

## SOTHEBY'S Y CHRISTIE'S MANTIENEN VIVO EL MERCADO DEL ARTE.

Carlos Herrero Starkie  
Director del IOMR  
Septiembre 2020

La manera en que el mercado del arte ha reaccionado ante la crisis del Covid es un magnífico ejemplo de cómo un segmento del mundo cultural y económico se ha visto obligado a abandonar una situación de relativo confort para aplicar las soluciones que ya venían desarrollando a pequeña escala sus principales protagonistas. Las restricciones de poder disfrutar del arte de manera presencial han propiciado el fomento de una manera exponencial la visualización online, la creación de mundos virtuales y el desarrollo de soluciones digitales, demostrando el mercado una capacidad de adaptación extraordinaria que ya está definiendo cuáles son los segmentos que van a salir reforzados de esta crisis y desvelando unos resultados muchos más optimistas de lo que podía preverse en marzo.

En solo tres meses comienza a apreciarse como sobresalen aquellas entidades con una red de clientes muy consolidada, un marcado acento global, una fortaleza tecnológica y una transparencia en las ventas, frente a un debilitamiento por inanición de todas aquellas basadas exclusivamente en métodos comerciales tradicionales y con cifras de venta más opacas que no aportan confianza al mercado en estos tiempos de incertidumbre. Tampoco parece el momento oportuno para que entren nuevos actores en un negocio tan protegido por barreras tecnológicas, el bagaje informativo acumulado y una red de clientes de ámbito global.



1.- GIORGIO MORANDI, *Natura morta*

De entre los diferentes actores que participan en el Mercado del Arte, sin duda las salas de subastas son aquellas que han encabezado el cambio de una forma más decidida. Por el contrario, a las galerías y ferias de arte les está siendo mucho más difícil su adaptación; la crisis les ha cogido a pie cambiado al atender de forma medular contra la esencia misma de un modelo de negocio basado en concitar en un lugar y fecha determinado a los mejores clientes para contemplar un elenco de obras de arte de lo más selecto. El sector está sufriendo una crisis existencial que ya se barruntaba en los últimos años. El cierre de los Museos ha tenido unos efectos desastrosos en las galerías y las "Art Fairs"; sobre todo la crisis financiera de los museos americanos cuyos conservadores eran siempre esperados como agua de mayo. Es un hecho de sobra conocido en el sector que los conservadores prefieren la relación personal con una galería y el descubrir obras en las ferias, a pujar en las subastas donde las compras, al ser irrenunciables y su pago ser inmediato, no pueden cumplir con los

protocolos y plazos de sus comités de adquisiciones. Las galerías han cuidado mucho esta relación y en algunos casos se han convertido con el tiempo en auténticos "head hunters" de obras codiciadas por los museos. Por ello se aventura clave para el futuro de este sector la reapertura y saneamiento de los Museos. Tampoco favorece el tener que asumir costes financieros por haber cerrado sus locales durante el confinamiento y ver postpuestas las ferias, con la incertidumbre de que puedan solo desarrollarse en un formato virtual. Incluso al día de hoy todavía las ferias no tienen claro cual es la mejor estrategia a seguir. Art Basel y Freeze ha decidido lanzar una plataforma virtual donde pueden exponer los galeristas previo pago de entre 2.500 y 8.000 \$. La feria Art + design opta por volver a métodos tradicionales y publicar una revista lujosamente editada financiada por los anuncios de los galeristas que se envía de forma gratuita a su red de coleccionistas. Las distintas ferias virtuales informan periódicamente de forma general que los resultados económicos siguen siendo buenos, pero se intuye una falta de transparencia en las ventas reales en un momento donde el mercado precisa confianza. A nivel individual ciertas galerías han reaccionado con asombrosa rapidez. Mark Weiss, el prestigioso marchante de retratos renacentistas, desde abril ha realizado varias exposiciones virtuales y multiplicado su presencia en Instagram, publicando videos en los que la directora de su galería londinense, Florance Evans, explica cada detalle de sus espléndidos retratos. Estos videos son un ejemplo a seguir porque enseñan como observar un cuadro y fomentan el amor al arte. Sin embargo, la mayoría de las galerías, aunque siguen manteniendo sus páginas web, todas ellas de formato muy parecido, han preferido replegarse, mantener su maridaje con las ferias aunque sean virtuales, llegando incluso a financiar sus pérdidas, consignar alguna obra en una casa de subastas para obtener liquidez y seguir tejiendo esa relación privada tan particular que ellos siempre han tenido con el cliente final, coleccionista privado o Museo. En definitiva, en estos tiempos de crisis han optado por cultivar su jardín, ahorrar y confiar en que su stock de arte nunca va a depreciarse y sus clientes les van a seguir siendo fieles.

