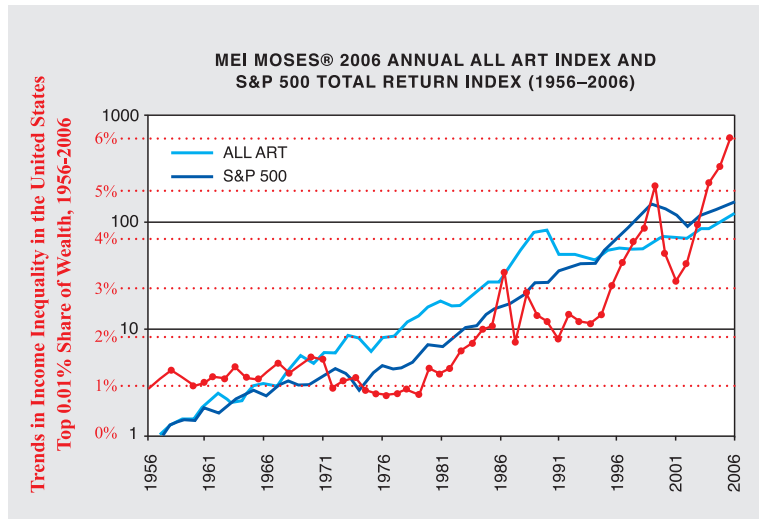


ANDREA FRASER

L'1%, C'EST MOI

Figura 1: Andrea Fraser, «Index», publicado de forma anónima a *Artforum* (verano 2011), p. 431. Producido para *24 Advertisements*, un proyecto de Jacob Fabricus, con la colaboración de Santiago Pérez Gomas-de Silva, Studio Manuel Raeder, en el diseño.



¿Cómo ganan su dinero los principales coleccionistas del mundo? ¿Cómo se relacionan sus actividades filantrópicas con sus operaciones económicas? Y ¿qué significa para ellos coleccionar arte y cómo esto afecta al mundo del arte? Si miramos las rentas de esta clase social, llama la atención que sus beneficios se basen en el aumento de la desigualdad de las rentas en el mundo.

A la vez, esta redistribución de capital tiene una influencia directa en el mercado del arte: cuando más discrepancia existe entre ricos y pobres, más aumentan los precios en este mercado. Parece entonces, que la situación reclama con urgencia el desarrollo de alternativas al sistema actual.

¿Quiénes son hoy los coleccionistas de arte contemporáneo? Un lugar obvio por donde empezar sería la lista de los 200 mayores coleccionistas que publica ARTnews. Muy arriba en la lista alfabética está Román Abramóvich, con una fortuna estimada, según *Forbes*, en 13.400 millones de dólares, quien ha reconocido haber pagado miles de millones en sobornos para controlar empresas rusas del petróleo

y el aluminio.¹ Bernard Arnault, el cuarto hombre más rico del mundo según *Forbes*, con 41.000 millones de dólares, controla LVMH, que a pesar de la crisis de la deuda ha anunciado un aumento de ventas del 13% en la primera mitad de 2011.² El gestor de fondos de riesgo John Arnold, que comenzó en Enron (donde recibió una prima de ocho millones de dólares poco antes de quebrar la compañía), ha donado recientemente 150.000 dólares a una organización que propugna limitar el gasto público en pensiones.³ Eli Broad, miembro de la juntas rectoras del MoMA, el MoCA y el LACMA, y cuya fortuna está valorada en 5.800 millones de dólares, perteneció al consejo de administración de la aseguradora AIG y fue uno de sus mayores accionistas. Steven A. Cohen, con una fortuna estimada en 8.000 millones de dólares, es el fundador de SAC Capital Advisors, que está siendo investigada por uso de información privilegiada⁴. Dimitris Daskalopoulos, miembro de la junta del Guggenheim y también presidente de la Hellenic Federation of Enterprises, reclamaba hace poco una «iniciativa privada moderna» para salvar a la postrada economía griega

