

Un nuevo coleccionista, más arriesgado, se impone en el mercado del arte



Un nuevo coleccionista, más arriesgado, se impone en el mercado del arte

Madrid, 18 sep (EFE).- El caprichoso y fluctuante mercado del arte asiste al nacimiento de una nueva generación de coleccionistas "audaces", que arriesgan más, "se guían por su propio gusto" y diversifican sus objetos de deseo, asegura David Linley, presidente de Christie's en Inglaterra.

Como responsable de esta centenaria y prestigiosa casa de subastas, Linley se refiere a las dinámicas que rigen el complejo mercado del arte como "sed por los objetos bellos" o "gusto", una cuestión que vertebrará esta tarde la conferencia de Linley en el **CaixaForum**, invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa **la Caixa** y que hoy ha abordado en un encuentro con medios.

Reacio a relacionar el coleccionismo y el mundo de las subastas con cuestiones como la especulación o la "burbuja cultural", el principal responsable de esta casa inglesa argumenta que, recientemente, ha surgido una "nueva generación de coleccionistas" con un perfil "más dinámico" que antaño.

Si antes su objeto de deseo se reducía a una sola disciplina, ahora combina piezas contemporáneas con otras más antiguas y mezcla disciplinas, que van desde el arte tribal, al dibujo o las antigüedades.

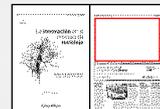
Linley es él mismo un reconocido coleccionista de arte, como lo ha sido su familia durante mucho tiempo -es sobrino de **Isabel II** y miembro de la Casa Windsor-, y considera su colección de arte "como un viaje personal".

Respecto a los desorbitados precios que alcanzan algunas obras de arte en las mediáticas de subastas, Linley ve "difícil" fijar un techo: "A veces a mí mismo me cuesta crearme las cifras que se alcanzan, pero este es un mercado muy fluido, y confío en que los resultados sigan aumentado".

"El precio para las cosas más bonitas siempre sube, y en las subastas a veces aparecen alguna de las más bellas piezas de la historia", explica a modo de ejemplo y en referencia a una subasta celebrada este año en **Nueva York**, en la que tres cuadros superaron los 40 millones de dólares (30 millones de euros).

Christie's, asegura, es líder de un mercado "fuertemente competitivo" -el año pasado batió su récord de recaudación-, porque ha sabido amoldarse a los nuevos tiempos, como la creación de una plataforma "online" para participar en subastas o la incursión en mercados emergentes como China.

La casa inglesa es, de hecho, la única extranjera que ha conseguido los permisos para operar en el mercado chino y dentro de poco celebrará su primera subasta en Hong Kong. Una cita que Linley considera "tan importante, como la apertura de Christie's en Nueva York en los años 70".



Christie's puja por el mercado chino

La casa de subastas equipara su desembarco en Shanghái con su llegada a Nueva York en los setenta

FRANCISCA RISATTI Madrid

El peso creciente de los mercados asiáticos se siente también en el mundo del arte y las subastas. "La apertura de Christie's en Shanghái es tan importante como la de Nueva York en los años setenta", afirmó ayer en Madrid el presidente en Reino Unido de la centenaria casa de subastas, David Linley, sobrino de la Reina Isabel II y fundador de la empresa Linley, especializada en diseño y fabricación de mobiliario. In-

Invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, el hijo de la princesa Margarita disertó en CaixaForum sobre la cultura del coleccionismo en su país y se refirió así a la que será la primera subasta de Christie's en China continental, el próximo 26 de septiembre.

La casa fundada en 1766 por James Christie es la primera empresa extranjera del sector que opera de manera independiente en el gigante asiático. Su histórica rival, Sotheby's, desembarcó en China en septiembre de 2012, pero lo hizo mediante una *joint venture* con la estatal Pekín GeHua Art Company. Tanto

Christie's como Sotheby's, que se disputan año tras año el liderazgo del mercado, están invirtiendo crecientes energías en el país asiático, que ofrece grandes oportunidades pero que es, a la vez, el lugar de origen de sus principales competidores. En 2011, las chinas Beijing Poly International y China Guardian se instalaron en el tercer y cuarto puesto mundial en ventas, según un estudio del regulador del mercado de las subastas de Francia, el *Conseil des Ventes*.

