



■ Evolución y desarrollo del mercado del arte. El auge y consolidación de la fotografía en los mercados internacionales: El caso de Joel Peter Witkin

Alexis Navas Fernández

Investigador vinculado a la UMA

RESUMEN

Este artículo aborda la evolución del mercado de arte desde finales del siglo XVIII, desde el momento en que se produce la traslación al Estado de las competencias relativas al coleccionismo y al comercio artístico, hasta el nacimiento y desarrollo de la comercialización del arte a través de distintos canales contemporáneos como galerías, ferias y subastas entre otros.

PALABRAS CLAVE: Arte/ Coleccionismo/ Fotografía/ Joel Peter Witkin.

Evolution and development in Art Market Acme and consolidation of Photography in the context of international markets: Joel Peter Witkin 's case

ABSTRACT

The present article is about Art Market's evolution since the end of XVIII century when the State assumes legal competences in collectionism and artistic trade. We study this situation to the present day, when artistic market is projected over people through galleries, art fairs, auction and other specific events.

KEY WORDS: Art/ Collectionism/ Photography/ Joel Peter Witkin.

1. INTRODUCCIÓN.

Podemos definir el mercado de arte como “el mecanismo a través del cual los bienes materiales de valor histórico y artístico cambian de titularidad mediante el pago del valor acordado por las partes vendedora y compradora”¹. Es importante tener en cuenta que el valor de los objetos artísticos viene determinado en gran medida por los expertos sobre todo en arte contemporáneo². El mercado de arte tal y como lo conocemos hoy empieza a surgir en Europa a finales del siglo XVIII, momento en que la mayor parte de las casas reales ceden sus colecciones y la responsabilidad del coleccionismo público al Estado; a lo que hay que añadir el ascenso económico de la burguesía que crea sus propias colecciones³.

* NAVAS FERNÁNDEZ, Alexis: “Evolución y desarrollo del mercado del arte. El auge y consolidación de la fotografía en los mercados internacionales: El caso de Joel Peter Witkin”, en *Boletín de Arte*, nº 30-31, Departamento de Historia del Arte, Universidad de Málaga, 2009-2010, págs. 487-510. Fecha de recepción: Mayo de 2009.

¹ AA.VV.: *Economía y estética de la obra de arte*, Valencia, Universidad Politécnica, 1997, pág. 213.

² MONTERO MURADAS, I.: *Un modelo de valoración de obras de arte*, Las Palmas, Universidad de la Laguna 1995, pág. 10.

Los principales canales de distribución que actualmente operan en el mercado de arte son las galerías, las ferias y las subastas. Podemos hablar de dos mercados fundamentales, el primario y el secundario. El mercado primario es donde se venden las obras de creación reciente, el precio viene determinado por la reputación del artista y el tamaño de la obra y donde, generalmente, las ventas se realizan en efectivo, sin recibos, y la privacidad de las transacciones juega un papel importante; el mercado secundario se encarga de vender obras de arte de “segunda mano” y para que esta alcance un precio elevado debe reunir las siguientes características: buen estado de conservación, que pertenezca a un autor de reconocido prestigio, un buen currículum en exposiciones y/o colecciones y un certificado de autenticidad⁴. La función de las galerías⁵ consiste en seleccionar obra de calidad distribuirla y financiar el proceso; el marchante se encuentra muchas veces entre la disyuntiva “calidad artística” y “oportunidad comercial”. Según F. Poli podemos hablar de dos tipos de marchantes: el “revendedor” que trabaja con obras de artistas consagrados y el “valorador” descubridor de nuevos talentos. Para Rosenblum “las galerías establecen los límites de las preferencias aceptables en el mercado”⁶. Aparte de los marchantes existen otros operadores en el mercado del arte como son los museos públicos y privados y los coleccionistas. No debemos olvidar la presencia de especuladores como en los mercados financieros. En las ferias internacionales de arte se realizan gran número de transacciones y son un buen termómetro para determinar el desarrollo del mercado. Dentro de las ferias de arte contemporáneo podemos destacar la de Basilea, que es para muchos la que marca la tendencia del mercado; esto lo podemos observar en la importancia que se le da en los medios de comunicación, incluidos los que se dedican a información económica como “The Wall Street Journal”⁷.

El desarrollo económico es la base sobre la cual se asienta el arte, lo podemos observar en la relación entre el auge de nuevas economías y su repercusión en el mercado de arte como ocurrió con la economía japonesa y su irrupción en los mercados internacionales de arte en la década de los 80. A la hora de realizar un estudio del mercado del arte lo realizaremos por medio de los precios de remate obtenidos en salas de subastas, ya que este es el único operador del mercado que ofrece transparencia en los precios. En el siguiente epígrafe realizaremos una breve descripción del fenómeno de las subastas.

Los primeros estudios realizados entorno a la economía del arte florecen a mediados de la década de los 70 del pasado siglo. Siendo el primero de ellos el realizado por Baumol y Bowen publicado en 1976 *El dilema económico de las artes escénicas*; esta publicación impulsó el desarrollo de este tipo de estudios en los paí-

³ *Ibidem.*, pág. 217.

⁴ CLAASSEN, M.: *Como funciona el mercado de arte*, en Art.es

⁵ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 39 y 221.

⁶ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 11.

⁷ ACHIAGA ,P.: “Repaso por las principales ferias internacionales de arte contemporáneo”, en *El Cultural*.



ses anglosajones, extendiéndose posteriormente a Francia, Italia y Suiza⁸. Hay que tener en cuenta que estos trabajos se engloban en la denominada economía de la cultura, campo que engloba los aspectos económicos del mundo del arte y la cultura y no sólo los reflejados en el mercado de las subastas de obras de arte. A la hora de entender la economía del arte se puede establecer una doble vertiente: "por una parte como la descripción de las fuerzas económicas que moldean el arte, y de las consecuencias económicas del arte, y por otra parte, como aplicación del análisis económico del arte a la comprensión de las actividades artísticas"⁹. Dentro de la multitud de estudios realizados desde la década de los setenta destacaremos que no existe una teoría económica unificada a la hora de estudiar el mercado de arte, lo que produce multitud de resultados según la metodología utilizada¹⁰.

2. PANORAMA GENERAL DEL MERCADO DEL ARTE.

2.1. SUBASTAS.

El nacimiento de las subastas tuvo lugar en Francia, cuando Enrique II crea la figura del maestro subastador¹¹. Dos de las casas de subastas más conocidas, Christie's y Sotheby's inician su actividad a finales del siglo XVIII, conociendo uno de sus periodos más boyantes en el período que abarca desde 1920 hasta el crack de 1929 destacando durante esta época la subasta del contenido de la residencia Rothschild en Londres¹². El mercado de las subastas de obras de arte estaba protagonizado hasta después de la segunda guerra mundial por las obras de los Antiguos Maestros¹³. A partir de la década de los cincuenta la pintura impresionista y postimpresionista toman el protagonismo en las subastas de arte, tendencia que se extiende hasta finales del siglo¹⁴. En la última década del siglo XX y la primera del XXI se puede observar un cambio en el gusto de los coleccionistas: Picasso ha situado a veinte de sus obras entre las cincuenta más caras de la historia y el expresionismo abstracto ha cobrado una nueva pujanza entre los coleccionistas¹⁵.

