



M. González/Shooting

## La entrevista

MICHAEL FINDLAY  
MARCHANTE DE ARTE

# «El arte no debería ser para invertir sino para disfrutar»

Víctor Fernández

BARCELONA- Michael Findlay es uno de los hombres que más sabe de los movimientos comerciales del arte. Responsable de Acquavella Galleries de Nueva York, ha trabajado con obra de Warhol, Beuys, Freud o Picasso. Findlay, intermediario en la histórica venta del tríptico de Francis Bacon «Tres estudios de Lucien Freud» por más de 94 millones de dólares, estuvo ayer en CaixaForum para hablar del mercado del arte frente al coleccionismo invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo.

– Su libro «El valor del arte», editado por la Fundació Gala-Salvador Dalí, lleva como subtítulo «Dinero, poder, belleza».

¿Por qué esos tres conceptos?

– Ese subtítulo fue motivo de una discusión con mi editor. Él me insistía en que el libro llevara algo más poderoso en el título y accedí. Mi texto está dividido en tres secciones para ilustrar los motivos para crear una colección: como inversión, por prestigio social o porque te gusta la belleza del arte.

– Y de esos tres, ¿cuál es el que prima ahora entre los coleccionistas? De los tres que cita, da la sensación que destaquen los dos primeros, especialmente cuando se ven las grandes cantidades que se pagan en subastas.

– Esa es una gran pregunta. Con respeto a los medios de comunicación, el público

solamente recibe información sobre los precios muy altos que se han pagado en las subastas. Pero eso es una parte muy pequeña del mercado del arte a nivel mundial. La mayoría de compras no se hace en subastas y las que superan los 500.000 euros son el 2,5 por ciento de todo lo que se vende. El gran negocio está en las galerías, a veces en subasta, pero no se hace de manera pública. Ese es el verdadero mercado. No se escribe sobre eso porque no da titulares.

– Lo que sí da titulares son las ventas, como la del tríptico de Bacon «Tres estudios de Lucien Freud». ¿Nos puede explicar cómo fue aquella operación?

– Entiendo su pregunta y que me la haga.

¿Es la obra de Bacon más cara vendida? No lo sé. Es posible que alguien pagara más en privado. Cuando la casa de subastas habla de un récord mundial, esto no es un récord olímpico. Pero ese era un buen cuadro de Bacon, pero no lo es porque se vendiera por mucho dinero. Es una manera de describir la calidad.

– ¿Qué le recomendaría a quien se inicia en el mundo del coleccionismo?

– Primero, debe tener un presupuesto para gastar, pero sin tomarlo de lo que vas a destinar a la educación universitaria de tus hijos. Tampoco hay que pensar que después venderás esa pintura y ganarás mucho dinero. Por tanto, si su presupuesto es, por ejemplo, de mil euros debería mirar en galerías trabajos originales, fotografías u obra gráfica que le digan algo a nivel personal. El arte se basa en mirar, no en leer. El arte no es invertir. Debería ser algo positivo que te permite disfrutar, compartir lo que es adquirido.

– ¿Qué le parece el interés que está tenien-

El verdadero mercado del arte se hace en las galerías, no en las casas de subasta»

En Oriente Medio se construyen museos, pero para convertirlos en destino turístico»

do Oriente Medio por el arte invirtiendo cantidades millonarias?

– Sí, están construyendo museos en Abu Dhabi o Qatar, pero lo hacen como un destino turístico. Mi percepción es que se colocan grandes obras de Warhol o Hirst que puedan crear grandes titulares. No son museos nacidos con la misma ambición que en París o Nueva York.

– Me gustaría que trazara un retrato de alguien que conoció muy bien. Me refiero a Andy Warhol.

– La imagen que se tiene hoy de él es de caricatura, pero él era muy hablador y curioso por cualquier cosa. Trabajó mucho y muy duro. No me sorprende que hoy sea tan importante sino que sea un gigante.

