

MICHAEL FINDLAY Galerista

“Los Gobiernos tienen que saber que el arte es una necesidad social, no un lujo”

ÁNGELES GARCÍA, Madrid
“Los Gobiernos tienen que saber que el arte es una necesidad social, no un mero lujo. En Nueva York, hemos planteado la necesidad de crear un ecosistema que facilite la realización, la exposición y la venta del arte contemporáneo. Es incalculable el beneficio económico que puede suponer para la ciudad”. Esa es la poderosa idea que Michael Findlay, escocés nacido en 1945, director de la refinada galería Acquavella en Manhattan, planteó ayer en su intervención en CaixaForum Madrid, dentro del ciclo de conferencias organizadas por la Fundación Arte y Mecenazgo que impulsa La Caixa. “Si las autoridades lo entienden y son capaces de hacerlo, los beneficios serán incalculables”, explicó ayer por la mañana en una entrevista con EL PAÍS.

Findlay es una voz autorizada en estas cuestiones. No es solo que lleve más de medio siglo en el negocio; es también cómo ha estado en él en todo este tiempo. Adalid desde su galería de la apreciación del impresionismo, el arte moderno europeo y la escultura estadounidense de posguerra, expone a autores como Jean Arp, Lucio Fontana, Marlene Dumas o Lucian Freud. Fue director de una de las primeras galerías en establecerse en el SoHo neoyorquino en los sesenta, además de pionero en mostrar la obra de Joseph Beuys y otros artistas europeos en EE UU y uno de los primeros marchantes de los retratos de Andy Warhol.

Desde la atalaya de su expe-



El galerista Michael Findlay, ayer en CaixaForum Madrid. /JAIME VILLANUEVA

Marchante de Beuys o Warhol, señala Berlín como la gran capital de la creación

riencia, Findlay habló ayer con entusiasmo de su plan, que pasa por facilitar alquileres baratos para los creadores, financiación para sus proyectos, ayuda para las exposiciones...

—¿Es compatible todo eso con la galopante especulación que vive Nueva York y que ha ido expulsando a los artistas del centro?

—Cuando llegué a Estados

Unidos, en 1964, había muchos artistas, entonces emergentes que vivían y creaban en espacios abandonados. Esos lugares se fueron poniendo de moda y encareciéndose. Los artistas fueron desplazados cuando precisamente son ellos los que dan energía a una ciudad. Algo similar ocurrió en el París de los años veinte, entonces centro de las vanguardias.

—¿Cuál sería entonces la capital del arte en el siglo XXI?

—Yo creo que lo más parecido a aquello es Berlín. Porque es más barato, los lugares son amplios y coincide esa energía de la que hablábamos. La diferencia es que allí no está el mercado, pero los galeristas de todo el mundo saben que muchos de los grandes artistas actuales sí están allí.

Sobre la responsabilidad de sus colegas en la imagen de voraz especulación que adorna al mercado del arte, responde que es un fenómeno “muy minoritario”. “Los grandes récords en las subastas son tema de primera página de los periódicos. Desde la llegada de Internet, los medios informan muy poco del auténtico del mundo del arte y prefieren hacer informaciones tipo *top ten* de lo que sea. Eso no ayuda”.

Negocio y sensatez

Visitante habitual de ferias, acaba de estar en la de Basilea, considerada la más importante del mundo. “Allí he visto negocio y que prima la sensatez. Me contaban que la mayor parte de las ventas ha estado en torno a los 100.000 dólares; esas no son cantidades para especular. Y los artistas más demandados han sido nombres como Lucio Fontana, Josef Albers o Jean Dubuffet”.

¿Y qué ocurre con el mercado español, que parece no pintar nada en ningún sitio? “Yo expongo a Barceló en mi galería neoyorquina”, responde. “Pero si me pregunta por otros nombres, la verdad es que no me vienen a la cabeza. Lo importante para un artista es que venda su obra en su país. A partir de ahí puede dar el salto al mercado internacional. Si la burguesía no se interesa por el arte, la situación es mala. No creo que sea culpa de los galeristas, porque en España los hay muy buenos. El problema puede estar en la educación y en quienes pueden adquirir arte”.



