Martín de los Ríos

Virgen Theotokos
Esmalte de Limoges siglo XII. Trono y cesta de ofrendas del siglo XIX. 39 x 34 cm.

¿Lotes garantizados?

¿Y SI LOS RÉCORDS EN SUBASTAS no fuesen reales? ¿Y si el mercado hubiese llegado a un nivel de control tan elevado que se hubiese eliminado la posibilidad de la derrota? Estas preguntas pueden ser, dependiendo del interlocutor, incómodas u obvias. La primera reacción sería la de alguien que aún está interesado en mantener la narrativa de estas ventas como tribunales del arte: se juzgan las obras públicamente por un jurado de pujadores que, en última instancia, proclamarán un veredicto sobre la valía de la pieza en cuestión. Esa versión de la realidad supone que las casas de subasta son meros intermediarios que facilitan una transacción y nada más. Para este tipo de persona, cuestionar la veracidad de los resultados supone poner en duda la legitimidad del mismo sistema. Si las licitaciones existen para crear un sistema justo y transparente –frente a otros rincones más discretos del mercado– ¿cómo podrían transmitir algo falso?

La segunda reacción, la de quien ve las primeras preguntas como algo obvio, se resumiría en un desganado "¿y qué?". Los que tengan esa perspectiva sabrán –no sospecharán o querrán creer– que bajo esa aparente transparencia se encuentra un negocio más complejo y lucrativo que la intermediación más aséptica. Además argumentarán, con toda la razón, que ninguno de los mecanismos para contribuir a la escalada de precios perfeccionados en las últimas décadas es un secreto. Uno llamativo, y que contribuye especialmente a ese supuesto control sobre el que especulábamos, es el de los *guarantees*.

Cada vez conocemos más ejemplos de esta práctica, pero el más reciente ha sido la venta del *Retrato de hombre como Marte* de **RUBENS**, procedente de la colección Fisch Davidson, por 26 millones de dólares. Datado hacia 1620, es un excelente ejemplo de retrato a lo divino, una modalidad que transforma al efigiado (en este caso, en el dios de la guerra romano). Una curiosidad sobre la composición es que el casco está basado en uno real que formó parte de la colección del pintor, que lo creía una pieza arqueológica a pesar de que se trataba de una versión del siglo XVI inspirada en la antigüedad.

La obra se presentó en la cita *Modern Evening Auction* al lado de lotes de Klimt, Picasso, Rothko o Giacometti. El grueso del conjunto, que ha salido a la venta por el divorcio de sus propietarios, se vendió en enero. Se trataba de diez lotes entre los que quizá no se incluyó este Rubens porque ya había otro lienzo del maestro. El retrato estaba valorado entre 20 y 30 millones de dólares, pero su triunfo estaba asegurado aunque ni un solo coleccionista pujase. Este fue el caso también del resto de la colección.

Subasta *Modern Evening* del 16 de mayo en Sotheby's, donde se vendió el *Retrato de hombre como Marte* de Rubens por 26 millones de dólares. Imagen cortesía de Sotheby's.

Joshua Reynolds. Retrato de **Omai.** Hacia 1776. Óleo sobre lienzo. 236 x 145,5 cm. National Portrait Gallery de Londres & The Getty Museum de Los Ángeles.

En estas líneas hemos diseccionado bastantes mecanismos del mercado del arte actual, pero normalmente hemos pasado de puntillas sobre los lotes garantizados (a pesar de que son cada vez más abundantes). Los *guarantees* son un recurso utilizado principalmente por las dos casas de subastas más importantes, **SOTHEBY'S** y **CHRISTIE'S**, mediante el cual aseguran la venta a su propietario. La práctica comenzó hace décadas –remontándose al menos hasta 1970–, como resultado de la guerra de este duopolio para atraer a los mejores clientes. Además de reducir las comisiones que cobraban por una venta y de exhibir su pedigrí y el de sus clientes habituales, se enzarzaron en un peligroso juego según el cual si un lote quedaba invendido ellos mismos desembolsarían la cantidad convenida de antemano con la propiedad.

Los 'guarantees' se utilizaron de forma discontinua durante las siguientes décadas, en función de la salud del mercado. En los momentos de caída o incertidumbre las casas se alejaron de este riesgo extra, que entonces solo estaba diseñado como un mecanismo de *marketing* hacia los coleccionistas vendedores. Aunque tradicionalmente la garantía sobre un lote se ha marcado en la estimación más baja, después de la recuperación del mercado tras el desplome en 1990, la competencia incentivó la subida de las cifras comprometidas.

Esa escalada acercaba al precipicio a las subastas, a las que un fallo de cálculo podía salirles muy caro. Es lo que acabó ocurriendo en 2001 con la venta de la Colección Smooke en **PHILLIPS**. Esta casa había sido adquirida en 1999 por Bernard Arnault, el propietario de LVMH, y había emprendido una agresiva campaña para ponerse a la altura de Sotheby's y Christie's. Esa ambición llevó a la empresa a ofrecer un *guarantee* desmesurado para ganar la atención de los Smooke: garantizaron su colección en 185 millones de dólares cuando su estimación era de 80 a 100 millones. El resultado fue de 85 millones y las pérdidas millonarias –de esta licitación y otras similares, pero no tan llamativas– provocaron la venta de Phillips y el desmantelamiento de algunos de sus departamentos entre Bonhams y Simon de Pury. Phillips había demostrado que se podía perder, y mucho. Pero esta estrategia no cesó hasta la crisis de 2008 cuando Sotheby's acumuló pérdidas por más de 50 millones de dólares.