Arte / Mercado

# «Las subastas venden cualquier cosa que esté de moda»

El galerista que hizo de intermediario en la venta del cuadro más caro del mundo, el tríptico de Bacon, imparte una conferencia en CaixaForum

**VANESSA GRAELL / Barcelona**  
Las cenas de Andy Warhol en los barrios bajos de Manhattan o la primera *performance* de Joseph Beuys en Estados Unidos, en 1974 (la mítica *I Like America and America Likes Me*, en la que se encerró en una galería con un coyote, noche y día, durante una semana). Michael Findlay estuvo ahí. Y también en el Soho cuando aún no era *cool*: en los 60 abrió la primera galería en el que hoy es uno de los barrios de moda de Nueva York. Trabajó en Christie's durante 16 años (estableció las primeras oficinas en Seúl y Shanghai) y ahora dirige la emblemática Acquavella Gallery en pleno Upper East Side. En noviembre pasado, Findlay fue el intermediario en la venta del cuadro más caro del mundo: el tríptico de Francis Bacon *Tres estudios de Lucien Freud*, que se vendió por más de 94 millones de euros. En los 90 también estuvo detrás de la venta del icónico *Retrato del Dr. Gachet* de Van Gogh (entonces se vendió por 8,2 millones).

Michael Findlay es una figura clave en el mercado artístico mundial. Nadie como él sabe cuál es *El valor del arte* (título del último libro que publicó, editado en español por la Fundació Gala Salvador Dalí). Este *gentleman* del arte —tiene esa elegancia británica combinada con una sonrisa y afabilidad escoceses— impartió ayer una conferencia en CaixaForum sobre *El mercado del arte frente al coleccionismo*, en el ciclo que organiza la Fundación Arte y Mecenazgo de La Caixa.

«Hubo una edad de oro en el siglo XX. No quiero ser pesimista, pero no cada generación produce grandes artistas. Hoy existen muchos creadores talentosos, pero no un movimiento revolucionario como el impresionismo, el minimalismo o el arte conceptual. No hemos encontrado un grupo o un artista que reinvente o que rompa moldes con nuevos puntos de vista», considera Findlay de una época en la que, sin embargo, el arte alcanza los precios más desorbitados. «Las compras por encima de 500.000 euros sólo representan el 2,5% de todo lo que se vende. No es el mercado del arte real. El público sólo recibe información de los altísimos precios de las subastas, que son los que dan titulares. Las subastas tratan de vender cualquier cosa que esté de moda», explica el marchante. ¿Y qué hay del Bacon de los 94 millones de euros? Findlay se encoge de hombros y sonríe como si no hablara



El marchante Michael Findlay, ayer, en CaixaForum. / SANTI COGOLLUDO

de una cifra estratosférica: «Las casas de subastas hablan de récords como si fuera un logro. ¡Pero no son récords olímpicos! El tríptico de Bacon es una gran pintura, pero no es buena porque se haya vendido por tanto dinero, eso no es una manera de describir la realidad, sólo refleja nuestra cultura».

Y especialmente indicativo de esa cultura resulta el subtítulo de su libro, que podría ser el anuncio de una película de Hollywood: *Dinero, Poder, Belleza*. «Son ítems que ilustran los tres motivos para coleccionar arte: la compra como inversión (el dinero), el prestigio social (el poder) o el amor hacia la obra (la belleza)», resume Findlay, buen *connoisseur* de los coleccionistas más ricos del planeta. De hecho, en los 70, fue Findlay quien

convenció a sus amigos ricos para dejarse retratar por Warhol, a 35.000 dólares el lienzo de un metro por un metro (si encargaban más de un retrato, Warhol rebajaba los siguientes a 15.000 dólares).