La razón de que las casas de subastas y, muy especialmente Sotheby's y Christie's, se han comportado mejor durante esta crisis, hay que encontrarla, en primer lugar, en el hecho que su "core business", el arte, es un bien seguro y líquido, aún en tiempos de crisis.



2.- PAUL KLEE, *Evening in N or Architecture in the evening*



3.- FRANCIS BACON, Triptych inspired by the Oresteia of Aeschylus.

La experiencia secular de estas sociedades centenarias, les ha hecho confiar en la máxima transmitida de generación en generación de que los tiempos de crisis siempre han sido buenos para el Arte, como lo son para el oro y los brillantes. El arte siempre se ha revalorizado o ha mantenido mejor su valor durante tiempos inciertos en comparación con otros activos, por lo que ha sido considerado un valor refugio. La crisis del Covid-19 no podía ser la excepción; la política de la Reserva Federal Americana no tardó en confirmar este adagio al bajar los tipos de interés e inyectar una suma astronómica de liquidez, para combatir la crisis del Covid-19. Por otro lado, Sotheby's y Christie's, siguiendo los ejemplos de Amazon y Facebook, estaban ya inmersas en un proceso de segmentación digitalizada de su infinita red de clientes que desde hace tiempo mide cual es el apetito artístico de su audiencia. Ambas supieron beneficiarse de una ventaja competitiva, al tener ya implantado en una fase muy avanzada la digitalización de sus eventos y de sus acciones comerciales, lo que les ha permitido interpretar esta crisis de una forma positiva, como una manera de ampliar el mercado, aumentando sus ventas en términos relativos. Por último su privilegiada situación a nivel económico y tecnológico, así como el pertenecer a grupos empresariales líderes en la venta de bienes de lujo,(Christie's) y de soluciones informáticas (Sotheby's), ha sido el caldo de cultivo para abandonar, al menos temporalmente, los viejos y costosos métodos comerciales basados en cócteles masivos y en la distribución de catálogos que tanto glamour les había proporcionado durante décadas, por la mucho más eficiente e igualmente ilustrativa captación del cliente través de la oferta online. Sus nutridos departamentos de expertos han inundado la red de forma selectiva con imágenes, artículos, fichas de catalogación sobre sus próximos "highlights" y descubrimientos. En este sentido no existe galería en el mundo que domine el campo de la catalogación de forma tan omnicompreensiva y divulgativa como Sotheby's y Christie's; solo les faltaba descargar online toda esa materia gris en un formato atractivo para su red de clientes, considerada como la más numerosa y mejor segmentada del mundo del arte. A ambas compañías El Covid-19 les ha traído por tanto una oportunidad para hacer valer su posición y convertirla en todavía más preponderante si cabe.

Sotheby's y Christie's haciendo gala de su capacidad de adaptación centenaria y quizás porque ya desde hacía tiempo estaban conscientes

del agotamiento del modelo que marcó su época más glamorosa, han mostrado una fortaleza y flexibilidad mucho más sobresaliente para adaptarse al cambio que sus competidores, lo que hace que se vislumbren ya como los principales ganadores de esta contienda por la hegemonía del mercado. Por ello esta crisis no va a suponer ninguna amenaza a su liderazgo; solo les siguen a la zaga, Philips sobre todo en el mercado moderno y contemporáneo, Bonhams, Dorotheum y Art Curial, estas últimas con resultados significativos en sus subastas online de Old Masters.



4.- CLYFFORD STILL, PH-144 (1947-Y-NO.1)