El año pasado las operaciones de Christie's (privadas y en subastas) superaron los 4.697 millones de euros y marcaron un récord en la recaudación anual de la empresa. Linley subrayó ayer el carácter competitivo del sector y afirmó que la disputas por las mejores colecciones no se dirimen solo en el terreno económico. "La oferta incluye el modo en que serán exhibidas las piezas, el lugar, o si habrá luz artificial o natural", precisó.

Reacio a relacionar los altos valores que alcanzan ciertas piezas con la especulación, Linley afirmó que en todo mercado siempre hay un precio correcto. "En las subastas a veces apare-



David Linley, presidente de Christie's Reino Unido y sobrino de la Reina Isabel II, ayer en CaixaForum (Madrid). JUAN LÁZARO

David Linley, hijo de la princesa Margarita, afirma que hay una "sed por los objetos bellos"

cen algunas de las piezas más bellas de la historia y hay mucha competencia", dijo en referencia a una puja en Nueva York en la que, el pasado mayo, tres cuadros superaron los 30 millones de euros. Linley afirmó que hay una "sed por los objetos bellos" y que es difícil decir si habrá un techo en los precios. "A mí mismo me cuesta creer las cifras que se alcanzan, pero este es un mercado muy fluido, y confío en que los resultados sigan aumentando", añadió.

El sobrino de la monarca británica señaló dos campos que son prioritarios en la estrategia de expansión de la compañía: el de las ventas online, un servicio que la casa ofrece desde el año pasado, y el de las privadas, destinadas a los clientes que desean elegir las piezas

con más tiempo y de una manera más discreta. En esta última categoría las operaciones globales de la casa superaron los 530 millones de euros en la primera mitad de 2013, lo que representa un incremento del 13% con respecto al mismo período del año pasado.

Esas dos modalidades de venta estarán también disponibles la próxima semana en Shanghái. El desembarco en China tendrá como escenario el hotel Jing An Shangri-La, pero el evento será transmitido en directo a través de la página web de la casa (www.christies.com). Sin embargo, el día previo a la gran inauguración el foco estará puesto en Londres, donde Christie's subastará una colección de fotografías de la modelo británica Kate Moss.

Un día en las subastas



Un nuevo coleccionista, más arriesgado, se impone en el mercado del arte

Madrid, 19 sept. (Peio H. Riaño).-**David Linley**, presidente ejecutivo de Christie's ha pasado por Madrid para hablar del cambio del gusto en los últimos cuatrocientos años, en el CaixaForum, organizado por la Fundación Arte y Mecenazgo. Le interesa mostrar cómo el coleccionismo inglés ha buscado a lo largo de los siglos las mejores obras de arte por todos los rincones del mundo "con el fin de conservar, educar y, finalmente, definirse". Para el jefe sumo de la casa de subastas esta tradición continúa con las generaciones más jóvenes que **"alimentan un apetito muy inglés por el arte"**. Para Linley el arte vive gracias a sus coleccionistas y es una tradición "extremadamente importante", que abre las puertas de sus casas a los amantes del arte.

Él define el gusto y las modas, viaja por todo el mundo con grupos de coleccionistas, visitando los **mercados emergentes**, como China, comprobando cómo van las obras de **los siete museos que se construyen ahora en Abu Dhabi**, porque en algún momento tendrán que llenarlos. Ya son una potencia muy importante, un cliente destacado. Pero Linley parece sentir especial devoción por otro tipo de compradores, **"los que compran con el corazón**, los que no especulan".

"A veces a mí mismo me cuesta crearme las cifras que se alcanzan, pero hablamos de un mercado muy fluido y muy competitivo y confío en que los resultados sigan aumentando. El precio de la belleza siempre sube"

Es una categoría un tanto amplia, pero se atreve a definirla un poco más: **el nuevo coleccionista tiene un gusto menos ortodoxo**, se atreve con disciplinas de todo tipo, es más audaz, no tiene restricciones, desde el arte tribal al contemporáneo, le mueven motivos económicos y académicos y también compra a través de internet. Son más arriesgados y se guían por su propio gusto, guiados por **"el hambre por los objetos bellos"**. El coleccionismo es un viaje personal que debe mantenerse añadiendo nuevos cuadros, explica.

