

POR QUIÉN DOBLAN LAS CAMPANAS: LA MUERTE DE CHRISTIE'S Y SOTHEBY'S

El progreso finalmente alcanzó a las casas de subastas de arte. Atención: Sotheby's y Christie's están a punto de ser sentenciadas a muerte. Es hora de que la industria de arte se prepare para el futuro o se quede rezagada en el pasado.

El concepto de vender arte en una casa de subastas es un anacronismo respaldado por viejas tradiciones, arcaicas formas y pesados protocolos acerca de cómo conectar la oferta con la demanda.

La revolución tecnológica que estamos viviendo está afectando a la mayoría de las industrias al transformar por completo los mecanismos de compra y venta. Ante esto ni las casas de subastas ni el mercado de arte en general se encuentran inmunes. Las casas de subastas, intermediarios que ganan comisiones de aproximadamente 25 por ciento por cada transacción, están cavando su propia tumba a causa de su ineficiencia. Tan rápido como el internet ha destruido a los periódicos y otros medios de información, las casas de subastas pronto estarán relegadas a los anales de la historia, donde la lista de negocios que han desaparecido por falta de buen juicio continua creciendo por segundos. Evolucionar o morir, es un hecho inevitable e inminente.

Puede resultar increíble la idea de que las grandes casas de subastas se encuentren al borde del colapso cuando Sotheby's y Christie's han obtenido ventas record en los últimos años, sin embargo, cuestionar este concepto es no haber analizado con cuidado los resultados de las últimas subastas a nivel mundial. A pesar de que en los últimos cinco años las ventas en subastas se han incrementado en términos brutos, un análisis a profundidad de los resultados muestra que únicamente alrededor del 1% de los lotes vendidos representan la mayor parte de sus ingresos. A la larga esta anomalía del mercado no es sostenible, ya que en un mercado eficiente las ventas deberían de ser robustas en todos los niveles.

En 2008 el mercado global de subastas de arte alcanzó su tope máximo en \$31.2 billones de dólares y posteriormente en 2011 las ventas fueron de \$29.9 billones. Sin embargo estas últimas cifras están infladas por precios de piezas como *L'Homme qui marche* de Giacometti en \$104 millones de dólares o *The Scream* de Munch por \$119.9 millones. Es muy factible que en un ambiente económico sano estos precios nunca se hubieran alcanzado. En el lenguaje del arte, las piezas de Giacometti y Munch se conocen como objetos de pasión o "trofeos" para los ultra ricos. Según los estudios de Art Price, en 2011 el 58% del total de las ganancias del mercado de subastas se debieron al 1% de los lotes, es decir, de los precios sobre inflados de algunas obras de arte.

Claramente los precios record de las piezas trofeos no reflejan el estado general del mercado. Por ejemplo, para Clare McAndrew, de los 36.8 millones de transacciones llevadas a cabo en 2011 solo 1,680 lotes fueron valuados por encima del millón de dólares. Por esto y más, se puede concluir que las ventas totales del mercado de subastas son una ilusión para el mercado en general.



Es un hecho que las casas de subastas tienen un muy buen margen de ganancias del que no se quieren deshacer. No se les puede culpar, pero han cavado sus propias tumbas. Su destino es inevitable.

No hay que ser Nostradamus para predecir el futuro del mercado de arte esta sucediendo conforme se escribe este artículo. Los fondos de inversión de arte continúan creciendo en número y en tamaño. Lo que comenzó como un experimento de inversión en la década de los setenta hoy se ha convertido en un instrumento de inversión institucionalizado y aceptado por el mundo financiero. Mientras las casas de subastas se dedican a pisar los talones de los demás, los fondos tienen la capacidad y los recursos para atraer valiosos portafolios de arte y de formar estrategias y sinergias positivas con todos los jugadores del mercado.

Las ventas por internet están cambiando la infraestructura del mercado, pues en los últimos años han mostrado un crecimiento lento pero constante. En promedio 5% de las pujas en subastas y 10% de las transacciones de galerías son realizadas por este medio. Al mismo tiempo internet ha incrementado la cantidad de información disponible al público, propiciando un ambiente con mayor transparencia y competitividad.

Plantemos las siguientes preguntas a las casas de subastas: ¿Por qué los necesitamos? ¿Qué están haciendo por mí? Las respuestas son irrelevantes conforme luchan por mantener una posición que demuestra ser insostenible. Las casas de subastas están cegadas por su auto-subsistencia y por ende no son confiables a la hora de evaluar sus obras de arte.

¿Entonces cuál es el futuro? Las subastas tradicionales han fracasado, no es cuestión de si pasará o no, sino de cuando. Las casas de subastas son un anacronismo nacido antes de la era del internet. En el pasado, eran un importante lugar donde se encontraban compradores con vendedores. Económicamente hablando era un lugar donde se determinaban precios justos y eficientes. Un vendedor estaba dispuesto a pagar una prima porque tenía pocos medios para encontrar a los compradores y viceversa. Pero esos días han llegado a su fin. Las casas de subastas son un caro intermediario que se ha convertido en un costo de transacción completamente innecesario.

El futuro es una bolsa de arte en donde las comisiones serán prácticamente cero. Se parecerá más al New York Stock Exchange que a Ebay o a Amazon. No hay duda de que el mercado de arte ya está encaminado hacia esa dirección. Las obras llegarán a almacenes centralizados, se catalogarán e inspeccionarán por expertos, y después se pondrán a la venta.

Javier Lumbreras