El galerista Michael Findlay, ayer en Caixaforum, donde impartió una conferencia en el Círculo Arte y Mecenazgo de La Caixa.

“Lo único que interesa en el arte son los precios récord”

MICHAEL FINDLAY Director de Acquarella Galleries, en Nueva York.

Rosario Fernández. Madrid

“El arte es el resultado de un individuo que intenta expresar algo que no puede contar de ninguna otra forma”. Así concibe el galerista y exdirector de Christie’s Michael Findlay el significado de la palabra arte. Sus más de cincuenta años de experiencia en este mundo lo convierten en una figura mítica del sector y le sirven para recordar y comparar que cuando él empezó como marchante, el pre-

“El arte tiene tres valores: el comercial, el social y el esencial o valor estético. A los coleccionistas les interesan los tres”

cio no era importante, algo muy distinto de lo que ocurre hoy en día, cuando parece que precisamente el precio es casi lo único que cuenta. “De hecho, la expresión mercado del arte empezó a usarse hace bien poco. Ahora la gente tiene una visión del arte como algo puramente económico. La mayoría de noticias sobre el mundo del arte giran en torno al dinero”, confesó ayer a EXPANSIÓN, antes de pronunciar una conferencia sobre el papel del arte en el de-

sarrollo económico en el Círculo Arte y Mecenazgo de La Caixa.

Y, aunque señala que la gran mayoría de la gente que compra arte no lo hace como inversión, “se les dice que el arte es un producto, una mercancía. Creo que esto es poco recomendable, ya que el arte no es un producto y cada obra es distinta con relación a las demás”. En su opinión, 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, pero no todas las generaciones de artistas generan una edad de oro. “La cuestión es qué artistas van a dejar huella en la historia del arte”.

Findlay, pionero en exponer la obra de Joseph Beuys, Sean Scully y otros artistas europeos en EEUU y artífice de algunos de los primeros encargos de retratos que tuvo Andy Warhol, acusa a los medios de comunicación de difundir este mensaje de mercantilización del arte. En su opinión, parece que lo único

que interesa a los periodistas son los récords que se batían en subastas. Y aclara: “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”. “El 95% del negocio del arte no tiene nada que ver con esto, sino que es gente normal y corriente que gasta dinero en comprar un grabado, una pequeña obra... Pero sobre esto no se escribe”, añade.

Los valores del arte

¿Y qué mueve a alguien a ser coleccionista? Para Findlay, el arte tiene tres valores: el comercial, es decir, el precio por el que se vende una obra; el social, el nuevo estatus que le va a dar a ese comprador relacionarse con gente afín; y el esencial o valor estético, que se resume en qué le ocurre a uno como individuo cuando contempla esa obra de arte. “Nunca he conocido a ningún co-

leccionista al que no le interesaran los tres”, asegura.

La relación entre arte y economía sale a relucir una vez más en la conversación cuando Findlay asegura que “es esencial que los gobiernos entiendan que apoyar el arte no es un lujo, sino que es una parte esencial del ecosistema económico de un país. Si esto se desatiende, la economía en su conjunto sufrirá”. Y cita el caso español. “El IVA al 21% mina el mercado del arte, lo debilita. Lo irónico es que cuanto más elevado es el impuesto, más se restringe el sector y menos impuestos se recaudan. Y hay que sumar los ingresos también perdidos de una industria auxiliar, no sólo turística, sino negocios que van desde el fabricante de marcos a la mensajería”.

A ello, Findlay añade que “si se anima a la gente a coleccionar, se les anima a que donen obras a los museos. Esto es bueno desde el punto de vista económico”. Y cita los ejemplos de ciudades como Nueva York y París, que generan millones de euros gracias a visitantes y residentes que participan en el mercado del arte. Para tomar nota.