Los principales agentes del mercado no volverían a utilizar esta fórmula hasta 2011, pero en una manera diferente, depurada y como veremos, más lucrativa y menos peligrosa: los *third party guarantees.* Esta nueva modalidad consiste en que, aunque sea la casa

Rembrandt van Rijn. Retratos de Jan Willemsz van der Pluym y de Jaapgen Carels. 1635. Óleo sobre tabla. 19,9 x 16,5 cm. cada una. © Christie's Images Limited 2023.

SEBASTIANO DEL PIOMBO
Y TALLER
(Venecia ca.1485-Roma 1547)
Ecce Homo (detalle)
1520- 1527
Óleo sobre madera de álamo
34.7 × 26 cm

Caylus
Conde de Aranda 24
+ 34 91 578 30 98
info@galeriacaylus.com
www.galeriacaylus.com
@caylusart

Pedro de Orrente. **Nacimiento de Adonis.** Hacia 1610-1620. Óleo sobre lienzo. 94 x 106 cm. Museo Nacional del Prado, Madrid.

Luis Graner. **Familia en el jardín.** 1885. Óleo sobre lienzo. 163 x 121 cm. Museo de Bellas Artes, Valencia.

de subastas de turno la que garantice a los clientes el precio de venta, no es la compañía la que arriesga el dinero, sino un tercero. Este inversor ajeno a la empresa licitadora obtiene a cambio ciertos derechos. En el caso de que no aparezca ningún pujador y el lote quede invendido, pasará a la propiedad de esta *third party* [tercera parte]; y si se vende, se repartirá con la casa un porcentaje de la ganancia generada con la subida del precio.

Ni que decir tiene que es un mecanismo que exime de riesgos a la casa de subastas una vez que haya encontrado a ese inversor. Además, siempre obtendría beneficios ya que, en caso de la no adjudicación, seguiría recibiendo el porcentaje que se cobra al vendedor. La nueva carrera ha sido, por lo tanto, localizar a esos garantizadores, aunque tampoco ha habido que buscar mucho.

No hay que pensar demasiado para encontrar el perfil de cliente que estaría dispuesto a entrar en una dinámica que se salde siempre con una venta. Los principales coleccionistas, galeristas e inversores tienen a su disposición una herramienta, relativamente transparente, para que ninguno de sus artistas predilectos –o representados– obtenga jamás un mal resultado.

Y decimos transparente porque actualmente todos los lotes garantizados están marcados como tal en los catálogos. ¿Por qué no hacerlo? A pesar de las conclusiones a las que puedan llegar los analistas –de manipulación del tramo superior del mercado, por ejemplo– sigue siendo un síntoma de poder por parte de las casas de subastas. Puede que no hayan encontrado un comprador, pero alguien va a pagar el precio marcado en la etiqueta, lo que contribuye a no desprestigiar el pedigrí de la obra. Para los propietarios esto tiene un enorme valor, ya que conseguir deshacerse de una obra que acarrea un invendido en subasta pública puede convertirse en un dolor de muelas. Además, dado que los

Atribuido a Anton Van Dyck y taller. Retrato de don Francisco de Moncada, III marqués de Aytona y conde de Ossuna. Óleo sobre lienzo. 217 x 122 cm. Imagen cortesía de Setdart.

guarantees están reservados para las mejores piezas, se han convertido en un signo de valor añadido para la pieza.

Esta manipulación de vez en cuando provoca unas líneas airadas en los medios dedicados al mercado. Especialmente cuando se estira la normativa detrás de estas operaciones. *The Art Newspaper* ha publicado un artículo –«Hedge to hedge: a secondary market for the third-party auction guarantees is on the rise»– describiendo cómo estos nuevos garantizadores venden a su vez porcentajes a otros inversores. Es decir, que una obra con *guarantee* puede acabar en manos no de un tercero, sino de varios, que a su vez podrían hacer lo mismo con sus porcentajes (por cierto, todos ellos tienen derecho a pujar por la obra). Esta atomización de la propiedad parece estar contraindicada en la normativa que rige estas operaciones, pero ¿puede sorprender esto a cualquiera que esté familiarizado con el mercado? No. ¿Indignarle? Menos.

Para lo único que nos puede servir es para ver con otros ojos los resultados presentados por analistas, como en el informe de Art Basel y UBS, en el que se habla del incremento del 700% de los lotes adjudicados por encima de 10 millones de dólares en los últimos 13 años. ¿Qué porcentaje estaba garantizado? ¿Puede que la transformación progresiva del mercado del arte en mercado a secas perjudique su propia supervivencia? Las subastas de Nueva York de mayo mostraron síntomas de desgaste y en las pocas citas en las que no hubo *guarantees* los coleccionistas no respondieron como se esperaba; pero tampoco los inversores (y en 2023 esto último es lo más preocupante).

