, cerca de su casa en Colorado.

A Kimiko y a John les encantaba recibir visitas cuando el interés era auténtico, pero, como en el caso del excéntrico coleccionista de Filadelfia Albert Barnes, nunca invitaban a las celebridades del mundo del arte. Un famoso coleccionista les suplicó que le dejaran visitar la casa aduciendo que solo quería ver un cuadro de Jasper Johns. El hombre voló desde Nueva York a Colorado y, cuando llegó, John había colgado el cuadro justo en la entrada principal de la casa. El hombre admiró el cuadro y preguntó si podía ver el resto de la colección. La respuesta fue negativa.

Por lo tanto, la motivación de la pareja tenía que ser el amor al arte, y efectivamente así era. Es cierto que llegaron a conocer a algunos artistas que ahora se consideran muy famosos, pero los visitaban en sus propios estudios, hablaban y almorzaban con ellos, manteniéndose siempre al margen del ojo público.

[Imagen 26: Andy Warhol, *Two Hundred Campbell's Soup Cans*, 1962/ Kimiko Powers con Andy Warhol]

John y Kimiko no estaban solos, pero en aquella época no había más que un puñado de coleccionistas que compraban compulsivamente lo que la mayor parte del mundo del arte consideraba ridículo.

Hagamos un aparte para observar *cómo* coleccionaban estos coleccionistas.

Cómo coleccionaban estos coleccionistas

Recuerden que en aquellos tiempos no había:

- Especialistas en arte
- Asesores artísticos
- Directores de colección
- Resultados de subastas por Internet
- Guías de precio instantáneas

Lo que sí que existía eran los marchantes de arte, como yo. Los coleccionistas forjaban estrechas relaciones con nosotros. Estas relaciones se basaban en el interés y la confianza mutuos. Y si bien llegaban a conocer personalmente a los artistas, se trataba de encuentros privados, no de fiestas fotografiadas para las revistas de papel cuché. En aquellos tiempos, los artistas, los marchantes y los coleccionistas no se consideraban celebridades.

A veces, los conservadores de los museos aconsejaban a los coleccionistas, sobre todo si pensaban que podía tratarse de futuras donaciones para sus museos. Los coleccionistas estaban pendientes de lo que hacían los demás, pero por lo general compraban guiándose por el instinto, gastando lo que podían permitirse, comprando lo que les gustaba en cada momento y sin preocuparse de si al día siguiente valdría más o no valdría nada en absoluto. Creían en la obra y confiaban en sus gustos y también en la reputación e integridad de la galería de arte.

Cuando la colección de Victor y Sally Ganz salió a subasta, sus hijos Kate y Tony (que también son coleccionistas en la actualidad) hicieron la siguiente declaración sobre sus padres:

Todo lo que hacían, lo hacían por cuenta propia, a fuerza de mirar obras de arte cada sábado desde nuestra juventud, a fuerza de estudiar, de hablar con los artistas, de leer, pero principalmente de mirar y mirar y mirar un poco más.

Sé que todo esto puede sonar maravillosamente puro y pasado de moda, pero antes de pasar a hablar de cómo llegó a convertirse en el llamativo circo del mercado del arte que tenemos hoy, veamos si en esa época había alguien que comprara simplemente como inversión, y en caso afirmativo, ¿cómo lo hacían?

Para encontrar un plan de inversión artística realmente exitoso, tenemos que retroceder cien años.

[Imagen 27: Pablo Picasso, *Familia de saltimbanquis*, 1905]

En 1904, un consorcio de jóvenes empresarios franceses reunió fondos y, a lo largo de los diez años siguientes, compró unos 150 cuadros de artistas emergentes conocidos y desconocidos como Monet, Gauguin, Picasso y Matisse. Lo hicieron puramente como inversión, y en 1914 lo sacaron todo a subasta, cuadruplicaron la inversión y entregaron el 20 % de los beneficios a los artistas.

En 1975, el Fondo de Pensiones del Ferrocarril Británico contrató a Sotheby's para gastar 100 millones de dólares en la compra de obras de toda clase, de los antiguos maestros a cerámica asiática.