de un «Estado clientelar [...] hinchado y parasitario».⁵ Frank J. y Lorenzo Fertitta fueron el tercer y cuarto hombres mejor pagados de Estados Unidos en 2007, según *Forbes*. David Ganek, miembro de la junta del Guggenheim, clausuró recientemente su empresa de capital de riesgo Level Global (valorada en 4.000 millones de dólares) tras un registro del FBI.⁶ Noam Gottesman y su ex socio Pierre Lagrange (también en la lista de ARTnews) ganaron 400 millones de libras esterlinas cada uno con la venta de su fondo de capital especulativo GLG en 2007, situándose «entre los mayores beneficiarios mundiales de la gran contracción del crédito», según el *Sunday Times*. El gestor de fondos de inversión Kenneth C. Griffin apoyó a Obama en 2008, pero hace poco donó 500.000 de dólares a un comité de acción política creado por el ex asesor de Bush, Karl Rove, y también se le ha visto en una reunión de la organización populista de derechas Koch Network.⁷ En 2009, los cien millones de dólares de indemnización que tuvo que pagar a Andrew Hall obligaron al Citigroup a vender su división Philbro (de la que Hall era el principal gestor de inversiones), tras las presiones recibidas de los reguladores para que este se bajara el sueldo después de que la Reserva Federal rescatara al Citigroup con 45.000 millones de dólares. (Posteriormente, Hall trasladó la compañía a un paraíso fiscal).⁸ J. Tomilson Hill, con 46,3 millones de dólares de indemnización en 2007, es uno de los varios dirigentes del grupo inversor Blackstone que figuran ese año entre los 25 ejecutivos mejor pagados de Estados Unidos, según *Forbes*. (Hace poco, el también cofundador de Blackstone y miembro de los patronatos de la Frick Collection y la Asia Society, Steven A. Schwarzman, comparó la iniciativa de Obama de elevar la tasa impositiva que pagan los gestores de capital privado sobre sus beneficios en acciones —en la actualidad gravados al 15% como ganancias de capital—, con la invasión alemana de Polonia.⁹) Y ahí está Damien Hirst, con una fortuna de 215 millones de libras, según el *Sunday Times*. Y Peter Kraus se embolsó 25 millones de dólares por apenas tres meses de trabajo cuando se ejecutó su indemnización por cese al ser vendida Merrill Lynch al Bank of America con ayuda de

fondos federales estadounidenses.¹⁰ Los ingresos de Henry Kravis en 2007 se cifran en 1,3 millones de dólares diarios.¹¹ Su esposa, la economista Marie-Josée Kravis, que está en la presidencia del MoMA y es miembro del neoconservador Hudson Institute, defendía recientemente en *Forbes.com* «el capitalismo anglosajón» frente a «las “políticas capitalistas sociales” de Europa». Daniel S. Loeb, de la junta del MoCA y fundador del fondo de inversiones de riesgo Third Point (7.800 millones de dólares), dirigió, en medio de las recientes negociaciones sobre el presupuesto federal que llevaron a Estados Unidos al borde de la suspensión de pagos, una carta a los inversores en la que atacaba a Obama por «insistir en que la única solución a los problemas de la nación [...] está en la redistribución de la riqueza» (las negociaciones acabaron con unos recortes drásticos y ninguna subida de impuestos).¹² El 21 de junio de 2011, Dimitri Mavrommatis, gestor de fondos griego «radicado en Suiza», pagaba 18 millones de dólares en Christie's por un Picasso, mientras los griegos se sublevaban en la calle contra las medidas de austeridad. Y está, cómo no, Charles Saatchi, que ayudó a la elección de Margaret Thatcher. A Peter Simon, fundador de una de las mayores cadenas de tiendas del Reino Unido, su compañía —domiciliada en las islas Vírgenes británicas, donde no hay impuesto de sociedades, las ganancias de capital no tributan y el impuesto sobre la renta es cero—, le ha abonado este año un dividendo de 16,4 millones de libras. En 2010 la compañía de Jerry Speyer, presidente de la dirección del MoMA, suspendió pagos por una importante inversión inmobiliaria en la que perdió 500 millones de dólares del fondo de pensiones del estado de California y unos dos mil millones de deuda garantizada por organismos del Gobierno federal de Estados Unidos.¹³ Y está además Reinhold Würth, con una fortuna de 5.700 millones de dólares y sancionado en Alemania por evasión de impuestos, quien ha comparado la tributación fiscal con la tortura.¹⁴ Acaba de adquirir la *Virgen de la Misericordia* de Hans Holbein el Joven por el precio más alto jamás pagado en Alemania, superando la oferta del Städtelsche Kunstinstitut de Fráncfort,¹⁵ donde el cuadro se exponía desde 2003.