Alonso Cano. Inmaculada Concepción. 1628. Óleo sobre lienzo. 148,5 x 96 cm. Imagen cortesía de la galería Rob Smeets.

Panorama incierto

Si en la anterior crónica hablamos de un respiro en el mercado y de buenos resultados sin demasiadas pegas, los últimos tres meses dibujan una realidad más contenida. El único resultado que ha superado al del rubens de Fisch Davidson ha sido la compra conjunta del *Retrato de Omai* de **JOSHUA REYNOLDS** por 50 millones de libras entre la **NATIONAL PORTRAIT GALLERY DE LONDRES** y el **MUSEO GETTY** de Los Ángeles. No es la primera de estas adquisiciones repartidas al 50% que hemos visto en los últimos años, desde 2016 el Rijksmuseum y el Louvre comparten una pareja de retratos de Rembrandt valorados en 160 millones de euros.

Casco de tipo Corintio.
Grecia, siglo VII a.C. Bronce. 28 cm de altura.

Consell de Cent 321 · 08007 Barcelona · SPAIN · 931405326 · info@jbagot.art · www.jbagot.art

Federico de Madrazo. Vicenta Beltrán de Lis Espinosa de los Monteros. 1845. Óleo sobre lienzo. 115 x 87 cm. Meadows Museum, Dallas.

Hablando de Rembrandt, Christie's comenzó su promoción de las subastas de julio con el descubrimiento de dos retratos en miniatura atribuidos al pintor, como publicamos en la web de *ARS Magazine*. Son unas piezas interesantes y de gran calidad, a las que además se suma una *provenance* casi ininterrumpida que da peso a la autoría. El único inconveniente son las estimaciones que se han marcado, de cinco a ocho millones de libras. Esperemos por el bien de la temporada de verano que la casa sorprenda con algo de mayor importancia ¿o ya solo podremos esperar ver las grandes piezas en las subastas de contemporáneo en solitario o en las que llevan el nombre de un coleccionista?

Volviendo a las compras de los museos, el sector público ha levantado un poco el pie del acelerador, pero no del todo. Adquisiciones como la del *Nacimiento de Adonis* de **PEDRO DE ORRENTE** por parte del **MUSEO DEL PRADO** en 120.000 euros, o de *Familia en el jardín* de **LUIS GRANER** por el **MUSEO DE BELLAS ARTES DE VALENCIA** en 48.800 euros, mantienen la inercia. El orrente es la primera pintura de tema mitológico del autor que entra en las colecciones del Prado. Esta incorporación contribuye a perfilar mejor un siglo XVII en el que la cultura clásica estuvo más presente de lo que parece a simple vista.

Y donde la mano del Estado no ha llegado también ha habido alguna venta relevante. Especialmente llamativa ha sido la adjudicación en **SETDART** del *Retrato de don Francisco de Moncada* atribuido a **VAN DYCK Y TALLER** por 671.000 euros (salía por 80.000). Gracias a que contaba con permiso de exportación, su venta nos habla de un mercado global que casi todo lo ve –gracias a las subastas *online*–, que con casi todo se emociona y que, desde luego, no ignora a nuestro país.

Atribuido a Artemisia Gentileschi. Niño dormido. Hacia 1630-1638. Óleo sobre cobre. 13 x 18,5 cm. Galería Bertolami, Roma.

Así que no es sorprendente que fuera de nuestras fronteras nuestros artistas continúen siendo codiciados. En la pasada edición de TEFAF Maastricht se percibió claramente la progresiva conquista de la feria del arte contemporáneo y el diseño. Sin embargo, algunos de los *Old Masters* más importantes eran españoles. Desde la imponente *Inmaculada* de **ALONSO CANO** –descubierta por Benito Navarrete– que llevó la galería **ROB SMEETS** y que ya estaba vendido en las primeras horas de la inauguración; hasta *La Virgen de la faja* de **MURILLO** que **COLNAGHI** convirtió en centro de su *stand*, y la venta de Caylus de *Virgen con el Niño* de **LUIS DE MORALES** con un precio de 300.000 euros y de una pareja de bodegones de **FRANCISCO BARRANCO** por 280.000 euros. El **MEADOWS MUSEUM** de Dallas cerró con esta última galería la adquisición con del *Retrato de Vicenta Beltrán de Lis Espinosa de los Monteros* de **FEDERICO DE MADRAZO**. La institución americana anunció además la compra de *Mozos de escuadra* de **CARLOS VÁZQUEZ ÚBEDA** y de *Amarillos contenidos* de **JOSÉ GUERRERO**.

Para concluir este repaso por la actualidad del mercado de arte antiguo, cerramos con un clásico del sector: un tapado. En abril la casa de subastas **BERTOLAMI** presentó un cobre titulado *Niño dormido* estimado entre 12.000 y 25.000 euros, que suficientes entendidos creyeron poder atribuir a **ARTEMISIA GENTILESCHI** como para que se rematase en 245.000 euros, 40 veces su precio de salida.