[Imagen 28: Pierre-Auguste Renoir, *La Promenade*, 1870. Vendido por el Fondo de Pensiones del Ferrocarril Británico en Sotheby's por 17.648.062 \$ en 1989]

La liquidación comenzó en 1987, y se calcularon unos beneficios del 11,3 %, pero casi todo el incremento procedió de 25 cuadros impresionistas vendidos en una subasta en abril de 1989. El resto de las obras ni siquiera se mantuvieron a la altura de la inflación.

¿El éxito de estas estrategias se debió a la pericia del comprador o a la suerte al elegir el momento de la venta?

En ambos casos, vender apenas unos meses más tarde hubiera sido un desastre. La venta de París en 1914 tuvo lugar justo antes del asesinato del archiduque Ferdinand, que provocó el inicio de la Primera Guerra Mundial, y la venta del Ferrocarril Británico en 1989 se produjo pocos meses antes de la caída en picado de la economía japonesa, que motivó la disminución de la demanda de obras impresionistas que tan fervientemente habían estado persiguiendo los coleccionistas japoneses.

Así pues, ¿qué nos dice esto sobre el pasado?

Los coleccionistas que compraban lo que de verdad les gustaba y podían asumir, a marchantes en los que confiaban, terminaron reuniendo colecciones que les proporcionaron un placer de por vida y que probablemente incluían algunas obras que con el tiempo incrementaron enormemente su valor. Una gran colección no es aquella que contiene todos los nombres adecuados, sino aquella en que cada obra tiene un significado para sus propietarios y proporciona una satisfacción y alegría constantes. A menudo, las obras de artistas que han alcanzado la fama se mezclan con obras igual de buenas pero que son de artistas que no han sido bendecidos por la historia.

Ya he hablado bastante sobre la gente que coleccionaba arte cuando yo era un joven marchante. Echemos un vistazo a quien compra ahora.

Quien compra ahora

Pierre Chen

Existe un estereotipo de coleccionista chino fabulosamente rico que quiere un Gauguin tahitiano, una *Marilyn Monroe* de Warhol o unos *Nenúfares* de Monet, y para el cual el dinero no es problema. Si ustedes conocen a este hombre (o mujer), preséntenmelo, por favor. Los coleccionistas chinos que conozco son principalmente de Taiwán, Singapur, Indonesia y Hong Kong, y algunos de ellos llevan varias décadas comprando arte occidental. Pero ahora se les están uniendo nuevos compradores de la China continental que parecen motivados por razones de inversión. Esto ha propiciado una pequeña industria de publicaciones dedicadas únicamente a la inversión en obras de arte.

[Imagen 29: Portada del número de diciembre de 2013 de la revista *Art Investment*]

Un coleccionista que personifica algunas de las características de este «nuevo enfoque chino» pero que lleva más de veinte años comprando, es mi amigo Pierre Chen.

[Imagen 30: Pierre Chen en la revista *Art Investment*]

Conocí a Pierre hace muchos años, en Taiwán, donde tiene tres casas. También tiene dos residencias en Hong Kong y una en Tokio. Su interés por el arte contemporáneo se fue desarrollando a lo largo de los años, y contrató al director de Christie's en Taiwán para dirigir una fundación destinada a la compra de obras de arte. Tiene un gusto excelente y posee obras importantes de artistas como Rothko, Bacon y Gerhard Richter. El pasado mes de mayo celebró una gran fiesta para el fotógrafo alemán Andreas Gursky, con motivo de la Feria Internacional de Arte de Hong Kong.

[Imagen 31: Mark Rothko, *Untitled*, 1955/ Francis Bacon, *Three Studies for a Portrait of John Edwards*, 1983]

Pierre disfruta con la compañía de artistas y marchantes conocidos, y no evita la publicidad.

[Imagen 32: Lista de los coleccionistas más importantes de *ARTnews*, número de verano de 2013]

Si bien a Pierre le gusta comprar lo mejor, para él es muy importante que no cueste demasiado.

(Respecto al tema de un «precio mejor», a menudo había alguien dispuesto a decirle a Norton Simon que había pagado «demasiado» por un cuadro. Su respuesta era así de sencilla: «Enséñame otro igual y pagaré exactamente lo mismo». ¡Nadie fue capaz de hacerlo nunca!)