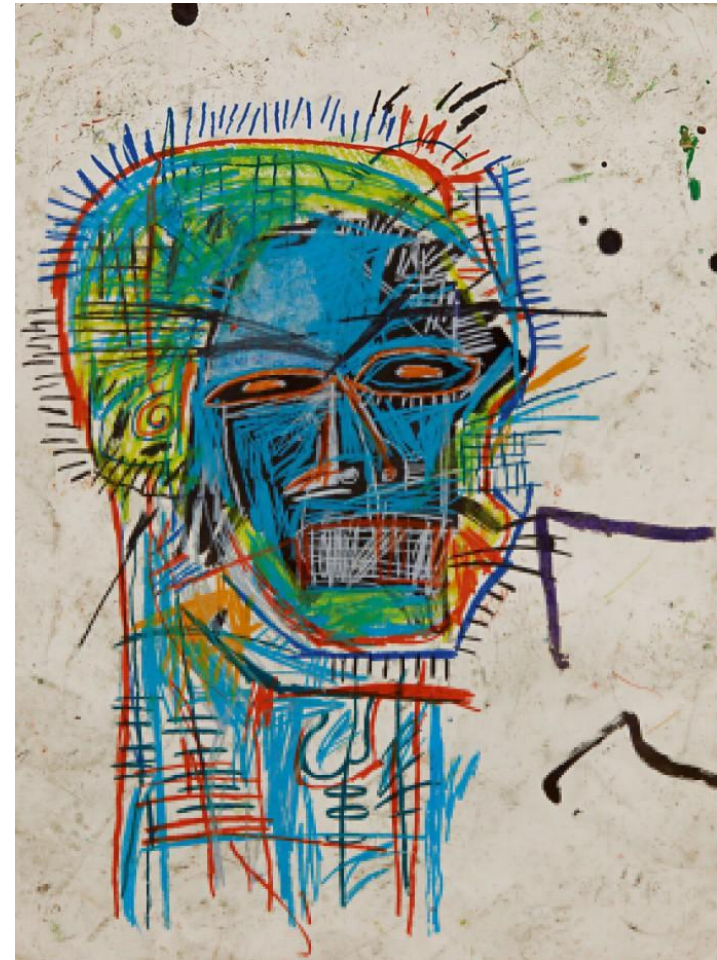
Según datos publicados por Mutual Art, durante último semestre de 2020, Sotheby's vende por una cifra de 1.100 M\$ y Christie's por 990 M\$, ciertamente una cantidad similar a la del mes de mayo 2019, pero que no deja de ser un resultado muy meritorio, dado las circunstancias, e infinitamente superior a los de la competencia. Phillips, su inmediato seguidor, tuvo un volumen de 150 M\$. Un resultado que sin duda va a imprimirles una enorme confianza para el futuro, en estos tiempos donde hay que manejar la incertidumbre y buscar proyectos fiables a los que agarrarse. El haber sabido afrontar con éxito un desafío de tal envergadura en solo unos meses es algo que va a potenciar su capacidad innovadora como organización y su reafirmación como los directores de orquesta del futuro del mercado del Arte.

Sin embargo, si hay que elegir un claro vencedor en esta lucha por liderazgo del mercado, este es Sotheby's. La casa de subastas más antigua, fundada en 1744, la quintaesencia del tradicionalismo hasta que en 2019 tuvo la fortuna de ser adquirida por el magnate de los medios y las telecomunicaciones, Patrick Drahi. Ella encarna mejor que ninguna otra la estrella que debe guiar este periodo de transición de los formatos tradicionales al online y la flexibilidad de unos equipos humanos que han demostrado al mundo entero como puede hacerse el cambio en un tiempo récord, aplicando de forma decidida una estrategia basada en cinco líneas de acción:

- 1.- Convencer a los grandes coleccionistas necesitados de liquidez de que hoy en día es un buen momento para vender.
- 2.- Postergar las subastas de sus lotes estrella a Julio.
- 3.- Multiplicar de forma inmediata las subastas online.
- 4- Rebajar las estimaciones de las obras
- 5.- Fomentar las "cross categories sales".

Su reacción es digna de ser estudiada como un ejemplo de management, en la medida en que demuestra como un propietario comprometido con el cambio tecnológico puede imprimir en los equipos humanos de su empresa un cambio de mentalidad que se

aventura necesario y de inminente ejecución, en este caso por la crisis del covid-19. El mundo del arte debe estar agradecido a Sotheby's y reconocer con mayúsculas este éxito, porque en unos momentos de desasosiego, ella supo, desde el primer momento, imprimir calma a un mercado de buenas a primeras desorientado, demostrando que, aún en periodo de "lockdown", el arte sigue vendiéndose.



5.- JEAN-MICHEL BASQUIAT, *Untitled (Head)*

Solo en Abril Sotheby's celebra 43 subastas online, entre las que destacaría "Contemporary curated" celebrada el 7 de Abril donde ya vende 6,4 M\$, por encima del total de sus estimaciones altas, con el 88% de los lotes adjudicados, alcanzando una obra de Georges Condo 1,3 M\$, la obra de arte vendida online a un precio más elevado por Sotheby's hasta el momento; toda una señal de cómo la demanda de arte contemporáneo no está dispuesta a dejarse intimidar por los tiempos de crisis. Su subasta de Old Masters, también reconvertida a online a primeros de mayo, señala igualmente un signo esperanzador al adjudicarse más del 80 % de sus lotes, casi todos por encima de sus muy conservadoras estimaciones altas. En esta subasta venden todos multiplicándose en algunos casos por 10 sus estimaciones altas y entre las que yo destacaría un retrato de Frans Pourbus que subió de 600 £ a 30.000 £. Este hecho es significativo en la medida en que nos desvela algo que nos podría parecer a primera vista como asombroso: las miniaturas, como los relojes o las joyas son objetos que pueden ser perfectamente visualizados con las herramientas digitales, incluso mejor que en una inspección viva de las mismas. La subasta monográfica del marchante, Rafael Valls, vende online por valor de 2,1 M€ cuatriplicando su "mid estimate". Las subastas de Mayo de arte impresionista y moderno y la de arte contemporáneo, desarrolladas ambas online desde Nueva York, se esperaban con ansiedad y, aunque no incluían ninguno de los "highlights", tal y como acostumbraban, sin embargo trajeron un halo de optimismo, dado que, aunque muy lejos del volumen del 2020, vendieron en su conjunto por un valor de 23 M\$, siendo la estrella de la semana, un bodegón de Giorgio Morandi (1) adjudicado en 1,6 M\$. El 18 de Junio en Paris Sotheby's, aprovechando los inicios de la desesescalada, organiza su primera subasta con formato casi presencial, al poder inspeccionarse las obras en vivo, con un preview a selectos coleccionistas y un reducido número de asistentes a la subasta en vivo, en perfecta sincronización online con su red de clientes. La "highlight" de la subasta, un Paul Klee (2) de tamaño monumental, estimado entre 2,2 a 3,3 M € sube hasta 4,4 M €. El mercado volvió a demostrar una gran fortaleza y un potencial crecimiento desmedido, dado que los compradores eran nuevos en un 29 %, según Sotheby's.



