

## TENDENCIAS

# Jóvenes y arte: el desafío de las casas de subastas para atraer compradores de las nuevas generaciones

Martín Saráchaga está a la cabeza de una de las casas de subastas y remates más antiguas de Buenos Aires. En un momento de transición en el que el mercado del arte está en plena revolución, el experto explicó a Infobae que el objetivo es atraer a coleccionistas "sub 50". Cómo funciona este mercado secundario en la Argentina, y por qué el público más joven todavía no logra ser seducido



Por **Martina Putruele**

27 de octubre de 2018

[mputruele@infobae.com](mailto:mputruele@infobae.com)



Sotheby's es una casa de subastas, mayoritariamente de obras de arte y demás objetos coleccionables, fundada en el Reino Unido, y una de las referentes mundiales junto a Christie's para las casas más pequeñas, como la de Martín Saráchaga en Argentina

"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar". Ése es básicamente el concepto que **Martín Saráchaga**, de la homónima casa de subastas, debe recitar cada vez que un cliente ansioso -en general joven, de esos que escasean en este mundillo- quiere vender rápido una pieza de arte o un mueble antiguo. La paciencia es imperativa, en especial en el universo del arte, y más incluso en su mercado secundario.

La casa de subastas y remates Martín Saráchaga cumple 80 años en el mercado. Martín es el nieto del fundador, Juan Daniel Saráchaga, un expleado del Banco Hipotecario que dejó la estabilidad de un puesto seguro y se adentró en un mundo totalmente diferente. "Por alguna razón se independiza y empieza con esto", cuenta Martín, quien desconoce la razón por la que su abuelo tomó aquella decisión, pero que recuerda que primero comenzó en subastas judiciales con bienes inmuebles, y dentro de estas subastas veía varias e importantes colecciones de arte. Así se metió en este nicho.

Y tampoco está muy seguro de qué hubiera ocurrido si su padre -también llamado Martín- no hubiera muerto y él no hubiera tenido que hacerse cargo del negocio familiar. "Estaba terminando la facultad y tenía que ver qué hacer. Quería quizás ir a estudiar afuera, pero de repente muere papá y, bueno, me hice cargo y me quedé. Pasaron 22 años. Si vos me preguntás si yo estaría acá si mi padre estuviera vivo no tengo idea. Es una pregunta que siempre me hago, pero bueno, las cosas pasan y pasó", reconoce Saráchaga durante un encuentro con **Infobae**, sentado en su despacho en la sede de la Casa en **Rodríguez Peña 1778** mientras da vuelta con una cuchara su café con leche.



Juan Daniel Saráchaga, fundador de la casa

Es una tarde de octubre y ya está todo listo para la puja, en el segundo día de subasta del departamento de arte decorativo. El de Rodríguez Peña es uno de esos edificios antiguos de techos altos que predominan en Recoleta. Las escaleras llevan a pisos oscuros en los que los cuadros y los muebles ocupan cada rincón y recoveco, esos en los que los curiosos se pasarían horas y horas revolviendo cajas y escudriñando objetos de antaño. Algunas pinturas están colgadas, pero la mayoría descansa apilada junto a otras, entre cómodas de madera y esculturas de todo tipo.

"La subasta anduvo bien, teniendo en cuenta este momento que estamos viviendo, que es muy malo", apunta el nieto del fundador sobre las jornadas anteriores, que incluyeron pintura y escultura argentina y europea. Luego de las de arte decorativo hubo dos más dedicadas a mapas, impresos y libros. **Unos días antes incluso vendieron una escultura en acero al Malba por 62 mil dólares.** Se trata de *Continuidad lineal*, del escultor argentino Enio Iommi.

A la Fundación Costantini le deben la mayor venta que tuvo jamás la Casa. Fue en los 90, cuando subastaron la colección de pintura argentina más importante que tuvieron. Allí **adquirieron por 324 mil dólares un óleo de Emilio Pettoruti titulado *La Canción del Pueblo***, que actualmente se exhibe en el Malba. "Hoy serían unos 800 mil dólares al dólar actual, pero en realidad hoy ese cuadro pasaría el millón. Es uno de los pocos artistas argentinos internacionalizados, como Berni. Nunca pudimos alcanzar de nuevo lo que se vendió en los 90. Hoy vendemos a valores similares pero 25 años después...Estamos rezagados. Tenemos que crecer, posicionar más al arte argentino en el mundo. **Hay que copiar lo que otros hicieron bien para hacer crecer el arte para beneficio de todos.** El Estado también se beneficiaría", reclama.



Martín Saráchaga junto a sus hermanas Manuela, María y Milagros

En ese sentido, aunque aclara que no cree que el Estado deba intervenir, sí debería facilitar la circulación del arte por el mundo: "Países similares al nuestro han podido desarrollar políticas en pos de su desarrollo. **En el mundo, el arte es libre de circulación.** Nosotros al fin íbamos por ese camino y ahora parece que no. Siempre hay un 'te doy pero te saco'. El mundo del arte tiene que tener libre circulación para crecer".

### Los compradores

El perfil del público que acude a las subastas es bastante disímil, y depende de la jornada. Obviamente, el comprador de arte es una persona con un bolsillo abultado, que, ya sea como inversión o por el mero y sencillo disfrute del arte en sí, está dispuesto a inmovilizar una gran cantidad de dinero durante un tiempo, que puede ser 15 años si quiere vender la pintura o la escultura de nuevo y reingresarla al mercado, o toda una vida y pasarla a sus descendientes como parte de su herencia.

**El desafío hoy en el país es incorporar a los "sub 50"**, aquel segmento de menos de 50 años que hoy no es moneda corriente en este tipo de subastas. "Es un país en el que no se ha incorporado todavía como sí pasó en otros países. Acá nos está costando, pero están apareciendo de a poco", dice mientras recuerda a un abogado joven que adquirió algunas piezas en jornadas anteriores. "Tiene que ver con el contexto y en cómo se mira el tema del coleccionismo y la compra de arte acá".

"Lo que pasa es que los sub 50 **lo que quieren lo quieren ya**, y las casas a veces hacen subastas mensuales o semanales, o incluso bimestrales. Nosotros hacemos cuatro al año, donde tratamos de mantener un cierto nivel, y a veces el apuro por comprar los lleva al mercado primario, a las galerías, y compran en el momento. Las subastas son un segundo paso, cuando ya tienen una colección y buscan otras opciones", explica Martín, al tiempo que asegura

que en la Argentina siempre se ha visto a las galerías y a las subastas como rivales, aunque él está convencido de que en realidad son dos jugadores complementarios. "Todos tenemos que trabajar por el arte argentino", remarca.



“La Canción del Pueblo” de Emilio Pettoruti, adquirido en los 90 por la Fundación Costantini por 324 mil dólares (Malba)

El coleccionismo joven está en crecimiento, y es cuestión de tiempo para que entren al mercado con todo, pero, según Saráchaga, eso ocurrirá "cuando empiecen a ver que en la subastas se puede comprar aunque haya que esperar. **Lo que es claro es que el comprador de 35 años vive con una ansiedad** que tiene que tener todo para mañana, pero con el tiempo se arma de paciencia y se da cuenta de cómo son las cosas".

Y en este nuevo paradigma, la tecnología es una herramienta que, al igual que en todos los ámbitos, llegó para dar vuelta el tablero y que a Martín, como también le ocurre a sus competidores locales e internacionales, todavía le cuesta entender hacia dónde lleva el juego. "En la generación de mi abuelo, vos para ver lo que tenía una casa de subastas, como no existía un portal de internet, tenías que ir. **Yo creo que estamos en una transición hacia algo que no conocemos.** La tecnología está cambiando el rumbo del mercado, pero no sabemos bien cómo todavía. **Cuando vos estás en el medio del paradigma es muy difícil saber el final hasta que pasa.** Es así, la historia lo marca".

Eso sí -asegura-, hay señales. "Hay que estar atento a lo que está dejando de demandarse. Argentina fue netamente importador de todo arte europeo de fines del siglo XIX. Todo eso hoy está muy mal, muy bajo, y eso nos complica. Los últimos ocho años lo reemplazamos con arte oriental y eso tuvo una aceptación nacional e internacional muy buena. Hay que ir a ver adónde vamos. Los argentinos tendemos a tratar de inventar de nuevo la rueda y lo que tenemos que hacer es aprender a copiar un poco más. En función de eso, **Christie's y Sotheby's marcan la tendencia a nivel global**. Lo que hay que hacer acá, dentro de nuestras posibilidades y presupuestos, es mirar lo que ellos hacen, aunque ellos tampoco tienen muy en claro hacia dónde vamos ni hasta dónde..."

Es verdad que las casas de subastas más importantes se encuentran en ocasiones ante situaciones hasta antes desconocidas. Hace poco, durante [una subasta llevada a cabo en la sede de Sotheby's de Londres](#), se ejecutó otro golpe maestro de **Banksy** que dejó a todos atónitos, cuando su obra **Niña con globo** fue vendida por **1,4 millones de dólares** y luego parcialmente destruida por una trituradora, en un acto que incluso habría valorizado aún más el cuadro de pintura en aerosol sobre tela. "Se revalorizó a partir de la destrucción. Como él va en contra de las expectativas del mercado, es la figurita que más vale. Está claro. Él ha hecho un trabajo de marketing terrible, además de esta lucha constante contra el mercado que hace que se revalorice constantemente", opina Saráchaga.

## **Las tendencias en venta**



"Continuidad lineal", del escultor argentino Enio Iommi, adquirida por el Malba este año

"**Acá compran más que nada pintura local y objetos decorativos de afuera.** Lo que más se vende afuera son objetos de arte, sobre todo chino. Los chinos se expandieron a todo el mundo y compran mucho de lo propio. Ellos están comprando su arte pero están radicados en otras culturas. No sé si se han adaptado a la cultura local, pero su arte lo siguen comprando. Argentina trajo mucho arte chino, y esto ayuda a la situación", explica.

Lo que más se vende en la Casa es la pintura argentina. "Está dividida en tres etapas: **precursores y clásicos**; lo **moderno** -los post 60 como Rogelio Polesello, Eduardo Mac Entyre (vendieron dos del artista en esta subasta) y muchos otros que explotaron en esa época o que se fueron, como Sarah Grilo, Julio Le Parc, Martha Boto o Antonio Seguí, mucho de la época de Di Tella, todo lo cinético y pop-; y, por último, lo **contemporáneo**, de los 90 para acá. De lo contemporáneo no hay tanto en subasta, tiene mucho que ver con el recambio generacional... Quizás en las galerías tienen más sub 50 que nosotros, pero bueno, con el paso de los años se incorporará más".

Para adquirir las piezas que se subastan, los canales son bastante formales y claros. "Vienen de dos vías: o la gente que los tiene en su casa o que hereda y nos llama, o los comerciantes que viven de esto. Lo importante es que las cosas vienen. Tenemos 80 años y nos conocen".

Según Saráchaga, **la clave para armar una subasta hoy es entender que la demanda está mutando.** "Lo que ha cambiado mucho es el tamaño de la obra de arte. **Hoy el mercado pide obras de arte de gran tamaño,** no chicas. Están como desvalorizadas, es un concepto que entendimos en los últimos tres o cuatro años, incluso si es de un mejor período del artista. Tiene que ver con el concepto de decoración actual. El mercado de alguna manera corrió el eje de la obra chica -de 30x30 cm o de 40x40 cm, por ejemplo-. Hoy se buscan tamaños importantes. Entonces dentro de eso también tenemos que aggiornarnos. Hay obras que hace unos años tenían un valor y ahora no porque el mercado de alguna manera los está depreciando. Tenemos que estar en constante evolución de lo que la gente busca".

*"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones"*

Para la valuación y la autenticación de las obras de arte -que, de más está decir, es más difícil de lo que parece y una ciencia no tan exacta-, la Casa, además de contar con un equipo estable de diez personas, consulta de manera constante con freelancers especializados en cada artista. "Hay mucha gente que nos asesora y nos ayuda para verificar un bien. Lo que tratamos es llevar el riesgo al mínimo posible. Por ahí alguna vez se nos pasa, seguramente, es parte del negocio, pero estamos atentos y consultamos. Ante la duda, no presentamos. Hablamos con el experto sobre tal artista y si dice que no está convencido preferimos no presentar. Pasa mucho con los asesores que te dicen 'la verdad es que no te puedo decir que es o que no es' de determinado artista. Y después quizás aparece en otra casa y se vende. Y bueno, es parte del negocio, porque sus expertos lo habrán aprobado. Porque la verdad es que la única persona que tiene el sí definitivo es el artista que lo pintó o el escultor. Y confiás en el grupo que armaste".

### **Cómo armar una colección**

"Tenés que armar una colección partir de lo que te guste y lo que estás dispuesto a gastar. Por eso yo siempre digo que busquen profesionales, curadores, gente vinculada al arte que te ayude a armar una colección", recomienda el experto. "Una cosa es para tenerla, disfrutarla y el día que te canses o quieras tener otra cosa la vendés y no tenés en cuenta el valor económico, o, si querés tenerla, en función de tener una inversión y mirar 20 años para adelante tenés que tener una buena posición económica y entender que esto no es de un día para el otro".

Años atrás, el arte no se miraba como una inversión, se miraba como un objeto de valor que se le dejaba a los hijos y a las familias. Hoy se incorporó todo el mundo de las finanzas, gente que tiene otra visión y otro paradigma. "Por eso tenés que ver primero qué vas a abarcar. Decís, bueno, me gusta el arte cinético. Tenés que abarcar todos los

artistas posibles, y todos los períodos que puedas con el presupuesto que tengas. Y en algún momento algún artista te va a dar algún valor económico que te va a compensar a los otros".

"El mercado va mutando. **Hace veinte años un Quinquela vale lo mismo que hoy. Pero en 15 años no sabemos qué va a pasar**", reconoce. "No sabemos si va a estar en la cabeza de la demanda. Es imposible. Entonces si vos querés tener una reserva de valor lo comprás, lo disfrutás los 20, 30 o 40 años que te queden de vida y los tenés colgados y los disfrutás en tu casa. Y si vas con una inversión tenés que entender que por 15 o 20 años tenés que tenerlo inmovilizado. El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. **El arte tiene esas frustraciones**".