En la actualidad son tres grandes compañías anglosajonas las que acaparan casi el 95% de las ventas internacionales: Sotheby's, Christie's y Phillips; acaparando Estados Unidos el 49.8% de las ventas y siendo Nueva York la ciudad donde se realizan la mayor parte de las ventas de arte contemporáneo¹⁶. Fuera del ámbito

⁸ FREY, B.: *La economía del arte*, Barcelona, La Caixa, 2000, pág. 12.

⁹ *Ibidem.*, pág. 48.

¹⁰ UNZUETA ESTEBAN, S., "El mercado del arte" en *Boletín Económico de ICE* n° 2747, pág. 42.

¹¹ AA.VV.: *op. cit.*, pág. 223.

¹² MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, págs. 22 y 23.

¹³ Pintores consagrados por la Historia del Arte que abarca hasta el siglo XVIII inclusive.

¹⁴ DE LA VILLA, R. *Guía del usuario de arte actual*, Madrid, Tecnos, 1998, pág. 130.

¹⁵ GARCIA-OSUNA, C.: "El mercado con techo de cristal", en *El Cultural*.

anglosajón destacamos la casa de subastas Drouot en París, pero esta se encuentra desplazada del mercado internacional (a pesar de reducir al 5% los gastos de venta) debido a la legislación francesa que prohíbe la celebración de subastas por empresas extranjeras y sacar las ventas fuera del país, con la excepción de *Las bodas de Pierrette* de Picasso en 1989¹⁷.

El funcionamiento de una casa de subastas es el siguiente¹⁸: esta realiza un estudio previo, organizan exposiciones previas a la subasta y editan catálogos. Como intermediarios se llevan un 20% del precio final, (algunos autores como Bruno Frey sitúan este porcentaje entre un 10% y un 30% dependiendo de las circunstancias) a lo que se añade el 1% del valor de la obra como precio de tasación y el 2% del seguro sobre el precio tasado. El comprador se hace cargo del 16% de IVA. El 80% de las obras que salen a subasta se venden y el 65% supera el precio de salida. Podemos hablar de un mercado “continuo” que sirve para sondear el mercado, intentar subir las cotizaciones de un artista determinado e incluso para intentar dar salida a obra que no se vende en la galería. Un dato a tener muy en cuenta es que no se hacen responsables de los datos expuestos en sus catálogos. Todos estos costes son denominados en terminología económica costes de transacción que son mucho mayores que en los mercados financieros y en el mercado del arte varían en función de la época y del país¹⁹. El vendedor puede establecer, un precio de reserva por debajo del cual no venderá su obra, este precio es negociable; si el precio de reserva es superior al estimado en el expertizaje se pueden exigir los gastos en caso de no vender la obra; mediante la fijación de precios estimativos la casa de subastas cumple una función informativa, los precios que finalmente se alcanzan quedan registrados y constituyen la principal fuente para conocer el desarrollo del mercado del arte²⁰. Si finalmente no se alcanza el precio mínimo de venta y la obra no se vende esta será catalogada como *burned*, fuera de mercado, y difícilmente será revendida²¹.

La principal función de las subastas, como define Poli es la de “la competencia libre y pública entre personas interesadas en la adquisición de unos bienes determinados, por lo que constituye la mejor forma de definir el valor real, o valor de mercado, de las obras en venta”²². En esta misma línea se encuentra la opinión de Hughes para el cual el valor de una obra de arte es el precio que esta dispuesto a pagar un comprador; Louargand y Mc Daniel destacan que las subastas proporcio-

¹⁶ HAYMANN, D., *Introducción al mercado del arte* en www.arteymercado.com/intromercarte.html

¹⁷ DE LA VILLA, R.: *op. cit.*, págs. 135 y ss.

¹⁸ *Ibidem.*, págs. 139 y ss.

¹⁹ FREY, B.: *op. cit.*, págs. 159 y 160.

²⁰ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, págs. 44 y 182.

²¹ CLAASSEN, M.: *op. cit.*

²² AA.VV.: *op. cit.*, pág. 223.



nan liquidez al mercado y reducen los costes de transacción debido a que las comisiones son inferiores a las de los galeristas²³.

Por otro lado muchos expertos critican el fenómeno de las subastas por la manipulación en las tendencias compradoras y el cambio de valores que se producen sobre las obras de arte y los artistas²⁴. Coterillo critica el papel actual que desarrollan las casas de subastas como Christie's o Sotheby's que han pasado de tener una postura más o menos objetiva a utilizar todas las variables comerciales para obtener el máximo beneficio²⁵. También existe la creencia generalizada entre los no iniciados en el mercado de arte, alentada sobre todo por los medios de comunicación, de que este proporciona enormes beneficios comparado con los mercados financieros, afirmación que en modo alguno es cierta²⁶.

La temporada de subastas suele comenzar en los meses de septiembre y octubre, y junio se considera como el final de la temporada, los meses que se alcanzan los precios de remate más elevados en las subastas internacionales suelen ser mayo, noviembre y diciembre²⁷.

2.2. EVOLUCIÓN DEL MERCADO.

Como hemos señalado anteriormente el origen del actual mercado del arte lo podemos situar a finales del siglo XVIII. El auge económico de la burguesía dará lugar a un nuevo coleccionismo que se apoyara en intermediarios profesionales. En el siglo XIX la burguesía Norteamericana tenía un alto poder adquisitivo, pero no coleccionaban arte debido a los altos derechos de aduana, eliminándose estos en 1909, a la vez que se introduce un sistema de desgravación fiscal, impulsando de esta forma la entrada de arte en el país²⁸. Durante la mayor parte del siglo XX Europa había mantenido el papel de vendedor y Estados Unidos el de comprador, hasta la irrupción en la década de los ochenta de Japón, lo que provocó una fuerte subida en los precios. Dicha alza en los precios tuvo su cenit de 1987 a 1990 y no se vio afectada por el derrumbe de la bolsa de Wall Street en octubre de 1987. Para la mayor parte de los analistas el punto de arranque de esta tendencia alcista se inicia en 1986 con la subasta de la colección Skull, la primera de arte contemporáneo vendida en subasta pública²⁹. Este espectacular crecimiento se vio frenado poste-

²³ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, págs. 26 y 62.

²⁴ AA.VV.: *op. cit.*, pág. 223.

²⁵ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 27.

²⁶ FREY, B.: *op. cit.*, pág. 154 y ss.

²⁷ AA.VV.: *op. cit.*, pág. 223.

²⁸ AA.VV.: *op. cit.*, págs. 217 y 218.

²⁹ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 1.

riormente por la guerra del Golfo y los desajustes y escándalos en la economía japonesa, recuperándose el mercado a mediados de la década de los noventa³⁰, manteniéndose desde entonces cierta estabilidad. Para Moulin y Quemín los periodos de euforias del mercado, de 1970 al 1974 y de 1985 a 1990, coinciden con una mayor disponibilidad de arte contemporáneo en las salas de subastas³¹.

En las postrimerías del siglo XX y principios del XXI el mercado mundial del arte se ha seguido expandiendo por Asia, como lo constata el hecho de que se encuentran coleccionistas chinos e hindúes en las principales subastas de Nueva York o Londres; así como la intención de las autoridades chinas de poner en funcionamiento 15.000 pinacotecas dedicadas al arte moderno y contemporáneo³². Esta expansión del mercado también se ve reflejado por el interés de coleccionistas europeos por el arte asiático, como la compra por parte de Charles Saatchi en 2006 en Christie's Londres de una obra de Zhang Xiaogang por valor de 680.000 libras. Por otro lado podemos observar como el arte contemporáneo Indio y la vanguardia China se encuentran entre los diez movimientos artísticos más rentables de los últimos diez años, según Art Price.