Gini Index - Income Disparity since World War II

where 0 is perfect equality, and 100 is perfect inequality (i.e., one person has all the income)

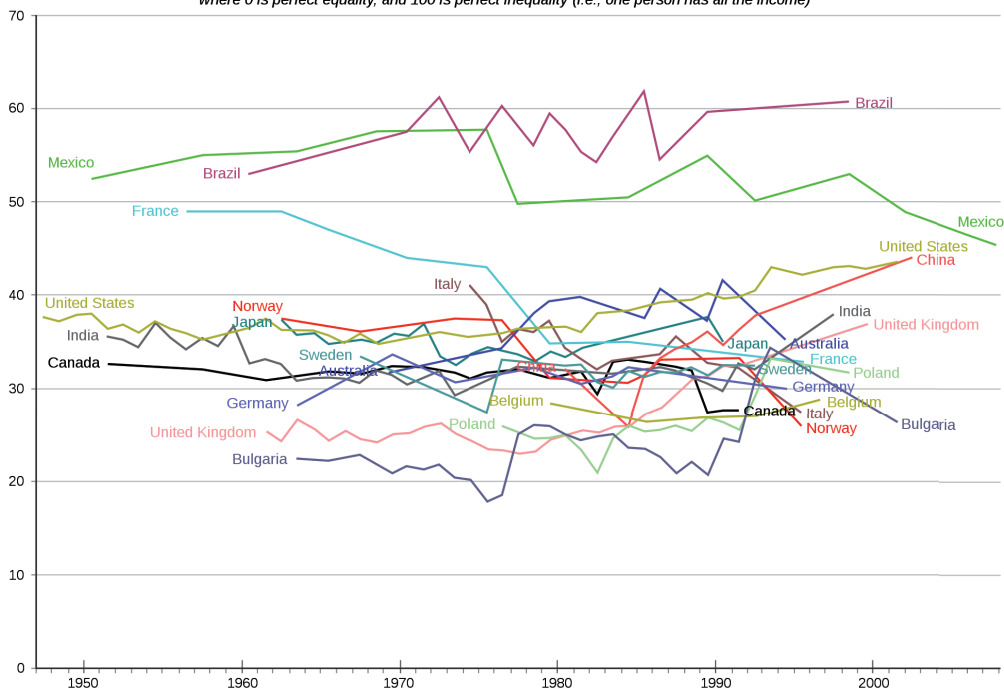


Figura 2

Hasta hace una decena de años uno de los textos de economía más citados acerca del mercado del arte era una comunicación titulada «Unnatural Value: or Art Investment as a Floating Crap Game», escrito en 1986 por William J. Baumol. En ella Baumol analizaba «varios siglos de datos de precios» y llegaba a la conclusión de que la tasa de rentabilidad real de las inversiones en arte era básicamente cero, un resultado no demasiado alentador para los coleccionistas de arte.¹⁶ En 2002 dos economistas de la New York University, Jiangping Mei y Michael Moses, afirmaron poder desmentir a Baumol¹⁷ y comenzaron a publicar un análisis de los resultados de las subastas de arte, donde mostraban que el arte obtenía mejores resultados que otras muchas inversiones. Aquello fue el comienzo del Mei Moses Art Index (junto a su negocio de consultoría, Beautiful Asset Advisors (fig. 1), que no tardó en aparecer en páginas web de inversión en arte y en publicaciones como *Forbes*, pasando a desempeñar un papel relevante en el desarrollo de la industria de inversión en arte.