También es una experiencia espectacular. Cuando Linley se refiere a la parte crematística del asunto trata de relacionar la venta con momentos **“emocionantes”** y prefiere destacar el **“ambiente único”**, antes de vincular el gusto con **la burbuja del precio de las obras** que se ponen en venta. Más allá del importe está la vivencia espectacular. **“El precio de una obra de arte se crea en la propia subasta. El mercado es el que pone el interés. Hay que ir y ver y sentir el ambiente de la sala”**, explicó el presidente de Christie's en Inglaterra, acompañado de **Juan Várez**, consejero delegado de la empresa en España.

Quizás por ese motivo no quiso valorar la campaña de tasación que su empresa lleva a cabo en el Museo del Instituto de Arte de Detroit, ni el impacto que el IVA del 21% sacude al coleccionismo español, ni la importancia de una ley de mecenazgo a la altura para desarrollar la conservación y el conocimiento de las obras maestras. Linley es un creador de gusto, conoce las tendencias y ve difícil poder predecir el techo del precio del arte. **“A veces a mí mismo me cuesta crearme las cifras que se alcanzan, pero hablamos de un mercado muy fluido y muy competitivo y confío en que los resultados sigan aumentando”**, afirmó el responsable de Christie's. **“El precio de la belleza siempre sube”**, zanjó.



TENDENCIAS



Una subasta de arte en una de las salas de Christie's.

Los nuevos coleccionistas se arriesgan más

ARTE El presidente de Christie's retrata el dinamismo del mercado.

C. Méndez. Madrid

David Linley se desenvuelve con muy británicas maneras. El presidente ejecutivo de la casa de subastas Christie's en Reino Unido, sobrino de la reina Isabel II, es también un exquisito coleccionista y fundador de Linley, una firma especializada en diseño y fabricación de mobiliario.

Profundo y apasionado conocedor de las grandes colecciones británicas, ayer pronunció una conferencia sobre la cultura del coleccionismo en Inglaterra a través de las grandes casas y las colecciones contemporáneas. Fue una clase magistral del vizconde en CaixaForum Madrid, en el marco de las reflexiones que está impulsando la Fundación Arte y Mecenazgo.

Linley también hizo un buen retrato del momento actual del mercado mundial del arte, recuperado tras la caída

de 2009, pero sobre todo se refirió al importante y dinámico papel de los nuevos coleccionistas, más dispuestos ahora a guiarse por sus propios gustos y a hacer adquisiciones más arriesgadas.

Aunque no se refirió a él, ese perfil se ajusta, por ejemplo, al multimillonario ruso Román Abramóvich, que encabeza el ranking de los diez coleccionistas más activos del mundo. Linley sí citó el nada desdeñable papel de las ricas monarquías del Golfo Pérsico, dispuestas a dar contenido a los museos de arte que tienen proyectados (como los siete de Abu Dhabi).

El experto fue muy pru-

Los nuevos coleccionistas se guían más por sus propios gustos y son más arriesgados

dente a la hora de valorar si existe una burbuja en el mercado del arte. "A veces no te puedes creer los precios y resultados de los últimos diez años", afirmó, pero "la sed de belleza" y un mayor dinamismo y audacia de los compradores explicarían el repunte del mercado, que vivió un boom en 2003 y 2007, dos años de caídas entre 2008 y 2009, y que entró en la senda de la recuperación en 2010. Incluso puede presumir de records como los 58,4 millones de dólares pagados por *Número 19, 1948*, de Pollock, el pasado mayo.

Además del auge de las subastas por Internet, que están introduciendo una nueva dinámica, son muy importantes las transacciones privadas que hacen las casas de subastas: "Cada vez más personas buscan esas ventas discretas y eficientes".



EL HIJO DE LA PRINCESA MARGARITA VISITA BCN

El amor al arte de **Lord Linley**, sobrino de la reina de Inglaterra

NATÀLIA FARRÉ
BARCELONA

La familia marca. Y **David Linley**, vizconde de Linley, sobrino de la reina de Inglaterra y décimosexto en la línea de sucesión al trono británico, no puede decir lo contrario. Pues a sus padres, a la princesa **Margarita** y al fotógrafo **Antony Armstrong-Jones**, debe su pasión por el arte. Una vocación que le inculcaron ya de pequeño. «Los dos me llevaban a ver exposiciones», afirma sonriendo mientras explica divertido el método que usaba su madre: «Una visita, un cuadro. Tiraba de mí por las salas hasta que me obligaba a pararme delante de un lienzo durante 10 o 15 minutos, y a pensar en él». El sistema funcionó porque Lord Linley a sus 52 años es además de un reputado diseñador de mobiliario, presidente de la casa de subastas Christie's en Inglaterra y coleccionista de arte. Y a esta última faceta es a la que debe la conferencia sobre coleccionismo inglés que ayer impartió en CaixaForum invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo que impulsa La Caixa.