6.- PABLO PICASSO, *Tête de femme endormie*

Tras estos ensayos exitosos, el 30 de Junio, cuando Europa abría sus fronteras internas y USA sufría un exponencial crecimiento de casos, con la ciudad de Nueva York casi paralizada, Sotheby's organiza en Nueva York su primera mega subasta global digital sin público de arte moderno y contemporáneo, "XX century & contemporary art evening sale" que puede proclamarse como una auténtica hazaña en la historia de las subastas, tanto por su valentía, al ser la primera, como por las circunstancias de incertidumbre en las que se desarrolló así como por sus más que notables resultados de 340 M \$ vendidos. La obra estrella de la subasta, un tríptico monumental de 4,5 m ancho por dos de alto de Francis Bacon, inspirado en la Orestiada de Esquilo (3), se catapultaba hasta los 84,6 M\$ tras una lucha enconada de pujas entre un coleccionista chino conectado online y otro de Nueva York al teléfono que finalmente se adjudicará la obra. El hecho de pertenecer

al grupo de obra de Bacon más apreciado por los coleccionistas, compuesto por no más de 25 trípticos del pintor, solo la mitad de ellos en manos privadas, unido a ser una obra fresca para el mercado, al haber tenido un solo propietario desde que lo vendió la galería Marlborough en 1987, pudo más que las circunstancias apocalípticas de un mundo sin orientación marcado por la crisis del covid-19. En esa misma subasta se disparó un Roy Lichtenstein "White stroke" hasta 27,3 M\$, un Clyford Still en 28,73 M\$ (4) y uno de los mejores ejemplos en papel de Basquiat "head" (5) por más de 15 M \$. Lástima que una excepcional y atrayente cabeza de mujer de Picasso (6) no alcanzase el precio mínimo para venderse, al subir solo hasta 11,9M \$. La pandemia arroja unos vencedores y unos vencidos, aún en los grandes maestros de la pintura y parece que, al contrario de la obra contemporánea, Picasso, como los impresionistas o el icónico pintor japonés Zao Wou-Ki, auténticas divas del mercado precovid, desde Marzo no han respondido a sus expectativas. Quizás sea una falta de obra emblemática por exceso de celo de los coleccionistas en conservarla durante este periodo de crisis; el futuro nos indicará si esta tendencia es consistente.

