

# Demasiado arte para tan pocas paredes

*Una generación empieza a devolver al mercado las colecciones que acumuló durante medio siglo. La siguiente concentra el mismo dinero en muchas menos obras. Y entre todo ese patrimonio y el comprador hay una puerta profesional que las estadísticas apenas ven.*

Por **Camilo Chas**

Fundador y director de Artbys · Perito judicial de arte acreditado (AEPEJU n.º 836)

INFORME ARTBYS · VERSIÓN 1.0 · PUBLICADO EL 13 DE AGOSTO DE 2026 · FECHA DE CORTE DE DATOS: AGOSTO DE 2026

Camilo Chas · Artbys

## I. Una colección llega de golpe

Fallece un coleccionista. Se abre una vivienda y aparecen treinta, cuarenta, sesenta obras acumuladas durante cinco décadas: pintura, obra gráfica, algún bronce, antigüedades, objetos. Los herederos conservan unas pocas por afecto, por calidad o por memoria familiar. El resto, casi siempre, quiere convertirse en dinero.

Hay en esa escena una asimetría que conviene nombrar desde el principio: una generación tardó cincuenta años en formar la colección; la siguiente la recibe entera el día de la herencia. Lo que en nuestra experiencia diaria observamos —y lo decimos como observación profesional, no como estadística— es que una parte creciente de esas obras se atasca: tarda, baja de precio, no encuentra salida o directamente no llega a ofrecerse. Cuando miles de procesos semejantes empiezan a superponerse —y la demografía anticipa que se superpondrán—, la pregunta deja de ser anecdótica: ¿tiene el mercado del arte capacidad para absorber todo lo que va a querer venderse?

Este artículo intenta tomarse esa pregunta en serio sin exagerarla. No sostiene que se acerque un derrumbe, ni que «haya demasiado arte» en ningún sentido absoluto. Sostiene algo más preciso: que varias fuerzas independientes están empezando a coincidir, y que su suma merece estudio.

---

## II. La Gran Transferencia

La primera fuerza es un traspaso de patrimonio de magnitud excepcional. El informe *Art & Finance* de Deloitte y ArtTactic estima que cerca de 992.000 millones de dólares en arte y coleccionables cambiarán de manos durante la próxima década. Conviene citar esa cifra y, en la misma frase, entender qué mide: según la metodología del propio informe, no procede de una medición del arte, sino de aplicar un porcentaje de asignación a una proyección de transferencia de riqueza de los grandes patrimonios. Es, por tanto, una estimación de propiedad que cambia de manos, no de obra que sale al mercado. Volveremos sobre esa distinción, porque es decisiva.

A ese volumen se añade un riesgo que el propio sector empieza a discutir: el del gusto. Buena parte del arte que regresa fue comprado por una generación con una sensibilidad concreta —la pintura de posguerra, la firma consagrada del siglo XX— que sus herederos no necesariamente comparten. Hay un indicio cuantificado de ese desplazamiento: según un informe de Sotheby's y ArtTactic recogido por *The Art Newspaper*, los coleccionistas nacidos entre 1946 y 1964 pasaron de representar el 48 % de las pujas por obra de más de un millón de dólares en 2018 al 40 % en 2022. Es un solo indicio, no una demostración, pero apunta en una dirección coherente: la demanda para cierto arte heredado puede encogerse justo cuando su oferta aumenta.

### III. Sus padres tenían museos; ellos tienen cuatro obras

«El lujo no ha dejado de gastar en arte; ha dejado de necesitar tanto arte.»

La segunda fuerza es un cambio en la manera de vivir con el arte, y es quizá la más visible en el trato con clientes importantes. Sus padres podían tener auténticos pequeños museos domésticos: salón, comedor, pasillos, despacho y dormitorios llenos de pintura, obra gráfica, antigüedades y objetos. Sus hijos, con el mismo nivel económico —o superior—, decoran viviendas de alto nivel con cuatro o cinco obras importantes, normalmente de mayor escala y con mucho más espacio visual alrededor.

Lo formulamos como lo que es, una observación profesional cualificada y no una estadística nacional: en clientes de renta comparable, la siguiente generación no destina necesariamente menos dinero al arte; lo concentra en muchas menos piezas, de mayor tamaño y mayor importancia individual. «Sus padres tenían museos en casa; ellos tienen cuatro obras grandes.»