Existe la opinión generalizada de que el mercado de arte produce arte de baja calidad. El mercado simplemente responde a la demanda del público, pero no sólo nos podemos centrar en los aspectos masivos del mercado ya que también es capaz de producir un arte de alta calidad para un público más reducido, fomentando de esta manera la variedad y evitando el monopolio del gusto artístico³³. Es aquí donde podemos esperar un mayor beneficio de la venta de obras de arte. Como señalan Ferris & Makhija si se eligen cierto tipo de obras de arte, y no el arte en general³⁴. Esta influencia de los medios de comunicación provoca en el mercado de arte que muchos propietarios de obras de arte de baja calidad esperen ganancias superiores para las obras que poseen³⁵. Según Self Trade Bank las inversiones en arte no deben superar más de 5-10% de una cartera de inversión debido a su alta volatilidad³⁶.

Debemos de tener en cuenta la irrupción en el mercado del arte de las instituciones financieras: los bancos y los fondos de inversión. Atraídos por los altos beneficios obtenidos por el arte contemporáneo, los bancos entran en el mercado del arte en Estados Unidos a finales de los años 60, y posteriormente lo harán en Europa³⁷. A partir de los años 70 entran las sociedades gestoras en fondos de inver-

³⁰ DE LA VILLA, R.: *op. cit.*, págs. 130 y ss.

³¹ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 23.

³² GARCIA-OSUNA, C.: *op. cit.*

³³ FREY, B.: *op. cit.*, págs. 23 y 24.

³⁴ UNZUETA ESTEBAN, S.: *op. cit.*, pág. 41.

³⁵ FREY, B.: *op. cit.*, pág. 165.

³⁶ PAUL, M.: *Como rentabilizar la pasión por el arte*, en CincoDias.com



sión en arte. El funcionamiento de dichas sociedades se fundamenta en una fórmula de inversión colectiva: parten con un gran capital inicial, un buen asesoramiento, y una vez adquirida la obra la revalorizan por medio de exposiciones, préstamos, monografías...y transcurridos unos años la venden³⁸. El valor de la colección va cambiando, y deberá ser evaluada cada cierto tiempo por varias sociedades de tasación a fin de una mayor transparencia³⁹. Un buen ejemplo lo podemos encontrar en la empresa pública de ferrocarriles de Gran Bretaña, la cual asesorada por Sotheby's invirtió 75 millones de dólares, vendiendo gran parte en los años 90 obteniendo un retorno promedio del 13.1% anual⁴⁰. Pero resulta significativo el hecho de que se obtuvieran unos beneficios inferiores que si se hubiera realizado una inversión financiera como demuestra Bruno Frey⁴¹. El riesgo que presentan las inversiones en arte ha llevado a algunas entidades bancarias como el Chase Manhattan Bank de Nueva York ha crear la figura del asesor en inversiones de obras de arte tanto para particulares como para entidades financieras y que asesora sobre las inversiones en fondos de obras de arte como si se tratase de cualquier tipo de fondo de inversión⁴². En España podemos encontrar algunos ejemplos de sociedades de inversión en obras de arte como el caso de Fortis Banca Privada, con su proyecto Valencia Arte Contemporáneo (VAC) en la que los socios aportaban 300.000 € y esperaban alcanzar una rentabilidad media anual del 11%; en esta misma línea Valsart Gestión los socios aportaban 150.000 € esperando alcanzar una rentabilidad media anual superior al 10%⁴³.

Hay que tener en cuenta que en el mercado del arte respecto al mercado financiero presenta una serie de diferencias sustanciales que relataremos a continuación⁴⁴. Entre dichas diferencias destaca el hecho de que para gran parte de los coleccionistas la compra de obras de arte no representa una inversión económica sino que se le da más importancia a otros valores. El coleccionismo de empresa queda fuera del terreno de las inversiones de la empresa y en muchos casos, como el Hermann Abs para Deutsche Bank representan los gustos del directivo para su consumo. Otro factor importante que distingue al mercado del arte del financiero es el hecho de que los museos públicos sean una parte importante de los compradores. Estos pocas veces venden y además encuentran serias limitaciones económicas a la hora de comprar objetos artísticos.

³⁷ AA.VV.: *op. cit.*, pág. 214.

³⁸ *Ibidem.*, pág. 215.

³⁹ AA.VV.: unidad didáctica, págs. 162 y 163.

⁴⁰ HAYMANN, D.: *op. cit.*

⁴¹ FREY, B.: *op. cit.*, pág. 164

⁴² MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 47.

⁴³ PAUL, M.: *op. cit.*

⁴⁴ FREY, B.: *op. cit.*, págs. 163 y 164.

Algunos estudios como los realizados por Baumol y Goetzmann alcanzan conclusiones similares a la hora de demostrar que hay pocas evidencias fiables que conduzcan a la conclusión de que las inversiones en arte son especialmente rentables. Ambos realizan sus estudios a partir de los datos recogidos por Reitlinger en un fichero de datos de obras de arte vendidas entre 1760 y 1960⁴⁵.

En el desarrollo del mercado en los últimos años (2002-2006) podemos observar como la pintura se ha seguido manteniendo con más de un 70% al frente de la facturación; con un número de transacciones que abarcan casi la mitad del mercado de subastas internacionales, todo esto según Art Market Insight. Siguiendo esta misma fuente podemos observar que durante este mismo periodo ha ido aumentando el número de lotes no vendidos en subasta pública situándose en cifras entorno al 30%. El porcentaje de obra no vendida es alto considerando las condiciones del mercado, ya que la facturación ha aumentado durante este periodo, generando unos ingresos de 6'4 billones de dólares en 2006, el doble que el periodo 1999-2003, y un incremento del 52% comparado con el 2005. Este fenómeno probablemente producido por unos precios altos de reserva, el poco interés de las piezas, ya que se están intentando vender obras adquiridas a precios altos entre 1989-1991.

En estos últimos años se ha producido un incremento del número de obras vendidas por encima del millón de \$. En 1990 se cifraron en 395 (el punto álgido de la burbuja especulativa de los noventa), 393 en el 2004, 487 en el 2005 que representan 1'4 billones de \$ y 810 en el 2006 con una facturación de 2'7 billones de \$, todo esto según Art Market Insight. Pero hay que tener en cuenta que este segmento es muy pequeño (entre un 0.1% y un 0.2%) en relación con la facturación total del mercado, ya que más de la mitad de las ventas que se efectúan están por debajo de los 10.000 \$. Podemos ver que esta porción del mercado del arte es el más especulativo y con mayores fluctuaciones, más riesgo y por tanto donde a la larga se pueden obtener una mayor plusvalía.

Numerosos estudios económicos señalan la relación existente entre el mercado financiero y su influencia en el mercado del arte como los realizados por Olivier Chanel o Henry Monk. Podemos decir que el mercado del arte, al igual que el financiero, está influenciado por las crisis y los acontecimientos geopolíticos. Pero parece ser que es menos sensible, como lo atestigua el hecho de que mientras los precios se mantuvieron firmes durante el 11 de septiembre y el ataque a Irak contrayéndose sólo un 1'2% en el tercer cuarto del 2001, y posteriormente subieron un 7% durante el primer semestre del 2003, según Art Market Insight.