<https://www.infobae.com/tendencias/2018/10/27/jovenes-y-arte-el-desafio-de-las-casas-de-subastas-para-atraer-compradores-de-las-nuevas-generaciones/>

## Jóvenes y arte: el desafío de las casas de subastas para atraer compradores de las nuevas generaciones

27 octubre, 2018



Sotheby's es una casa de subastas, mayoritariamente de obras de arte y demás objetos coleccionables, fundada en el Reino Unido, y una de las referentes mundiales junto a Christie's para las casas más pequeñas, como la de Martín Saráchaga en Argentina

**"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar"**. Ése es básicamente el concepto que **Martín Saráchaga**, de la homónima casa de subastas, debe recitar cada vez que un cliente ansioso -en general joven, de esos que escasean en este mundillo- quiere vender rápido una pieza de arte o un mueble antiguo. La paciencia es imperativa, en especial en el universo del arte, y más incluso en su mercado secundario.

La casa de subastas y remates Martín Saráchaga cumple 80 años en el mercado. Martín es el nieto del fundador, Juan Daniel Saráchaga, un expleado del Banco Hipotecario que dejó la estabilidad de un puesto seguro y se adentró en un mundo totalmente diferente. "Por alguna razón se independiza y empieza con esto", cuenta Martín, quien desconoce la razón por la que su abuelo tomó aquella decisión, pero que recuerda que primero comenzó en subastas judiciales con bienes inmuebles, y dentro de estas subastas veía varias e importantes colecciones de arte. Así se metió en este nicho.

Y tampoco está muy seguro de qué hubiera ocurrido si su padre -también llamado Martín- no hubiera muerto y él no hubiera tenido que hacerse cargo del negocio familiar. "Estaba terminando la facultad y tenía que ver qué hacer. Quería quizás ir a estudiar afuera, pero de repente muere papá y, bueno, me hice cargo y me quedé. Pasaron 22 años. Si vos me preguntás si yo estaría acá si mi padre estuviera vivo no tengo idea. Es una pregunta que siempre me hago, pero bueno, las cosas pasan y pasó", reconoce Saráchaga durante un encuentro con **Infobae**, sentado en su despacho en la sede de la Casa en **Rodríguez Peña 1778** mientras da vuelta con una cuchara su café con leche.



Juan Daniel Saráchaga, fundador de la casa

Es una tarde de octubre y ya está todo listo para la puja, en el segundo día de subasta del departamento de arte decorativo. El de Rodríguez Peña es uno de esos edificios antiguos de techos altos que predominan en Recoleta. Las escaleras llevan a pisos oscuros en los que los cuadros y los muebles ocupan cada rincón y recoveco, esos en los que los curiosos se pasarían horas y horas revolviendo cajas y escudriñando objetos de antaño. Algunas pinturas están colgadas, pero la mayoría descansa apilada junto a otras, entre cómodas de madera y esculturas de todo tipo.

"La subasta anduvo bien, teniendo en cuenta este momento que estamos viviendo, que es muy malo", apunta el nieto del fundador sobre las jornadas anteriores, que incluyeron pintura y escultura argentina y europea. Luego de las de arte decorativo hubo dos más dedicadas a mapas, impresos y libros. **Unos días antes incluso vendieron una escultura en acero al Malba por 62 mil dólares.** Se trata de *Continuidad lineal*, del escultor argentino Enio Iommi.

A la Fundación Costantini le deben la mayor venta que tuvo jamás la Casa. Fue en los 90, cuando subastaron la colección de pintura argentina más importante que tuvieron. Allí **adquirieron por 324 mil dólares un óleo de Emilio Pettoruti titulado *La Canción del Pueblo***, que actualmente se exhibe en el Malba. "Hoy serían unos 800 mil dólares al dólar actual, pero en realidad hoy ese cuadro pasaría el millón. Es uno de los pocos artistas argentinos internacionalizados, como Berni. Nunca pudimos alcanzar de nuevo lo que se vendió en los 90. Hoy vendemos a valores similares pero 25 años después...Estamos rezagados. Tenemos que crecer, posicionar más al arte argentino en el mundo. **Hay que copiar lo que otros hicieron bien para hacer crecer el arte para beneficio de todos.** El Estado también se beneficiaría", reclama.



Martín Saráchaga junto a sus hermanas Manuela, María y Milagros

En ese sentido, aunque aclara que no cree que el Estado deba intervenir, sí debería facilitar la circulación del arte por el mundo: "Países similares al nuestro han podido desarrollar políticas en pos de su desarrollo. **En el mundo, el arte es libre de circulación.** Nosotros al fin íbamos por ese camino y ahora parece que no. Siempre hay un 'te doy pero te saco'. El mundo del arte tiene que tener libre circulación para crecer".

### Los compradores

El perfil del público que acude a las subastas es bastante disímil, y depende de la jornada. Obviamente, el comprador de arte es una persona con un bolsillo abultado, que, ya sea como inversión o por el mero y sencillo disfrute del arte en sí, está dispuesto a inmovilizar una gran cantidad de dinero durante un tiempo, que puede ser 15 años si quiere vender la pintura o la escultura de nuevo y reingresarla al mercado, o toda una vida y pasarla a sus descendientes como parte de su herencia.

**El desafío hoy en el país es incorporar a los "sub 50"**, aquel segmento de menos de 50 años que hoy no es moneda corriente en este tipo de subastas. "Es un país en el que no se ha incorporado todavía como sí pasó en otros países. Acá nos está costando, pero están apareciendo de a poco", dice mientras recuerda a un abogado joven que adquirió algunas piezas en jornadas anteriores. "Tiene que ver con el contexto y en cómo se mira el tema del coleccionismo y la compra de arte acá".

"Lo que pasa es que los sub 50 **lo que quieren lo quieren ya**, y las casas a veces hacen subastas mensuales o semanales, o incluso bimestrales. Nosotros hacemos cuatro al año, donde tratamos de mantener un cierto nivel, y a veces el apuro por comprar los lleva al mercado primario, a las galerías, y compran en el momento. Las subastas son un segundo paso, cuando ya tienen una colección y buscan otras opciones", explica Martín, al tiempo que asegura

que en la Argentina siempre se ha visto a las galerías y a las subastas como rivales, aunque él está convencido de que en realidad son dos jugadores complementarios. "Todos tenemos que trabajar por el arte argentino", remarca.



“La Canción del Pueblo” de Emilio Pettoruti, adquirido en los 90 por la Fundación Costantini por 324 mil dólares (Malba)

El coleccionismo joven está en crecimiento, y es cuestión de tiempo para que entren al mercado con todo, pero, según Saráchaga, eso ocurrirá "cuando empiecen a ver que en la subastas se puede comprar aunque haya que esperar. **Lo que es claro es que el comprador de 35 años vive con una ansiedad** que tiene que tener todo para mañana, pero con el tiempo se arma de paciencia y se da cuenta de cómo son las cosas".

Y en este nuevo paradigma, la tecnología es una herramienta que, al igual que en todos los ámbitos, llegó para dar vuelta el tablero y que a Martín, como también le ocurre a sus competidores locales e internacionales, todavía le cuesta entender hacia dónde lleva el juego. "En la generación de mi abuelo, vos para ver lo que tenía una casa de subastas, como no existía un portal de internet, tenías que ir. **Yo creo que estamos en una transición hacia algo que no conocemos.** La tecnología está cambiando el rumbo del mercado, pero no sabemos bien cómo todavía. **Cuando vos estás en el medio del paradigma es muy difícil saber el final hasta que pasa.** Es así, la historia lo marca".

Eso sí -asegura-, hay señales. "Hay que estar atento a lo que está dejando de demandarse. Argentina fue netamente importador de todo arte europeo de fines del siglo XIX. Todo eso hoy está muy mal, muy bajo, y eso nos complica. Los últimos ocho años lo reemplazamos con arte oriental y eso tuvo una aceptación nacional e internacional muy buena. Hay que ir a ver adónde vamos. Los argentinos tendemos a tratar de inventar de nuevo la rueda y lo que tenemos que hacer es aprender a copiar un poco más. En función de eso, **Christie's y Sotheby's marcan la tendencia a nivel global**. Lo que hay que hacer acá, dentro de nuestras posibilidades y presupuestos, es mirar lo que ellos hacen, aunque ellos tampoco tienen muy en claro hacia dónde vamos ni hasta dónde...".

Es verdad que las casas de subastas más importantes se encuentran en ocasiones ante situaciones hasta antes desconocidas. Hace poco, durante [una subasta llevada a cabo en la sede de Sotheby's de Londres](#), se ejecutó otro golpe maestro de **Banksy** que dejó a todos atónitos, cuando su obra **Niña con globo** fue vendida por **1,4 millones de dólares** y luego parcialmente destruida por una trituradora, en un acto que incluso habría valorizado aún más el cuadro de pintura en aerosol sobre tela. "Se revalorizó a partir de la destrucción. Como él va en contra de las expectativas del mercado, es la figurita que más vale. Está claro. Él ha hecho un trabajo de marketing terrible, además de esta lucha constante contra el mercado que hace que se revalorice constantemente", opina

Saráchaga.

**Las tendencias en venta**



"Continuidad lineal", del escultor argentino Enio Iommi, adquirida por el Malba este año

"**Acá compran más que nada pintura local y objetos decorativos de afuera.** Lo que más se vende afuera son objetos de arte, sobre todo chino. Los chinos se expandieron a todo el mundo y compran mucho de lo propio. Ellos están comprando su arte pero están radicados en otras culturas. No sé si se han adaptado a la cultura local, pero su arte lo siguen comprando. Argentina trajo mucho arte chino, y esto ayuda a la situación", explica.

Lo que más se vende en la Casa es la pintura argentina. "Está dividida en tres etapas: **precursores y clásicos**; lo **moderno** -los post 60 como Rogelio Polesello, Eduardo Mac Entyre (vendieron dos del artista en esta subasta) y muchos otros que explotaron en esa época o que se fueron, como Sarah Grilo, Julio Le Parc, Martha Boto o Antonio Seguí, mucho de la época de Di Tella, todo lo cinético y pop-; y, por último, lo **contemporáneo**, de los 90 para acá. De lo contemporáneo no hay tanto en subasta, tiene mucho que ver con el recambio generacional... Quizás en las galerías tienen más sub 50 que nosotros, pero bueno, con el paso de los años se incorporará más".

Para adquirir las piezas que se subastan, los canales son bastante formales y claros. "Vienen de dos vías: o la gente que los tiene en su casa o que hereda y nos llama, o los comerciantes que viven de esto. Lo importante es que las cosas vienen. Tenemos 80 años y nos conocen".

Según Saráchaga, **la clave para armar una subasta hoy es entender que la demanda está mutando.** "Lo que ha cambiado mucho es el tamaño de la obra de arte. **Hoy el mercado pide obras de arte de gran tamaño,** no chicas. Están como desvalorizadas, es un concepto que entendimos en los últimos tres o cuatro años, incluso si es de un mejor período del artista. Tiene que ver con el concepto de decoración actual. El mercado de alguna manera corrió el eje de la obra chica -de 30×30 cm o de 40×40 cm, por ejemplo-. Hoy se buscan tamaños importantes. Entonces dentro de eso también tenemos que aggiornarnos. Hay obras que hace unos años tenían un valor y ahora no porque el mercado de alguna manera los está depreciando. Tenemos que estar en constante evolución de lo que la gente busca".

"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones"

Para la valuación y la autenticación de las obras de arte -que, de más está decir, es más difícil de lo que parece y una ciencia no tan exacta-, la Casa, además de contar con un equipo estable de diez personas, consulta de manera constante con freelancers especializados en cada artista. "Hay mucha gente que nos asesora y nos ayuda para verificar un bien. Lo que tratamos es llevar el riesgo al mínimo posible. Por ahí alguna vez se nos pasa, seguramente, es parte del negocio, pero estamos atentos y consultamos. Ante la duda, no presentamos. Hablamos con el experto sobre tal artista y si dice que no está convencido preferimos no presentar. Pasa mucho con los asesores que te dicen 'la verdad es que no te puedo decir que es o que no es' de determinado artista. Y después quizás aparece en otra casa y se vende. Y bueno, es parte del negocio, porque sus expertos lo habrán aprobado. Porque la verdad es que la única persona que tiene el sí definitivo es el artista que lo pintó o el escultor. Y confiás en el grupo que armaste".

## **Cómo armar una colección**

"Tenés que armar una colección partir de lo que te guste y lo que estás dispuesto a gastar. Por eso yo siempre digo que busquen profesionales, curadores, gente vinculada al arte que te ayude a armar una colección", recomienda el experto. "Una cosa es para tenerla, disfrutarla y el día que te canses o quieras tener otra cosa la vendés y no tenés en cuenta el valor económico, o, si querés tenerla, en función de tener una inversión y mirar 20 años para adelante tenés que tener una buena posición económica y entender que esto no es de un día para el otro".

Años atrás, el arte no se miraba como una inversión, se miraba como un objeto de valor que se le dejaba a los hijos y a las familias. Hoy se incorporó todo el mundo de las finanzas, gente que tiene otra visión y otro paradigma. "Por eso tenés que ver primero qué vas a abarcar. Decís, bueno, me gusta el arte cinético. Tenés que abarcar todos los artistas posibles, y todos los períodos que puedas con el presupuesto que tengas. Y en algún momento algún artista te va a dar algún valor económico que te va a compensar a los otros".

"El mercado va mutando. **Hace veinte años un Quinquela vale lo mismo que hoy. Pero en 15 años no sabemos qué va a pasar**", reconoce. "No sabemos si va a estar en la cabeza de la demanda. Es imposible. Entonces si vos querés tener una reserva de valor lo comprás, lo disfrutás los 20, 30 o 40 años que te queden de vida y los tenés colgados y los disfrutás en tu casa. Y si vas con una inversión tenés que entender que por 15 o 20 años tenés que tenerlo

inmovilizado. El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. **El arte tiene esas frustraciones**".