Esa observación tiene señales externas coherentes. La prensa de interiorismo lleva años recomendando pocas piezas protagonistas, mayor escala y menor saturación visual; y aunque exista ahora cierta reacción maximalista, el regreso del maximalismo no parece implicar una vuelta automática al viejo modelo doméstico de acumulación. Por eso preferimos hablar de **reducción de la densidad artística doméstica** antes que del término simple «minimalismo». Conviene ser honestos sobre el estatus de esta idea: no existe, que hayamos podido localizar, ningún estudio que mida obras de arte expuestas por hogar y por generación. Es una inferencia razonable, apoyada en la práctica y en indicios de interiorismo, no un hecho medido.

Aquí aparece la distinción que puede ser el corazón del asunto. Imaginemos dos generaciones con el mismo presupuesto de 100.000 euros para arte. Una compra veinte obras de 5.000 euros. La siguiente compra cuatro de 25.000. El gasto agregado

es idéntico; las unidades absorbidas, veinte frente a cuatro. La estadística del dinero diría que el gasto en arte se mantiene estable, mientras el mercado ha absorbido cinco veces menos obras. Conviene, pues, separar dos cosas que solemos confundir: el **dinero** que entra en el mercado y el **número de obras** que encuentran comprador. Pueden divergir. Y esa divergencia puede ayudar a explicar una paradoja aparente: que los clientes ricos sigan gastando mucho en arte mientras, en nuestra experiencia profesional, una masa importante de obra de gama media encuentra cada vez peor salida. Dicho en una frase: **el lujo no ha dejado de gastar en arte; ha dejado de necesitar tanto arte.**

No es solo intuición de galería, aunque conviene medir bien lo que dicen los datos. La encuesta de coleccionismo de alto patrimonio de Art Basel y UBS —un universo distinto del de las subastas— registra para 2024 un gasto *medio* de unos 439.000 dólares por coleccionista y una media de catorce obras adquiridas, frente a un gasto *mediano* muy inferior, del orden de los 24.000. Que la media multiplique por casi veinte a la mediana no prueba por sí sola una tendencia —para eso habría que comparar periodos homogéneos—, pero sí revela una distribución fuertemente asimétrica: unos pocos compradores de gasto muy elevado empujan fuertemente al alza el promedio, mientras el gasto del coleccionista típico es una fracción diminuta de esa media.

---

#### **IV. Mientras heredamos el arte antiguo, seguimos fabricando arte nuevo**

La tercera fuerza suele olvidarse, y sin embargo es la que cierra la pinza. Mientras regresan al mercado las colecciones acumuladas por generaciones anteriores, los artistas contemporáneos siguen produciendo. Y no en las condiciones de antes: internet, las redes sociales y las plataformas digitales han reducido drásticamente las barreras para producir, mostrar, promocionar y poner obra a disposición de compradores.

Aquí también toca prudencia. No disponemos de una serie histórica española sólida que permita afirmar «hay X veces más artistas que hace treinta años»; los censos ocupacionales existentes mezclan disciplinas muy distintas y subestiman al enorme colectivo de creadores a tiempo parcial, que es justamente el relevante para un argumento de exceso de oferta. La formulación defendible no es un número, sino una dirección: **la oferta potencial de obra y los canales de acceso al mercado se han ampliado enormemente**. El propio sector lo percibe. El coleccionista y galerista Adam Lindemann tituló en febrero de 2026, en *Artnet*, «The World Has Too Much Art. What Will Happen to It?», describiendo una sobreproducción —cientos de galerías y decenas de miles de obras concentradas en una sola semana de ferias— frente a una clase compradora que ya posee mucho arte. Es la voz de un profesional del mercado, no una medición; pero es un profesional que, el año anterior, había cerrado su propia galería.

La consecuencia es sencilla de enunciar: por un lado del sistema entra obra heredada de hace décadas; por el otro, un caudal creciente de obra nueva. Poner algo a la venta nunca ha sido tan fácil; conseguir que el mercado lo absorba —compradores, reputación, representación, liquidez— sigue siendo otra cosa. Los dos flujos compiten por la atención y el bolsillo de un comprador cuya capacidad de absorción unitaria es precisamente una de las cuestiones que este informe plantea.