⁴⁵ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, págs. 70 y 71.



3. EL MERCADO DE LA FOTOGRAFÍA: NACIMIENTO Y EVOLUCIÓN.

El paso previo para la consolidación de la disciplina fotográfica en los mercados internacionales de arte fue su reconocimiento por parte del museo. El primer museo en crear un departamento de fotografía fue el MOMA, y a través de sus distintos directores podemos ver el proceso de construcción de un marco teórico para la fotografía. Uno de los primeros directores fue Beaumont Newhall, que tomó posesión del cargo en 1935 y una de las primeras exposiciones que organizó fue *Photography 1839-1937* considerada como un paso significativo a la hora de la aceptación de la fotografía por parte del museo⁴⁶. El marco teórico en el que desarrolló su trabajo sigue la línea de Alfred J. Barr en su *Cubism and Abstract Art*, la existencia de un campo autorreferencial propio del medio, en definitiva, desarrolla una teoría formalista del arte⁴⁷. Estas cualidades propias del medio fotográfico, Newhall las desarrolla en función de las innovaciones técnicas que repercutían en consecuencias estéticas⁴⁸. Esta teoría fracasó en su intento de situar a la fotografía fuera de su posición marginal y de conseguir lo que el museo consideraba una respuesta popular satisfactoria⁴⁹. En 1947 entra Steichen como director del departamento de fotografía, cargo que ostentó durante 15 años, la línea discursiva que desarrolla durante este periodo es la del fotógrafo como ilustrador de las ideas de otro, rompiendo de esta forma con la idea del artista autónomo⁵⁰.

Szarkowski tomando como base las teorías de autonomía del arte de la pintura las aplica al discurso fotográfico⁵¹. En su texto *The Photographer's Eye* podemos ver el desarrollo de un marco teórico de esta visión de la fotografía, especifica cuáles son las características propias del medio fotográfico y no de otros medios, convirtiéndolo así en un medio moderno en el mismo sentido que Clement Greenberg lo hizo para la pintura⁵². Para Greenberg la característica propia de la pintura que no compartía con ninguna otra disciplina sería el carácter plano del lienzo, y en base a esta premisa construyó su teoría de autonomía de la pintura. En este proceso de construcción de un marco teórico va encaminado a reconocer una fotografía de autor, y a situarlo, al menos a nivel teórico, a la altura de la pintura. Podemos decir que a través de los diversos textos de Szarkowski encuentra su "legitimación" y esto tendrá consecuencias en el mercado del arte. A modo de resumen podemos citar las palabras de Douglas Crimp "...si la foto-

⁴⁶ PHILLIPS, C.: *El tribunal de la fotografía* en PICAZO, G. Y RIBALTA, J. (eds.): *Indiferencia y singularidad*, Barcelona, Gustavo Gili, 2003, pág. 58.

⁴⁷ *Ibidem*, pág. 60.

⁴⁸ *Ibidem*, pág. 60.

⁴⁹ *Ibidem*, pág. 66.

⁵⁰ *Ibidem*, pág. 73.

⁵¹ CRIMP, D.: *Del museo a la biblioteca* en PICAZO, G. Y RIBALTA, J. (eds.): *Indiferencia y singularidad*, Barcelona, Gustavo Gili, 2003, pág. 42.

⁵² *Ibidem*, pág. 44.

grafía se inventó en 1839, sólo se *descubrió* en los años sesenta y setenta de este siglo; es decir, la fotografía como esencia, la fotografía *en sí*⁵³.

El mercado internacional de subastas de fotografía como lo conoce hoy remonta a finales de los sesenta y principios de los setenta⁵⁴. En estos primeros momentos el mercado de la fotografía, el número de obras era abundante y en comparación con los grabados y la pintura eran muy baratas. Este mercado estaba constituido por un pequeño círculo de coleccionistas y marchantes para los cuales la fotografía constituía la nueva frontera estética⁵⁵. Hasta esta fecha el mercado de la fotografía se movía en cifras muy bajas.

Se puede decir que es a mediados de los noventa cuando los inversores y coleccionistas se empiezan a fijar en la fotografía como un segmento atractivo para sus intereses. El mercado de la fotografía empieza a subir de forma significativa a partir de 1997 con un ritmo de 9% anual, según Art Market Insight. En el año 2002 podemos observar como los precios aumentan, pero el mercado se hace más selectivo como podemos observar en el hecho de que el número de obras no vendidas pasa de un 17.6% al 42.8% y los inversores se decantan por autores y obras más conocidas. Los precios de la fotografía contemporánea son los que más aumentan como podemos observar en las obras subastadas de Andreas Gursky, Thomas Struth o Helmut Newton; aunque no en todos los casos se mantienen las subidas como en el caso de Cindy Sherman que durante este año caen en picado. Dentro de la fotografía moderna podemos observar como hay un grupo de autores que son muy prolíficos en las subastas como Man Ray, Walker Evans, Anselm Adams o Brassai que en menos de cinco años aumentan sus precios han aumentado más del doble; otros autores menos presentes en las salas de subastas como Edward Weston, Lazzló Molí-Nagy o Paul Strand han decrecido su valor durante este mismo periodo.

Durante este mismo periodo podemos ver como se van consolidando algunos autores como es el caso de Henri Cartier Bresson. Este autor ha experimentado una subida espectacular en las cotizaciones durante el periodo 1997-2002 del 162%, llegando a pagar 82.000 \$ *Cuba* (1934) [1] siendo el periodo más valorado el comprendido entre 1920 y 1930, facturándose el 75% en Estados Unidos. Esta subida esta acompañada por un aumento de los lotes no vendidos llegando casi a la mitad durante el año 2002 frente al 9% del año 1999. Esto ha sido debido en gran parte al hecho de que el mercado ha sido inundado por obras procedentes de las agencias de prensa, según la consultora Artprice.

⁵³ *Ibidem*, pág. 44.

⁵⁴ WATRISS, W.: "Las raíces del mercado" en *C International photo magazine*, Londres Ivory Press, 2007, pág. 13.

⁵⁵ *Ibidem*, pág.14.



1. HENRI CARTIER BRESSON, *Cuba* (1934).

Pero al llegar al 2003⁵⁶ la tendencia general del mercado se invierte. Si hasta este momento la venta era muy fluida durante este año solamente las piezas de gran calidad encuentran compradores cayendo los beneficios en más de 10%, también durante este año se incrementa el porcentaje de las obras no vendidas hasta en un 39% y las obras que se venden son a bajos precios. Por segmentos podemos ver como repercute en la fotografía antigua y contemporánea, siendo únicamente en la fotografía moderna donde se mantienen las inversiones sobre todo en las obras de Egglestons, Walker Evans, Hans Bellmer. Facturándose alrededor del 50% de este segmento entre Francia y Alemania. Siendo significativo el caso de Edward Weston, que es uno de los grandes beneficiados durante este año con una fuerte subida durante el primer semestre del 2003 después de llevar años de estancamiento. Pero no todo es negativo durante este año alcanzado un nuevo record en el precio pagado por una fotografía con la obra de Joseph Philibert Girault de Prangey *Athenes Temple de Júpiter Olympien pris de l'Este* (1842) [2] alcanzando las 500.000 £. Podemos ver como los coleccionistas de fotografía antigua se hacen más selectivos como demuestra el hecho de que sólo el 52% de las obras subastadas en Francia encontraron comprador en Francia frente al 92% en 1998. Es significativo el caso de Thomas Ruff que tras una gran subida en el 2001 se produce una fuerte bajada en la venta y facturación de sus obras sobre todo en Nueva York; al igual que ocurre en el caso de Cindy Sherman cuyas obras se venden por la mitad o la caída de un 30%

⁵⁶ AA.VV.: *Art Market Trends 2003*, Artprice, Saint-Romain-au-Mont- d'or, 2004, pág. 3.