<https://noticiasdebariloche.com.ar/jovenes-y-arte-el-desafio-de-las-casas-de-subastas-para-atraer-compradores-de-las-nuevas-generaciones/>

## JÓVENES Y ARTE: EL DESAFÍO DE LAS CASAS DE SUBASTAS PARA ATRAER COMPRADORES DE LAS NUEVAS GENERACIONES

27 OCTUBRE, 2018

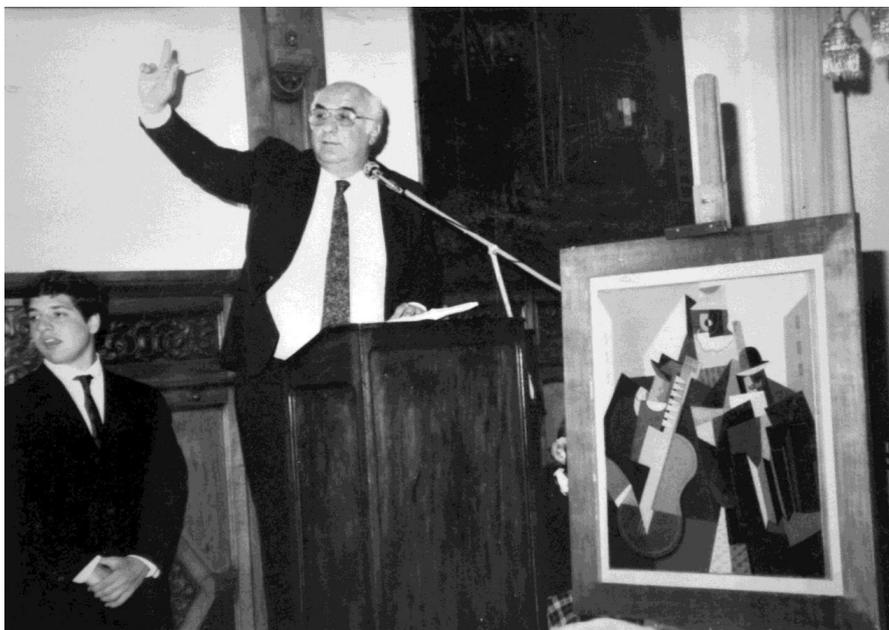


Sotheby's es una casa de subastas, mayoritariamente de obras de arte y demás objetos coleccionables, fundada en el Reino Unido, y una de las referentes mundiales junto a Christie's para las casas más pequeñas, como la de Martín Saráchaga en Argentina

**"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar"**. Ése es básicamente el concepto que **Martín Saráchaga**, de la homónima casa de subastas, debe recitar cada vez que un cliente ansioso -en general joven, de esos que escasean en este mundillo- quiere vender rápido una pieza de arte o un mueble antiguo. La paciencia es imperativa, en especial en el universo del arte, y más incluso en su mercado secundario.

La casa de subastas y remates Martín Saráchaga cumple 80 años en el mercado. Martín es el nieto del fundador, Juan Daniel Saráchaga, un ex empleado del Banco Hipotecario que dejó la estabilidad de un puesto seguro y se adentró en un mundo totalmente diferente. "Por alguna razón se independiza y empieza con esto", cuenta Martín, quien desconoce la razón por la que su abuelo tomó aquella decisión, pero que recuerda que primero comenzó en subastas judiciales con bienes inmuebles, y dentro de estas subastas veía varias e importantes colecciones de arte. Así se metió en este nicho.

Y tampoco está muy seguro de qué hubiera ocurrido si su padre -también llamado Martín- no hubiera muerto y él no hubiera tenido que hacerse cargo del negocio familiar. "Estaba terminando la facultad y tenía que ver qué hacer. Quería quizás ir a estudiar afuera, pero de repente muere papá y, bueno, me hice cargo y me quedé. Pasaron 22 años. Si vos me preguntás si yo estaría acá si mi padre estuviera vivo no tengo idea. Es una pregunta que siempre me hago, pero bueno, las cosas pasan y pasó", reconoce Saráchaga durante un encuentro con **Infobae**, sentado en su despacho en la sede de la Casa en **Rodríguez Peña 1778** mientras da vuelta con una cuchara su café con leche.



Juan Daniel Saráchaga, fundador de la casa

Es una tarde de octubre y ya está todo listo para la puja, en el segundo día de subasta del departamento de arte decorativo. El de Rodríguez Peña es uno de esos edificios antiguos de techos altos que predominan en Recoleta. Las escaleras llevan a pisos oscuros en los que los cuadros y los muebles ocupan cada rincón y recoveco, esos en los que los curiosos se pasarían horas y horas revolviendo cajas y escudriñando objetos de antaño. Algunas pinturas están colgadas, pero la mayoría descansa apilada junto a otras, entre cómodas de madera y esculturas de todo tipo.

"La subasta anduvo bien, teniendo en cuenta este momento que estamos viviendo, que es muy malo", apunta el nieto del fundador sobre las jornadas anteriores, que incluyeron pintura y escultura argentina y europea. Luego de las de arte decorativo hubo dos más dedicadas a mapas, impresos y libros. **Unos días antes incluso vendieron una escultura en acero al Malba por 62 mil dólares.** Se trata de *Continuidad lineal*, del escultor argentino Enio Iommi.

A la Fundación Costantini le deben la mayor venta que tuvo jamás la Casa. Fue en los 90, cuando subastaron la colección de pintura argentina más importante que tuvieron. Allí **adquirieron por 324 mil dólares un óleo de Emilio Pettoruti titulado *La Canción del Pueblo***, que actualmente se exhibe en el Malba. "Hoy serían unos 800 mil dólares al dólar actual, pero en realidad hoy ese cuadro pasaría el millón. Es uno de los pocos artistas argentinos internacionalizados, como Berni. Nunca pudimos alcanzar de nuevo lo que se vendió en los 90. Hoy vendemos a valores similares pero 25 años después...Estamos rezagados. Tenemos que crecer, posicionar más al arte argentino en el mundo. **Hay que copiar lo que otros hicieron bien para hacer crecer el arte para beneficio de todos.** El Estado también se beneficiaría", reclama.



Martín Saráchaga junto a sus hermanas Manuela, María y Milagros

En ese sentido, aunque aclara que no cree que el Estado deba intervenir, sí debería facilitar la circulación del arte por el mundo: "Países similares al nuestro han podido desarrollar políticas en pos de su desarrollo. **En el mundo, el arte es libre de circulación.** Nosotros al fin íbamos por ese camino y ahora parece que no. Siempre hay un 'te doy pero te saco'. El mundo del arte tiene que tener libre circulación para crecer".

### Los compradores

El perfil del público que acude a las subastas es bastante disímil, y depende de la jornada. Obviamente, el comprador de arte es una persona con un bolsillo abultado, que, ya sea como inversión o por el mero y sencillo disfrute del arte en sí, está dispuesto a inmovilizar una gran cantidad de dinero durante un tiempo, que puede ser 15 años si quiere vender la pintura o la escultura de nuevo y reingresarla al mercado, o toda una vida y pasarla a sus descendientes como parte de su herencia.

**El desafío hoy en el país es incorporar a los "sub 50"**, aquel segmento de menos de 50 años que hoy no es moneda corriente en este tipo de subastas. "Es un país en el que no se ha incorporado todavía como sí pasó en otros países. Acá nos está costando, pero están apareciendo de a poco", dice mientras recuerda a un abogado joven que adquirió algunas piezas en jornadas anteriores. "Tiene que ver con el contexto y en cómo se mira el tema del coleccionismo y la compra de arte acá".

"Lo que pasa es que los sub 50 **lo que quieren lo quieren ya**, y las casas a veces hacen subastas mensuales o semanales, o incluso bimestrales. Nosotros hacemos cuatro al año, donde tratamos de mantener un cierto nivel, y a veces el apuro por comprar los lleva al mercado primario, a las galerías, y compran en el momento. Las subastas son un segundo paso, cuando ya tienen una colección y buscan otras opciones", explica Martín, al tiempo que asegura que en la Argentina siempre se ha visto a las galerías y a las subastas como rivales, aunque él está convencido de que en realidad son dos jugadores complementarios. "Todos tenemos que trabajar por el arte argentino", remarca.



“La Canción del Pueblo” de Emilio Pettoruti, adquirido en los 90 por la Fundación Costantini por 324 mil dólares (Malba)

El coleccionismo joven está en crecimiento, y es cuestión de tiempo para que entren al mercado con todo, pero, según Saráchaga, eso ocurrirá "cuando empiecen a ver que en la subastas se puede comprar aunque haya que esperar. **Lo que es claro es que el comprador de 35 años vive con una ansiedad** que tiene que tener todo para mañana, pero con el tiempo se arma de paciencia y se da cuenta de cómo son las cosas".

Y en este nuevo paradigma, la tecnología es una herramienta que, al igual que en todos los ámbitos, llegó para dar vuelta el tablero y que a Martín, como también le ocurre a sus competidores locales e internacionales, todavía le cuesta entender hacia dónde lleva el juego. "En la generación de mi abuelo, vos para ver lo que tenía una casa de subastas, como no existía un portal de internet, tenías que ir. **Yo creo que estamos en una transición hacia algo que no conocemos.** La tecnología está cambiando el rumbo del mercado, pero no sabemos bien cómo todavía. **Cuando vos estás en el medio del paradigma es muy difícil saber el final hasta que pasa.** Es así, la historia lo marca".

Eso sí -asegura-, hay señales. "Hay que estar atento a lo que está dejando de demandarse. Argentina fue netamente importador de todo arte europeo de fines del siglo XIX. Todo eso hoy está muy mal, muy bajo, y eso nos complica. Los últimos ocho años lo reemplazamos con arte oriental y eso tuvo una aceptación nacional e internacional muy buena. Hay que ir a ver adónde vamos. Los argentinos tendemos a tratar de inventar de nuevo la rueda y lo que tenemos que hacer es aprender a copiar un poco más. En función de eso, **Christie's y Sotheby's marcan la tendencia a nivel global.** Lo que hay que hacer acá, dentro de nuestras posibilidades y presupuestos, es mirar lo que ellos hacen, aunque ellos tampoco tienen muy en claro hacia dónde vamos ni hasta dónde..."

Es verdad que las casas de subastas más importantes se encuentran en ocasiones ante situaciones hasta antes desconocidas. Hace poco, durante [una subasta llevada a cabo en la sede de Sotheby's de Londres](#), se ejecutó otro golpe maestro de **Banksy** que dejó a todos atónitos, cuando su obra **Niña con globo** fue vendida por **1,4 millones de dólares** y luego parcialmente destruida por una trituradora, en un acto que incluso habría valorizado aún más el cuadro de pintura en aerosol sobre tela. "Se revalorizó a partir de la destrucción. Como él va en contra de las expectativas del mercado, es la figurita que más vale. Está claro. Él ha hecho un trabajo de marketing terrible, además de esta lucha constante contra el mercado que hace que se revalorice constantemente", opina Saráchaga.

## Las tendencias en venta



"Continuidad lineal", del escultor argentino Enio Iommi, adquirida por el Malba este año

"**Acá compran más que nada pintura local y objetos decorativos de afuera.** Lo que más se vende afuera son objetos de arte, sobre todo chino. Los chinos se expandieron a todo el mundo y compran mucho de lo propio. Ellos están comprando su arte pero están radicados en otras culturas. No sé si se han adaptado a la cultura local, pero su arte lo siguen comprando. Argentina trajo mucho arte chino, y esto ayuda a la situación", explica.

Lo que más se vende en la Casa es la pintura argentina. "Está dividida en tres etapas: **precursores y clásicos**; lo **moderno** -los post 60 como Rogelio Polesello, Eduardo Mac Entyre (vendieron dos del artista en esta subasta) y muchos otros que explotaron en esa época o que se fueron, como Sarah Grilo, Julio Le Parc, Martha Boto o Antonio Seguí, mucho de la época de Di Tella, todo lo cinético y pop-; y, por último, lo **contemporáneo**, de los 90 para acá. De lo contemporáneo no hay tanto en subasta, tiene mucho que ver con el recambio generacional... Quizás en las galerías tienen más sub 50 que nosotros, pero bueno, con el paso de los años se incorporará más".

Para adquirir las piezas que se subastan, los canales son bastante formales y claros. "Vienen de dos vías: o la gente que los tiene en su casa o que hereda y nos llama, o los comerciantes que viven de esto. Lo importante es que las cosas vienen. Tenemos 80 años y nos conocen".

Según Saráchaga, **la clave para armar una subasta hoy es entender que la demanda está mutando.** "Lo que ha cambiado mucho es el tamaño de la obra de arte. **Hoy el mercado pide obras de arte de gran tamaño**, no chicas. Están como desvalorizadas, es un concepto que entendimos en los últimos tres o cuatro años, incluso si es de un mejor período del artista. Tiene que ver con el concepto de decoración actual. El mercado de alguna manera corrió el eje de la obra chica -de 30x30 cm o de 40x40 cm, por ejemplo-. Hoy se buscan tamaños importantes. Entonces dentro de eso también tenemos que aggiornarnos. Hay obras que hace unos años tenían un valor y ahora no porque el mercado de alguna manera los está depreciando. Tenemos que estar en constante evolución de lo que la gente busca".

“El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones”

Para la valuación y la autenticación de las obras de arte -que, de más está decir, es más difícil de lo que parece y una ciencia no tan exacta-, la Casa, además de contar con un equipo estable de diez personas, consulta de manera constante con freelancers especializados en cada artista. "Hay mucha gente que nos asesora y nos ayuda para verificar un bien. Lo que tratamos es llevar el riesgo al mínimo posible. Por ahí alguna vez se nos pasa, seguramente, es parte del negocio, pero estamos atentos y consultamos. Ante la duda, no presentamos. Hablamos con el experto sobre tal artista y si dice que no está convencido preferimos no presentar. Pasa mucho con los asesores que te dicen 'la verdad es que no te puedo decir que es o que no es' de determinado artista. Y después quizás aparece en otra casa y se vende. Y bueno, es parte del negocio, porque sus expertos lo habrán aprobado. Porque la verdad es que la única persona que tiene el sí definitivo es el artista que lo pintó o el escultor. Y confiás en el grupo que armaste".

### Cómo armar una colección

"Tenés que armar una colección partir de lo que te guste y lo que estás dispuesto a gastar. Por eso yo siempre digo que busquen profesionales, curadores, gente vinculada al arte que te ayude a armar una colección", recomienda el experto. "Una cosa es para tenerla, disfrutarla y el día que te canses o quieras tener otra cosa la vendés y no tenés en cuenta el valor económico, o, si querés tenerla, en función de tener una inversión y mirar 20 años para adelante tenés que tener una buena posición económica y entender que esto no es de un día para el otro".

Años atrás, el arte no se miraba como una inversión, se miraba como un objeto de valor que se le dejaba a los hijos y a las familias. Hoy se incorporó todo el mundo de las finanzas, gente que tiene otra visión y otro paradigma. "Por eso tenés que ver primero qué vas a abarcar. Decís, bueno, me gusta el arte cinético. Tenés que abarcar todos los artistas posibles, y todos los períodos que puedas con el presupuesto que tengas. Y en algún momento algún artista te va a dar algún valor económico que te va a compensar a los otros".

"El mercado va mutando. **Hace veinte años un Quinquela vale lo mismo que hoy. Pero en 15 años no sabemos qué va a pasar**", reconoce. "No sabemos si va a estar en la cabeza de la demanda. Es imposible. Entonces si vos querés tener una reserva de valor lo comprás, lo disfrutás los 20, 30 o 40 años que te queden de vida y los tenés colgados y los disfrutás en tu casa. Y si vas con una inversión tenés que entender que por 15 o 20 años tenés que tenerlo inmovilizado. El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. **El arte tiene esas frustraciones**".