«Ah, Warhol daría para un libro entero... Pero hoy su imagen se ha convertido en una caricatura, es muy diferente, casi lo contrario, del hombre que era. Sentía una gran curiosidad por todo, por las cosas frívolas e intelectuales. Trabajó muy duro. Y aunque tenía varios asistentes en la Factory siempre hacía sus propias pinturas. Resulta irónico que hoy artistas extremadamente exitosos si releguen el trabajo a sus asistentes. Y usan a Warhol como una justificación. Pero él se preocupaba de la *matière*, de la superficie, del tamaño, no hacía arte de una manera

rápida y casual. Hay algo en su obra que traspasa generaciones», explica el galerista, que fue el primero en exponer a Joseph Beuys en Estados Unidos. Aunque en la aduana casi destrozaron sus obras: «Eran unas botellas de soda con unos taponos antiguos, *old-fashion*, con las etiquetas intervenidas con filtros. Y querían abrirlas. No sé si pensaban que había droga o algo...», recuerda.

Y de Warhol a otro provocador contemporáneo: Damien Hirst, con sus tiburones en formol. «No sé quién entrará en la Historia del Arte con un capítulo entero o una nota a pie de página. Desde luego, de Hirst habrá notas sobre sus grandes habilidades para ganar mucho dinero. La parte de la estética la dejo para los historiadores...», opina diplomáticamente.

## Findlay: "Antes se coleccionaba arte por amor, ahora se hace por dinero"

El célebre galerista, que promovió los primeros retratos realizados por Andy Warhol, explica que no se puede confundir el precio de una obra y su calidad artística

[Cultura](#) | 13/02/2014 - 10:32h | Última actualización: 13/02/2014 - 15:50h



El célebre galerista Michael Findlay EFE/Marta Pérez

Barcelona (EFE/Júlia Talarn).- El célebre galerista **Michael Findlay**, que promovió los primeros retratos realizados por Andy Warhol y expandió la casa de subastas Christie's, considera que el mundo del coleccionismo ha cambiado con el tiempo, pues antes el coleccionista se guiaba por su amor a las obras y ahora, por criterios económicos.

"Hoy vivimos en una cultura monetarizada en la que el coleccionismo se entiende como sinónimo de hacer dinero", ha subrayado en una entrevista con Efe el galerista escocés, afincado desde hace décadas en Nueva York.

Michael Findlay explica en este sentido que, en su época como marchante de arte, el coleccionismo surgía como combinación de un "prestigio social" y el "amor por el arte", mientras la revalorización económica era tan solo un incentivo añadido.

Findlay, director de una de las primeras galerías en establecerse en el Soho neoyorquino en la década de los 60, compara esa época en la que la gente compraba la obra de "artistas emergentes porque les gustaban" y consideraban que con ello el dinero ya estaba "amortizado", con el momento actual, en el que muchos coleccionistas compran arte con "la misma motivación con la que ponen dinero en un banco".

"Hay poca gente hoy que compre arte para quedárselo para siempre", ha subrayado Findlay, quien, desde su experiencia, ha destacado la importancia de comprar una obra "con la que establezcas una conexión especial", una recomendación que, al parecer del galerista, sería "el mejor consejo" que podría dar a los jóvenes coleccionistas.

"Gasta sólo el dinero del que puedas prescindir y espera la misma inversión que esperarías de una fantástica comida en un restaurante caro", es el consejo dado por Findlay a quienes quieran introducirse en este mundo.

Preguntado por las características que convierten una ciudad en un punto clave del mercado del arte, Findlay, que hasta el año 2000 fue el Director Internacional de Arte de la casa de subastas Christie's, ha explicado que, como Nueva York, debe ser un lugar en el que "no hayan muchas restricciones burocráticas", que disponga de una red local de coleccionistas, así como buenos servicios, como restaurantes de prestigio u hoteles lujosos, ya que, según Findlay, "a los marchantes les gusta vivir bien".

Aunque España cumple con la mayoría de estas características, y sobre todo cuenta con un gran legado artístico, Findlay cree que, para convertirse en un polo de atracción del mercado del arte, debería haber un "mayor desarrollo de la tradición del coleccionismo privado".