Pierre siempre se acuerda de lo que ha pagado por una obra de arte, tiene una idea acertada de lo que cuesta actualmente y es posible que esté dispuesto a venderla si le ofrecen suficiente dinero. Esto sucede con la mayoría de los coleccionistas actuales más importantes de arte moderno y contemporáneo.

Eli Broad

[Imagen 33: Broad Contemporary Art Museum/ Robert Mapplethorpe, *Eli Broad*, 1987]

Este es Eli Broad, a quien algunos de ustedes conocerán. A diferencia de Norton Simon, al Sr. Broad no le gusta pagar «demasiado» por nada. Le gusta pagar menos que nadie, y se siente legitimado para pagar menos porque tiene la intención de ofrecer su colección al público. Bueno, prometió que donaría su colección al Museo de Arte del Condado de Los Ángeles, que le construyó este museo, pero una vez hubo instalado las obras, decidió que solo las cedería en calidad de préstamo. Ahora está construyendo otro museo que llevará su nombre y también es extraordinariamente activo como patrono del Museo de Arte Contemporáneo de Los Ángeles.

Broad es solo uno de los coleccionistas importantes de los Estados Unidos que salen en los titulares de las noticias, unos titulares que incluyen inevitablemente el signo del dólar. Entre ellos se cuentan propietarios de casinos y directores de fondos de inversión, y a la prensa le encanta presentar su coleccionismo como muestra de un comportamiento excéntrico o ridículo.

Coleccionistas verdaderamente conocedores

En cualquier caso, detrás de este estereotipo encontramos tanto a los que tienen ansias de publicidad como a los que buscan la privacidad y que son verdaderamente conocedores. Los llamo conocedores porque son hombres y mujeres que dedican una cantidad de tiempo significativa a buscar obras de arte, y al hacerlo adquieren un alto nivel de confianza personal. El papel del conocedor no es asumir que la obra de un artista es genial porque otras personas están pagando altos precios por ella. En mi opinión, el papel del conocedor consiste en hacer juicios comparativos de valor y calidad. Por ejemplo, entre el arte de hoy y el de ayer. Los estilos pueden cambiar y los movimientos vienen y van, pero la calidad siempre será lo más importante.

[Imagen 34: George Condo, *Tumbling Heads*, 2006/ Pablo Picasso, *Mujer llorando*, 1937]

Este es un ejemplo más o menos aleatorio en el que se compara un cuadro muy caro del pintor contemporáneo norteamericano George Condo con un conocido cuadro de Picasso. Encuentro que la obra de Condo es o bien un homenaje a Picasso o un pastiche de Picasso (o un poco de ambas cosas), y que merece salir al ring para enfrentarse a Picasso.

Ciertos temas universales persisten en el arte, y las obras de épocas y culturas muy diversas pueden y deben ser comparadas. Al hacerlo, no resultará difícil decidir lo que nos gusta y por qué nos gusta. A mi entender, esta es la esencia del conocedor.

[Imagen 35: Marc Quinn, *Sphinx (Nike)*, 2006/ Auguste Rodin, *Danaide*, 1885-1889]

Sea o no intencionado, lo cierto es que las obras que se parecen establecen una relación entre sí, por ejemplo este retrato de Kate Moss de Marc Quinn de 2006 y la *Danaide* de Rodin, que es de 120 años antes. No estoy sugiriendo que uno

sea necesariamente mejor que el otro, sino que, aunque el *mercado* del arte les asigne categorías separadas y diferentes, no hay necesidad de que nosotros hagamos lo mismo.

[Imagen 36: Jeff Koons, *Plate Set*, 1995-1998 / James Rosenquist, *White Bread*, 1964]

Lo mismo pasa con dos artistas de aproximadamente la misma época. En 1995, Jeff Koons creó una imagen notablemente similar a la producida por James Rosenquist 31 años antes, en los albores del movimiento del pop art. ¿Les gusta a ustedes más una que la otra? O tal vez las dos por igual, o ninguna.

No se trata de elegir quién gana, sino de dejar que nuestros ojos nos informen. No es necesario estudiar historia del arte para contemplar un desnudo con Lucian Freud, compararlo con un Courbet y sentir una afinidad no solo en cuanto al tema sino en cuanto a la pasión y al compromiso.