“Los gobiernos han de entender que apoyar el arte es una parte esencial del ecosistema económico de un país”

Por G. NÚÑEZ - Madrid

Michael Findlay es memoria viva del SoHo neoyorquino. Allí comenzó su carrera en los 60, cuando las viejas fábricas del antiguo «Distrito del hierro fundido» iban dando paso a los «lofts» de los artistas bohemios, las galerías más punteras y los garitos de los «hipsters» originales. Desde aquellos primeros trabajos como galerista hasta su regreso como director de la potente Acquavella (de por medio, 20 años en la casa de subastas Christie's), ha tenido tiempo de ver pasar mucho arte por sus manos, y en numerosas ocasiones, arte de récord, como el «Retrato del doctor Gachet», de Van Gogh, que vendió por 82,5 millones de dólares en 1990.

De toda aquella experiencia acumulada con todos los actores implicados en lo que comúnmente llamamos «mercado del arte» (coleccionistas, artistas, gestores...), ha forjado la férrea convicción de que «el arte no es un lujo y, por tanto, los gobiernos no deben tratarlo como si así fuera, dedicándole sólo el dinero que les sobra; se trata, en cambio, de una inversión fundamental en la economía de una región».

Michael Findlay, que pronunció ayer una conferencia en Caixa Forum Madrid dentro del Círculo Arte y Mecenazgo de «La Caixa», explicó a LA RAZÓN que la mejor demostración para avalar hasta qué punto el arte puede ser un «ecosistema sostenible» dentro de la estructura mercantil y empresarial de un país o una región, es el propio SoHo y Nueva York: «En los 60, se permitió a los jóvenes artistas que usaran espacios vacíos a rentas bajas. 20 años después, el SoHo ya era una zona cara y de moda, lo que no hubiera sido posible sin los artistas. A medida que iban teniendo éxito, sus obras

El marchante, que ha cerrado ventas millonarias, defiende el peso de este mercado en la economía

MICHAEL FINDLAY: «EL ARTE NO ES UN LUJO»

Javier Fdez-Largo



Michael Findlay, ayer en Madrid

y sus actividades se integraron en una economía en la que también están los museos, las casas de subastas, el turismo, las casas de envíos... Hoy en día numerosos turistas se sienten atraídos por estas zonas». A nivel histórico, París es el emblema: «Dalí, Picasso o Modigliani ya no viven allí como a principios del XX, pero la gente sigue yendo en busca de ese mito de Montparnasse».

Por tanto, defiende Findlay, un Gobierno no debe mirar al arte por encima del hombro y mucho menos pensar que la inversión es a fondo perdido: «En Estados Unidos se anima a que la gente done obras a fundaciones que apoyan artistas y esas donaciones se pueden deducir de los impuestos, como también se hace con las donaciones a museos. Eso supone una asistencia financiera indirecta muy importante que ha animado y alentado a la gente a apoyar el arte, alimentar museos y, a la vez, educar y atraer turistas».

A pesar de que ha manejado cifras de infarto en Christie's, abjura de la cultura de grandes números que se ha establecido en el «mercado del arte»: «Hasta hace 20 años esa palabra no existía. Nadie hubiera entendido ese concepto. Pero en las últimas dos décadas todo se describe en términos de valor monetario. Pasa lo mismo con el cine o los libros, que sólo importa cuánto han recaudado o cuántos volúmenes se han vendido. La idea de que pueda haber grados de calidad u opiniones personales que no tienen nada que ver con el valor comercial, ya no existe. El arte se ha convertido en un producto. La mayoría de los coleccionistas en el mundo gastan 10.000 o 15.000 dólares en sus compras y lo hacen para disfrutar de la obra, no para especular. Pero eso no genera noticias y sí quien invierte millones de dólares en, por ejemplo, un Modigliani».