<http://sintoniauno.com/sintoniauno/jovenes-y-arte-el-desafio-de-las-casas-de-subastas-para-atraer-compradores-de-las-nuevas-generaciones/>

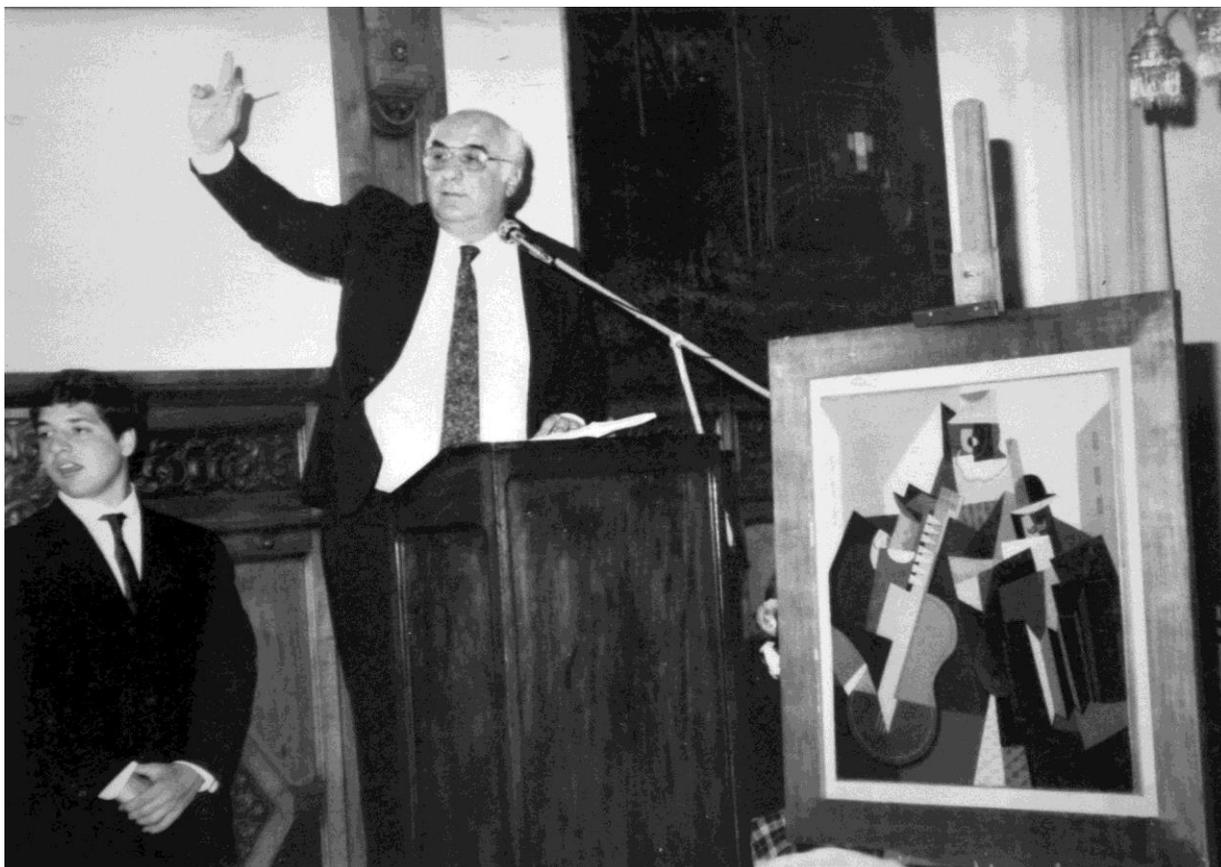


Jóvenes y arte: el desafío de las casas de subastas para atraer compradores de las nuevas generaciones  
sábado 27 octubre, 2018 - 18:14 El Portal de Salta

Sotheby's es una casa de subastas, mayoritariamente de obras de arte y demás objetos coleccionables, fundada en el Reino Unido, y una de las referentes mundiales junto a Christie's para las casas más pequeñas, como la de Martín Saráchaga en Argentina

"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar". Ése es básicamente el concepto que Martín Saráchaga, de la homónima casa de subastas, debe recitar cada vez que un cliente ansioso -en general joven, de esos que escasean en este mundillo- quiere vender rápido una pieza de arte o un mueble antiguo. La paciencia es imperativa, en especial en el universo del arte, y más incluso en su mercado secundario.

La casa de subastas y remates Martín Saráchaga cumple 80 años en el mercado. Martín es el nieto del fundador, Juan Daniel Saráchaga, un expleado del Banco Hipotecario que dejó la estabilidad de un puesto seguro y se adentró en un mundo totalmente diferente. "Por alguna razón se independiza y empieza con esto", cuenta Martín, quien desconoce la razón por la que su abuelo tomó aquella decisión, pero que recuerda que primero comenzó en subastas judiciales con bienes inmuebles, y dentro de estas subastas veía varias e importantes colecciones de arte. Así se metió en este nicho. Y tampoco está muy seguro de qué hubiera ocurrido si su padre -también llamado Martín- no hubiera muerto y él no hubiera tenido que hacerse cargo del negocio familiar. "Estaba terminando la facultad y tenía que ver qué hacer. Quería quizás ir a estudiar afuera, pero de repente muere papá y, bueno, me hice cargo y me quedé. Pasaron 22 años. Si vos me preguntás si yo estaría acá si mi padre estuviera vivo no tengo idea. Es una pregunta que siempre me hago, pero bueno, las cosas pasan y pasó", reconoce Saráchaga durante un encuentro con Infobae, sentado en su despacho en la sede de la Casa en Rodríguez Peña 1778 mientras da vuelta con una cuchara su café con leche.



Juan Daniel Saráchaga, fundador de la casa

Es una tarde de octubre y ya está todo listo para la puja, en el segundo día de subasta del departamento de arte decorativo. El de Rodríguez Peña es uno de esos edificios antiguos de techos altos que predominan en Recoleta. Las escaleras llevan a pisos oscuros en los que los cuadros y los muebles ocupan cada rincón y recoveco, esos en los que los curiosos se pasarían horas y horas revolviendo cajas y escudriñando objetos de antaño. Algunas pinturas están colgadas, pero la mayoría descansa apilada junto a otras, entre cómodas de madera y esculturas de todo tipo.

“La subasta anduvo bien, teniendo en cuenta este momento que estamos viviendo, que es muy malo”, apunta el nieto del fundador sobre las jornadas anteriores, que incluyeron pintura y escultura argentina y europea. Luego de las de arte decorativo hubo dos más dedicadas a mapas, impresos y libros. Unos días antes incluso vendieron una escultura en acero al Malba por 62 mil dólares. Se trata de Continuidad lineal, del escultor argentino Enio Iommi. A la Fundación Costantini le deben la mayor venta que tuvo jamás la Casa. Fue en los 90, cuando subastaron la colección de pintura argentina más importante que tuvieron. Allí adquirieron por 324 mil dólares un óleo de Emilio Pettoruti titulado La Canción del Pueblo, que actualmente se exhibe en el Malba. “Hoy serían unos 800 mil dólares al dólar actual, pero en realidad hoy ese cuadro pasaría el millón. Es uno de los pocos artistas argentinos internacionalizados, como Berni. Nunca pudimos alcanzar de nuevo lo que se vendió en los 90. Hoy vendemos a valores similares pero 25 años después...Estamos rezagados. Tenemos que crecer, posicionar más al arte argentino en el mundo. Hay que copiar lo que otros hicieron bien para hacer crecer el arte para beneficio de todos. El Estado también se beneficiaría”, reclama.



Martín Saráchaga junto a sus hermanas Manuela, María y Milagros

En ese sentido, aunque aclara que no cree que el Estado deba intervenir, sí debería facilitar la circulación del arte por el mundo: “Países similares al nuestro han podido desarrollar políticas en pos de su desarrollo. En el mundo, el arte es libre de circulación. Nosotros al fin íbamos por ese camino y ahora parece que no. Siempre hay un ‘te doy pero te saco’. El mundo del arte tiene que tener libre circulación para crecer”. Los compradores El perfil del público que acude a las subastas es bastante disímil, y depende de la jornada. Obviamente, el comprador de arte es una persona con un bolsillo abultado, que, ya sea como inversión o por el mero y sencillo disfrute del arte en sí, está dispuesto a inmovilizar una gran cantidad de dinero durante un tiempo, que puede ser 15 años si quiere vender la pintura o la escultura de nuevo y reingresarla al mercado, o toda una vida y pasarla a sus descendientes como parte de su herencia. El desafío hoy en el país es incorporar a los “sub 50”, aquel segmento de menos de 50 años que hoy no es moneda corriente en este tipo de subastas. “Es un país en el que no se ha incorporado todavía como sí pasó en otros países. Acá nos está costando, pero están apareciendo de a poco”, dice mientras recuerda a un abogado joven que adquirió algunas piezas en jornadas anteriores. “Tiene que ver con el contexto y en cómo se mira el tema del coleccionismo y la compra de arte acá.” Lo que pasa es que los sub 50 lo que quieren lo quieren ya, y las casas a veces hacen subastas mensuales o semanales, o incluso bimestrales. Nosotros hacemos cuatro al año, donde tratamos de mantener un cierto nivel, y a veces el apuro por comprar los lleva al mercado primario, a las galerías, y compran en el momento. Las subastas son un segundo paso, cuando ya tienen una colección y buscan otras opciones”, explica Martín, al tiempo que asegura que en la Argentina siempre se ha visto a las galerías y a las subastas como rivales, aunque él está convencido de que en realidad son dos jugadores complementarios. “Todos tenemos que trabajar por el arte argentino”, remarca. “La Canción del Pueblo” de Emilio Pettoruti, adquirido en los 90 por la Fundación Costantini por 324 mil dólares (Malba) El coleccionismo joven está en crecimiento, y es cuestión de tiempo para que entren al mercado con todo, pero, según Saráchaga, eso ocurrirá “cuando empiecen a ver que en la subastas se puede comprar aunque haya que esperar. Lo que es claro es que el comprador de 35 años vive con una ansiedad que tiene que tener todo para mañana, pero con el tiempo se arma de paciencia y se da cuenta de cómo son las cosas”. Y en este nuevo paradigma, la tecnología es una herramienta que, al igual que en todos los ámbitos, llegó para dar vuelta el tablero y que a Martín, como también le ocurre a sus competidores locales e internacionales, todavía le cuesta entender hacia dónde lleva el juego. “En la generación de mi abuelo, vos para ver lo que tenía una casa de subastas, como no existía un portal de internet, tenías que ir. Yo creo que estamos en una transición hacia algo que no conocemos. La tecnología está cambiando el rumbo del mercado, pero no sabemos bien cómo todavía. Cuando vos estás en el medio del paradigma es muy difícil saber el final hasta que pasa. Es así, la historia lo marca”. Eso sí -asegura-, hay señales. “Hay que estar atento a lo que está dejando de demandarse. Argentina fue netamente importador de todo arte europeo de fines del siglo XIX. Todo eso hoy está muy mal, muy bajo, y eso nos complica. Los últimos ocho años lo reemplazamos con arte oriental y eso tuvo una aceptación nacional e internacional muy buena. Hay que ir a ver adónde vamos. Los argentinos tendemos a tratar de inventar de nuevo la rueda y lo que tenemos que hacer es aprender a copiar un poco más. En función de eso, Christie’s y Sotheby’s marcan la tendencia a nivel global. Lo que hay que hacer acá, dentro de nuestras posibilidades y presupuestos, es mirar lo que ellos hacen, aunque ellos tampoco tienen muy en claro hacia dónde vamos ni hasta dónde...” Es verdad que las casas de subastas más importantes se encuentran en ocasiones ante situaciones hasta

antes desconocidas. Hace poco, durante una subasta llevada a cabo en la sede de Sotheby's de Londres, se ejecutó otro golpe maestro de Banksy que dejó a todos atónitos, cuando su obra Niña con globo fue vendida por 1,4 millones de dólares y luego parcialmente destruida por una trituradora, en un acto que incluso habría valorizado aún más el cuadro de pintura en aerosol sobre tela. "Se revalorizó a partir de la destrucción. Como él va en contra de las expectativas del mercado, es la figurita que más vale. Está claro. Él ha hecho un trabajo de marketing terrible, además de esta lucha constante contra el mercado que hace que se revalorice constantemente", opina Saráchaga. Las tendencias en venta "Continuidad lineal", del escultor argentino Enio Iommi, adquirida por el Malba este año" Acá compran más que nada pintura local y objetos decorativos de afuera. Lo que más se vende afuera son objetos de arte, sobre todo chino. Los chinos se expandieron a todo el mundo y compran mucho de lo propio. Ellos están comprando su arte pero están radicados en otras culturas. No sé si se han adaptado a la cultura local, pero su arte lo siguen comprando. Argentina trajo mucho arte chino, y esto ayuda a la situación", explica. Lo que más se vende en la Casa es la pintura argentina. "Está dividida en tres etapas: precursores y clásicos; lo moderno -los post 60 como Rogelio Polesello, Eduardo Mac Entyre (vendieron dos del artista en esta subasta) y muchos otros que explotaron en esa época o que se fueron, como Sarah Grilo, Julio Le Parc, Martha Boto o Antonio Seguí, mucho de la época de Di Tella, todo lo cinético y pop-; y, por último, lo contemporáneo, de los 90 para acá. De lo contemporáneo no hay tanto en subasta, tiene mucho que ver con el recambio generacional... Quizás en las galerías tienen más sub 50 que nosotros, pero bueno, con el paso de los años se incorporará más". Para adquirir las piezas que se subastan, los canales son bastante formales y claros. "Vienen de dos vías: o la gente que los tiene en su casa o que hereda y nos llama, o los comerciantes que viven de esto. Lo importante es que las cosas vienen. Tenemos 80 años y nos conocen". Según Saráchaga, la clave para armar una subasta hoy es entender que la demanda está mutando. "Lo que ha cambiado mucho es el tamaño de la obra de arte. Hoy el mercado pide obras de arte de gran tamaño, no chicas. Están como desvalorizadas, es un concepto que entendimos en los últimos tres o cuatro años, incluso si es de un mejor período del artista. Tiene que ver con el concepto de decoración actual. El mercado de alguna manera corrió el eje de la obra chica -de 30x30 cm o de 40x40 cm, por ejemplo-. Hoy se buscan tamaños importantes. Entonces dentro de eso también tenemos que aggiornarnos. Hay obras que hace unos años tenían un valor y ahora no porque el mercado de alguna manera los está depreciando. Tenemos que estar en constante evolución de lo que la gente busca". "El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones" Para la valuación y la autenticación de las obras de arte -que, de más está decir, es más difícil de lo que parece y una ciencia no tan exacta-, la Casa, además de contar con un equipo estable de diez personas, consulta de manera constante con freelancers especializados en cada artista. "Hay mucha gente que nos asesora y nos ayuda para verificar un bien. Lo que tratamos es llevar el riesgo al mínimo posible. Por ahí alguna vez se nos pasa, seguramente, es parte del negocio, pero estamos atentos y consultamos. Ante la duda, no presentamos. Hablamos con el experto sobre tal artista y si dice que no está convencido preferimos no presentar. Pasa mucho con los asesores que te dicen 'la verdad es que no te puedo decir que es o que no es' de determinado artista. Y después quizás aparece en otra casa y se vende. Y bueno, es parte del negocio, porque sus expertos lo habrán aprobado. Porque la verdad es que la única persona que tiene el sí definitivo es el artista que lo pintó o el escultor. Y confiás en el grupo que armaste". Cómo armar una colección