[Imagen 37: Gustave Courbet, *Nudo reclinado*, 1862/ Lucian Freud, *Naked Solicitor*, 2003]

Con frecuencia me preguntan si es mejor comprar de manera privada o en una subasta. Por «mejor» entienden «menos caro».

Muchas personas compran en las subastas porque creen que, por mucho que paguen, el hecho de que alguien esté dispuesto a pagar lo mismo justifica el valor de la obra. Es un razonamiento erróneo, porque a veces no hay nadie más que licite, y otras veces el que se planta se ha dejado llevar y se siente aliviado al no haber tenido que comprar. Se venden más obras de arte y con mayor frecuencia en privado, y prestar atención al mercado de galerías aporta a los coleccionistas no solo información sobre el valor, sino una selección mucho más amplia. Visitar galerías a menudo y comprar de manera privada crea más oportunidades de comparación que limitarse a repasar los catálogos de las subastas. Al mismo tiempo, establecer relaciones con galeristas de confianza permite el acceso a obras que no se encuentran en el mercado. El dinero que vayas a gastar se puede sustituir. La obra que no hayas comprado, no porque no te guste sino porque en ese momento “es demasiado”, nunca se podrá sustituir.

¿Y qué me dicen de descubrir nuevos artistas en la actualidad? ¿Qué buscarían John y Kimiko Powers si empezaran ahora su colección? Este mundo ha cambiado de un modo radical.

Aunque muchos de los coleccionistas actuales están convencidos de que si hubieran vivido en los años sesenta habrían comprado obras de Warhol y Rauschenberg como lo hicieron Powers y Ganz, yo lo dudo mucho, porque esas obras carecían de prestigio social. De hecho, eran todo lo contrario, nadie hablaba de ellas, ¡y además eran demasiado baratas!

En efecto, hoy en día todo está mercantilizado, y si lo caro significa bueno, lo barato significa malo. Apliquemos esta teoría a las casas, los coches, los yates, la ropa, la educación, etc. Una película es buena si recauda 100 millones de dólares el primer fin de semana. Un libro es genial cuando vende un millón de copias, y con la música pasa lo mismo.

No me malinterpreten, el arte bueno es caro. Está bien que lo sea. El arte bueno es escaso. La mayoría se encuentra en los museos. Pero eso no significa que el arte caro sea excelente. Este argumento lógico tan generalizado es una falacia.

Un galerista amigo mío me dijo hace poco que tenía a un buen artista joven cuyas obras no conseguía vender cuando los cuadros valían 25.000 dólares cada uno. De modo que dobló el precio y eso atrajo la atención de los clientes, y pasó a vender bien. ¿Qué clase de mundo es este? Sí, ya lo sabemos, vivimos en él.

Hace veinte años aproximadamente, Christie's y Sotheby's empezaron a aplicar sofisticadas técnicas de *marketing* y transformaron el arte contemporáneo en bienes de lujo catalogados. El subtexto de todas sus promociones es:

Los coleccionistas que compraron un Andy Warhol en 1965 por unos pocos miles de dólares lo vendieron en 2010 por muchos millones de dólares. Compren al artista joven de moda de hoy en día y obtendrán el mismo beneficio el día que vendan.

[Imagen 38: Takashi Murakami, *Miss Ko2*, 1997. Vendido en Phillips de Pury (Nueva York) en 2010 por 6.802.500 \$]

Cuando Sotheby's ofreció recientemente una obra como esta en una subasta, el texto del catálogo afirmaba que «Murakami está considerado como el próximo Andy Warhol», apuntando claramente a un enfoque inversionista. Ambas casas de subastas promocionan este tipo de obras con caras cenas privadas y glamurosas fiestas llenas de vips.

Cuando John y Kimiko Powers vieron las *Brillo Boxes* en la Stable Gallery, en 1962, Andy Warhol no era precisamente el próximo *alguien*. Comprar en esas condiciones requería instinto y valentía, tal vez tenías que estar un poco loco. De hecho, viendo esta fotografía de la inauguración, no parece que nos encontremos ante un emocionante acontecimiento histórico, aquí no hay champán ni supermodelos. ¡Es un pequeño grupo de gente anodina que va camino de casa después de salir del trabajo!