Finalmente, hace un par de años un grupo de economistas comenzó a buscar en esos índices

comparativos no simplemente la prueba del valor como inversión del arte, sino una explicación de su estructura de precios. William N. Goetzmann, Luc Renneboog y Christophe Spaenjers sospecharon que los rendimientos del mercado de acciones tienen de hecho un impacto directo sobre los precios del arte al incrementar el poder de compra de los más ricos. Para confirmarlo compararon los precios del arte con las mediciones de la renta. Como señalan en su artículo «Art and Money», su análisis no halló una correlación entre la rentabilidad del arte y las «variables de renta genéricas (como puedan ser el PIB o la renta personal total)» sino únicamente con la desigualdad de renta: los precios del arte no suben cuando la sociedad en su conjunto se hace más rica, sino solamente cuando aumenta la desigualdad entre las rentas. Su análisis sugiere que «un incremento del 1% en la porción de renta total ganada por el 0,1% más elevado de la población desencadena un incremento de los precios del arte de alrededor del 14%». Y concluyen: «Realmente es el dinero de los ricos el que empuja al alza los precios del arte. Esto significa que podemos esperar

fuertes subidas del arte cada vez que la desigualdad de ingresos aumente rápidamente. Lo cual es exactamente lo que presenciamos durante el último periodo de fuertes revalorizaciones de los precios del arte entre 2002 y 2007.»¹⁸

Un vistazo al índice Gini (fig. 2), que registra la disparidad de rentas a escala mundial, muestra que los países con las expansiones más notables en el mercado del arte de las dos últimas décadas son también los que han experimentado los mayores aumentos de la desigualdad: Estados Unidos, Gran Bretaña, China y el país con el boom más reciente, la India. Por lo menos en Estados Unidos el agudo incremento de la desigualdad se viene constatando ampliamente desde hace años, y economistas como Paul Krugman y Joseph Stiglitz, ambos premios Nobel, han hecho sonar la alarma en la prensa diaria. Incluso *The Economist* se ha mostrado preocupado. Artículos recientes han destacado algunos datos nuevos que indican que el 1% más alto se lleva el 25% de la renta y controla el 40% de la riqueza de Estados Unidos, frente al 12% y el 33% respectivamente de hace veinticinco años, mientras que los ingresos del 99% restante no han crecido desde 1993. Todo ello retrotrae la desigualdad en Estados Unidos a los niveles de 1929, cercana al nivel actual de México.¹⁹

En lo referente al mercado del arte, sin embargo, centrarse en ese 1% induce a error. En 2008 el umbral de ingresos en Estados Unidos para entrar en el 1% estaba cifrado en una renta bruta de 380.354 dólares, lo cual difícilmente capacita para ser un coleccionista de envergadura. Solo a partir del umbral del 0,1%, en los 1.803.585 dólares de renta, empezamos a encontrarnos con nuestra clase benefactora. Como señalan Goetzmann, Renneboog y Spaenjers, los precios del arte, como los precios del mercado inmobiliario en ciudades con atractivo, crecen con la desigualdad de rentas, puesto que los ricos puján entre sí al alza por unas propiedades escasas. El aumento rápido de los ingresos más elevados dispara una inflación igualmente rápida de los bienes y servicios vinculados a la prosperidad,²⁰ lo cual da como resultado una desvalorización de los niveles de renta antes

prósperos. En la práctica, esto ha echado del mercado a los profesionales liberales y a otros grupos que tradicionalmente daban su apoyo al arte. De manera más genérica provoca una distorsión en la percepción de la riqueza, pues los integrantes de la franja del 20%, del 10% e incluso del 1% superior dejan de verse a sí mismos como ricos muy pudientes.