Michael Findlay: «Los Gobiernos que piensan que el arte es un lujo perjudican la economía de sus países»

El célebre galerista, que hoy ha pronunciado una conferencia en el Círculo Arte y Mecenazgo de «la Caixa», dice que Damien Hirst «es un empresario muy emprendedor»

Sobre el batacazo del mercado del arte chino, cree que «la gente de ese país ya no tiene tanto interés en exhibir su riqueza»



Michael Findlay, hoy en CaixaForum Madrid - MAYA BALANYÁ
NATIVIDAD PULIDO

Madrid 20/06/2016 19:59h - Actualizado: 20/06/2016 20:38h. Guardado en: [Cultura Arte](#)

Michael Findlay (Escocia, 1945) lleva medio siglo en el negocio del mercado del arte, que conoce al dedillo: abrió en los 60 una de las primeras galerías del Soho neoyorquino, entre 1984 y 2000 trabajó en la casa de subastas **Christie's** y hoy codirige uno de los pesos pesados de Manhattan: **Acquavella Galleries**, que se halla en el Upper East Side, entre las elegantes Madison y Quinta Avenida. Pero a este «viejo zorro» cuesta sacarle un titular: sonrío a carcajadas ante las preguntas incómodas. **Vale más por lo que calla que por lo que cuenta.** Diplomacia obliga. Esta tarde ha pronunciado una conferencia, «Arte y desarrollo: un ecosistema sostenible», dentro del programa **Círculo Arte y Mecenazgo de «la Caixa»**. Ya participó en el mismo en 2014 en Barcelona.

«Hace años todas las galerías y casas de subastas tenían oficina en Caracas. Ya nadie la tiene»

Horas antes, **atiende a ABC** en CaixaForum Madrid. Es dicharachero y habla con un tono de voz muy alto. Comenzamos la conversación con un informe, elaborado por **Clare McAndrew** y presentado en la Feria de Maastricht, según el cual **el mercado del arte se retrajo en 2015** después de muchos años al alza. Concretamente, **las ventas bajaron un 7%** el año pasado respecto a 2014. ¿A qué lo atribuye? «Para alguien como yo, que llevo 50 años en este negocio, la idea de que cada año las ventas de arte tengan que ser superiores a las del año anterior es absurdo. Hay altibajos en cada país, dependiendo de las distintas crisis económicas. **Unas veces son los chinos los que tienen dinero, otras los rusos o los indios.** Hace años todas las galerías y casas de arte tenían una oficina en Caracas. Ya nadie la tiene. Esto va y viene». Buen conocedor del mercado asiático (en el 94 inauguró Christie's oficina en Shanghái), subraya que, «**donde ha caído más y más deprisa el mercado del arte es en China**». Dicho informe habla de un batacazo del 23%. Explica Findlay que, probablemente, «puede haber relación entre esa caída y el movimiento que hay en el país contra la corrupción. Esto ha enfriado el mercado. No sugiero que arte y corrupción estén en el mismo paquete, sino que **la gente no tiene tanto interés en exhibir su riqueza**».

El valor del arte

«El arte no tiene valor por sí mismo porque no sirve para nada concreto. Nosotros creamos la idea de valor. Cuanta más gente quiere una obra, más valiosa es»

¿Ha tocado techo el mercado del arte? «Yo creo que está más relacionado con la educación que con la riqueza. El arte ahora cumple muchos objetivos distintos en muchas comunidades distintas en relación a como lo hacía antes. No creo que esté decreciendo. Si analizamos el valor del dinero, no sabría decir si los precios son más altos que antes». Precisamente, en 2012 publicó el libro «**El valor del arte**». Le recordamos los 300 millones de dólares pagados por un **Gauguin**, los 250 millones por un **Cézanne**... ¿Una obra de arte vale lo que un coleccionista está dispuesto a pagar por ella? (Se ríe) «Bueno. **El arte no tiene valor por sí mismo porque no sirve para nada concreto:** somos nosotros quienes creamos la idea de valor. Una pintura sobre un lienzo no vale nada. **Cuanta más gente la quiere, más valiosa es.** Hay cosas que enseguida se hacen obsoletas. Pero Gauguin nunca va a estar obsoleto. Seguramente, dentro de muchos años habrá gente que querrá seguir viendo sus cuadros».