[Imagen 39: Inauguración de la exposición de Andy Warhol *Box Sculptures* en la galería Stable]

Lo que ha ocurrido es que la aventura de descubrir y coleccionar arte contemporáneo se ha convertido en el *mercado* del arte, y este *mercado* del arte predica la premisa falaz de que todas las generaciones producen arte bueno que va incrementando su valor. Lo siento, pero no todas las generaciones de artistas generan una edad de oro.

Tal vez la burbuja no llegue a estallar, pero no puedo evitar comparar la obra de algunos artistas contemporáneos de éxito con la de los artistas del final de la época victoriana. Comparten una fama y una fortuna asombrosas hacia la mitad de sus carreras, así como una obsesión por la ornamentación y el acabado perfecto.

[Imagen 40: John Currin, *Honeymoon Nude*, 1998/ William-Adolphe Bouguereau, *La Nuit*, 1883]

Entre 1890 y 1918 el mundo sufrió un cambio extraordinario después del cual muchas personas pasaron a considerar la cultura del pasado reciente como algo completamente irrelevante y pasado de moda.

[Imagen 41: Jeff Koons, *Michael Jackson and "Bubbles"*, 1988/ Sir Lawrence Alma-Tadema, *Joseph and the Overseer*, 1874]

Esto es algo que puede suceder en cualquier momento y, sobre todo al ritmo que sigue nuestro desarrollo tecnológico, es posible que no tarden en surgir nuevos tipos de arte y métodos de presentar ese arte, y cuando eso suceda las grandes estrellas de hoy en día pueden llegar a parecer muy pintorescas e insignificantes. Podría estar equivocado.

Hoy en día, el mundo del arte es extremadamente precavido, a todos los niveles. Lo que hacemos ya está siendo analizado mientras nos vemos a nosotros mismos haciéndolo, y si no vamos con cuidado, los periodistas intentarán escribir un artículo sobre ello mientras está sucediendo. Bloomberg News es una organización enorme, y aunque desgraciadamente no cuenta con ningún crítico de arte, sí que cuenta con un reportero sobre arte que publica noticias en tiempo real desde las salas de subastas, prestando una atención especial no solamente a los precios que baten récords mundiales sino a las personas famosas que puedan contarse entre el público, y utilizo la palabra *público* específicamente, porque solo unas pocas personas presentes en la sala participan en la subasta.

El “prestigio nacional” del arte

He hablado sobre tres posibles motivos para coleccionar, pero me he dejado el que ha hecho acumular mayor número de tesoros en los grandes museos de todo el mundo. Yo lo llamo “prestigio nacional”.

[Imagen 42: Maqueta del Guggenheim de Abu Dabi]

Los países que gozan de éxito económico están construyendo museos tan deprisa como pueden. En un intento por duplicar el éxito del Museo Guggenheim de Bilbao, Abu Dabi ya ha encargado el suyo, y aunque todavía no han comenzado las obras, ya se está utilizando para promocionar el país. En realidad, todos los países que cuentan con un museo importante lo utilizan para promocionar el turismo.

Además, muchos países disponen de programas gubernamentales para promocionar a sus artistas en el extranjero. Los Estados Unidos tienen desde hace mucho tiempo un programa llamado *Arte en las Embajadas*. Recientemente, Acquavella fue responsable de que esta obra monumental de 2012 de James Rosenquist se instalara en la embajada de los Estados Unidos en Moscú, gracias a un donante privado.

[Imagen 43: James Rosenquist, *Multiverse, You Are, I Am*, 2012, en la embajada de los Estados Unidos en Moscú]

En los siglos XVI y XVII las casas reales amasaron vastas colecciones de obras de arte que a menudo utilizaban como regalos para cimentar tratados entre los países. Uno de los mayores coleccionistas del siglo XVII fue el rey Carlos I de Inglaterra y Escocia, y este era uno de sus grandes tesoros:

[Imagen 44: Rafael, *La Sagrada Familia*, 1518-1520, Museo del Prado]

En la actualidad, por supuesto, se halla en el Prado, pues fue comprada por el rey Felipe IV después de que Carlos fuera ejecutado por orden del parlamento británico. Como Carlos había estado a punto de convertirse en cuñado de Felipe, y Felipe no quería socavar sus derechos divinos pareciendo que se aprovechaba de la desgracia de Carlos, hizo que el embajador de España en Londres

contratara a dos oficiales del ejército británico para que efectuaran la compra. Esta y otras obras fueron exportadas a través de canales diplomáticos, fueron revendidas al primer ministro del rey, Don Luis de Haro, y solo entonces este hizo entrega de las obras al rey. Uno de los expertos que utilizó el tribunal para asegurar la calidad de las compras fue Velázquez.