"Tenés que armar una colección partir de lo que te guste y lo que estás dispuesto a gastar. Por eso yo siempre digo que busquen profesionales, curadores, gente vinculada al arte que te ayude a armar una colección", recomienda el experto. "Una cosa es para tenerla, disfrutarla y el día que te canses o quieras tener otra cosa la vendés y no tenés en cuenta el valor económico, o, si querés tenerla, en función de tener una inversión y mirar 20 años para adelante tenés que tener una buena posición económica y entender que esto no es de un día para el otro". Años atrás, el arte no se miraba como una inversión, se miraba como un objeto de valor que se le dejaba a los hijos y a las familias. Hoy se incorporó todo el mundo de las finanzas, gente que tiene otra visión y otro paradigma. "Por eso tenés que ver primero qué vas a abarcar. Decís, bueno, me gusta el arte cinético. Tenés que abarcar todos los artistas posibles, y todos los períodos que puedas con el presupuesto que tengas. Y en algún momento algún artista te va a dar algún valor económico que te va a compensar a los otros". "El mercado va mutando. Hace veinte años un Quinquela vale lo mismo que hoy. Pero en 15 años no sabemos qué va a pasar", reconoce. "No sabemos si va a estar en la cabeza de la demanda. Es imposible. Entonces si vos querés tener una reserva de valor lo comprás, lo disfrutás los 20, 30 o 40 años que te queden de vida y los tenés colgados y los disfrutás en tu casa. Y si vas con una inversión tenés que entender que por 15 o 20 años tenés que tenerlo inmovilizado. El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones".

<https://elportaldesalta.com.ar/jovenes-y-arte-el-desafio-de-las-casas-de-subastas-para-atraer-compradores-de-las-nuevas-generaciones/>

## Jóvenes y arte: el desafío de las casas de subastas para atraer compradores de las nuevas generaciones



Sotheby's es una casa de subastas, mayoritariamente de obras de arte y demás objetos coleccionables, fundada en el Reino Unido, y una de las referentes mundiales junto a Christie's para las casas más pequeñas, como la de Martín Saráchaga en Argentina

**"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar"**. Ése es básicamente el concepto que **Martín Saráchaga**, de la homónima casa de subastas, debe recitar cada vez que un cliente ansioso -en general joven, de esos que escasean en este mundillo- quiere vender rápido una pieza de arte o un mueble antiguo. La paciencia es imperativa, en especial en el universo del arte, y más incluso en su mercado secundario.

La casa de subastas y remates Martín Saráchaga cumple 80 años en el mercado. Martín es el nieto del fundador, Juan Daniel Saráchaga, un expleado del Banco Hipotecario que dejó la estabilidad de un puesto seguro y se adentró en un mundo totalmente diferente. "Por alguna razón se independiza y empieza con esto", cuenta Martín, quien desconoce la razón por la que su abuelo tomó aquella decisión, pero que recuerda que primero comenzó en

subastas judiciales con bienes inmuebles, y dentro de estas subastas veía varias e importantes colecciones de arte. Así se metió en este nicho.

Y tampoco está muy seguro de qué hubiera ocurrido si su padre -también llamado Martín- no hubiera muerto y él no hubiera tenido que hacerse cargo del negocio familiar. "Estaba terminando la facultad y tenía que ver qué hacer. Quería quizás ir a estudiar afuera, pero de repente muere papá y, bueno, me hice cargo y me quedé. Pasaron 22 años. Si vos me preguntás si yo estaría acá si mi padre estuviera vivo no tengo idea. Es una pregunta que siempre me hago, pero bueno, las cosas pasan y pasó", reconoce Saráchaga durante un encuentro con **Infobae**, sentado en su despacho en la sede de la Casa en **Rodríguez Peña 1778** mientras da vuelta con una cuchara su café con leche.



Juan Daniel Saráchaga, fundador de la casa

Es una tarde de octubre y ya está todo listo para la puja, en el segundo día de subasta del departamento de arte decorativo. El de Rodríguez Peña es uno de esos edificios antiguos de techos altos que predominan en Recoleta. Las escaleras llevan a pisos oscuros en los que los cuadros y los muebles ocupan cada rincón y recoveco, esos en los que los curiosos se pasarían horas y horas revolviendo cajas y escudriñando objetos de antaño. Algunas pinturas están colgadas, pero la mayoría descansa apilada junto a otras, entre cómodas de madera y esculturas de todo tipo.

"La subasta anduvo bien, teniendo en cuenta este momento que estamos viviendo, que es muy malo", apunta el nieto del fundador sobre las jornadas anteriores, que incluyeron pintura y escultura argentina y europea. Luego de las de arte decorativo hubo dos más dedicadas a mapas, impresos y libros. **Unos días antes incluso vendieron una escultura en acero al Malba por 62 mil dólares.** Se trata de *Continuidad lineal*, del escultor argentino Enio Iommi.

A la Fundación Costantini le deben la mayor venta que tuvo jamás la Casa. Fue en los 90, cuando subastaron la colección de pintura argentina más importante que tuvieron. Allí **adquirieron por 324 mil dólares un óleo de Emilio Pettoruti titulado *La Canción del Pueblo***, que actualmente se exhibe en el Malba. "Hoy serían unos 800 mil dólares al dólar actual, pero en realidad hoy ese cuadro pasaría el millón. Es uno de los pocos artistas argentinos internacionalizados, como Berni. Nunca pudimos alcanzar de nuevo lo que se vendió en los 90. Hoy vendemos a valores similares pero 25 años después...Estamos rezagados. Tenemos que crecer, posicionar más al arte argentino en el mundo. **Hay que copiar lo que otros hicieron bien para hacer crecer el arte para beneficio de todos.** El Estado también se beneficiaría", reclama.



Martín Saráchaga junto a sus hermanas Manuela, María y Milagros

En ese sentido, aunque aclara que no cree que el Estado deba intervenir, sí debería facilitar la circulación del arte por el mundo: "Países similares al nuestro han podido desarrollar políticas en pos de su desarrollo. **En el mundo, el arte es libre de circulación.** Nosotros al fin íbamos por ese camino y ahora parece que no. Siempre hay un 'te doy pero te saco'. El mundo del arte tiene que tener libre circulación para crecer".

### Los compradores

El perfil del público que acude a las subastas es bastante disímil, y depende de la jornada. Obviamente, el comprador de arte es una persona con un bolsillo abultado, que, ya sea como inversión o por el mero y sencillo disfrute del arte en sí, está dispuesto a inmovilizar una gran cantidad de dinero durante un tiempo, que puede ser 15 años si quiere vender la pintura o la escultura de nuevo y reingresarla al mercado, o toda una vida y pasarla a sus descendientes como parte de su herencia.

**El desafío hoy en el país es incorporar a los "sub 50"**, aquel segmento de menos de 50 años que hoy no es moneda corriente en este tipo de subastas. "Es un país en el que no se ha incorporado todavía como sí pasó en otros países. Acá nos está costando, pero están apareciendo de a poco", dice mientras recuerda a un abogado joven que adquirió algunas piezas en jornadas anteriores. "Tiene que ver con el contexto y en cómo se mira el tema del coleccionismo y la compra de arte acá".

"Lo que pasa es que los sub 50 **lo que quieren lo quieren ya**, y las casas a veces hacen subastas mensuales o semanales, o incluso bimestrales. Nosotros hacemos cuatro al año, donde tratamos de mantener un cierto nivel, y a veces el apuro por comprar los lleva al mercado primario, a las galerías, y compran en el momento. Las subastas son un segundo paso, cuando ya tienen una colección y buscan otras opciones", explica Martín, al tiempo que asegura que en la Argentina siempre se ha visto a las galerías y a las subastas como rivales, aunque él está convencido de que en realidad son dos jugadores complementarios. "Todos tenemos que trabajar por el arte argentino", remarca.



“La Canción del Pueblo” de Emilio Pettoruti, adquirido en los 90 por la Fundación Costantini por 324 mil dólares (Malba)

El coleccionismo joven está en crecimiento, y es cuestión de tiempo para que entren al mercado con todo, pero, según Saráchaga, eso ocurrirá "cuando empiecen a ver que en la subastas se puede comprar aunque haya que esperar. **Lo que es claro es que el comprador de 35 años vive con una ansiedad** que tiene que tener todo para mañana, pero con el tiempo se arma de paciencia y se da cuenta de cómo son las cosas".

Y en este nuevo paradigma, la tecnología es una herramienta que, al igual que en todos los ámbitos, llegó para dar vuelta el tablero y que a Martín, como también le ocurre a sus competidores locales e internacionales, todavía le cuesta entender hacia dónde lleva el juego. "En la generación de mi abuelo, vos para ver lo que tenía una casa de subastas, como no existía un portal de internet, tenías que ir. **Yo creo que estamos en una transición hacia algo que no conocemos.** La tecnología está cambiando el rumbo del mercado, pero no sabemos bien cómo todavía. **Cuando vos estás en el medio del paradigma es muy difícil saber el final hasta que pasa.** Es así, la historia lo marca".

Eso sí -asegura-, hay señales. "Hay que estar atento a lo que está dejando de demandarse. Argentina fue netamente importador de todo arte europeo de fines del siglo XIX. Todo eso hoy está muy mal, muy bajo, y eso nos complica. Los últimos ocho años lo reemplazamos con arte oriental y eso tuvo una aceptación nacional e internacional muy buena. Hay que ir a ver adónde vamos. Los argentinos tendemos a tratar de inventar de nuevo la rueda y lo que tenemos que hacer es aprender a copiar un poco más. En función de eso, **Christie's y Sotheby's marcan la tendencia a nivel global.** Lo que hay que hacer acá, dentro de nuestras posibilidades y presupuestos, es mirar lo que ellos hacen, aunque ellos tampoco tienen muy en claro hacia dónde vamos ni hasta dónde...".

Es verdad que las casas de subastas más importantes se encuentran en ocasiones ante situaciones hasta antes desconocidas. Hace poco, durante [una subasta llevada a cabo en la sede de Sotheby's de Londres](#), se ejecutó otro

golpe maestro de **Banksy** que dejó a todos atónitos, cuando su obra **Niña con globo** fue vendida por **1,4 millones de dólares** y luego parcialmente destruida por una trituradora, en un acto que incluso habría valorizado aún más el cuadro de pintura en aerosol sobre tela. "Se revalorizó a partir de la destrucción. Como él va en contra de las expectativas del mercado, es la figurita que más vale. Está claro. Él ha hecho un trabajo de marketing terrible, además de esta lucha constante contra el mercado que hace que se revalorice constantemente", opina Saráchaga.

### Las tendencias en venta



"Continuidad lineal", del escultor argentino Enio Iommi, adquirida por el Malba este año

"**Acá compran más que nada pintura local y objetos decorativos de afuera.** Lo que más se vende afuera son objetos de arte, sobre todo chino. Los chinos se expandieron a todo el mundo y compran mucho de lo propio. Ellos están comprando su arte pero están radicados en otras culturas. No sé si se han adaptado a la cultura local, pero su arte lo siguen comprando. Argentina trajo mucho arte chino, y esto ayuda a la situación", explica.

Lo que más se vende en la Casa es la pintura argentina. "Está dividida en tres etapas: **precursores y clásicos**; lo **moderno** -los post 60 como Rogelio Polesello, Eduardo Mac Entyre (vendieron dos del artista en esta subasta) y

muchos otros que explotaron en esa época o que se fueron, como Sarah Grilo, Julio Le Parc, Martha Boto o Antonio Seguí, mucho de la época de Di Tella, todo lo cinético y pop-; y, por último, lo **contemporáneo**, de los 90 para acá. De lo contemporáneo no hay tanto en subasta, tiene mucho que ver con el recambio generacional... Quizás en las galerías tienen más sub 50 que nosotros, pero bueno, con el paso de los años se incorporará más".

Para adquirir las piezas que se subastan, los canales son bastante formales y claros. "Vienen de dos vías: o la gente que los tiene en su casa o que hereda y nos llama, o los comerciantes que viven de esto. Lo importante es que las cosas vienen. Tenemos 80 años y nos conocen".

Según Saráchaga, **la clave para armar una subasta hoy es entender que la demanda está mutando**. "Lo que ha cambiado mucho es el tamaño de la obra de arte. **Hoy el mercado pide obras de arte de gran tamaño**, no chicas. Están como desvalorizadas, es un concepto que entendimos en los últimos tres o cuatro años, incluso si es de un mejor período del artista. Tiene que ver con el concepto de decoración actual. El mercado de alguna manera corrió el eje de la obra chica -de 30x30 cm o de 40x40 cm, por ejemplo-. Hoy se buscan tamaños importantes. Entonces dentro de eso también tenemos que aggiornarnos. Hay obras que hace unos años tenían un valor y ahora no porque el mercado de alguna manera los está depreciando. Tenemos que estar en constante evolución de lo que la gente busca".

"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones"

Para la valuación y la autenticación de las obras de arte -que, de más está decir, es más difícil de lo que parece y una ciencia no tan exacta-, la Casa, además de contar con un equipo estable de diez personas, consulta de manera constante con freelancers especializados en cada artista. "Hay mucha gente que nos asesora y nos ayuda para verificar un bien. Lo que tratamos es llevar el riesgo al mínimo posible. Por ahí alguna vez se nos pasa, seguramente, es parte del negocio, pero estamos atentos y consultamos. Ante la duda, no presentamos. Hablamos con el experto sobre tal artista y si dice que no está convencido preferimos no presentar. Pasa mucho con los asesores que te dicen 'la verdad es que no te puedo decir que es o que no es' de determinado artista. Y después quizás aparece en otra casa y se vende. Y bueno, es parte del negocio, porque sus expertos lo habrán aprobado. Porque la verdad es que la única persona que tiene el sí definitivo es el artista que lo pintó o el escultor. Y confiás en el grupo que armaste".