---

## V. La demografía aprieta el acelerador

La cuarta fuerza es demográfica, y en España es especialmente potente. El país envejece: el INE proyecta que la población mayor de 65 años pase del 21,1 % actual a un máximo del 30,9 % en 2076. Una cohorte numerosa entra progresivamente en las edades asociadas a la cadena fallecimiento → herencia → reducción de vivienda → reparto → liquidación de colecciones. Más mayores significa, con el tiempo, más transmisiones patrimoniales.

Nuestra intuición inicial fue que la inversión de la pirámide traería «menos viviendas que decorar». El propio INE nos obligó a corregirla, y la corrección es importante para la honestidad del argumento: el número de hogares **crece**, no cae. La proyección oficial anticipa un aumento de 19,8 a 21,9 millones de hogares entre 2026 y 2041 —un 11,1 % más—, con los hogares de una persona creciendo un 19,6 % y los de dos, un 16,7 %. La hipótesis correcta, por tanto, no es «habrá menos paredes». Habrá más hogares, pero en mayor proporción pequeños y unipersonales: eso lo respalda el INE. Si a esa composición se suma la menor densidad artística doméstica que planteamos como hipótesis —y que no está medida—, el resultado sería una menor capacidad artística por hogar. Que ese efecto supere al aumento del número de hogares es una hipótesis cuantificable —el saldo neto de dos fuerzas que empujan en sentidos contrarios—, no una certeza. Pero es una hipótesis que apunta en la misma dirección que todo lo anterior.

---

## VI. Entonces miramos las estadísticas y encontramos una paradoja

Si uno junta esas cuatro fuerzas —más herencia, misma inversión en menos piezas, más producción nueva, más envejecimiento— esperaríamos encontrar un mercado saturado, con la oferta desbordando a la demanda. Y al mirar las cifras agregadas ocurre lo contrario.

Según *The Art Market in 2025*, el informe anual de Artprice/Artron sobre subasta pública de bellas artes, en 2025 se ofrecieron 1,28 millones de lotes (un 4,7 % más que el año anterior), la tasa de no vendidos se mantuvo estable en el 32 %, el volumen de lotes vendidos creció un 6,5 % y la facturación alcanzó 11.110 millones de dólares, un 12 % más. El informe cifra en **867.150 las obras vendidas, un récord histórico** de transacciones: 2.375 lotes adjudicados por día.

Hay que aceptar este dato antes de seguir, porque desactiva el relato fácil. En 2025 el mercado mundial de subastas no absorbió menos unidades: absorbió más que nunca.

Cualquier tesis honesta tiene que partir de ahí. (Una nota de método, además, porque hace al texto más sólido reconocerla: el prólogo del propio informe dice que «1,28 millones de lotes se *vendieron*», pero las páginas estadísticas dejan claro que 1,28 millones son las obras *presentadas* y 867.150 las *vendidas*; usamos las segundas.) La pregunta interesante, por tanto, no es «¿se venden menos cuadros?» —la respuesta es no—, sino esta otra: **¿qué tipo de obra está sosteniendo ese récord, y qué relación tiene con la obra que se atasca?**

---

## VII. ¿Un mercado en forma de U?

Debajo del agregado, los mismos datos describen un mercado profundamente desigual. Más del 90 % de los resultados de 2025 se situaron por debajo de 10.000 dólares, mientras la mayor parte del valor se concentró en una minoría diminuta. La pirámide de precios que publica Artprice es elocuente: en torno al 60 % de los lotes por debajo de 1.000 dólares, un 30 % entre 1.000 y 10.000, un 10 % entre 10.000 y 100.000, alrededor del 1 % entre 100.000 y un millón, y apenas un 0,1 % por encima del millón.

Ese 0,1 % son 1.347 lotes, que crecieron un 19 %. Diez artistas —Klimt, Picasso, Lichtenstein, Magritte, Basquiat, Warhol, Monet, Matisse, Chagall, Rothko— generaron por sí solos el 17,3 % de toda la facturación mundial. En el extremo opuesto, el crecimiento del número de transacciones se apoya en la obra asequible, en la venta online y, muy especialmente, en la estampación: estampas y múltiples sumaron 198.100 lotes vendidos, el 23 % de todas las operaciones de bellas artes en subasta, con un precio medio de unos 2.600 dólares frente a unos 15.800 del resto del mercado. Hubo incluso un episodio que aísla el fenómeno: en 2025 la facturación de Estados Unidos creció un 22 % mientras su número de lotes *caía* un 2 %, y el informe lo atribuye expresamente a la reaparición de grandes obras. Más dinero con menos unidades.