Para terminar, dejen que vuelva a retomar la cuestión del papel del conocedor. El potencial se halla en todos nosotros, tanto si contemplamos un Rafael, un Warhol o un Barceló. Lo único que necesitamos es tiempo para contemplar obras de arte, no necesitamos información para ver un cuadro, eso puede venir más tarde. Solo hay tres lugares donde podemos hacerlo. En nuestros hogares, si tenemos la suerte de poder tener obras de arte, en las galerías y en los museos. Mi mejor consejo es que paseen ustedes sin rumbo por su museo favorito, hasta que alguna obra les transmita algo, y que entonces dediquen un largo tiempo a contemplarla.

Un artista que hizo esto con frecuencia a lo largo de toda su vida fue Willem de Kooning, que comentó lo siguiente sobre el hecho de visitar museos:

Si vas de cuadro en cuadro, te pierdes. Lo mejor es decir: «¿Qué me interesa?», e ir directamente a ese cuadro.

Finalmente, apoyen a las galerías que expongan a nuevos artistas, siéntense en la trastienda y contemplen las obras atentamente y sin prisa. Relaciónense con galeristas de confianza. Piensen en Victor Ganz, «mirando, mirando y mirando un poco más».

Preguntas

Maravillosa ponencia. ¿Cuál es su visión de las ferias de arte en el desarrollo del conocimiento artístico entre los coleccionistas?

Acquavella participa en algunas ferias de arte. Quizá se trate de algo necesario, porque la galería solo dispone de un espacio en Nueva York, no tenemos galerías en todo el mundo, y las ferias nos permiten conocer a nuevos clientes; desde el punto de vista del galerista, pues, nos ofrece una perspectiva más amplia. Ahora bien, desde el punto de vista del nuevo coleccionista, creo que resulta muy difícil y confuso.

Hoy en día, las ferias de arte se conciben para ser iguales al ambiente que se respira en una subasta. Están llenas de vips, y hay personas que se han acercado a mí el segundo día y me han dicho: «¿Todavía no has vendido esto?» Como si hubiese sido una subasta. Y todo lo que no vendo en la primera o la segunda hora, cuando todos los vips y todas las personas importantes llegan con sus aviones privados, no lo venderé. Eso crea un sentido falso de urgencia, un sentido falso de oportunidad.

Creo que si yo fuera un nuevo coleccionista, iría a una feria de arte accesible, pasaría mucho, mucho tiempo observando y mirando, y hablando con las personas, y no intentaría hacerlo en el día de la inauguración; no compraría nada, no tendría prisa por comprar, y seguramente llegaría a casa y hablaría con otras personas antes de tomar una decisión.

Los coleccionistas muy experimentados que compran obras de arte de precios elevados en las ferias de arte lo hacen porque se les ha dicho que esas obras estarán disponibles, saben lo que van a ver, entran y en quince minutos llegan a un acuerdo, pero el acuerdo ha sido construido con mucho tiempo de antelación. Por lo tanto, creo que las ferias de arte son buenas para las economías locales y por esa razón las apoyo, pero también diría que, al igual que en el negocio de las subastas, un nuevo coleccionista tiene que llegar allí con calma.

Mi pregunta es sobre los cambios de los últimos 40 o 50 años. A finales de los años sesenta y setenta, galerías de arte como Ileana Sonnabend o Holly Solomon apostaban por determinados artistas. ¿Cuál considera usted que es el papel que debe desempeñar una galería de arte hoy en día?