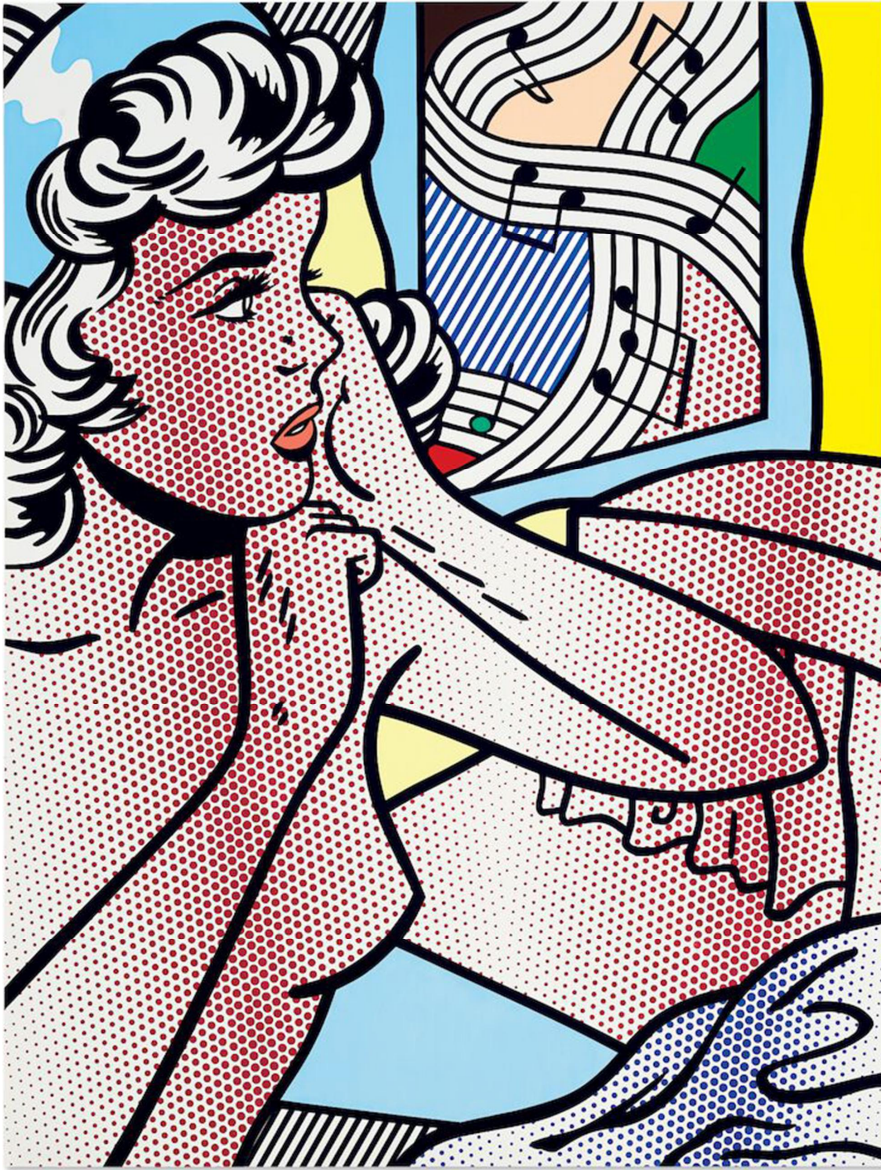
Christie's tardó más en reaccionar ; ha sido más cauta a la hora de multiplicar sus subastas online, eligiendo como táctica el "wait and see" pero, lejos de quedarse en estado de shock, confió sus resultados del semestre a la configuración de lo que ellos denominan una "block búster virtual sale" que titularon "One: a global sale for the 20th century", innovando un nuevo formato de venta que se desarrollaría en cuatro sesiones continuas en Hong Kong, Paris, Londres y Nueva York. Así mismo, siguiendo una estrategia prudente, decidió centrar sus primeros eventos importantes en el mercado asiático que a todos aportaba una mayor seguridad y muy especialmente en la semana de ventas de Hong Kong, retrasadas a primeros de Julio, donde compiten habitualmente estrechamente Sotheby's, Christie's, Philips y algunas subastas locales. En definitiva, Christie's optó por esperar a que la incertidumbre del covid-19 en Asia empezara a despejarse, para lanzar con toda espectacularidad su estrategia de dar prioridad a las ventas millonarias bajo un nuevo formato que muestre lo que ellos consideran será la subasta del futuro: global, online y con un tono de vibrante expectación.



8.- CHU TEH-CHUN, *Les éléments confédérés*.



7.- SANYU., *Quatre Nus*



9.- ROY LICHTENSTEIN, *Nude with Joyous*



10.-BRICE MARDEN,- *Complements*



La semana de primeros de Julio de Hong Kong no decepcionó, obteniéndose unas ventas similares a las del 2019 en torno a los 400 M \$ para los principales actores, mostrando que el mercado asiático sigue siendo el que más potencial tiene y el que menos le ha afectado la crisis del covid-19; un mercado centrado en tres artistas modernos chinos asentados a primeros de siglo en Paris, Zao Wou-Ki, Sanyu y Chu Teh-Chun, así como en la fuerte oferta de arte contemporánea liderada por el cotizadísimo, Liu Ye. El creciente interés de los grandes coleccionistas chinos en su propia pintura y el bagaje de éxitos que venía acumulando, permitió a Sotheby's, al contrario que en 2019, alzarse con el liderato del mercado de Hong Kong con unas ventas de 232 M\$ con el 88 % de lotes vendidos frente a Christie's que, resentida quizás por una cierta inactividad anterior, solo alcanzaba 132 M\$ con un 95 % vendido. Un solo pintor, Sanyu, auténtico triunfador de la semana, se alzó con los dos lotes más cotizados. "Les quatre nus " (7), vendido en Sotheby's en 33,3 M\$ obra de su periodo parisino muy reminiscente a Matisse y un cuadro monumental de su serie de los crisantemos, bastante más prosaica, vendido en Christie's en 24,5 M\$ ; ambos eclipsaron a otras figuras como Zao Wou-Ki, el año pasado, el pintor chino moderno más cotizado que, a pesar de haber vendido este año obras por un valor global de 60 M\$, no parece estar replicando éxitos tan sonoros en 2020 y a Chu Teh-Chun cuya obra, "les elements confed'érés" (8)se vendió en Sotheby's por 14,5 M\$, premiando una obra maestra abstracta inspirada en la novena sinfonía de Beethoven, con una sonoridad musical basada en sus contrastes de verdes, azules, amarillos y negros. Así mismo está semana volvió a confirmar el enorme interés que siente los coleccionistas asiáticos por el arte contemporáneo occidental, destacándose las ventas millonarias de algunas de sus máximos representantes como Georges Condo.