Una tradición muy viva en Estados Unidos, algo que, según el mítico galerista, tiene que ver por un lado con una cuestión cultural, ya que en el mundo del coleccionismo "uno se debe sentir orgulloso de lo que tiene y no se debe esconder por eso", un comportamiento muy extendido entre los americanos pero menos en Europa, donde, según Findlay, la gente tiende a "esconder" lo que posee.

Y, por otro lado debe haber un apoyo gubernamental, ya que, en Estados Unidos, si un coleccionista privado dona una obra a un museo, institución o fundación, recibe una bonificación impositiva.

"Hay que potenciar la responsabilidad del individuo de revelar lo que tiene y, si se cuenta con un apoyo del gobierno, todo el mundo se beneficiará de ello", ha destacado Findlay.

Invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, impulsada por "la Caixa" el mítico galerista también ha reflexionado sobre el mundo de las subastas, un contexto en el que recientemente ha sido noticia por vender un tríptico de Francis Bacon por más de 94 millones de dólares, una cifra nunca antes alcanzada.

"¿Por qué es tan importante el precio de una obra de arte?", se ha preguntado Findlay, quien señala que se trata de un tema privado y que no tiene ninguna relación con la calidad de la obra sino del contexto en el que esta venta tiene lugar.

Fijarse el precio sólo tiene, según Findlay, efectos negativos, como el hecho de que mucha gente se interese en un cuadro por el nombre del pintor que lo ha realizado. "Yo quitaría los nombres de los autores de los museos, así el público vería colores y formas y no millones de dólares enmarcados", ha bromeado el galerista.

Actualmente, Findlay es director de Acquavella Galleries en Nueva York y es conocido por las grandes exposiciones de maestros de la pintura de los siglos XIX y XX, como las de Picasso, Braque o Lucian Freud. Durante sus años de pionero galerista en el Soho presentó exposiciones individuales de artistas como Baldessari, Mueller, Scully o Wilke, que en ese momento eran desconocidos.

*El valor del arte*, su último libro, fue publicado en español el año pasado por la Fundación Gala Salvador Dalí, que también acaba de publicar un ensayo de Findlay sobre la autenticidad y el mercado del arte dentro del volumen *Autoría, Autenticación y Falsificación de las obras de arte*.

Leer más: <http://www.lavanguardia.com/cultura/20140213/54400230527/m-findlay-antes-se-coleccionaba-arte-por-amor-ahora-se-hace-por-dinero.html#ixzz2tGt2Ar4r>

---

## Michael Findlay: Antes se coleccionaba arte por amor, ahora se hace por dinero



13/02/2014 - 11:14



Barcelona, 13 feb (EFE).- El célebre galerista Michael Findlay, que promovió los primeros retratos realizados por Andy Warhol y expandió la casa de subastas Christie's, considera que el mundo del coleccionismo ha cambiado con el tiempo, pues antes el coleccionista se guiaba por su amor a las obras y ahora, por criterios económicos.

"Hoy vivimos en una cultura monetarizada en la que el coleccionismo se entiende como sinónimo de hacer dinero", ha subrayado en una entrevista con Efe el galerista escocés, afincado desde hace décadas en Nueva York.

Michael Findlay explica en este sentido que, en su época como marchante de arte, el coleccionismo surgía como combinación de un "prestigio social" y el "amor por el arte", mientras la revalorización económica era tan solo un incentivo añadido.

Findlay, director de una de las primeras galerías en establecerse en el Soho neoyorquino en la década de los 60, compara esa época en la que la gente compraba la obra de "artistas emergentes porque les gustaban" y consideraban que con ello el dinero ya estaba "amortizado", con el momento actual, en el que muchos coleccionistas compran arte con "la misma motivación con la que ponen dinero en un banco".

"Hay poca gente hoy que compre arte para quedárselo para siempre", ha subrayado Findlay, quien, desde su experiencia, ha destacado la importancia de comprar una obra "con la que establezcas una conexión especial", una recomendación que, al parecer del galerista, sería "el mejor consejo" que podría dar a los jóvenes coleccionistas.