El boom del mercado del arte en la última década ha estado asociado al incremento del número de los HNWI (*high net worth individuals* o personas con muy alto nivel de ingresos, fig. 3) o de los ultra-HNWI (personas con fortunas por encima de un millón o de treinta millones de dólares respectivamente), unos términos popularizados por los «World Wealth Reports» (Informes sobre riqueza en el mundo) que Merrill Lynch y CapGemini comenzaron a dar a conocer en 1997. Estos informes muestran que la riqueza total de los HNWI saltó de 19,1 billones de dólares en 1997 a 42,7 billones en 2010. Hace poco *Art+Auction* se congratulaba de las tendencias apuntadas en el informe de 2011: el número de los HNWI en el mundo, que casi se había duplicado entre 1997 y 2007 de 5,9 a más de 10,9 millones de individuos, se ha recuperado del bajón sufrido y ha crecido hasta niveles anteriores a la crisis; y mejor aún, la demanda de «inversiones de capricho» realizada por los HNWI —como coches, yates, jets (29%), joyas, piedras preciosas, relojes (22%) y arte (22%)— también ha experimentado un gran salto.²¹

Pero no es solo el sector del mundo del arte presente en el mercado el que se ha beneficiado del mayor número de HNWI. Habida cuenta del declive sufrido en la financiación pública de las artes desde los años ochenta, sobre todo en Europa y América del Norte, hay que suponer que directa o indirectamente esa riqueza particular cada vez más concentrada ha potenciado también la enorme expansión, en las últimas décadas, de los museos, bienales, ferias, cursos universitarios relacionados con el arte, publicaciones, residencias de artistas, premios, etc.

Al menos en Estados Unidos las causas de la creciente desigualdad son relativamente claras: unas políticas antimpuestos y antigobierno que

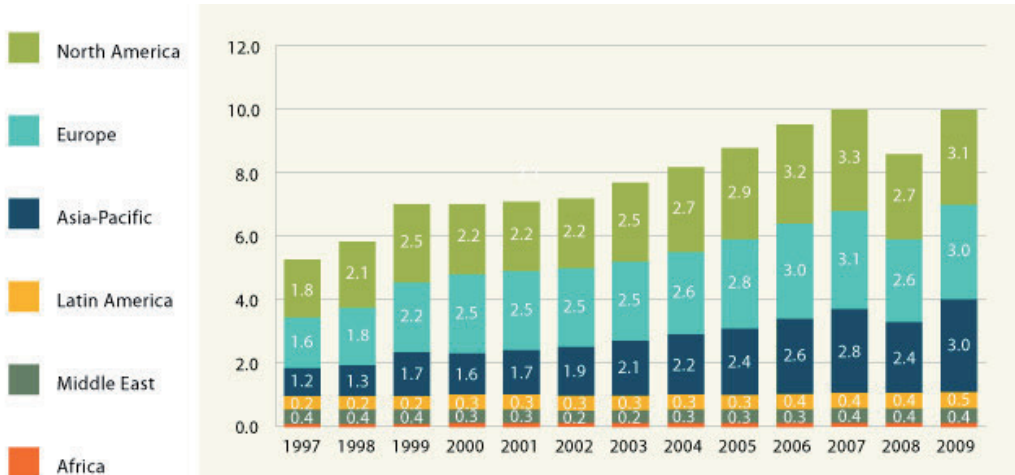


Figura 3: Número de HNWI por regiones y continentes (en millones)