### **Cómo armar una colección**

"Tenés que armar una colección partir de lo que te guste y lo que estás dispuesto a gastar. Por eso yo siempre digo que busquen profesionales, curadores, gente vinculada al arte que te ayude a armar una colección", recomienda el experto. "Una cosa es para tenerla, disfrutarla y el día que te canses o quieras tener otra cosa la vendés y no tenés en cuenta el valor económico, o, si querés tenerla, en función de tener una inversión y mirar 20 años para adelante tenés que tener una buena posición económica y entender que esto no es de un día para el otro".

Años atrás, el arte no se miraba como una inversión, se miraba como un objeto de valor que se le dejaba a los hijos y a las familias. Hoy se incorporó todo el mundo de las finanzas, gente que tiene otra visión y otro paradigma. "Por eso tenés que ver primero qué vas a abarcar. Decís, bueno, me gusta el arte cinético. Tenés que abarcar todos los artistas posibles, y todos los períodos que puedas con el presupuesto que tengas. Y en algún momento algún artista te va a dar algún valor económico que te va a compensar a los otros".

"El mercado va mutando. **Hace veinte años un Quinquela vale lo mismo que hoy. Pero en 15 años no sabemos qué va a pasar**", reconoce. "No sabemos si va a estar en la cabeza de la demanda. Es imposible. Entonces si vos querés tener una reserva de valor lo comprás, lo disfrutás los 20, 30 o 40 años que te queden de vida y los tenés colgados y los disfrutás en tu casa. Y si vas con una inversión tenés que entender que por 15 o 20 años tenés que tenerlo inmovilizado. El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. **El arte tiene esas frustraciones**".

<https://purorocknacional.com.ar/jovenes-y-arte-el-desafio-de-las-casas-de-subastas-para-atraer-compradores-de-las-nuevas-generaciones/>

---

27/10/18 MSN

**infobae**

# Jóvenes y arte: el desafío de las casas de subastas para atraer compradores de las nuevas generaciones

Martina Putruele

27/10/2018



© THX Medios S.A. Sotheby's es una casa de subastas, mayoritariamente de obras de arte y demás objetos coleccionables, fundada en el Reino Unido

**"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar".** Ése es básicamente el concepto que **Martín Saráchaga**, de la homónima casa de subastas, debe recitar cada vez que un cliente ansioso -en general joven, de esos que escasean en este mundillo- quiere vender rápido una pieza de arte o un mueble antiguo. La paciencia es imperativa, en especial en el universo del arte, y más incluso en su mercado secundario.

La casa de subastas y remates Martín Saráchaga cumple 80 años en el mercado. Martín es el nieto del fundador, Juan Daniel Saráchaga, un ex empleado del Banco Hipotecario que dejó la estabilidad de un puesto seguro y se adentró en un mundo totalmente diferente. "Por alguna razón se independiza y empieza con esto", cuenta Martín, quien desconoce la razón por la que su abuelo tomó aquella decisión, pero que recuerda que primero comenzó en subastas judiciales con bienes inmuebles, y dentro de estas subastas veía varias e importantes colecciones de arte. Así se metió en este nicho.

Y tampoco está muy seguro de qué hubiera ocurrido si su padre -también llamado Martín- no hubiera muerto y él no hubiera tenido que hacerse cargo del negocio familiar. "Estaba terminando la facultad y tenía que ver qué hacer. Quería quizás ir a estudiar afuera, pero de repente muere papá y, bueno, me hice cargo y me quedé. Pasaron 22 años. Si vos me preguntás si yo estaría acá si mi padre estuviera vivo no tengo idea. Es una pregunta que siempre me hago, pero bueno, las cosas pasan y pasó", reconoce Saráchaga durante un encuentro

con **Infobae**, sentado en su despacho en la sede de la Casa en **Rodríguez Peña 1778** mientras da vuelta con una cuchara su café con leche.



© Proporcionado por THX Medios S.A. Juan Daniel Saráchaga, fundador de la casa

Es una tarde de octubre y ya está todo listo para la puja, en el segundo día de subasta del departamento de arte decorativo. El de Rodríguez Peña es uno de esos edificios antiguos de techos altos que predominan en Recoleta. Las escaleras llevan a pisos oscuros en los que los cuadros y los muebles ocupan cada rincón y recoveco, esos en los que los curiosos se pasarían horas y horas revolviendo cajas y escudriñando objetos de antaño. Algunas pinturas están colgadas, pero la mayoría descansa apilada junto a otras, entre cómodas de madera y esculturas de todo tipo.

"La subasta anduvo bien, teniendo en cuenta este momento que estamos viviendo, que es muy malo", apunta el nieto del fundador sobre las jornadas anteriores, que incluyeron pintura y escultura argentina y europea. Luego de las de arte decorativo hubo dos más dedicadas a mapas, impresos y libros. **Unos días antes incluso vendieron una escultura en acero al Malba por 62 mil dólares.** Se trata de *Continuidad lineal*, del escultor argentino Enio Iommi.

A la Fundación Costantini le deben la mayor venta que tuvo jamás la Casa. Fue en los 90, cuando subastaron la colección de pintura argentina más importante que tuvieron. Allí **adquirieron por 324 mil dólares un óleo de Emilio Pettoruti titulado *La Canción del Pueblo***, que actualmente se exhibe en el Malba. "Hoy serían unos 800 mil dólares al dólar actual, pero en realidad hoy ese cuadro pasaría el millón. Es uno de los pocos artistas argentinos internacionalizados, como Berni. Nunca pudimos alcanzar de nuevo lo que se vendió en los 90. Hoy vendemos a valores similares pero 25 años después...Estamos rezagados. Tenemos que crecer, posicionar más al arte argentino en el mundo. **Hay que copiar lo que otros hicieron bien para hacer crecer el arte para beneficio de todos.** El Estado también se beneficiaría", reclama.



© Proporcionado por THX Medios S.A. Martín Saráchaga junto a sus hermanas Manuela, María y Milagros

En ese sentido, aunque aclara que no cree que el Estado deba intervenir, sí debería facilitar la circulación del arte por el mundo: "Países similares al nuestro han podido desarrollar políticas en pos de su desarrollo. **En el mundo, el arte es libre de circulación.** Nosotros al fin íbamos por ese camino y ahora parece que no. Siempre hay un 'te doy pero te saco'. El mundo del arte tiene que tener libre circulación para crecer".

### Los compradores

El perfil del público que acude a las subastas es bastante disímil, y depende de la jornada. Obviamente, el comprador de arte es una persona con un bolsillo abultado, que, ya sea como inversión o por el mero y sencillo disfrute del arte en sí, está dispuesto a inmovilizar una gran cantidad de dinero durante un tiempo, que puede ser 15 años si quiere vender la pintura o la escultura de nuevo y reingresarla al mercado, o toda una vida y pasarla a sus descendientes como parte de su herencia.

**El desafío hoy en el país es incorporar a los "sub 50"**, aquel segmento de menos de 50 años que hoy no es moneda corriente en este tipo de subastas. "Es un país en el que no se ha incorporado todavía como sí pasó en otros países. Acá nos está costando, pero están apareciendo de a poco", dice mientras recuerda a un abogado joven que adquirió algunas piezas en jornadas anteriores. "Tiene que ver con el contexto y en cómo se mira el tema del coleccionismo y la compra de arte acá".

"Lo que pasa es que los sub 50 **lo que quieren lo quieren ya**, y las casas a veces hacen subastas mensuales o semanales, o incluso bimestrales. Nosotros hacemos cuatro al año, donde tratamos de mantener un cierto nivel, y a veces el apuro por comprar los lleva al mercado primario, a las galerías, y compran en el momento. Las subastas son un segundo paso, cuando ya tienen una colección y buscan otras opciones", explica Martín, al tiempo que asegura que en la Argentina siempre se ha visto a las galerías y a las subastas como rivales, aunque él está convencido de que en realidad son dos jugadores complementarios. "Todos tenemos que trabajar por el arte argentino", remarca.



© Proporcionado por THX Medios S.A. "La Canción del Pueblo" de Emilio Pettoruti, adquirido en los 90 por la Fundación Costantini por 324 mil dólares (Malba)

El coleccionismo joven está en crecimiento, y es cuestión de tiempo para que entren al mercado con todo, pero, según Saráchaga, eso ocurrirá "cuando empiecen a ver que en la subastas se puede comprar aunque haya que esperar. **Lo que es claro es que el comprador de 35 años vive con una ansiedad** que tiene que tener todo para mañana, pero con el tiempo se arma de paciencia y se da cuenta de cómo son las cosas".

Y en este nuevo paradigma, la tecnología es una herramienta que, al igual que en todos los ámbitos, llegó para dar vuelta el tablero y que a Martín, como también le ocurre a sus competidores locales e internacionales, todavía le cuesta entender hacia dónde lleva el juego. "En la generación de mi abuelo, vos para ver lo que tenía una casa de subastas, como no existía un portal de internet, tenías que ir. **Yo creo que estamos en una transición hacia algo que no conocemos.** La tecnología está cambiando el rumbo del mercado, pero no sabemos bien cómo todavía. **Cuando vos estás en el medio del paradigma es muy difícil saber el final hasta que pasa.** Es así, la historia lo marca".

Eso sí -asegura-, hay señales. "Hay que estar atento a lo que está dejando de demandarse. Argentina fue netamente importador de todo arte europeo de fines del siglo XIX. Todo eso hoy está muy mal, muy bajo, y eso nos complica. Los últimos ocho años lo reemplazamos con arte oriental y eso tuvo una aceptación nacional e internacional muy buena. Hay que ir a ver adónde vamos. Los argentinos tendemos a tratar de inventar de nuevo la rueda y lo que tenemos que hacer es aprender a copiar un poco más. En función de eso, **Christie's y Sotheby's marcan la tendencia a nivel global.** Lo que hay que hacer acá, dentro de nuestras posibilidades y presupuestos, es mirar lo que ellos hacen, aunque ellos tampoco tienen muy en claro hacia dónde vamos ni hasta dónde...".

Es verdad que las casas de subastas más importantes se encuentran en ocasiones ante situaciones hasta antes desconocidas. Hace poco, durante [una subasta llevada a cabo en la sede de Sotheby's de Londres](#), se ejecutó otro golpe maestro de **Banksy** que dejó a todos atónitos, cuando su obra **Niña con globo** fue vendida por **1,4 millones de dólares** y luego parcialmente destruida por una trituradora, en un acto que incluso habría valorizado aún más el cuadro de pintura en aerosol sobre tela. "Se revalorizó a partir de la destrucción. Como él va en contra de las expectativas del mercado, es la figurita que más vale. Está claro. Él ha hecho un trabajo de marketing terrible, además de esta lucha constante contra el mercado que hace que se revalorice constantemente", opina Saráchaga.

### Las tendencias en venta



© Proporcionado por THX Medios S.A. "Continuidad lineal", del escultor argentino Enio Iommi, adquirida por el Malba este año

"**Acá compran más que nada pintura local y objetos decorativos de afuera.** Lo que más se vende afuera son objetos de arte, sobre todo chino. Los chinos se expandieron a todo el mundo y compran mucho de lo propio. Ellos están comprando su arte pero están radicados en otras culturas. No sé si se han adaptado a la cultura local, pero su arte lo siguen comprando. Argentina trajo mucho arte chino, y esto ayuda a la situación", explica.

Lo que más se vende en la Casa es la pintura argentina. "Está dividida en tres etapas: **precursores y clásicos**; lo **moderno** -los post 60 como Rogelio Polesello, Eduardo Mac Entyre (vendieron dos del artista en esta subasta) y muchos otros que explotaron en esa época o que se fueron, como Sarah Grilo, Julio Le Parc, Martha Boto o Antonio Seguí, mucho de la época de Di Tella, todo lo cinético y pop-; y, por último, lo **contemporáneo**, de los 90 para acá. De lo contemporáneo no hay tanto en subasta, tiene mucho que ver con el recambio generacional... Quizás en las galerías tienen más sub 50 que nosotros, pero bueno, con el paso de los años se incorporará más".

Para adquirir las piezas que se subastan, los canales son bastante formales y claros. "Vienen de dos vías: o la gente que los tiene en su casa o que hereda y nos llama, o los comerciantes que viven de esto. Lo importante es que las cosas vienen. Tenemos 80 años y nos conocen".

Según Saráchaga, **la clave para armar una subasta hoy es entender que la demanda está mutando**. "Lo que ha cambiado mucho es el tamaño de la obra de arte. **Hoy el mercado pide obras de arte de gran tamaño**, no chicas. Están como desvalorizadas, es un concepto que entendimos en los últimos tres o cuatro años, incluso si es de un mejor período del artista. Tiene que ver con el concepto de decoración actual. El mercado de alguna manera corrió el eje de la obra chica -de 30×30 cm o de 40×40 cm, por ejemplo-. Hoy se buscan tamaños importantes. Entonces dentro de eso también tenemos que aggiornarnos. Hay obras que hace unos años tenían un valor y ahora no porque el mercado de alguna manera los está depreciando. Tenemos que estar en constante evolución de lo que la gente busca".

"El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. El arte tiene esas frustraciones"

Para la valuación y la autenticación de las obras de arte -que, de más está decir, es más difícil de lo que parece y una ciencia no tan exacta-, la Casa, además de contar con un equipo estable de diez personas, consulta de manera constante con freelancers especializados en cada artista. "Hay mucha gente que nos asesora y nos ayuda para verificar un bien. Lo que tratamos es llevar el riesgo al mínimo posible. Por ahí alguna vez se nos pasa, seguramente, es parte del negocio, pero estamos atentos y consultamos. Ante la duda, no presentamos. Hablamos con el experto sobre tal artista y si dice que no está convencido preferimos no presentar. Pasa mucho con los asesores que te dicen 'la verdad es que no te puedo decir que es o que no es' de determinado artista. Y después quizás aparece en otra casa y se vende. Y bueno, es parte del negocio, porque sus expertos lo habrán aprobado. Porque la verdad es que la única persona que tiene el sí definitivo es el artista que lo pintó o el escultor. Y confiás en el grupo que armaste".

### **Cómo armar una colección**

"Tenés que armar una colección partir de lo que te guste y lo que estás dispuesto a gastar. Por eso yo siempre digo que busquen profesionales, curadores, gente vinculada al arte que te ayude a armar una colección", recomienda el experto. "Una cosa es para tenerla, disfrutarla y el día que te canses o quieras tener otra cosa la vendés y no tenés en cuenta el valor económico, o, si querés tenerla, en función de tener una inversión y mirar 20 años para adelante tenés que tener una buena posición económica y entender que esto no es de un día para el otro".