2. *Temple de Júpiter Olympien pris de l'Este* (1842).

en el precio final de las obras de Andres Serrano⁵⁷. El mercado de la fotografía contemporánea es el que sufre una caída más severa.

Podemos decir que en años posteriores el mercado de la fotografía fue recuperándose produciéndose un importante despegue en el primer semestre de 2006. En 2004 podemos observar como el mercado se muestra mucho más selectivo con un porcentaje del 39% de obras no vendidas en subasta y con una subida del 23.5% en la facturación respecto al año anterior. Siendo el segmento de la fotografía contemporánea el que abarca más de la mitad de la facturación total del mercado de la fotografía con un 53% frente al 38% de la fotografía moderna y tan sólo el 9% de la fotografía antigua. El mercado norteamericano es el que abarca un mayor porcentaje de la facturación mundial con un 37.5% de los lotes vendidos y un 80% de la facturación mundial. Artistas como Cindy Sherman se recuperan para el mercado pero los que más sufren una caída más importante este año son los fotógrafos alemanes a excepción de Andreas Gursky.

Según Artprice para la fotografía surrealista 2004 también representa una importante reducción en la demanda. Durante el periodo 1994 a 2003 este segmento del mercado de la fotografía experimenta una subida constante alcanzando máximos históricos tanto en número de lotes vendidos como en facturación, alcanzando en

⁵⁷ *Ibidem*, pág. 15.

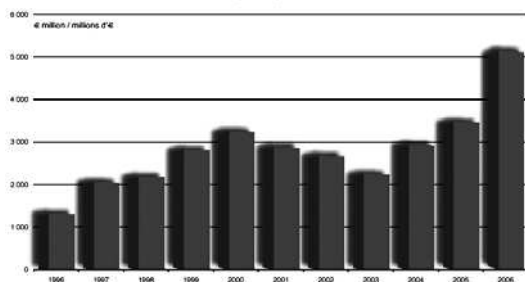


3. RICHARD PRINCE, *Cowboy* (1989).

2003 los 5,3 mill. €. Sin embargo esta tendencia se invirtió en 2004, la demanda se redujo un 33 % cayendo la facturación total a los 2,8 mill. €, volviendo a los niveles de 1999. Donde mejor se puede apreciar este descenso es en la obra de Man Ray cuyos precios se redujeron un 58%.

La tendencia en 2005 sigue en gran medida el camino marcado por el año anterior, según la consultora Artprice. Llama poderosamente la atención como se estabilizan los precios de la fotografía antigua y como los fotógrafos Norteamericanos son los que más se cotizan este año como el caso de Richard Prince y como su *Cowboy* [3] alcanza 1,1 mill. \$ en Christie's. Otro ejemplo de esta tendencia en el mercado lo podemos ver en las ventas de las obras de Diane Arbus y de Robert Mapplethorpe. Ambos logran nuevos récords en sus cotizaciones, Arbus al conseguir un precio de 553600 \$ en Shoteby's Nueva York y Mapplethorpe con 210000 \$ en Christie's Nueva York, incrementando este último sus precios 126% durante el periodo 1998 a 2005.

Durante el primer trimestre del 2006 se produce un fuerte despegue de los precios, con un 30% entre julio del 2005 y julio del 2006, según Artprice. Es sobre todo en el segmento de los fotógrafos modernos con Edward Steichen, Alfred Stieglitz y Edward Weston. En el segmento de los fotógrafos contemporáneos Andreas Gursky y Richard Prince son los que obtienen un mayor beneficio, aunque otros como Nan Goldin sufren una importante caída en las cotizaciones, sobre todo



4. Evolución de la facturación
(fuente Artprice).

para las ediciones de su obra con 100 copias o más; los coleccionistas suelen comprar obras cuyas ediciones son de 25 ejemplares o menos.

Si comparamos los datos suministrados por la consultora Artprice podemos observar como el mercado de la fotografía se ha ido consolidando después de la crisis del 2003. La facturación se ha mantenido en tasas entorno al 2% del total del mercado (2,2% en 2005 y 2006) y el número de transacciones ha oscilado entre 3,3% y el 4,2% del año 2006, según Artprice, en un mercado en continuo crecimiento durante este mismo periodo y en el cual los precios subieron un 207% de 1996 a 2006. Concentrándose la mayor parte del mercado en las subastas de Londres y Nueva York. Encontrándose la mayor parte de las transacciones entre 1.000 \$ y 5.000 \$. El mercado de la fotografía, por tanto, se encuentra dirigido al coleccionista de clase media; al igual que el mercado del arte en general con más del 90% del volumen de ventas de las casas de subastas y galerías dirigidas a este segmento del mercado⁵⁸.

En líneas generales podemos decir que el mercado de la fotografía se mueve de forma paralela al mercado de la pintura. Pompe estudia la evolución de las rentabilidades del mercado de fotografía en relación con el de pintura, llegando a la conclusión que ambos evolucionan de forma paralela, sin embargo cuando ambos caen el de la fotografía lo hace a una tasa menor⁵⁹.

El encarecimiento progresivo que ha ido sufriendo el mercado de la fotografía ha producido que sea cada vez más costoso realizar una colección que recoja las distintas tendencias y su evolución. Según Philippe Garmer, director internacional de fotografía de Christie's, "Las colecciones más ambiciosas incluyen visiones completas de la historia del medio, pero a menos que se tenga un buen bolsillo, no se pueden abarcar todo el espectro de esta disciplina (...) Los coleccionistas privados deben establecer sus propios criterios y normas para crear una colección que tenga un sabor único"⁶⁰.

⁵⁸ CLASSEN, M.: *op. cit.*

⁵⁹ UNZUETA ESTEBAN, S.: *op. cit.*, pág. 39.



Este espectacular crecimiento en los últimos años, según Philippe Garmer, es debido a la influencia del mercado del arte contemporáneo. Aunque el medio fotográfico tardó bastante en superar la barrera del millón de dólares, con *Cowboy* de Richard Prince en noviembre de 2005, poco después, en febrero de 2006 se rebasó el listón de los dos millones con una obra de Edward Steichen, y Andreas Gursky la volvió a superar unos meses después. Philippe Garmer, apoyándose en las tendencias del mercado, cree que es más plausible que una obra contemporánea rompa el techo de los tres millones de dólares. Pero también suenan voces críticas como la de Rick Wester, director internacional de fotografía de Phillips de Pury & Company, advierte sobre "...el mercado fotográfico de las subastas se ha convertido en una mezcla homogénea y repetitiva de obras de artistas que están de moda"⁶¹. Pero no es el único en tener una actitud crítica con el mercado, para la artista Duane Michals se trata de artistas "aburridos" como Andreas Gursky, que únicamente hacen fotografías de gran tamaño o que buscan que su obra sea chocante como Andres Serrano, pero sin importarle a nadie el contenido⁶².

4. WITKIN.

Si hasta ahora hemos visto el comportamiento del mercado en general, a continuación veremos el caso particular de Joel Peter Witkin.