han dado la vuelta al sistema fiscal progresivo y han conducido a la liberalización empresarial y financiera; los ataques políticos y legislativos contra las organizaciones sindicales que han llevado a unos salarios a la baja y, junto con la deregulación han eliminado cualquier limitación a las exorbitantes indemnizaciones a los ejecutivos. Estas políticas han estado apoyadas en una guerra cultural enormemente eficaz que ha conseguido que gran parte de la población estadounidense que habita fuera de las grandes urbes identifique, a todos los efectos, la jerarquía y el privilegio de clase con el capital educativo y cultural en vez de con el capital económico. También está claro que la liberalización financiera ha jugado un papel determinante en la crisis de las hipotecas basura al facilitar con crédito barato el gasto en consumo y el auge del mercado inmobiliario cuando los salarios reales estaban bajando. Y está claro también que la crisis de la deuda soberana que ha seguido a la crisis de las *subprime* solo acarreará una mayor desigualdad según vayan implantándose medidas de austeridad para proteger a los bancos y a sus accionistas. Resulta comprometido comparar los daños derivados de los recortes en los presupuestos de cultura con el empobrecimiento causado a millones de personas por los desahucios masivos y la pérdida de empleos; la quiebra de los planes de pensiones; los recortes en los sueldos del sector público, en la sanidad, en las ayudas al desempleo, en las becas de estudio; los grandes aumentos del coste de la educación, etc. Pero, qué más da, siempre podemos recurrir a los

HNWI, que siguen privatizando los beneficios a niveles previos a la crisis. Y como demuestra nuestro estudio de Grandes Coleccionistas, muchos de nuestros mecenas-compradores trabajan esforzadamente para preservar el sistema político y financiero que hará que su riqueza, y la desigualdad, sigan creciendo en los próximos decenios.

Salvo para los adeptos más incondicionales de la *trickle-down theory*, a estas alturas salta a la vista que lo que ha sido bueno para el mundo del arte ha sido desastroso para el resto del mundo.

¿Cómo podemos seguir racionalizando nuestra participación en semejante economía? En Estados Unidos es difícil de imaginar alguna organización o práctica de las artes que pueda librarse de ella. El modelo de entidad privada sin ánimo de lucro —dentro de cual viven casi todos los museos estadounidenses y también las organizaciones artísticas alternativas— depende de donantes muy ricos y tiene sus orígenes decimonónicos en la misma ideología antimpuestos y antigobierno que ha llevado al estado de cosas actual: el principio de que la iniciativa privada está mejor capacitada para satisfacer las necesidades sociales que el sector público y de que son los ricos quienes más productivamente administran la riqueza. Incluso fuera de las instituciones, los artistas comprometidos en prácticas sociales y comunitarias cuyo objetivo era el beneficio público en un contexto de recortes presupuestarios, pueden ser los mismos a los que se refería George H. W. Bush cuando creyó que organizaciones de voluntarios y de comunidades

iban a propagarse «como mil puntos de luz» tras sus recortes del gasto público.²²

Tanto si elegimos participar en esta economía como abandonar por completo el terreno del arte, al menos tendríamos que dejar de racionalizar esa participación en nombre de unas prácticas artísticas críticas o políticas, o incluso —para colmo— de justicia social. Cualquier alegación de que representamos una fuerza social progresista mientras nuestras actividades están siendo costeadas por los agentes motores de la desigualdad tan solo puede contribuir a justificar esa desigualdad: es la (no tan) nueva función legitimadora de los museos de arte. Hoy la única «alternativa» es reconocer nuestra participación en esa economía y hacerle frente de manera directa e inmediata en todas nuestras instituciones, incluidos museos, galerías y publicaciones. A pesar de la retórica política intransigente que tanto abunda en el mundo del arte, la censura y la autocensura campan a sus anchas cuando toca enfrentarse a sus condiciones económicas, excepto en aquellos foros marginados (a menudo automarginados) donde no hay nada que perder —y poco que ganar— cantándole las verdades al poder.²³