"Gasta sólo el dinero del que puedas prescindir y espera la misma inversión que esperarías de una fantástica comida en un restaurante caro", es el consejo dado por Findlay a quienes quieran introducirse en este mundo.

Preguntado por las características que convierten una ciudad en un punto clave del mercado del arte, Findlay, que hasta el año 2000 fue el Director Internacional de Arte de la casa de subastas Christie's, ha explicado que, como Nueva York, debe ser un lugar en el que "no hayan muchas restricciones burocráticas", que disponga de una red local de coleccionistas, así como buenos servicios, como restaurantes de prestigio u hoteles lujosos, ya que, según Findlay, "a los marchantes les gusta vivir bien".

Aunque España cumple con la mayoría de estas características, y sobre todo cuenta con un gran legado artístico, Findlay cree que, para convertirse en un polo de atracción del mercado del arte, debería haber un "mayor desarrollo de la tradición del coleccionismo privado".

Una tradición muy viva en Estados Unidos, algo que, según el mítico galerista, tiene que ver por un lado con una cuestión cultural, ya que en el mundo del coleccionismo "uno se debe sentir orgulloso de lo que tiene y no se debe esconder por eso", un comportamiento muy extendido entre los americanos pero menos en Europa, donde, según Findlay, la gente tiende a "esconder" lo que posee.

Y, por otro lado debe haber un apoyo gubernamental, ya que, en Estados Unidos, si un coleccionista privado dona una obra a un museo, institución o fundación, recibe una bonificación impositiva.

"Hay que potenciar la responsabilidad del individuo de revelar lo que tiene y, si se cuenta con un apoyo del gobierno, todo el mundo se beneficiará de ello", ha destacado Findlay.

Invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, impulsada por "la Caixa", el mítico galerista también ha reflexionado sobre el mundo de las subastas, un contexto en el que recientemente ha sido noticia por vender un tríptico de Francis Bacon por más de 94 millones de dólares, una cifra nunca antes alcanzada.

"¿Por qué es tan importante el precio de una obra de arte?", se ha preguntado Findlay, quien señala que se trata de un tema privado y que no tiene ninguna relación con la calidad de la obra sino del contexto en el que esta venta tiene lugar.

Fijarse el precio sólo tiene, según Findlay, efectos negativos, como el hecho de que mucha gente se interese en un cuadro por el nombre del pintor que lo ha realizado. "Yo quitaría los nombres de los autores de los museos, así el público vería colores y formas y no millones de dólares enmarcados", ha bromeado el galerista.

Actualmente, Findlay es director de Acquavella Galleries en Nueva York y es conocido por las grandes exposiciones de maestros de la pintura de los siglos XIX y XX, como las de Picasso, Braque o Lucian Freud. Durante sus años de pionero galerista en el Soho presentó exposiciones individuales de artistas como Baldessari, Mueller, Scully o Wilke, que en ese momento eran desconocidos.

"El valor del arte", su último libro, fue publicado en español el año pasado por la Fundación Gala Salvador Dalí, que también acaba de publicar un ensayo de Findlay sobre la autenticidad y el mercado del arte dentro del volumen "Autoría, Autenticación y Falsificación de las obras de arte".

## M. Findlay: Antes se coleccionaba arte por amor, ahora se hace por dinero

EFE

13/02/2014 (11:01)

Júlia Talam

Barcelona, 13 feb (EFE).- El célebre galerista Michael Findlay, que promovió los primeros retratos realizados por Andy Warhol y expandió la casa de subastas Christie's, considera que el mundo del coleccionismo ha cambiado con el tiempo, pues antes el coleccionista se guiaba por su amor a las obras y ahora, por criterios económicos.

"Hoy vivimos en una cultura monetarizada en la que el coleccionismo se entiende como sinónimo de hacer dinero", ha subrayado en una entrevista con Efe el galerista escocés, afincado desde hace décadas en Nueva York.

Michael Findlay explica, en este sentido que, en su época como marchante de arte, el coleccionismo surgía como combinación de un "prestigio social" y el "amor por el arte", mientras la revalorización económica era tan solo un incentivo añadido.