Sin embargo, las auténticas highlights del año de Christie's seguían agazapadas bajo anuncios de su próxima subasta "One" que finalmente se desarrolló el día 10 de Julio de forma continua en cuatro sesiones Hong Kong, Paris, Londres y Nueva York, cada una dirigida por un subastador específico para cada ciudad conectado a través de grandes pantallas con los especialistas de cada obra. La subasta fue presenciada en vivo por un reducidísimo número de cliente vip y seguida online por más 80.000 personas según Christie's;



11.- PABLO\_PICASSO, *les\_femmes\_d'Alger*

El resultado fue todo un éxito en su conjunto al superarse los 420 M \$, la subasta con mayor volumen de ventas del año hasta ahora; si bien no estuvo exenta de ciertas decepciones provenientes principalmente de Hong Kong, la sede que justamente abría el ciclo de sesiones, donde quedó sorprendentemente invendido en 10 M\$ una monumental y energética composición en rojos de Zao Wou-Ki. La sesión Nueva York acaparó más de los 2/3 de las ventas adjudicando los lotes más importantes, casi todos de ellos de arte contemporáneo, como un Roy Lichtenstein (9) en 46, 2 M\$, Brice Marden (10) en 30,9 M\$, un Wayne Thiebaud en 19,4 M\$; el lote estrella del arte moderno e imagen icónica de la subasta, una versión de la serie "les femmes d'Alger" de Picasso (11), se adjudicó en 29,2 M\$, muy por debajo de las expectativas, si se tiene en cuenta que en 2015 el propio Christie's vendió otro cuadro de esta serie en 179 M\$. En Londres lo más reseñable fue la venta de un magnífico Magritte "l'Arc de Triomphe" en 23 M€, reservando a la sesión de Paris el papel de presentar obras post impresionistas, a mi modo de ver de escaso

interés para esta ocasión, en la que solo cabe reseñar la venta de un retrato Modigliani por escasamente 4M €y un Dubufet en 6,5 M€

Sotheby's quería finalizar el semestre en su histórica sede de Bond Street con un "big bang", emulando a Christie's unas semanas antes; para lo cual se esmeró en organizar una "cross categories sale" titulada "de Rembrandt a Richter" que recorriese 500 años de arte e hiciese aflorar la idea muy actual de un arte sin fronteras, propiciando un diálogo entre obras, replicado por las pujas cruzadas entre los diferentes departamentos de Sotheby's. El formato pretendía ser una "live streaming sale" en la medida en que tendría una asistencia de un reducido número de clientes vip y sería orquestada por el carismático, Oliver Baker, una vez mas dirigiendo una la sala sin audiencia, pero bien escoltado por los prebostes de la casa, delante una pantalla en conexión con las diferentes plazas de Sotheby's en el mundo, una imagen, a decir verdad, muy en la línea de la prosopopeya propia de los juntas de accionista de los bancos. La subasta reunió obra importante y fresca para el mercado, seleccionando en el ámbito de los Old Masters un pequeñísimo autorretrato de Rembrandt (12)de los que solo quedan tres en manos privadas el cual, a pesar de haber un interés cierto por parte de varios museos holandeses, no llegó a sobrepasar la estimación media, quizás porque su estado de conservación no era del todo envidiable, vendiéndose por 14,5 M £ a un coleccionista ajeno a los Old Masters ; una canónica escena de batalla de Paolo Ucello del género de los cassones que convulsionó a los coleccionistas, disparando 4 veces su estimación alta hasta llegar a 2,4 M £, un retrato de una dama de Rubens que se quedó en su estimación baja de 2, 5 M£ y una melancólica vista de Dresde (13), arquetípica del mejor Bernardo Bellotto, el aventajado sobrino de Canaletto, que se adjudicó por encima de su estimación alta en 5,4 M £, mostrando como el mercado, aún ahora, premia las novedades, siempre que sean obras de calidad y representativas de los grandes maestros.