En Estados Unidos, la duplicidad de las reivindicaciones progresistas en el arte pueden contribuir al éxito de los «guerreros de la cultura» y los populistas de la ultraderecha en su intento de convencer a las poblaciones económica y culturalmente marginales fuera de los centros urbanos de que la política progresista no es más que una argucia de las elites de la cultura y la educación para preservar sus privilegios. En nuestro caso podrían estar en lo cierto. Cada vez estoy más convencida de que la política dentro del mundo del arte es en gran medida una política de la envidia y la culpa, o del interés propio generalizado en nombre de una forma de autonomía privilegiada y estrecha de miras, y que la mayoría de las veces la crítica brinda negación más en un sentido freudiano que marxista, poniendo sobre todo distancia entre estas condiciones económicas y nuestra implicación en ellas.²⁴ Por definición, es una política que funciona como defensa frente a aquellas contradicciones que de otro modo harían que nuestra continua participación en el campo del

arte y el acceso a sus considerables recompensas —afianzando a muchos de nosotros confortablemente en el 10%, cuando no en el 1% e incluso en el 0,1%— fuesen insoportables.

En Europa, sin embargo, puede que haya más opciones siempre y cuando existan las ayudas públicas directas. La crisis de la deuda está empujando cada vez más el campo europeo del arte hacia el modelo estadounidense. El secretario de Cultura británico, Jeremy Hunt, demandaba recientemente una «cultura de la filantropía al estilo americano» para salvar las artes en Gran Bretaña de un recorte del 30% al Arts Council y del 15% a la financiación de los museos.²⁵ ¡No lo hagáis! Que lo ocurrido con la desigualdad y la crisis en Estados Unidos sirvan de advertencia. En lugar de volverse hacia los coleccionistas para que subvencionen la adquisición de obras de arte a precios grotescamente inflados, los museos europeos deberían alejarse del mercado del arte y del arte y los artistas valorados en él. Si eso ha de suponer que los museos públicos contraten y los coleccionistas creen unas instituciones propias controladas a título particular, que así sea. Dejemos que las instituciones particulares sean las cámaras acorazadas y los parques temáticos y esperpentos económicos que muchas son ya. Que los comisarios, críticos e historiadores del arte, además de los artistas, retiren su capital cultural de ese mercado. Como mínimo debemos empezar a valorar si las obras de arte cumplen, o dejan de cumplir, unas pretensiones políticas o críticas a la altura de sus condiciones sociales y económicas. Debemos recalcar que aquello que las obras de arte son económicamente determina de manera sustancial lo que significan social y también artísticamente. Creo que un cambio de amplia base en el discurso artístico puede ayudar a que se produzca la tan necesaria separación del subsector de las galerías, casas de subastas y ferias de arte, dominado por el mercado. Que ese subsector se convierta en el negocio de bienes de lujo que esencialmente ya es, donde lo que circula en él tiene tan poco que ver con el arte como los yates, aviones y relojes. Los museos europeos tienen el potencial para ser la cuna de un nuevo campo

del arte surgido de esa escisión, donde puedan desarrollarse nuevas formas de autonomía: no como «alternativas» secesionistas que solamente existen en las grandiosas puestas en escena y en el pensamiento mágico de artistas y teorizadores, sino como estructuras plenamente institucionalizadas, que, con la «magia propiamente social de las instituciones»,²⁶ serán capaces de producir, reproducir y recompensar unas formas más específicas —y esperemos que más equitativamente derivadas y distribuidas— del capital.

Doy las gracias a Sven Lütticken por sus valiosos comentarios a las primeras versiones de este texto.

Publicado por primera vez en *Texte zur Kunst* 83 (septiembre de 2011), pp. 114-127.