Cordial y afable, lejos del protocolo que se le supone a un *royal* -en el mundo profesional se presenta como **David Linley**, sin título aristocrático de por medio-, tampoco tuvo reparos en contar el método escogido por su padre, tan poco ortodoxo como el de la princesa **Margarita**, para inculcarle amor por lo bello: «Nos tenía aterrizados a mi hermana y a mí. Ibamos en coche de paseo, y de repente exclamaba: 'qué casa tan bonita', paraba el motor, llamaba a la puerta y preguntaba si podíamos verla». Los

peculiares sistemas de la familia **Armstrong-Jones**, también funcionaron en **Sarah**, su hermana, que ahora es pintora profesional.

Y precisamente uno de los dibujos de la benjamina de la princesa Margarita es una de las obras más estimadas por Linley de su colección. Un grupo de piezas que él califica de «ecléctico» y define como «una pasión» ligada a «la belleza» que no tiene porque costar mucho dinero. «Yo soy coleccionista y no soy rico», afirma, para a continuación explicar que su primero objeto, una figurita, lo compró siendo aún niño en una gasolinera.

«**Mi madre me obligaba a pararme delante de un cuadro durante 10 o 15 minutos y pensar en él**»

Ahora, pese a ser uno de los responsables de la prestigiosa casa de subastas -el año pasado las operaciones de Christie's superaron los 4.697 millones de euros- busca sus tesoros en «pequeñas tiendas, en ferias, en talleres de jóvenes artistas y mercadillos». Y, mientras, viaja, como los ingleses del *grand tour*, que volvían de Italia con «obras cargadas de belleza». Linley recuerda cada uno de los objetos que colecciona de otras culturas. «Cuando los veo me traen a la mente el viaje y la historia», como la totera que compró en Ecuador con bellos bordados. A vueltas con la belleza. ≡



CARLOS MONTAÑÉS

► Lord Linley, ayer en Barcelona, antes de pronunciar su conferencia.



CECIL BEATON / CAMERA PRESS

► Escena familiar de David Linley, a la izquierda, con sus padres y hermana.



LAVANGUARDIA

LA CONTRA

David Linley, vizconde; sobrino de Isabel II; presidente de Christie's UK



VICTOR M. AMELA IMA SANCHIS LLUÍS AMIGUET

Tengo 52 años: ¿verdad que aún soy joven? **Diseño muebles. Nací en Clarence House. Soy hijo de la princesa Margaret y mi hija se llama Margarita. Me encanta ir con mi hijo, Charles, a la iglesia y a ver jugar al Chelsea. Debemos recuperar el orgullo de que una cosa no se rompa**

“También subastamos caca de dinosaurio fosilizada”



ALEX GARCIA

Su *britishness*, vizconde Linley, ¿es genética?

Para mí, *britishness* es ser innovador, pero partiendo de la tradición, la historia y el patrimonio británicos...

... ¿Qué... ¿incluyen a Escocia?

No voy a contestar preguntas motivadas políticamente.

Los independentistas no renuncian a la monarquía británica: su familia, señor.

Bueno, eso dijeron ayer mismo, pero yo no voy a añadir nada más.

¿Cuál es la pieza más singular que ha subastado usted?

Subastamos fósiles de caca de dinosaurio.

Puede que haga juego con las cortinas.

También el ala trasera de un Concorde o una columna con una estatua de Venus sólo visible con microscopio, porque esa columna es un cabello humano. Y máquinas del millón, *pinballs*, que fascinan a mis hijos.

Yo metí muchas horas en ellas de niño.

Y a los chavales también les fascina la posibilidad de arreglar cosas y de construir las. Como a mí. Yo recuerdo momentos maravillosos con mi padre, manchados los dos de grasa, arreglando el Aston Martin DB5, el *Gold-*

finger, que siempre estaba estropeado. Ahora estoy diseñando un coche eléctrico con mi hijo. Y lo pasamos en grande.

Creía que usted sólo hacía muebles.