Findlay, director de una de las primeras galerías en establecerse en el Soho neoyorquino en los sesenta, compara esa época en la que la gente compraba obra de "artistas emergentes porque les gustaban" y consideraban que con ello el dinero ya estaba "amortizado", con el momento actual, en el que muchos coleccionistas compran arte con "la misma motivación con la que ponen dinero en un banco".

"Hay poca gente hoy que compre arte para quedárselo para siempre", ha subrayado Findlay, quien, desde su experiencia, ha destacado la importancia de comprar una obra "con la que establezcas una conexión especial", una recomendación que, al parecer del galerista, sería "el mejor consejo" que podría dar a los jóvenes coleccionistas.

"Gasta solo el dinero del que puedas prescindir y espera la misma inversión que esperarías de una fantástica comida en un restaurante caro", es el consejo dado por Findlay a quienes quieran introducirse en este mundo.

Preguntado por las características que convierten una ciudad en un punto clave del mercado del arte, Findlay, que hasta el año 2000 fue el Director Internacional de Arte de la casa de subastas Christie's, ha explicado que, como Nueva York, debe ser un lugar en el que "no haya muchas restricciones burocráticas".

Tiene que disponer además de una red local de coleccionistas, así como buenos servicios, como restaurantes de prestigio u hoteles lujosos, ya que, según Findlay, "a los marchantes les gusta vivir bien".

Aunque España cumple con la mayoría de estas características, y sobre todo cuenta con un gran legado artístico, Findlay cree que, para convertirse en un polo de atracción del mercado del arte, debería haber un "mayor desarrollo de la tradición del coleccionismo privado".

Una tradición muy viva en Estados Unidos, algo que, según el galerista, tiene que ver por un lado con una cuestión cultural, ya que en el mundo del coleccionismo "uno se debe sentir orgulloso de lo que tiene y no se debe esconder por eso", un comportamiento muy extendido entre los americanos pero menos en Europa, donde, según Findlay, la gente tiende a "esconder" lo que posee.

Y, por otro lado debe haber un apoyo gubernamental, ya que, en Estados Unidos, si un coleccionista privado dona una obra a un museo, institución o fundación, recibe una bonificación impositiva.

"Hay que potenciar la responsabilidad del individuo de revelar lo que tiene y, si se cuenta con un apoyo del gobierno, todo el mundo se beneficiará de ello", ha destacado Findlay.

Invitado por la Fundación Arte y Mecenazgo, impulsada por "la Caixa", también ha reflexionado sobre el mundo de las subastas, un contexto en el que recientemente ha sido noticia por vender un tríptico de Francis Bacon por más de 94 millones de dólares (69 millones de euros), una cifra nunca antes alcanzada.

"¿Por qué es tan importante el precio de una obra de arte?", se ha preguntado Findlay, quien señala que se trata de un tema privado y que no tiene ninguna relación con la calidad de la obra sino del contexto en el que la venta tiene lugar.

Fijarse el precio sólo tiene, según Findlay, efectos negativos, como que mucha gente se interesa en un cuadro por el nombre del pintor que lo ha realizado. "Yo quitaría los nombres de los autores de los museos, así el público vería colores y formas y no millones de dólares enmarcados", ha bromeado el galerista.

"El valor del arte", su último libro, fue publicado en español el año pasado por la Fundación Gala Salvador Dalí, que también acaba de publicar un ensayo de Findlay sobre la autenticidad y el mercado del arte dentro del volumen "Autoría, Autenticación y Falsificación de las obras de arte". EFE

LA VANGUARDIA

## LA CONTRA

**Michael Findlay**, galerista; vendió el cuadro más caro de la historia



¿Edad? Aún gozaré de la última revolución del arte: los artistas van a regalarnos sus obras. Soy un escocés en Nueva York. Podemos saber el valor de un cuadro, pero no cuál será su precio. La obra la crean el artista y quien la mira. **Colaboro con la Fundación Arte y Mecenazgo**

# “Hay coleccionistas que compran el precio”



DAVID AIROB

**U**n día vi a un tipo en un museo con una cámara de video y lo filmaba todo corriendo...

**Hay gente para todo.**

No sé si se divertía, pero de arte no estaba viendo nada. Y no era culpa suya, porque hemos convertido los museos en autopistas por las que circula el público apresurado intentando verlo todo en una tarde para poder decir que lo ha visto.