Japón y «El retrato del Dr. Gachet»

«Si el dinero del petróleo dejara de existir, creo que la repercusión en el mercado del arte no sería muy grande»

En 1990, estando Michael Findlay trabajando en Christie's, se vendió en esta casa de subastas el «**Retrato del Dr. Gachet**», de **Van Gogh**, por **82,5 millones de dólares**, un récord estratosférico para la época, que tardó mucho tiempo en

superarse. Se habló entonces de una burbuja en el mercado del arte, producida por Japón. **¿Se corre hoy el riesgo de que Qatar cree una nueva burbuja?** «En los 90 Japón compraba un tercio de todo lo que se vendía en pintura moderna - responde el galerista-. Es una cantidad enorme. La mayor parte del dinero que se gastaba provenía de préstamos de bancos, porque había una burbuja en el valor del suelo. El hombre que compró el cuadro de Van Gogh tenía una empresa de papel. Para poder tener papel necesitaba muchos árboles y tenía mucho suelo. Los bancos le prestaban cientos de millones de dólares, no porque tuviera una fábrica de papel sino por el suelo que tenía. Pero, de repente, en 1991 el mercado inmobiliario japonés se hundió. No sé si existe una situación similar en el mundo. Si los coleccionistas de Oriente Medio (o Asia occidental, que es hoy el término políticamente correcto), **si el dinero del petróleo dejara de existir, creo que la repercusión en el mercado del arte no sería muy grande.** Pero, si la economía china se hunde, la economía mundial se hunde».

¿Entonces no se corre el riesgo de que Qatar, pagando estas cifras astronómicas por obras de arte, pueda romper el mercado? «No, en absoluto. No creo que haya una nacionalidad que tenga tanto poder como lo tuvieron los japoneses en los 90. Hoy el mercado está mucho más diversificado. En aquel tiempo solo compraban arte los japoneses, los europeos y los norteamericanos». Le preguntamos por ese grupo de magnates (**Steve Wynn, Steve Cohen, David Geffen...**) que parecen empeñados en una carrera por ver quién consigue el récord por una obra de arte. «Creo que ese tipo de temas solo interesa a los medios de comunicación. Lo digo con mucho respeto. Hay muchas ventas por mucho valor que no salen a la luz».

La venta accidentada de un Picasso

Precisamente, Acquavella Galleries participó en la negociación de **una venta que resultó muy accidentada.** Le preguntamos si es cierta la historia de que **Steve Wynn**, el rey de los casinos en Las Vegas, rompió de un codazo **«El sueño», de Picasso**, cuando estaba a punto de vender el cuadro. «El "New Yorker" publicó un artículo que relataba cómo el Sr. Wynn, accidentalmente, mientras lo estaba mostrando a unas personas, golpeó con el codo el cuadro y se dañó. La venta se canceló. Se restauró muy bien y se llegó a un acuerdo con la compañía de seguros. Posteriormente, se vendió la obra por una cantidad superior a la original». ¿Lo cuenta el «New Yorker, no usted? **«No es impreciso ese relato - advierte-. Pero yo no hablo de mis clientes».**

¿Qué opina del **duopolio Christie's-Sotheby's** y de las acusaciones, hace ya algunos años, de fijar comisiones entre ambas? «No es un duopolio. Phillips está saliendo más fortalecido. Ambas salas fueron denunciados por fijar comisiones. Fue **un escándalo.** En efecto, se las acusó de negociar las comisiones. **Se metieron en líos.** Con arreglo a la ley de Estados Unidos, las empresas rivales no pueden hablar entre ellas de los precios, no pueden negociar».