Años atrás, el arte no se miraba como una inversión, se miraba como un objeto de valor que se le dejaba a los hijos y a las familias. Hoy se incorporó todo el mundo de las finanzas, gente que tiene otra visión y otro paradigma. "Por eso tenés que ver primero qué vas a abarcar. Decís, bueno, me gusta el arte cinético. Tenés que abarcar todos los artistas posibles, y todos los períodos que puedas con el presupuesto que tengas. Y en algún momento algún artista te va a dar algún valor económico que te va a compensar a los otros".

"El mercado va mutando. **Hace veinte años un Quinquela vale lo mismo que hoy. Pero en 15 años no sabemos qué va a pasar**", reconoce. "No sabemos si va a estar en la cabeza de la demanda. Es imposible. Entonces si vos querés tener una reserva de valor lo comprás, lo disfrutás los 20, 30 o 40 años que te queden de vida y los tenés colgados y los disfrutás en tu casa. Y si vas con una inversión tenés que entender que por 15 o 20 años tenés que tenerlo inmovilizado. El arte no se vende cuando vos querés venderlo sino cuando la gente te lo quiere comprar, que es bastante diferente a lo que se cree. **El arte tiene esas frustraciones**".

<https://www.msn.com/es-ar/noticias/otras/j%C3%B3venes-y-arte-el-desaf%C3%ADo-de-las-casas-de-subastas-para-atraer-compradores-de-las-nuevas-generaciones/ar-BBOYZy6>

31/10/18 PERIODISTA DIGITAL

EL ARTE Y SUS CURIOSIDADES

# ¿Sabes qué están haciendo las casas de subastas de arte para atraer a los millennials?

CRISTINA M. GONZÁLEZ, 31 de octubre de 2018 a las 06:43



MillennialsYT

[OCIO Y CULTURA](#) | [ARTE Y DISEÑO](#)

Las nuevas tecnologías como los móviles, los ordenadores y el Internet en sí, nos aportan un gran avance y beneficio sin embargo, esto no ocurre en el mundo del arte. Obviamente el arte va innovando y adaptándose a las tendencias y a las épocas que le toca vivir .

No obstante, el arte tradicional tiene un gran valor, ya que es madre del arte contemporáneo. Desgraciadamente, muy pocas personas son conscientes de su relevancia hoy en día.

**Martín Saráchaga**, es un amante del arte que no se rinde y que, tras heredar la casa de subasta de sus antepasados, hoy busca cómo atraer a coleccionistas "**sub 50**".

Se trata de captar clientes de una edad inferior a los 50 años. Esto es cada vez más complicado como explica Saráchaga ya que los amantes del arte de estas edades tienden a comprar en galerías o lugares en los que puedan adquirir las piezas de forma inmediata.

Sin embargo, en la casas de subastas como la de la familia Saráchaga, la venta de colecciones son semanales, mensuales e incluso semestrales. De esta forma, alcanzan un cierto nivel y exclusividad. **Esto es un punto a favor para los grandes coleccionistas, pero una desventaja para los "sub50" que buscan la compra inmediata y por lo que acaban recurriendo a mercados primarios**

Habría que estudiarlo, pero probablemente, ya sea hora de cambiar el mercado del arte de cara a las nuevas generaciones.

<https://www.periodistadigital.com/ocio-y-cultura/arte-y-diseno/2018/10/31/sabes-que-estan-haciendo-las-casas-de-subastas-de-arte-para-atraer-a-los-millennials.shtml>

3/10/18 CRONISTA (ONLINE)

GlobalNews Group | Búsqueda ir x | GNG news x | Saráchaga: "La economía es un estado emocional que afecta la inversión en arte" x +

https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

ELCRONISTA CLASE AirEuropa f t in

DIXIT GOURMET BREAK TRENDY CHECK LIST DOMINGO 4.11.2018

Miércoles 03 de Octubre de 2018

## Saráchaga: "La economía es un estado emocional que afecta la inversión en arte"

GlobalNews Group | Búsqueda ir x | GNG news x | Saráchaga: "La economía es un estado emocional que afecta la inversión en arte" x +

https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

Miércoles 03 de Octubre de 2018

## Saráchaga: "La economía es un estado emocional que afecta la inversión en arte"

Martín Saráchaga es economista y titular de una de las casas de remate más antiguas de Buenos Aires. Sus consejos para comprar cuadros según el gusto artístico y el grado de riesgo que se quiera asumir.

El arte, para **Martín Saráchaga**, es una especie de mandato tan concreto como el nombre que reluce en la antigua fachada del edificio de Recoleta donde ancló la casa de

WWW.IOBELLA.COM.AR

IOBELLA®  
El mejor centro de estética  
0810-444-2355

DOMINGO 4.11.2018 18:35

GlobalNews Group | Búsqueda ir | GNG news | Saráchaga: "La economía es un e | +

https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

ELCRONISTA CLASE DIXIT GOURMET BREAK TRENDY

DOMINGO 4.11.2018 AirEuropa

El arte, para **Martín Saráchaga**, es una especie de mandato tan concreto como el nombre que reluce en la antigua fachada del edificio de Recoleta donde ancló **la casa de subastas homónima, fundada por su abuelo hace 80 años**. Sin embargo, debido a su profesión de economista y su marcada concepción 'austríaca' de las cuentas nacionales, habla de ese mercado derribando los pedestales que son parte del status quo del ambiente.

**Primera lección: el arte no es un producto suntuario sino un bien de Giffen.** "No importa el valor: hay una demanda que siempre está dispuesta a gastar en ese tipo de bienes", plantea Saráchaga. Y aclara: "Pero cuando modificás el tipo de cambio tan brutalmente, como pasó acá en 6 meses, cambian las expectativas. Entonces, **la gente retiene los dólares hasta que ve que el mercado se estabiliza. Pero después vuelve a estar dispuesta a gastarlos**".

**Segunda lección: ley de oferta y demanda.** "La gente cree que el mundo del arte se mueve solamente con las personas de mayor poder adquisitivo, que es un núcleo chico al que siempre le podés vender algo más pero que ya tiene un acervo importante por acumulación o herencia". Entonces, ¿cómo asegurar la supervivencia de un mercado de tamaño relativamente pequeño y con una demanda en niveles cercanos a la saturación? **"La realidad es que, en el mundo, el arte se mueve con la clase media y media alta. El problema acá es la carga impositiva, que no permite ahorro.** Entonces, lo poco que

1 Cómo pueden financiarse las pymes a través de la Bolsa

2 Probamos la nueva opción del Jeep Compass: Longitude AT6 FWD

3 La Iglesia podría anunciar que renuncia a los aportes del Estado

4 Scioli apuesta a repetir su candidatura presidencial en 2019

18:35 4/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda ir | GNG news | Saráchaga: "La economía es un e | +

https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

ELCRONISTA CLASE DIXIT GOURMET BREAK TRENDY

DOMINGO 4.11.2018 AirEuropa

**La realidad es que, en el mundo, el arte se mueve con la clase media y media alta. El problema acá es la carga impositiva, que no permite ahorro.** Entonces, lo poco que se ahorra se vuelca a las vacaciones u otros consumos, pero no se generan sobrantes de dinero para que el arte sea parte de un concepto de gasto, con lo cual **coleccionar es una opción muy lejana para cierto nivel de ingresos**. Aparte, cuando hay una corrida cambiaria, si la expectativa es que va a venir una mayor depreciación de la moneda, la gente retiene los dólares o gasta lo mínimo".



4 candidatura presidencial en 2019

5 El ranking que celebra el Gobierno: cómo está Argentina, quién lo lidera y qué país está último

ELCRONISTA  
110 AÑOS AYUDÁNDOTE A ENTENDER LA ECONOMÍA

18:36 4/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda in | GNG news | Saráchaga: "La economía es un e | +

← → ↻ https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

ELCRONISTA **CLASE** DIXIT | GOURMET | BREAK | TRENDY | DOMINGO 4.11.2018 AirEuropa

Para los neófitos que quieren adentrarse en el mercado del arte, **Saráchaga recomienda el rango de obras que cotizan entre u\$s 500 y u\$s 2 mil, una de las categorías con mayor oferta actualmente.** "Este año ha escaseado bastante la obra de entre u\$s 30 mil y u\$s 50 mil, que son valores importantes para la plaza local. La gente tiene la sensación de que está vendiendo en un momento malo y la demanda está dispuesta a comprar obras muy buenas pero quiere pagarlas a un valor inferior. **Necesitamos estabilidad en la economía para que haya un sendero claro al establecer cuánto valen las obras.**" En cuanto a nombres propios, la diversidad es clave: "Tenemos algunos clásicos como Antonio Berni, Emilio Pettoruti, Xul Solar -que también tienen demanda internacional-; y por otro lado están Antonio Seguí, Guillermo Kuitca, Julio Le Parc, además de muchos artistas jóvenes, de entre 40 y 50 años, que están viviendo en el extranjero".

**¿Qué hay que saber para iniciarse en el coleccionismo de arte?**

Si van a comprar pintura argentina, es importante saber claramente qué período les gusta. Nosotros los dividimos en tres: clásico, moderno y contemporáneo. Tengo clientes que empezaron hace uno, dos o tres años y van a lo clásico, que por ahí es lo que menos demanda tiene, pero les gusta. La mayoría está apostando por artistas jóvenes y con proyección internacional. **Hay tres factores clave a evaluar: que sea un artista requerido internacionalmente, su período y el tamaño de la obra.** Esa

18:37 4/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda in | GNG news | Saráchaga: "La economía es un e | +

← → ↻ https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html

ELCRONISTA **CLASE** DIXIT | GOURMET | BREAK | TRENDY | DOMINGO 4.11.2018 AirEuropa

jovenes y con proyección internacional. **Hay tres factores clave a evaluar: que sea un artista requerido internacionalmente, su período y el tamaño de la obra.** Esa variable antes no se miraba, pero hoy una obra chica -por ejemplo, de 60x60 centímetros, tiene un 'castigo' en el mercado, no se la pondera tanto.

**¿Cómo evolucionó el mercado local en la última década?**

Tomando los 10 años pasados, se puede decir que está estable. En 2017 hubo bastante demanda dentro de la realidad del mercado argentino, que no es comparable con Brasil, México ni los Estados Unidos. **La economía es un estado emocional también, y cuando el momento es complicado, indudablemente afecta la inversión en arte.** Las expectativas cambian todo. Y para comprar arte uno tiene que tener cierta disponibilidad de dinero pero además estar con ganas, con ánimo. Ahora hay un movimiento cultural -sobre todo con ArteBA, Basel Cities y con la posibilidad de exportar obras de arte- como nunca ha tenido el mercado argentino.

**¿Cómo es la Argentina en tanto fábrica de artistas?**

Es muy buena y prolífica. Acá tenés maravillosos artistas. El problema es la demanda. Oferta hay de lo que quieras, de la corriente que quieras, de la clase que quieras: tenemos grandes talentos.

**¿Cómo se fija el valor de una obra?**

18:37 4/11/2018

**Apertura**

Pampa vendió el 21% de Oleoductos del Valle a ExxonMobil

**MULTILED ILUMINACIÓN**

85% MENOS CONSUMO

32\$ por persona

CLIC AQUÍ

**INFOTECHNOLOGY**

Una nueva ley permite que cualquiera genere electricidad: ¿bajan las facturas?

Mercados Online SUPERVIELLE

MONEDAS	Compra	Venta
↓ DÓLAR B. NACIÓN	-0,5464	34,6000 36,4000
= DÓLAR BLUE	0,0000	35,2500 35,5000
↑ DÓLAR CDO C/LIQ	49,0197	- 36,4526

GlobalNews Group | Búsqueda ir x GNG news x Saráchaga: "La economía es un e x +

← → ↻ https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html ☆

ELCRONISTA CLASE DIXIT GOURMET BREAK TRENDY DOMINGO 4.11.2018 AirEuropa







### ¿Cómo se fija el valor de una obra?

Es como cualquier producto. **En el mercado primario, es un trabajo entre el artista y el galerista: consensúan un valor y después ven si la demanda responde. En el mercado secundario, las casas de subastas tenemos estadísticas que permiten proyectar.** Por ejemplo: Benito Quinquela Martín es un artista muy prolífico y siempre tiene bastante demanda, pero tiene tres períodos: entre los años '20 y '30 tiene un valor, del '40 al '50 tiene un valor menor, y a partir del '68 no es tan demandado porque estaba más grande y fue perdiendo la vista. De nuevo, el mercado lleva a mirar el tamaño también: puede ser que una obra del '20 ó '30 sea fantástica pictóricamente pero por ahí tiene un tamaño chico, y de repente una obra 20 años más joven pero del doble de tamaño tiene un valor que hace 10 ó 15 años no tenía.

### ¿Consejos para invertir, según el nivel de riesgo que se esté dispuesto a asumir?

Quien arma una colección en función de una inversión a largo plazo -20 ó 25 años en adelante- tiene que tener un gran curador que lo asesore para saber por dónde va a ir el mercado. Si alguien quiere comprar arte contemporáneo, por ejemplo, no puede atacar un solo artista. Puede pasar que una persona compre un cuadro y 20 años después se venda a un precio alto, pero las posibilidades son bajísimas. Por eso, hay que tratar de abarcar lo más posible en cuanto a artistas y a la obra de esos artistas. Desde luego, cuando comprás algo de un contemporáneo, no sabés cuánto va a valer ese artista o ese

↑ DÓLAR CDO C/LIQ	49,0197	-	36,4526
↓ EURO	-0,5239	40,3601	40,4699
↓ REAL	-0,1496	9,5872	9,6113
↑ BITCOIN	0,1629	6.350,3900	6.351,3200

#### VIDEOS

Macri habló sobre el ARA San Juan: pidió "bajar la ansiedad" y seguir la búsqueda

Un verano en Sankt Moritz

Subastarán 5 diamantes rusos que tardaron un año en taller

Windows taskbar: 18:38 4/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda ir x GNG news x Saráchaga: "La economía es un e x +

← → ↻ https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html ☆

ELCRONISTA CLASE DIXIT GOURMET BREAK TRENDY DOMINGO 4.11.2018 AirEuropa







abarcando lo más posible en cuanto a artistas y a la obra de esos artistas. Desde luego, cuando comprás algo de un contemporáneo, no sabés cuánto va a valer ese artista o ese período preciso dentro de unos años, entonces tenés que abarcar un período más grande y mayor cantidad de obras. Esta opción es una inversión de riesgo alto porque implica dejar los activos parados durante mucho tiempo. **El arte no se vende cuando uno quiere: se vende cuando el mercado te quiere comprar.** El inversor de riesgo medio es el que apuesta un poco en varios lugares, con un concepto de portfolio. Al inversor de bajo riesgo -básicamente, la clase media- siempre le conviene comprar lo clásico (entre 1910 y 1970) porque tiene que apuntar a resguardar el valor de la pintura. **Mi consejo, para todos, es tener un gran profesional que asesore, porque es fácil equivocarse.** A veces la gente no quiere hacer ese gasto extra, pero achica el margen de error.