Nacido en Brooklyn, Nueva York (1939), desde los dieciséis años comienza a fotografiar, un año después una obra suya es seleccionada por Edward Steichen para incluirla en el MOMA de Nueva York. En 1961 empieza a trabajar en el ejército Norteamericano como fotógrafo hasta 1964, estudia Historia del Arte en la Cooper Union y posteriormente fotografía en la Universidad de Nuevo México. En 1974 consigue su primera beca del New York State Council, consiguiendo gran número de becas a partir de dicha fecha. Entre los reconocimientos recibidos destacan el Chevalier des Arts et des Lettres concedido por el ministro de cultura francés Jack Lang en 1990, y la Legión de Honor en 1999. Su obra se desarrolla principalmente entorno a la relectura de la historia del arte, artistas como Goya, Poussin, Velázquez, Miró o Picasso por medio de una reinterpretación del concepto de belleza al utilizar modelos deformes, mutilados, obesos...

El proceso por el cual un artista alcanza el reconocimiento total lo encontramos definido por Singer en una serie de etapas⁶³:

1. La aceptación de su obra en una galería reconocida.

⁶⁰ WATRISS, W.: *op. cit.*, pág. 12.

⁶¹ *Ibidem*, pág. 13.

⁶² VIGANO, E.: *Duane Michals: "Para que una fotografía sea considerada como arte sólo cuenta el tamaño"* en www.elcultural.es

⁶³ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, págs. 67 y 68.

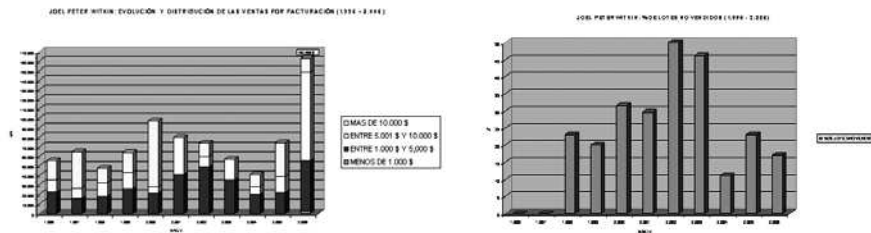
2. Exhibir en una galería de Nueva York, ciudad que es el mercado central del arte.
3. Presentar su obra en una exposición colectiva en uno de los 35 más importantes a nivel nacional e internacional.
4. Ser seleccionado por una de las 15 mejores galerías de Nueva York.
5. Exponer de manera individual en uno de los museos de mayor prestigio.
6. Adquisición y exhibición permanente de la obra por museos e instituciones similares.
7. Aparición de artículos y libros sobre la producción artística.

Este proceso lo podemos seguir en la biografía de Witkin. La primera galería reconocida en la que expone es en The Moore College of Art, Philadelphia en 1969, su primera exposición en Nueva York es en 1972 en The Cooper Union School of Fine Arts y a partir de este momento expone de forma regular en la ciudad como Peace/Mac Gill o Project Studio One. A partir de este momento su obra empieza a entrar en los grandes museos internacionales, como podemos ver en la exposición que le dedica el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía en 1988. Los artículos que se dedican a su obra van creciendo en número desde mediados de la década de los 80 del siglo XX, destacando sobre todo los libros de Celant y Eugenia Parry.

A esto tendríamos que añadir la importancia que las tendencias por las que se mueve el gusto artístico en el ámbito internacional. Durante el año 1992 se suceden una serie de exposiciones en distintos países que tienen como tema central el cuerpo humano y que tienen una gran repercusión mediática dentro del mundo del arte como *Corporal politics*, *Desordres*, *Pelirs et Coleres*, y *Posthuman* teniendo en cuenta que la obra de Witkin trata de una manera directa este tema al utilizar modelos que se apartan del modelo de belleza convencional. Esto produce un efecto positivo en su facturación en subastas durante ese año, llegando a los 96458 \$ frente a los 30624 \$ del año anterior. Aunque esta tendencia no se consolida en años posteriores y no es hasta el 2001 que no consigue una facturación similar, pudiendo deberse en parte a la opinión desfavorable de una parte de la crítica sobre su obra.

Otros aspectos importantes como señala Rouget es la relación entre la cotización del artista y la edad, cuanto más joven menor suele ser su cotización; por otro lado destacan las relaciones entre la fecha de creación de la obra y el año de venta, normalmente cuanto más antigua mayor precio. En la obra de Witkin lo podemos observar en el hecho de que las obras más apreciadas por el mercado de subastas son las de principios de la década de los ochenta, sobre todo las del año 1982.

A la hora de analizar el desarrollo de las ventas en subastas de Joel Peter Witkin analizaremos el periodo comprendido entre 1996 y 2006 porque es durante ese periodo durante el cual se produce el despegue y la consolidación del mercado



5. Joel Peter Witkin. Evolución y distribución de las ventas por facturación.

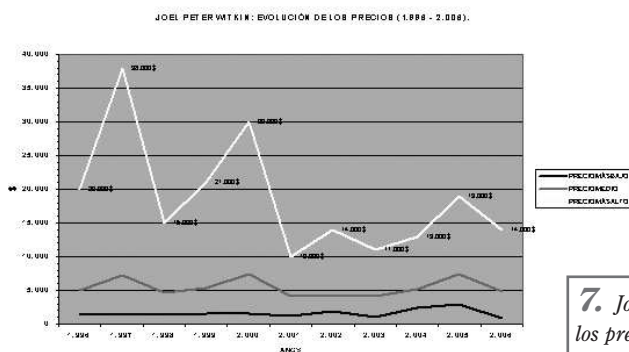
6. Joel Peter Witkin % de lotes no vendidos (1996-2006).

de la fotografía. Durante este periodo la evolución del mercado la podemos ver en el siguiente gráfico [4]:

El desarrollo de la facturación de Witkin durante este periodo sigue en líneas generales la tendencia que va marcando el mercado [4] desde mediados de los años noventa salvo en algunos años como 1998 en que desciende la facturación de 64800 \$ del año anterior a 47231\$ [5].

Durante el año 2002 sigue la tendencia del mercado en general con un leve descenso de la facturación, pasando de 79850 \$ en 2001 a 73847 \$ en 2002, y con una fuerte subida en el porcentaje de lotes no vendidos pasando del 29,63% del año anterior al 50% de este año frente a un 37,4% del mercado del arte en general según el informe anual de Art Market Insight. Siguiendo esta misma fuente la tendencia se agudiza en el tercer cuarto del año con una fuerte caída de los precios que se extenderá por todo el año 2003. Este descenso afectara a todo el mercado de la fotografía, pero especialmente al segmento de la fotografía contemporánea, con un descenso de los precios durante el periodo 2000 a 2003 de un 30% y tan sólo el 1,6% de la fotografía contemporánea se encuentra por encima de los 100000 €. Una de las razones de este derrumbe de las cotizaciones es debido al hecho de que el mercado se hace más selectivo como lo demuestra el hecho de que el número de lotes no vendidos ronda el 45% frente al 39% del mercado del arte en general.