**¿Cómo visitaría usted un museo?**

Willem de Kooning se reunía con otros artistas en el Metropolitan. Veían un solo cuadro y pasaban toda la tarde discutiéndolo.

**Para eso hay que tener tiempo y vivir en Manhattan.**

En cualquier caso, ver doscientos cuadros en una tarde es no ver ninguno. La retina se satura y en tu percepción se mezclan todos.

**¿Qué actitud tiene usted en el museo?**

Me pongo en medio de una sala y espero que un cuadro en especial me llame. Cuando me siento atraído, lo contemplo; intento preguntarme y que me responda. Y me voy.

**¿Y si no le llama algún cuadro?**

Pues no existe ninguno. El arte no existe hasta que lo miras. Eres tú el que convierte un objeto en arte con tu mirada y, por lo tan-

to, tú eres tan artista como quien lo pintó. Somos tan importantes los que miramos el arte como quien lo concibe y cada generación convertirá esa obra en otra al mirarla.

**Para crear se requiere disciplina, usted ha vendido cientos de millones de dólares en obras de arte: ¿qué disciplina tiene?**

Tengo paciencia con algunos compradores que tienen más dinero que buen gusto.

**Pues no es poca.**

Como yo taso en un precio cada obra y acierto, también creen que seré capaz de prever su precio futuro. Están convencidos de que si antes tuvo un precio y ahora uno mayor, seguirá revalorizándose. Calculan que si hace tres años costó dos millones y hoy cuesta cuatro, dentro de tres años venderán por seis.

**¿Alguien sabe qué precio tendrá?**

Si es una gran obra de arte, seguirá valiendo mucho, por supuesto. Eso jamás se perderá. Pero nadie sabe qué precio tendrá.

**Supongo que se trata, pues, de apreciar su valor y conformarse con su precio.**

Pero hay tipos que compran el precio. Literalmente. He visto galerías con autores estupefactos que no vendían ni un cuadro a 20.000, pero repetían la exposición con todo a 60.000 y, de pronto... ¡lo vendían!

### Dinero sin cerebro

Lo más valioso en nuestras vidas no tiene precio. La calidad de nuestra salud, educación, amistad; el sexo o el amor no dependen de cuánto pagues por ellos, sino de tu capacidad de apreciarlos. Findlay añade otro valor a esa lista de inapreciables: el arte. Agradezco la oportunidad de la reflexión en un país que ha visto contraerse sus salarios. El galerista que ha vendido el cuadro más caro del mundo prefiere el placer sin coste de responder en un museo a la llamada de una obra a la banalidad de los coleccionistas de fortuna inversamente proporcional a su talento, que compran el precio -la cifra- de una obra porque son incapaces de entender su valor.

**En efecto, eso es comprar el precio.**

El inversor se entusiasma con la cifra que le piden por una obra y paga creyendo que seguirá doblándose. Y suele equivocarse.

**Entonces... ¿qué compro y a cuánto?**

Compre lo mejor; lo que usted crea y pueda permitirse como mejor. Antes que comprar un Picasso regular, compre lo mejor de otro autor y, si no le llega para un cuadro, compre litografías, pero siempre las espléndidas; las que le parezcan mejores a usted.

**Ese placer no depende de la cartera.**

Ese placer nadie se lo quitará. Un gran coleccionista amigo invirtió una fortuna en un Rembrandt espléndido y cuando le decían que había pagado demasiado por él respondía: “Si tienes uno igual, te daré lo mismo”.