Pero no crea que los hago yo solo. He descubierto que a todo el mundo le encanta participar en una creación. Cuando diseño un escritorio, por ejemplo, me encanta enseñárselo a los amigos y pedirles que descubran sus diecisiete normas secretas...

¿Por qué secretas?

Porque los pongo botones escondidos; cajones secretos; recovecos insospechados...

Suena divertido.

Lo es, pero lo realmente importante es algo que se está olvidando y que no he mencionado al hablar de tradición: me refiero al orgullo de que una cosa no se rompa.

Es el orgullo de la normalidad.

Pues ese era uno de los mejores componentes de la *britishness*: que las cosas duren toda la vida. Es la legítima satisfacción que proporciona saber que algo hecho por nosotros sigue funcionando y funcionará.

Los minisueños sólo dan para Ikea.

Bueno, yo también compro a veces muebles así para combinarlos. Yo modestamente disfruto de ese orgullo de que una cosa dure

No sin los 'royals'

El vizconde Linley planea el inminente desembarco de Christie's en Shanghai y Bombay con Leopoldo Rodés, consejero de la firma, que me lo

presenta en CaixaForum antes de que disertate para la Fundación Arte y Mecenazgo. El

vizconde comenta las desmesuradas pujas de los compradores chinos por singulares botellas de burdeos y apunta:

“Pero ahora, de repente, se han pasado a los borraños; no siempre son predecibles”. Pese a sus evasivas, leo en sus ojos que le encanta que el independentismo escocés, que hoy es ya un *indie lite* muy rebajado, no se plantee prescindir de la familia real británica. Al fin y al cabo, él es el decimoquinto en la línea de sucesión.

cuando miro mi primer escritorio. Yo lo diseñé; elegí la madera; lo he fabricado; lo he encerado... Y sigue sirviéndonos. Por eso quiero que volvamos a los tiempos en que los trabajadores de un país estaban orgullosos de hacer algo que durara para siempre.

Usted ya nació clásico.

Pues criticaron mucho mi firma de muebles precisamente por ser demasiado tradicional, pero esas críticas ignoraban que el diseño más clásico se vuelve vanguardista con los años. En cambio, lo muy moderno suele quedarse muy viejo muy pronto.

¿Puja usted por piezas de Christie's?

No me lo puedo permitir.

¿Ha sufrido Christie's esta recesión?

Sufrimos, es cierto, en el 2008 y 2009, pero nos recuperamos muy bien en el 2011. Hemos reestructurado el negocio, claro.

¿Cómo?

El 45 por ciento de las pujas ya son on line y ha habido que adaptarse a internet.

¿No pierde emoción y glamur la sala?

No, como tampoco los perdió cuando se empezó a pujar por teléfono. Al contrario, yo diría que aumenta el suspense. Y nos las ingeniamos para que todos, pujen por teléfono o por internet, puedan ver antes las obras.

¿De qué forma?

Hay que ser discretos sobre las identidades.

¿Qué identidades?

Somos discretos.

¿La subasta de su vida?

La del Grand Palais de París. Puedo evocar la elegancia de la audiencia; las piezas deslumbrantes y la precisión de la puesta en escena. Todo a punto en su punto como los extraordinarios relojes de época que subastamos. El mazo adjudicando pujas con ritmo y las obras desfilando... Memorable.

Está usted en la línea de sucesión de la Iglesia anglicana: ¿va a misa?

Voy mucho. Voy en bici con mis hijos. Nos gustan las iglesias recónditas y apacibles de la campaña inglesa. A menudo vacías.

Cada vez hay más iglesias vacías.

Me gusta su silencio. Estás allí sentado en un banco un ratito y, cuando sales, te sientes diferente. El otro día entramos a media tarde en una iglesia pequeñita, en la campaña cerca de nuestra casita de Gloucestershire. Mi hijo tocó el piano. Y yo leí un pasaje de la Biblia, que él acompañó con gracia. No había nadie. Fue hermoso.

¿Qué chico más educado!

También vamos a ver al Chelsea y entonces chillas. Y ya sabe quién ha vuelto al banquillo del Chelsea tras pasar por el Real Madrid.

No le haremos aquí publicidad.

En cambio, recuerdo que mi padre fue al campo conmigo –sólo un día– y se aburría. Era un gran fotógrafo y, en vez de mirar el partido, contemplaba el atardecer. Su único comentario fue: “Mira, David, qué destellos tornasolados se ven en la lluvia”.

LLUÍS AMIGUET