Mientras el mercado del arte en general se empieza a recuperar a partir del año 2004 [4] aumentando la facturación un 30% y llegando a facturar 3,6 \$ billones para Witkin la recuperación no llegara hasta el 2005, aunque en 2004 ya empieza a dar síntomas con un fuerte descenso de los lotes no vendidos que pasan a tan sólo un 11,11%. La tendencia del mercado durante el 2005 es de plena tendencia alcis-



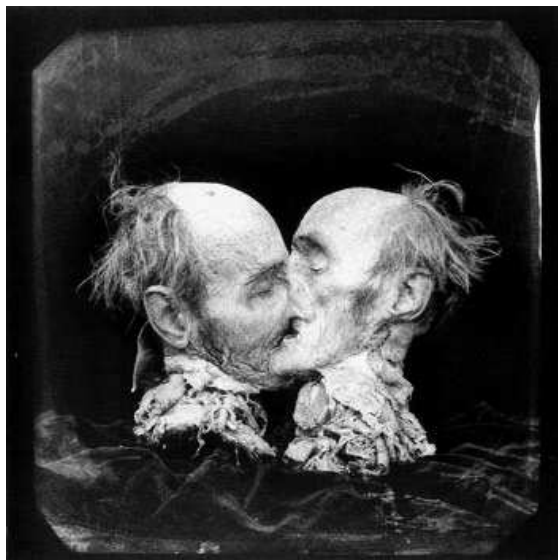
7. Joel Peter Witkin. Evolución de los precios (1996-2006).

ta que tendrá su colofón en 2006 con una subida generalizada de los precios llegando a un nuevo record de facturación total con 6,4 \$ billones. Este año representa el record de facturación para Witkin con 162690 \$ [5] y con 17,07% de lotes no vendidos [6] frente al 34% del mercado en general.

Podemos observar como a lo largo del tiempo se ha mantenido una tendencia casi paralela en lo que respecta a la facturación con el mercado en general, esto no ha ocurrido así con los lotes no vendidos. Mientras la tendencia general del mercado se movía en torno a tasas entre el 30% y el 40% durante el periodo 2002 a 2006 la obra de Witkin ha llegado a alcanzar el 50% en 2002, 46,15% en 2003 para posteriormente reducirse 11,11% en 2004, para mantenerse en porcentajes siempre por debajo de la media del mercado [6].

La mayor parte de los lotes vendidos en subastas públicas durante el periodo anteriormente analizado se encuentra por debajo de los 1000 € (37,4% en 2002, 43,8% en 2003). Esto dista mucho de la imagen que tiene el público en general del mercado del arte, ya que los medios de comunicación en general sólo se hacen eco de casos puntuales de cotizaciones espectaculares, las cuales sólo representan una pequeña fracción del mercado. Como podemos observar en el gráfico anterior sobre la facturación de Witkin los lotes vendidos por debajo de los 1000 € apenas aparecen, siendo el segmento entre 1000 € y 5000 € y de más de 10000 € una parte importante de su facturación anual [5]. Esto nos indica que el perfil del coleccionista de su obra se encuentra por encima del coleccionista medio del mercado de arte.

Este perfil del coleccionista medio comprador de la obra de Witkin también lo podemos observar en su evolución de los precios. El precio medio de la venta de sus obras se ha mantenido siempre por cuotas entorno a los 5000 € [7] menos durante los periodos de crisis anteriormente comentados. Situándose la mayor parte de los



8. Joel Peter Witkin *The Kiss* (1982).

lotes vendidos durante el periodo analizado (69%) entre 1000 \$ y 5000 \$. Para algunos estudiosos como Coterillo habla de que “no nos encontramos ante un mercado de valores artísticos puro, sino ante las altas cotizaciones de determinados prestigios”⁶⁴. La noticia de que se ha pagado un alto precio por la obra de un artista tiene un efecto multiplicador sobre la obra de este. Pero este hecho no se produce en el caso aquí estudiado, en el año 1997 encontramos el precio más elevado pagado por una obra de Witkin en subastas alcanzando los 38000 \$ [8] que no tiene efecto en las cotizaciones de los años siguientes, incluso esta obra baja de precio en subastas posteriores, como podemos observar en la tabla de los 10 lotes más caros.

También podemos observar la importancia que tiene la nacionalidad del autor a la hora de determinar el lugar de las ventas de este. En términos generales podemos decir que la obra de un artista es más apreciada en su propio país⁶⁵ [9]. Además, en el caso que nos ocupa deberíamos añadir el hecho de que Estados Unidos ocupa el primer lugar a nivel mundial en ventas en subastas, seguido de Gran Bretaña. Merece la pena destacar el hecho de que Francia se situó en un tercer lugar hecho que vendría determinado en gran medida por los premios y distinciones allí recibidos.

⁶⁴ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 24.

⁶⁵ AA.VV.: *op. cit.*, pág. 243.

LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO⁶⁶.

El primer aspecto a tener en cuenta es el de considerar a las obras de arte, en el caso que estamos analizando fotografías, como una inversión y calcular su tasa interna de rendimiento.

Para poder calcular, al menos, una tasa de rendimiento se tendrán que haber producido por lo menos dos transacciones y el número de tasas de rendimiento distintas que se podrán calcular será igual al número de transacciones menos una.

Las distintas tasas internas de rendimiento no tienen por qué coincidir, ya que la revalorización de una obra de arte será, en general, diferente en los sucesivos periodos de tiempo. La cotización de una obra de arte a lo largo del tiempo varía en función de una serie de factores, tales como la apreciación de la obra por parte de los coleccionistas (que puede cambiar con el tiempo), la inflación, las expectativas de crecimiento de la economía, la rentabilidad de otros tipos de inversión, etc.

Puede ocurrir que una tasa sea negativa. Esto sucederá siempre que el precio final de la venta sea inferior al precio inicial.

Una vez realizada esta operación nos dará la tasa que en términos monetarios. La tasa en términos monetarios puede ser positiva, pero puede hacerse negativa cuando se calcula en términos reales. Esto puede suceder si la tasa de inflación es tan alta que el precio real (deflactado) de venta llega a ser menor que el precio de compra.

Si tenemos una fotografía A, perfectamente identificada, que ha sido vendida varias veces, en las fechas $t_1, t_2, \dots, t_j, \dots, t_k, \dots, t_n$, a los precios $P_1, P_2, \dots, P_j, \dots, P_k, \dots, P_n$, respectivamente. La tasa interna de rendimiento (r_{kj}) en el intervalo de tiempo (t_j, t_k) comprendido entre dos transacciones se puede calcular partiendo de la siguiente expresión:

$$P_k = P_j (1+r_{kj})^{(t_k - t_j)}$$

Despejamos (r_{kj}) resultando:

$$R_{kj} = (P_k/P_j)^{(1/t_k - t_j)}$$

A continuación realizaremos el cálculo de la tasa interna de rendimiento en términos monetarios para el periodo comprendido entre 1996 y 2006.

Si analizamos la obra de Witkin desde el punto de vista de una alternativa de

⁶⁶ Para dicho cálculo seguiremos al pie de la letra las indicaciones de AA.VV.: *op. cit.*, págs. 123 y ss.



inversión obtenemos una tasa de rendimiento del 4,093% en términos monetarios de media. Podemos observar casos extremos del 116,67% anual y otros extremadamente negativos del - 30,65% anual. Estos datos contradicen la creencia generalizada sobre la alta rentabilidad de las obras de arte. Por otro lado numerosos estudios realizados desde la década de los 70 del siglo XX como los de Baumol, Stein o Anderson de que "no es rentable comprar arte sólo para revenderlo a un precio superior"⁶⁷.