**Usted mismo hace poco vendió un Bacon por una cifra récord.**

Cierto. Pero no doy detalles privados sobre mis transacciones. Temo que el culto de los medios por la cifra acabe interponiéndose entre la obra y quien trata de entenderla.

**Más fácil saber su precio que su valor.**

Una profesora de arte me pegó la bronca un día en un museo, porque decía que tipos como yo hacíamos que los estudiantes no vieran las grandes obras, sino sólo la fortuna que oían que se había pagado por ellas.

**¿Cómo tasa usted cada obra?**

El valor de una obra suele gozar de un consenso de expertos. El precio siempre acaba siendo una apuesta. Cuando tres espléndidas cabezas de Picasso salieron a subasta, por la primera se pagaron diez millones; por la segunda, cuatro, y por la tercera, tres.

**¿Por qué? ¿No eran igual de buenas?**

Las tres tenían el mismo valor, pero el precio de la primera fue mayor porque había tres compradores pujando; por la segunda sólo pujó uno y la tercera hubo que rebajarla, porque ya no encontraba comprador.

**¿De qué depende?**

He visto caer el precio de un cuadro a la mitad porque el hijo del millonario que pujaba pilló la gripe y él no pudo venir a la subasta. Vi otra caída espectacular de un precio porque un pujador al teléfono iba al timón de su yate y se desató una tormenta.

**¿Una subasta es una aventura?**

Y una tasación fiscal de arte también: yo debo tomar como referencia el último precio y ya ve que son azarosos. Mi operación favorita fue la de una joven que vivía aislada en un rancho de Montana. Se enamoró de un Picasso de la época azul que contemplaba cada noche en un libro desde pequeña.

**¿Se podía permitir soñar con tenerlo?**

Si era rica, pero llevaba una vida sencilla en su rancho. Tras el Picasso no volvió a comprar ninguna otra obra. La vi casualmente hace poco y le pregunté por la seguridad de su Picasso. Me respondió: “Lo tenemos encima de la chimenea sin alarmas, pero no se preocupe: todos creen que es falso”.

LUÍS AMIGUET

# INSTITUTO DE ARTE CONTEMPORÁNEO

Información e iniciativas para la comunidad artística

21 mar 2014 17:10

---

Mercedes Basso. Círculo Arte y Mecenazgo publica la conferencia de Michael Findlay, director de Acquavella Galleries, NY.

*Con el fin de incentivar el diálogo y la reflexión entre los diversos agentes del mundo del arte, la Fundación Arte y Mecenazgo programa conferencias y encuentros para dar a conocer las experiencias de especialistas internacionales y debatir sobre los modelos de actuación en el sector.*

Bajo el nombre de Círculo Arte y Mecenazgo, en estas reuniones se abordan las diversas y complejas claves del futuro del arte, poniendo énfasis en la aportación de las colecciones privadas a la difusión de la cultura.

Círculo Arte y Mecenazgo

**Publicada la conferencia de Michael Findlay, director de Acquavella Galleries, NY.** <http://fundacionarteymecenazgo.org/perfil/michael-findlay/>

En base a sus cincuenta años de experiencia como art dealer, Michael Findlay nos habló sobre cómo, porqué y qué coleccionan las personas, principalmente referido al arte del siglo XX y contemporáneo.

Su intervención partió del muy publicitado mercado del arte en una cultura mercantilizada como la nuestra, en comparación con el negocio del arte a menor escala y más privado de unos años atrás. ¿Cómo influye la aproximación al coleccionismo como inversión sobre el conocimiento artístico así como sobre su calidad y valor? Si las grandes obras son caras, ¿significa entonces que lo caro es excelente? ¿Quiénes fueron los coleccionistas que descubrieron grandes artistas cuando eran todavía desconocidos? ¿Puede esto suceder hoy en día? ¿Cómo ha cambiado en este tiempo el coleccionista de obras emblemáticas?

Todos los programas se concretan en recursos disponibles en [www.fundacionarteymecenazgo.org](http://www.fundacionarteymecenazgo.org).