La parte decepcionante de la noche se centró en un retrato de Frans Hals, con una estimación de 2 a 3 M £, retirado en el último momento, en mi opinión bastante flojo, por no mostrar la viveza de trazo que normalmente caracteriza las mejores obras de este maestro. y un



12.- REMBRANDT, *Autorretrato*.

dibujo de una escultura de Andrea Verrochio que no concitó suficiente interés para cubrir los 2M£ de salida. En arte moderno, Sotheby's sorprendió a toda la audiencia al retirar justo antes de la subasta una obra de importancia de Francis Bacon, estudio para el retrato de John Edward, estimado entre 12 a 18M£ que pretendía ser una de las estrellas ascendentes de la noche. A pesar de representar a uno de los personajes más importantes en la vida de Bacon y mostrar



13.- BERNARDO BELLOTTO, *Vista de Dresde*

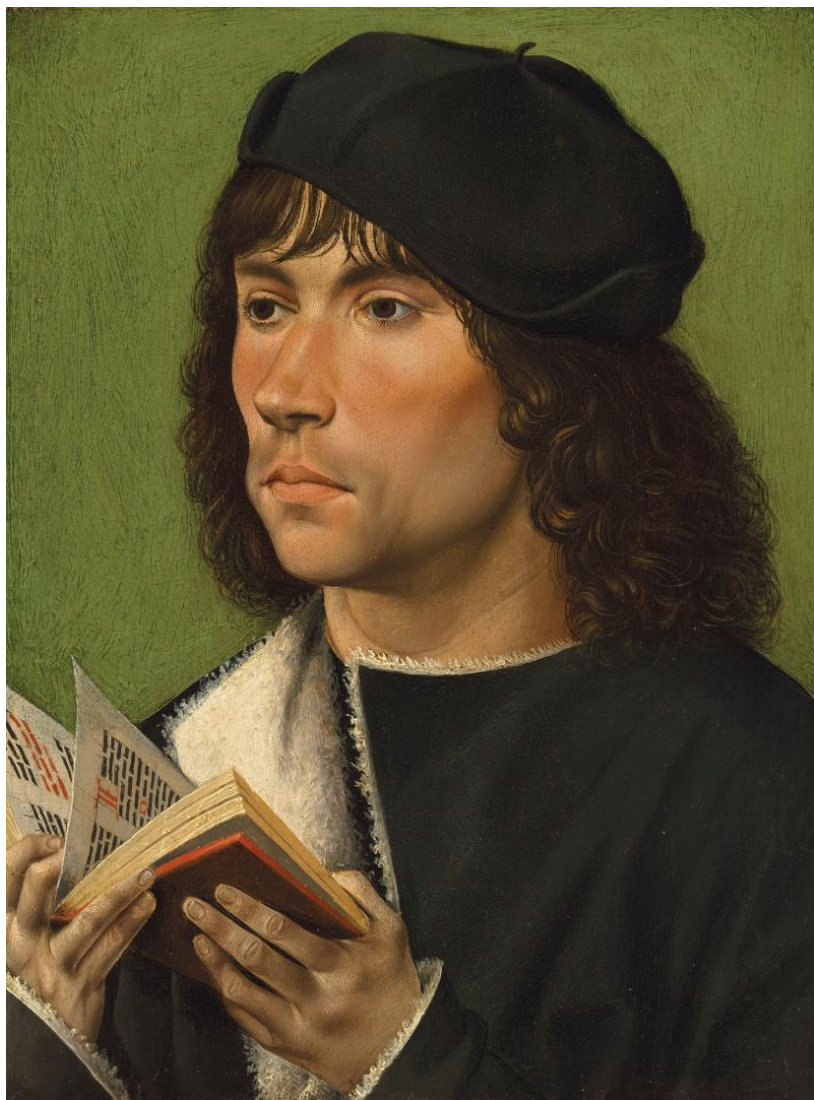
muchas de las cualidades de su pintura, no encandiló lo suficiente y los organizadores en acuerdo con la propiedad prefirieron retirarlo antes de que resultase invendido, lo que produjo un cierto desconcierto, dado la expectación del lote. La subasta supo sobreponerse y respiró con alivio al adjudicarse, no sin cierta dificultad, un cautivador y llamativo Miró con un fondo azul profundo del que eclosionaban luminosas formas rojas, "Femme au chapeau Rouge" (14) que se alzó con la puja más alta de la noche por 25,8 M€. Un tríptico de Gerald Richter, "Cloud", tremendamente evocador de los cielos de los grandes maestros holandeses y que sin duda dialogaría en completa sintonía con Turner y Constable, subió por encima de los 10M€.