En gran número de casos el alza de los precios de una obra no equivale a una alta rentabilidad. Un caso ilustrativo de este hecho es el experimentado por la obra "Yo Picasso"⁶⁸. La obra fue vendida en 1970 por 147.000 £ y se vendió cinco años después por 285.000 £; la rentabilidad nominal fue del 8.6% pero la inflación media del Reino Unido en esos años fue del 12.5% anual, con lo cual la rentabilidad real fue negativa del 3.6% por año. En 1984 se vendió por 5.83 mill. \$ y se vendió en 1989 por 47.85 mill. \$ Siendo la rentabilidad real del 19.6% anual.

Junto con los rendimientos económicos expuestos anteriormente sería interesante determinar los rendimientos psicológicos del arte, que es en muchos casos tan importante como el financiero como sostienen Frey y Pommerehne⁶⁹ pero de difícil evaluación; ya que dichos rendimientos psicológicos vendrían a ser el disfrute estético de la obra y el elemento de prestigio y reconocimiento social que representa su posesión.

⁶⁷ AA.VV.: *op. cit.*, pág. 274.

⁶⁸ MONTERO MURADAS, I.: *op. cit.*, pág. 47.

⁶⁹ FREY, B.: *op. cit.*, pág. 162.

AÑO DE CREACIÓN MÁS VENDIDO	NÚMERO DE VENTAS
1982	29

PRECIO MEDIO	PRECIO MÁS REPETIDO	PRECIO MÁS ALTO	PRECIO MÁS BAJA
5.175,82 \$	3.000,00 \$	38.000,00 \$	850,00 \$

Los 10 lotes más caros.

Titulo	Precio	Fecha de venta y lugar
El beso	38.000 USD	9 de octubre de 1997. Christie's Nueva York.

Titulo	Precio	Fecha de venta y lugar
El beso	30.000 USD	5 de abril del 2000. Christie's Nueva York.

Titulo	Precio	Fecha de venta y lugar
El beso	26.000 USD	20 de abril de 1994. Christie's Nueva York.

Titulo	Precio	Fecha de venta y lugar
La beta	21.000 USD	5 de octubre de 1999. Christie's Nueva York.

Titulo	Precio	Fecha de venta y lugar
Cupido y centauro en el museo del amor	20.000 USD	23 de abril de 1996. Christie's Nueva York.

Titulo	Precio	Fecha de venta y lugar
Harvest	19.000 USD	11 de octubre de 2005. Sotheby's Nueva York.



Título	Precio	Fecha de venta y lugar
Harvest	17.000 USD	26 de abril de 2005. Christie's Nueva York.

Título	Precio	Fecha de venta y lugar
El beso	16.000 USD	15 de abril de 1992. Christie's Nueva York.

Título	Precio	Fecha de venta y lugar
Colector de fluidos	15.000 USD	8 de abril de 1998. Christie's Nueva York.

Título	Precio	Fecha de venta y lugar
Cupido y centauro en el museo del amor	15.000 USD	13 de octubre de 2000. Christie's Nueva York.

JOEL PETER WITKIN: RENDIMIENTOS DE OBRAS CON MÁS DE UNA TRANSACCIÓN DURANTE EL PERIODO 1996-2008					
OBRA	AÑO DE VENTA	AÑO DE COMPRA	PRECIO FINAL	PRECIO INICIAL	T.L.R.
FRUIT TEMPS	2006	2002	10.000 \$	5.500 \$	18,12
TESTICLE STRENCH WITH POSSIBILITY OF A CRUSHED FACE	2006	2002	5.025 \$	3.800 \$	53,29
STRENGTH, FAITH AND HAPPY	2006	2002	6.500 \$	9.500 \$	-30,45
GOODS OF EARTH AND HEAVEN	2005	1997	5.988 \$	3.200 \$	8,35
GOODS OF EARTH AND HEAVEN	2005	1997	9.500 \$	3.200 \$	14,67
SANTARIUM	2006	2002	8.500 \$	3.200 \$	27,66
SANTARIUM	2006	1997	8.500 \$	4.000 \$	8,74
SANTARIUM	2002	1997	3.200 \$	4.000 \$	-4,36
HARVEST	2005	2004	17.000 \$	13.000 \$	30,77
HARVEST	2006	2004	19.000 \$	13.000 \$	46,15
HARVEST	2005	2000	17.000 \$	12.000 \$	7,21
HARVEST	2006	2001	19.000 \$	12.000 \$	8,63
HARVEST	2004	2000	13.000 \$	12.000 \$	2,02
WAITING FOR DE CHARCO IN THE ARTIST SECTION OF PURGATORY	2005	2000	5.500 \$	1.200 \$	8,13
WAITING FOR DE CHARCO IN THE ARTIST SECTION OF PURGATORY	2005	1997	3.200 \$	3.200 \$	-2,06
COUNTING LESSONS IN PURGATORY	2005	2001	4.200 \$	2.500 \$	13,85
COUNTING LESSONS IN PURGATORY	2005	1990	1.200 \$	1.500 \$	-0,98
COUNTING LESSONS IN PURGATORY	2001	1998	2.500 \$	4.500 \$	-17,29
D. PHOTOGRAPH FROM PURGATORY: TWO WOMEN WITH STOMACH IRRITATIONS	2005	2004	3.000 \$	3.200 \$	-6,26
D. PHOTOGRAPH FROM PURGATORY: TWO WOMEN WITH STOMACH IRRITATIONS	2005	2001	3.000 \$	2.250 \$	7,46
D. PHOTOGRAPH FROM PURGATORY: TWO WOMEN WITH STOMACH IRRITATIONS	2004	2001	3.200 \$	2.250 \$	12,46
WOMAN IN THE BLUE HAT	2004	2003	3.680 \$	2.600 \$	41,54
WOMAN IN THE BLUE HAT	2004	1996	3.680 \$	6.000 \$	-5,93
WOMAN IN THE BLUE HAT	2003	1996	2.600 \$	6.000 \$	-11,26
WOMAN BREASTFEEDING AN FEL	2001	1998	3.000 \$	3.500 \$	-5,01
THE GRACES	2003	1998	3.500 \$	3.250 \$	1,87
THE GRACES	2003	1997	3.500 \$	5.500 \$	-7,26
THE GRACES	1999	1997	3.250 \$	5.500 \$	-23,13
THE PRINCE IMPERIAL	2002	1999	1.900 \$	3.000 \$	-14,12
APOLLONIA AND DOMINATRIX CREATING PAIN IN THE ART OF THE WEST	2002	2001	2.600 \$	1.200 \$	116,87
APOLLONIA AND DOMINATRIX CREATING PAIN IN THE ART OF THE WEST	2002	2001	2.600 \$	2.000 \$	30
WOMAN ON TABLE	2002	2001	3.250 \$	4.400 \$	-26,14
WOMAN ON TABLE	2002	2001	3.200 \$	4.400 \$	-27,27
MOTHER AND CHILD	2001	1996	6.200 \$	2.750 \$	17,66
THE WIFE OF CAIN	2001	1996	4.000 \$	4.000 \$	0
THE WIFE OF CAIN	2001	1996	2.600 \$	4.000 \$	-19,36
CUPID AND CENTAUR IN THE MUSEUM OF LOVE	2000	1996	15.000 \$	20.000 \$	-6,94
WOMAN ONCE A BIRD	2000	1998	1.834 \$	1.638 \$	5,81
THE KISS	2000	1997	30.000 \$	38.000 \$	-7,58