Actualmente existen diversos papeles desempeñados por distintos tipos de galerías. Creo que el tipo de galería que usted describe de alguna manera todavía son la mayoría de las galerías de arte de Nueva York. En otras palabras, la galería tiene un compromiso con lo que se solía llamar un conjunto estable de artistas: les representa, les consigue exposiciones en los museos, algunos de ellos venden más en un momento dado que otros, algunos pueden vender mucho durante un tiempo y luego se convierten, históricamente hablando, en artistas menos importantes, pero el galerista está comprometido con ellos, y mantienen una relación con él, no necesariamente durante toda la vida o la carrera del artista, pero sí durante una buena parte, tanto si el artista vende como si no.

Yo creo que existe un nuevo modelo y quizás ese modelo de hecho fue desarrollado mucho antes que Gagosian. Tal fue el caso de las Marble Galleries,

que tenían galerías en distintos países y distintos tipos de artistas en cada país y que estaban orientados al mercado. Ellos ya tenían expertos en relaciones públicas mucho antes que otras galerías. Su idea era concentrarse hasta cierto punto en crear una marca.

No quiero criticar a colegas míos de profesión, pero en Acquavella nosotros representamos a cuatro artistas, somos realmente muy pequeños y la mayor parte de nuestro negocio está en el mercado secundario. Somos pocos, pero los suficientes como para asegurar el tiempo y la energía que estos artistas necesitan.

David Zwirner emplea al menos a cinco relaciones públicas para tratar con cuarenta artistas y tiene muchos vendedores. A mí me gusta David, es un buen galerista, pero se trata de un enfoque completamente distinto. A él le gustaría vender algo en todas partes del mundo, cada hora, si eso fuese posible. Si eres un artista de éxito para una galería así, tendrás un éxito extremo, pero habría que ver cuál será la longevidad para artistas que no tienen éxito con estas galerías. En otras palabras, cuán fuerte es el compromiso de la galería con el artista, si el artista no reporta los beneficios que la galería espera. En otras palabras, una galería más pequeña puede llevar artistas que no son constantemente beneficiosos. Si tienes una enorme operación a escala mundial, tienes que ser bastante estricto y exigente.

Usted es un conocedor increíble. Quisiera preguntarle, ¿cuál sería su artista favorito en el último siglo? No el mejor, sino su favorito, que quizás no sea el mejor.

¡Qué difícil! Me temía que justamente me formularías esta pregunta. A ver, no estoy haciendo la pelota a nadie cuando digo Picasso, porque Picasso es un gigante, de un genio tal que es evidente que su obra ni siquiera ha empezado a ser digerida por parte del siglo XXI y quizás no sea entendida o más bien no se convertirá en obra histórica por lo menos hasta dentro de otros cien años, casi toda su obra es muy relevante todavía hoy en día. Y personalmente Miró... mejor no digo, no menciono ningún otro artista español, ¿verdad?

No digas Dalí ahora.

No, no puedo. Bueno sí, tengo que decir Dalí, porque si no digo a Dalí, Luis dejará de hablarme, me retirará la palabra. Yo creo que, de hecho, uno de los artistas más subestimados del siglo XX es Georges Braque. Tendimos a pensar en Braque como el otro cubista al lado de Picasso, pero, de hecho, mientras investigaba para preparar la exposición retrospectiva de Braque en Acquavella, supe que cuando Jasper Johns tenía diecisiete años, antes de ir al ejército, fue a ver una exposición de Braque al MoMA. Al saber esto empecé a ver una fuerte relación entre las pinturas más tardías de Braque, las oscuras, y la paleta de Jasper Johns. Creo que Braque, por lo tanto, ha sido un artista ignorado por haber estado a la sombra de Picasso. Y más avanzado el siglo XX, para mí personalmente Joseph Beuys es un artista extraordinario, un genio, y yo creo que es un hombre que todavía, al igual que Picasso, no ha sido digerido plenamente. No diré que el arte difícil sea bueno, porque el arte es difícil siempre, pero existe un tipo de arte que realmente exige una enorme cantidad de experiencia. Por ejemplo, hoy por primera vez he visto el Beuys que tienen ustedes aquí. Creo que

necesito pasar mucho, mucho tiempo antes de poder empezar a absorberlo. Es un artista de gran importancia. No lo sé, creo que me voy a detener aquí.

Gracias, Michael. ¿Podrías decirnos cuál es, en tu opinión, el mejor contexto para tener una buena colección de arte? ¿Qué es lo que hace que un país o una ciudad sean el lugar adecuado para que se desarrolle el coleccionismo de arte?