Sin embargo, las sorpresas de la noche iban a centrarse en los lotes de estimación media, como una escultura de Giacometti "Femme debout" que triplicó su precio de salida adjudicándose en más de 11 M€ y en los de rango bajo como una lírica escultura de Barbara Hepworth y un cuadro de Henry Laurens, "Le boxeur", que,

partiendo de estimaciones muy modestas de 300.000 €, se vendieron en 1,65M€, y 2,7M\$ respectivamente. Por último, la noche volvió a enturbiarse cuando una odalisca de Matisse, la epítome de la sensualidad de este maestro, se vendió por 6,4 M€, muy por debajo del precio estimado. Sin duda se echó en falta en este recorrido histórico grandes obras del impresionismo y post impresionismo francés, quizás por no querer sobreexponerlo en estos tiempos de crisis y a la dificultad de poder garantizar su venta a los coleccionistas.



14.- JOAN MIRÓ, *Peinture (femme au chapeau rouge)*



15.- MAESTRO ANÓNIMO, escuela Flamenca, siglo XVI.



16.-PETER PAUL RUBENS, retrato de una joven dama

Las dos mega subastas de Sotheby's y Christie's, aunque fueron todo un éxito en su conjunto, no respondieron a las expectativas tan grandes que se había de depositado en ellas. La histórica subasta del 30 de junio de arte de moderno y contemporáneo de Sotheby's les sustrajo protagonismo y pudo lastrar sus resultados. Sin duda fue la mejor orquestada y la culminación del semestre del semestre cuando se adjudicó en ella el tríptico de Bacon. A partir de ahí el mercado empezó a mostrar un cierto hastío que dificultó el alcanzar récords de envergadura y propició que los éxitos estuvieran más en estimaciones medias, entre un millón y cinco millones, que en sus highlights. No podemos descartar que el próximo semestre se vea imbuido por esta misma atonía.

En materia de los Old Masters es importante hacer una mención especial a como Sotheby's ha sabido cuidarlos al incluirlos en el dialogo escenificado en su subasta de "Rembrandt a Richter" y lo bien parados que han salido de dicha confrontación, ampliándose el abanico de clientes potenciales compradores, mediante el esfuerzo conjunto de sus diferentes departamentos. Christie's, mucho más, conservadora, optó por mantener independiente su "Old Master evening sale" en la que el mercado mostró una gran agudeza al apostar por un pequeño retrato de caballero (15), atribuido a un maestro anónimo de la escuela borgoñona de principios del siglo XVI, que partiendo de una estimación alta de 500.000£ se adjudicó en 1,7 M£. Sin duda una obra de Museo de fuertes resonancias a Van Eik y Roger Van der Weyden cuyo debate de atribución va a ser interesante seguir. La tabla es con toda probabilidad de uno de los grandes maestros flamencos de la segunda generación de artistas flamencos, Quinten Massys o Jan Gossaert. Sin embargo, no supo apreciar la indudable calidad de un retrato de una enigmática joven, obra inacabada de Rubens (16), perteneciente a su periodo Genovés o quizás al de su estancia en Madrid cuando coincidió con Velázquez, que se vendió por debajo de su estimación baja. Tanto Sotheby's como Christie's mantuvieron sus "day sales" durante el mes de Julio vendiendo por encima de lo esperado y con cifras similares a antes de la pandemia. Me congratulé comprobar como en Christie's se premiaba el descubrimiento de un Borggiani. y un modelino, retrato de niña, atribuido a Van Dyck, de gran viveza que multiplicó su estimación de salida de 15.000 £ hasta llegar 87.000 £ A parte de la

buena intención de Sotheby's de apoyar a las galerías, poco bueno hay que comentar de la subasta online monográfica de la obra de Galerías Londinenses y Neoyorquinas organizada por Sotheby's a primeros de Julio. El mercado, a pesar de las estimaciones muy bajas, quizás por el hecho de que ya conocía muchas de las obras por haberlas visto en Tefaf y porque no había ningún descubrimiento reseñable u obra que sobresaliese por su calidad, estuvo muy apático y no mostró el interés deseado por esta generosa iniciativa.

En este artículo he pretendido informar con la máxima objetividad acerca cuáles han sido las estrategias de los líderes del mercado de Arte, cómo han luchado con distintas tácticas por conseguir la Hegemonía del mercado. He tratado de describir con detalle los más que notables resultados que han obtenido en estos tiempos convulsos.

Las conclusiones de este semestre, marcado por la crisis del covid-19, las desarrollaré en mi próximo blog en el que intentaré definir cuál es el rumbo que va a seguir el mercado, una vez alcancemos la nueva normalidad. ¿Cuál es el arte que se adapta mejor a la nueva configuración del mercado? ¿Cómo van resurgir las ferias y galerías en la era post covid-19? y ¿cuál va a ser el papel reservado a lo Old Masters en la era 3.0?