EN ESTA NOTA

dixit subastas arte Martín Saráchaga









Windows taskbar: 18:38 4/11/2018

<https://www.cronista.com/clase/dixit/Con-obras-de-hasta-us-2000-como-invertir-en-arte-para-bolsillos-de-clase-media-20181002-0002.html>

LA ESCULTURA DE BRONCE YA TIENE RÉPLICAS EN ÁMSTERDAM Y EN SHANGHÁI

# Ponen a la venta en Londres a un 'clon' del histórico Toro de Wall Street

**Una nueva versión de la obra regalada a la ciudad de Nueva York por el artista Arturo Di Modica será subastada por Phillips con una base de u\$s 500.000**



**IGNACIO GUTIÉRREZ ZALDÍVAR**

Especial para El Cronista

Las dos esculturas, que son íconos de Nueva York, han sido regalos que recibió la ciudad. La Estatua de la Libertad, realizada por el escultor francés, Frédéric Bartholdi, y su estructura por el arquitecto Eiffel, fue un regalo de Francia a los Estados Unidos en el centenario de su libertad en 1876. Y el otro ícono es el Toro de Wall Street, regalo inesperado del escultor siciliano Arturo Di Modica (77), que lo instaló en diciembre de 1989.

El escultor ha realizado varias acciones marketineras en su historia. En 1977, depositó en la entrada del Rockefeller Center 60 toneladas de mármol con sus obras, fue multado con u\$s 25, pero conquistó fama y primeras planas de los diarios cuando el alcalde de la ciudad le permitió dejarlas y así realizar su exposición temporal callejera.

El toro, que tiene 5,5 metros de largo y 3,5 de altura y 3200 kilos, fue fundido por el artis-



El Toro de Wall Street de Arturo Di Modica

ta a un costo de u\$s 350.000 y depositado en Wall Street, al pie de un árbol de navidad, como regalo del artista. Más tarde, fue instalado a pocos

metros en Bowling Green, un parque donde la obra es el gran atractivo. La leyenda urbana dice que hay que besarle los testículos al toro y la fortu-



Caballo de Lucio Fontana

na llegará a tu casa.

El artista sólo ha vendido cuatro obras en remates y en precios que van de los u\$s 1000 a los 20.000, pero esta semana en Londres se ofrece una nueva versión, de 180x100 cm, por el cual se piden u\$s 500.000 para arrancar. El artista o un inversor han realizado 12 copias de la misma y esperan que vayan a distintos mercados bursátiles del mundo.

**Lucio Fontana será la vedette de estas ventas con 25 obras y precios que buscan nuevo récord**

Ya hay en Ámsterdam y Shanghái copias del neoyorquino.

Phillips es quien lo ofrece en el marco de sus ventas de arte del siglo XX. Buscando consolidarse como la tercera casa de subastas de Occidente, la oferta está compuesta por los autores de mayor demanda: Baselitz, Richter, Dubuffet, Fontana, Botero y Warhol. Son más de 240 obras en oferta y esperan recaudar unos u\$s 50 millones (Christie's tiene estimados unos u\$s

100 millones en ventas).

Además del toro, sobresale un caballo en arcilla y cerámica realizado por nuestro admirado Lucio Fontana. Tiene un gran tamaño, de 60x80 cm, y la base es superior a los u\$s 500.000.

Nuestro rosarino es la vedette de estas ventas en Londres ya que se ofrecen más de 25 obras de su autoría y sus ya altos precios buscan nuevos récords. En Buenos Aires hay subastas en Bullrich, Gaona, Wernicke y también en Martín Saráchaga y, en todas ellas, la figura es Fernando Fader, cuyas obras están estimadas entre u\$s 180 y 70.000, ante la situación financiera estas subastas nos marcarán la salud de nuestro mercado y veremos si la gente prefiere arte o papeles verdes.

Además del arte de los argentinos hay buenas ofertas de libros y de platería y también, como novedad, los ponchos, luego de la gran venta de la colección Moneta que realizó Juan Antonio Saráchaga, que ya adelanta su subasta de noviembre con joyas de la colección Larreta que se encontraban en Tandil en la estancia Acelain.



Obra de Jean Dubuffet

GlobalNews Group | Búsqueda in X | GNG news x Ponen a la venta en Londres a un clon del Toro de Wall Street

https://www.cronista.com/negocios/Ponen-a-la-venta-en-Londres-a-un-clon-del-Toro-de-Wall-Street-20181004-0072.html

Banca Privada Galicia EL CRONISTA SUSCRIBITE

DÓLAR CRÉDITOS CHARTS INVERSIONES GUIA DE EMPRESAS IT DÓLAR BANCO NACIÓN 34,60 / 36,40 MERVAL 31.362,57 LUNES 5.11.2018

DONDE PAGÁS GANANCIAS Y TE QUEDÁS SIN GANANCIAS.

LA ESCULTURA DE BRONCE YA TIENE RÉPLICAS EN ÁMSTERDAM Y EN SHANGHAI

Viernes 05 de Octubre de 2018

# Ponen a la venta en Londres a un clon del Toro de Wall Street

Una nueva versión de la obra regalada a la ciudad de Nueva York por el artista Arturo Di Modica será subastada por Phillips con una base de u\$s 500.000



**iúnigo**  
Asegurá tu auto ahora. **15% OFF** semana iúnigo Cotizar

Mercados Online SUPERVIELLE

MONEDAS	Compra	Venta
DÓLAR B. NACIÓN	0,0000	34,6000

Windows taskbar: 16:43 5/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda in X | GNG news x Ponen a la venta en Londres a un clon del Toro de Wall Street

https://www.cronista.com/negocios/Ponen-a-la-venta-en-Londres-a-un-clon-del-Toro-de-Wall-Street-20181004-0072.html

Modica será subastada por Phillips con una base de u\$s 500.000



1 de 3 - El Toro de Wall Street de Arturo Di Modica

**Mercados Online SUPERVIELLE**

MONEDAS	Compra	Venta
DÓLAR B. NACIÓN	0,0000	34,6000
DÓLAR BLUE	-0,7042	35,0000
DÓLAR CDO C/LIQ	-1,1302	35,7534
EURO	2,2784	40,1343
REAL	1,2715	9,4388
BITCOIN	-0,6847	6.376,8900

Windows taskbar: 16:44 5/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda ir X GNG news Ponen a la venta en Londres a un clon del Toro de Wall Street

https://www.cronista.com/negocios/Ponen-a-la-venta-en-Londres-a-un-clon-del-Toro-de-Wall-Street-20181004-0072.html

**EL CRONISTA** Banca Privada Galicia DÓLAR | CRÉDITOS | CHARTS | INVERSIONES | DÓLAR BANCO NACIÓN 34,60 / 36,40 Merval 31.362,57 LUNES 5.11.2018 SUSCRIBITE

por IGNACIO GUTIÉRREZ ZALDIVAR Especial para El Cronista.

**Las dos esculturas, que son íconos de Nueva York, han sido regalos que recibió la ciudad. La Estatua de la Libertad, realizada por el escultor francés, Frédéric Bartholdi, y su estructura por el arquitecto Eiffel, fue un regalo de Francia a los Estados Unidos en el centenario de su libertad en 1876. Y el otro ícono es el Toro de Wall Street, regalo inesperado del escultor siciliano Arturo Di Modica (77), que lo instaló en diciembre de 1989.**

El escultor ha realizado varias acciones marketineras en su historia. En 1977, depositó en la entrada del Rockefeller Center 60 toneladas de mármol con sus obras, fue multado con u\$s 25, pero conquistó fama y primeras planas de los diarios cuando el alcalde de la ciudad le permitió dejarlas y así realizar su exposición temporal callejera.

El toro, que tiene 5,5 metros de largo y 3,5 de altura y 3200 kilos, fue fundido por el artista a un costo de u\$s 350.000 y depositado en Wall Street, al pie de un árbol de navidad, como regalo del artista. Más tarde, fue instalado a pocos metros en Bowling Green, un parque donde la obra es el gran atractivo. La leyenda urbana dice que hay que besarle los testículos al toro y la fortuna llegará a tu casa.

El artista sólo ha vendido cuatro obras en remates y en precios que van de los u\$s 1000 a los 20.000, pero esta semana en Londres se ofrece una nueva versión, de 180x100 cm, por el cual se piden u\$s 500.000 para arrancar. El artista o un inversor han realizado 12 copias de la misma y esperan que vayan a distintos mercados bursátiles del mundo. Ya hay en Ámsterdam y Shanghai copias del neovorquino.

**DONDE VIAJAR A MIAMI A COMPRAR ROPA FUE MÁS BARATO QUE COMPRAR ROPA SIN VIAJAR A MIAMI.**

Windows taskbar: 16:44 5/11/2018

GlobalNews Group | Búsqueda ir X GNG news Ponen a la venta en Londres a un clon del Toro de Wall Street

https://www.cronista.com/negocios/Ponen-a-la-venta-en-Londres-a-un-clon-del-Toro-de-Wall-Street-20181004-0072.html

**EL CRONISTA** Banca Privada Galicia DÓLAR | CRÉDITOS | CHARTS | INVERSIONES | DÓLAR BANCO NACIÓN 34,60 / 36,40 Merval 31.362,57 LUNES 5.11.2018 SUSCRIBITE

Phillips es quien lo ofrece en el marco de sus ventas de arte del siglo XX. Buscando consolidarse como la tercera casa de subastas de Occidente, la oferta está compuesta por los autores de mayor demanda: Baselitz, Richter, Dubuffet, Fontana, Botero y Warhol. Son más de 240 obras en oferta y esperan recaudar unos u\$s 50 millones (Christies tiene estimados unos u\$s 100 millones en ventas).

Además del toro, sobresale un caballo en arcilla y cerámica realizado por nuestro admirado Lucio Fontana. Tiene un gran tamaño, de 60x80 cm, y la base es superior a los u\$s 500.000.

Nuestro rosarino es la vedette de estas ventas en Londres ya que se ofrecen más de 25 obras de su autoría y sus ya altos precios buscan nuevos récords. En Buenos Aires hay subastas en Bullrich, Gaona, Wernicke y también en Martín Saráchaga y, en todas ellas, la figura es Fernando Fader, cuyas obras están estimadas entre u\$s 180 y 70.000, ante la situación financiera estas subastas nos marcarán la salud de nuestro mercado y veremos si la gente prefiere arte o papeles verdes.

Además del arte de los argentinos hay buenas ofertas de libros y de platería y también, como novedad, los ponchos, luego de la gran venta de la colección Moneta que realizó Juan Antonio Saráchaga, que ya adelanta su subasta de noviembre con joyas de la colección Larreta que se encontraban en Tandil en la estancia Acelain.

**EN ESTA NOTA**

Windows taskbar: 16:45 5/11/2018

<https://www.cronista.com/negocios/Ponen-a-la-venta-en-Londres-a-un-clon-del-Toro-de-Wall-Street-20181004-0072.html>

## Ponen a la venta en Londres a un clon del Toro de Wall Street

Una nueva versión de la obra regalada a la ciudad de Nueva York por el artista Arturo Di Modica será subastada por Phillips con una base de u\$s 500.000



Las dos esculturas, que son íconos de Nueva York, han sido regalos que recibió la ciudad. La Estatua de la Libertad, realizada por el escultor francés, Frédéric Bartholdi, y su estructura por el arquitecto Eiffel, fue un regalo de Francia a los Estados Unidos en el centenario de su libertad en 1876. Y el otro ícono es el Toro de Wall Street, regalo inesperado del escultor siciliano Arturo Di Modica (77), que lo instaló en diciembre de 1989.

El escultor ha realizado varias acciones marketineras en su historia. En 1977, depositó en la entrada del Rockefeller Center 60 toneladas de mármol con sus obras, fue multado con u\$s 25, pero conquistó fama y primeras planas de los diarios cuando el alcalde de la ciudad le permitió dejarlas y así realizar su exposición temporal callejera.

El toro, que tiene 5,5 metros de largo y 3,5 de altura y 3200 kilos, fue fundido por el artista a un costo de u\$s 350.000 y depositado en Wall Street, al pie de un árbol de navidad, como regalo del artista. Más tarde, fue instalado a pocos metros en Bowling Green, un parque donde la obra es el gran atractivo. La leyenda urbana dice que hay que besarle los testículos al toro y la fortuna llegará a tu casa.

El artista sólo ha vendido cuatro obras en remates y en precios que van de los u\$s 1000 a los 20.000, pero esta semana en Londres se ofrece una nueva versión, de 180×100 cm, por el cual se piden u\$s 500.000 para arrancar. El artista o un inversor han realizado 12 copias de la misma y esperan que vayan a distintos mercados bursátiles del mundo. Ya hay en Ámsterdam y Shanghái copias del neoyorquino.

Phillips es quien lo ofrece en el marco de sus ventas de arte del siglo XX. Buscando consolidarse como la tercera casa de subastas de Occidente, la oferta está compuesta por los autores de mayor demanda: Baselitz, Richter, Dubuffet, Fontana, Botero y Warhol. Son más de 240 obras en oferta y esperan recaudar unos u\$s 50 millones (Christies tiene estimados unos u\$s 100 millones en ventas).

Además del toro, sobresale un caballo en arcilla y cerámica realizado por nuestro admirado Lucio Fontana. Tiene un gran tamaño, de 60×80 cm, y la base es superior a los u\$s 500.000.

Nuestro rosarino es la vedette de estas ventas en Londres ya que se ofrecen más de 25 obras de su autoría y sus ya altos precios buscan nuevos récords. En Buenos Aires hay subastas en Bullrich, Gaona, Wernicke y también en Martín Saráchaga y, en todas ellas, la figura es Fernando Fader, cuyas obras están estimadas entre u\$s 180 y 70.000, ante la situación financiera estas subastas nos marcarán la salud de nuestro mercado y veremos si la gente prefiere arte o papeles verdes.

Además del arte de los argentinos hay buenas ofertas de libros y de platería y también, como novedad, los ponchos, luego de la gran venta de la colección Moneta que realizó Juan Antonio Saráchaga, que ya adelanta su subasta de noviembre con joyas de la colección Larreta que se encontraban en Tandil en la estancia Acelain.

Fuente: El Cronista

<http://www.diariodecultura.com.ar/costumbres-y-tendencias/ponen-a-la-venta-en-londres-a-un-clon-del-toro-de-wall-street/>