Se necesita tener una tradición cultural fuerte, pero no tanto que se dé por descontado que el individuo deja de tener responsabilidad, la responsabilidad de añadir algo a esa cultura o de contribuir o aportar algo. Tiene que existir un equilibrio muy delicado entre lo que el sistema político hace y lo que hace el sector privado. Si el gobierno cuida del bienestar de todos los artistas emergentes, estos tienen muy poco desafío, muy poca experimentación, pero por otra parte, si el gobierno mantiene una actitud de más o menos indiferencia hacia la cultura y no proporciona fondos para que los escolares vayan al museo o quizás impone un sistema fiscal muy fuerte para la exportación y importación de obras de arte, por ejemplo, entonces la situación es muy difícil.

Yo solo puedo hablar de los Estados Unidos de América. Creo que una de las razones por las que el mercado del arte es efervescente allí es por un complejo de inferioridad inherente del país. Es un país nuevo y sin cultura y, por lo tanto, esa cultura tiene que autocrearse. Un gobierno que tiene en consideración la cultura permite que las personas se deduzcan impuestos cuando crean museos o cuando donan obras de arte, tiene un sistema en ese sentido. Formo parte como voluntario de un comité que valora las obras de arte que donan a los museos para que tengan una exención fiscal correcta, por lo tanto existe una combinación de los intereses públicos y privados, que es muy importante. También existe una creencia en la importancia de la cultura; es decir, que el arte no es lo primero que hay que reducir de un programa escolar si se produce un recorte presupuestario. Creo que eso es muy importante.

[CaixaForum Barcelona, 12 de febrero de 2014]

MICHAEL FINDLAY



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 James Rosenquist, Wayne Thiebaud y de la obra tardía de Lucian Freud, y presenta asimismo, obras cedidas por museos y colecciones privadas para exposiciones como *Picasso's Marie-Thérèse* en 2008, *Portrait of a Collection: Robert and Ethel Scull* en 2010, *Georges Braque—Pioneer of Modernism* en 2011 y *The Pop Object* en abril de 2013.

Nace en Escocia en 1945, y es director de una de las primeras galerías de Nueva York que se establece en el SoHo durante los años 60. También allí dirige su propia galería, abierta hasta 1977. Es el primer galerista en exponer la obra de Joseph Beuys, Sean Scully y otros artistas europeos en Estados Unidos. Igualmente, es 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, veterano expresionista abstracto.

Entre 1964 y 1984, Findlay 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 que tuvo 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, como también la venta del *Retrato del doctor Gachet* de Vincent van Gogh, adquirido por 82.500.000 dólares en 1990. Viaja frecuentemente a Japón y organiza las primeras oficinas de Christie's en Seúl y Shangai.

Desde el 2001, Findlay es miembro del Comité Asesor de Arte del Servicio Federal de Impuestos del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos. También forma parte del Consejo Asesor de la Asociación de Tasadores de América y del Patronato de la Fundación Norteamericana de Galeristas, la Fundación de Escuelas y Universidades Británicas y la Fundación para el Arte de Nueva York. Es profesor en el programa formativo de Christie's y forma parte de su Comité Asesor de Formación Académica. En el 2011 participa como ponente principal en el seminario internacional en España sobre autenticación organizado por la Fundación Gala-Salvador Dalí. Es coautor de *The Expert versus The Object: Judging Fakes and False Attributions in the Visual Arts* (El experto y El objeto: Juzgando falsificaciones y falsas atribuciones en las Artes Visuales) publicado por Oxford University Press en 2004. Su libro *The Value of Art* (El valor del arte), publicado por Prestel en 2012 ha sido traducido al alemán, japonés y coreano, y publicado en castellano en la colección "Arte, mercado y derecho" de la Fundación Gala-Salvador Dalí. Michael Findlay tiene dos hijos y está casado con la artista textil Victoria Findlay Wolfe. Tienen su residencia en Manhattan y East Hampton.

Conferencia publicada en:
www.fundacionarteymecenazgo.org

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

Fundación
Arte y
Mecenazgo



Obra Social "la Caixa"



FUNDACIÓ
GALA-SALVADOR DALÍ