Gagosian y Hirst

«El hecho de que un artista tenga mucho éxito no garantiza que vaya a dejar una huella en la Historia del Arte»

Del todopoderoso marchante **Larry Gagosian** no dice ni mu. «No puedo hablar de otras galerías y marchantes». Pero, a continuación, añade: «**Me alegro de que haya gente ambiciosa**, porque esto nos beneficia a todos». ¿Qué opina de **Damien Hirst**? Ha abierto galería en Londres. «Le deseo buena suerte». También subastó sus obras en Sotheby's en 2008 saltándose a las galerías, el mismo día de la quiebra de Lehman Brothers. «Es **un empresario muy emprendedor**», comenta Findlay. ¿Y como artista? «No voy a decir nada sobre artistas de otras galerías. No vendo su obra. No querría que otra galería hablara de alguno de mis artistas». Pero, ¿qué opina, al menos, del «**fenómeno Hirst**»? «A finales del XIX hubo una serie de artistas que tuvieron muchísimo éxito y fueron muy populares. Por ejemplo, los prerrafaelitas. Tenían una alta consideración de sí mismos. Pero el mundo cambió de repente. En un periodo de 20 años a la gente le pareció un tipo de pintura muy anticuada. Esto puede volver a ocurrir. El hecho de que un artista tenga mucho éxito no garantiza que vaya a dejar una huella en la Historia del Arte».

¿Sigue siendo hoy el arte un valor seguro? «Yo nunca animaría a alguien a que se gastase en una obra de arte una cantidad de dinero de la que no pudiera prescindir. **Si necesitan el dinero, que lo guarden**. Incluso, si se lo pueden permitir, les diría que compren con mucho cuidado y asesorándose. No tengo ni idea de lo que va a valer algo mañana. Con artistas como **Picasso o Dalí**, a lo largo de los años su valor ha aumentado». Lo mismo ha ocurrido con **Warhol**, un artista al que Findlay conoció muy bien. Consiguió algunos de los primeros encargos de retratos que tuvo el artista. «Sí, hoy hay más interés por su obra que antes. Al final de su vida, decían que sus últimas obras eran terribles. Lo mismo ocurrió con Picasso. Pero su fama y su reputación fueron en aumento. Hay algo en esas obras que resulta interesante y atractivo a las futuras generaciones. Me parece maravilloso ver a gente de 16 o 17 años con una camiseta que lleva impresa una obra de Warhol».

Arte y Gobiernos

«Cualquier Gobierno que ignore la importancia de financiar a los artistas y las instituciones artísticas dejará de ganar dinero»

¿Entiende el arte como motor económico de la sociedad? «Lo que creo es que **cualquier Gobierno que ignore la importancia del arte, la importancia de financiar a los artistas y a las instituciones artísticas, va a dejar de ganar dinero**. Los artistas, los museos, las galerías, las casas de subastas generan ingresos, impuestos, muchísima actividad económica. Son negocios reales y saludables para la economía. Los Gobiernos que piensan que el arte es un lujo, y por tanto creen que no hace falta invertir en él, están perjudicando la economía». ¿El **modelo americano** es mejor que el europeo? «**Pese a no ser perfecto, funciona**. La National Gallery de Washington empezó con una donación de Paul Mellon para exponer su colección familiar. Quienes donan obras de arte tienen desgravaciones fiscales y además ayudan a que los museos aumenten sus fondos».

Por último, hablamos de los **museos neoyorquinos**. El **MoMA** recibió una donación de 100 millones de dólares, el mismo día que el Met hizo público que tenía que reducir sus gastos generales. ¿Considera un acierto o un error que

el **Metropolitan** quiera abrirse al mundo moderno y contemporáneo en la antigua sede del Whitney Museum? «En los últimos años la mayor parte de los coleccionistas compran arte contemporáneo. Y, por tanto, cualquier museo que quiera atraer a gente rica debe exhibir arte contemporáneo. La pregunta es: ¿Necesita Nueva York otro museo de arte moderno y contemporáneo? ¿Hay público para ello?»