Notas

- 1 Dominic Kennedy: «Chelsea owner admits he paid out billions in bribes», *Irish Independent* (5 de julio de 2008).
- 2 Stephanie Clifford: «Even Marked Up, Luxury Goods Fly Off Shelves», *The New York Times* (3 de agosto de 2011).
- 3 Will Evans: «CA pension overhaul group gets grant from Texans», *San Francisco Chronicle* (12 de agosto de 2011).
- 4 Azam Ahmed: «DealBook: SAC Capital Said to Face Insider Trading Inquiry», *The New York Times* (1 de junio de 2011).
- 5 «Annual General Meeting of SEV Hellenic Federation of Enterprises, address [sic] by SEV Chairman Mr. Dimitris Daskalopoulos, May 24, 2011», <http://www.sev.org.gr/online/viewNews.aspx?id=1918&mid=&lang=en>
- 6 Azam Ahmed: «Dealbook: For Level Global, F.B.I. Raid is a Final Blow», *The New York Times* (4 de marzo de 2011).
- 7 «Chicago Billionaire Leads Hedge Fund Shift Away from Obama», abcnews.go.com (7 de diciembre de 2010); Kate Zernike: «Secretive Republican Donors Are Planning Ahead», *The New York Times* (19 de octubre de 2010).
- 8 Dealbook: «Ex-Citi Trader, Hall, Raises \$1 billion», *The New York Times* (21 de junio de 2010).
- 9 Mark DeCambre: «Blackstone Chief Schwarzman likens Obama to Hitler over tax rises», *The Telegraph* (16 de agosto de 2010).
- 10 Heidi N. Moore: «Deal Journal: Merrill Lynch's Peter Kraus Collects \$25 Million, Then Resigns», *Wall Street Journal Blogs* (22 de diciembre de 2008).
- 11 Dealbook: «Henry Kravis in Focus as Buyout Backlash Spreads», *The New York Times* (6 de diciembre de 2007).
- 12 Azam Ahmed: «Dealbook: Writing Again, Third Point's Loeb Takes Swipe at Obama», *The New York Times* (24 de julio de 2011).
- 13 Charles V. Bagli, Christine Haughney: «Wide Fallout in Failed Deal for Stuyvesant Town», *The New York Times* (25 de enero de 2010).
- 14 Melanie Ahlemeier: «Die Rache des Schraubenkönigs», *Süddeutsche.de* (18 de diciembre de 2008).
- 15 Rose-Maria Gropp: «Deutschlands teuerstes Kunstwerk», faz.net (14 de julio de 2011).
- 16 *The American Economic Review*, vol. 76, núm. 2 (mayo de 1989), pp. 10-14.
- 17 Jiangping Mei; Michael Moses: «Art as an Investment and the Underperformance of Masterpieces», *New York University Finance Working Paper*, núm. 1-12 (febrero de 2002).
- 18 William N. Goetzmann, Luc Renneboog, Christophe Spaenjers: «Art and Money», *Yale School of Management Working Paper*, núm. 9-26 (28 de abril de 2010).
- 19 Joseph E. Stiglitz: «Of the 1%, by the 1%, for the 1%», *Vanity Fair* (mayo de 2011).
- 20 «The Cost of Living Extremely Well», *Economist.com*.
- 21 Roman Kraeussl: «Following their Passions», *Art+Auction* (verano de 2011).
- 22 George H. W. Bush: «Inaugural Address» (20 de enero de 1989).
- 23 Comencé buena parte de esta investigación en la primavera de 2010, cuando *Artforum* me pidió que contribuyera a su número de verano sobre los museos. *Artforum* rechazó publicar el texto que les presenté, en el que detallaba la participación de algunos miembros de la Junta del MoMA en la crisis de las *subprime*. La investigación progresó hasta convertirse en una iniciativa llamada *Artigarchy*, una plataforma interactiva de datos en la red donde se querían rastrear las conexiones políticas y económicas de los grandes coleccionistas y consejeros institucionales. Aún estoy a la espera de encontrar una organización artística que la acoja.
- 24 Véase mi ensayo «Speaking of the Social World...», *Texte zur Kunst*, vol. 21, núm. 81 (marzo de 2011).
- 25 Citado por Charlotte Higgins: «Will philanthropists save the arts?», *The Guardian* (21 de octubre de 2010).
- 26 Pierre Bourdieu, Loïc Wacquant: *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press, 1992, p. 117.