La tentación sería declarar que el mercado ya no tiene forma de pirámide, sino de «U»: dos extremos que crecen y un centro que se hunde. Pero conviene resistirla, porque sería convertir una inferencia en un hecho. Los datos de Artprice documentan con solvencia los dos brazos —la base barata y la cúspide millonaria—; **no publican una cifra específica de contracción del tramo medio**. El valle de la «U» es, hoy, una sospecha razonable, no una medición. Y es precisamente en ese tramo intermedio —la pintura correcta de firma media, el autor regional que tuvo mercado hace treinta años, el formato medio, la obra gráfica de segunda fila— donde se concentra el patrimonio heredado ordinario que vemos atascarse. Que ese centro esté bajo presión es nuestra hipótesis; invitamos al lector a mirarla con nosotros, no a darla por probada.

---

## VIII. La estadística empieza demasiado tarde

«Antes de que una obra pueda quedar sin vender en una subasta, primero tiene que conseguir entrar en la subasta.»

Aun aceptando esa forma, queda en pie la pregunta original: si el mercado absorbe un número récord de obras, ¿dónde están todas las que vemos llegar por herencias y que nadie parece querer? La respuesta, creemos, es que estamos comparando universos distintos.

Una sala de subastas no es una tubería por la que pasa toda la oferta disponible. Es un filtro. Su trabajo empieza mucho antes de levantar la paleta: decide qué acepta, qué rechaza, cómo lo estima, dónde lo coloca y en qué momento lo ofrece. Un catálogo saturado de obra débil perjudica a la propia subasta —diluye las piezas fuertes, eleva la tasa de no vendidos, cansa al comprador—, de modo que una buena casa construye una oferta que ya tenga una probabilidad razonable de venderse. Cuando Artprice registra un 32 % de no vendidos, no está midiendo la capacidad del mercado para

absorber todo el arte disponible: está midiendo la tasa de no venta de las obras que **ya habían conseguido entrar en el catálogo**. Su universo estadístico empieza *después* de un proceso previo de selección profesional.

Imaginemos, a modo de ejemplo, una herencia de ochenta cuadros de la que una sala considere comercialmente razonable aceptar quince. Si vende doce, su sell-through será magnífico —el 80 %—; pero desde la perspectiva del patrimonio original la lectura es otra: ochenta obras disponibles, doce absorbidas. Las sesenta y cinco rechazadas no aparecen como «no vendidas» en ninguna estadística, porque nunca llegaron a convertirse en lotes. La idea, casi obvia para cualquier profesional, cambia por completo la interpretación de las cifras: **antes de que una obra pueda quedar sin vender en una subasta, primero tiene que conseguir entrar en la subasta**.

Aquí conviene distinguir con cuidado lo que la ciencia ha demostrado de lo que no. La econometría estableció hace tiempo, con Heckman, que estimar relaciones a partir de muestras seleccionadas de forma no aleatoria induce sesgo. Y ese sesgo se ha demostrado en el propio mercado del arte: Korteweg, Kräussl y Verwijmeren, con casi 33.000 pinturas revendidas entre 1960 y 2013, muestran que las obras observadas en subasta no son una muestra aleatoria y que corregir esa selección reduce sensiblemente la rentabilidad estimada del arte. La sociología de la cultura, por su parte, ha descrito con riqueza la función selectiva de los intermediarios, desde el concepto mismo de *gatekeeper* hasta los «sistemas de selección» del arte. Todo ello construye una arquitectura teórica sólida. Pero, en la bibliografía revisada para este trabajo, no hemos encontrado un estudio que aborde con precisión la primera decisión comercial concreta: qué parte de la obra que se propone a una casa de subastas merece siquiera entrar en el mercado observable. La literatura describe sobre todo la puerta del *descubrimiento* —qué producción nueva accede a la representación y al prestigio—; nuestro fenómeno es la puerta simétrica y mucho menos estudiada, la de la *reabsorción del patrimonio ya existente* que vuelve por relevo generacional.

Podemos, pues, afirmar sin apropiarnos de hallazgos ajenos: la función selectiva de los intermediarios culturales está ampliamente descrita, y el sesgo de selección de los

datos del arte está demostrado; mucho menos visible resulta, sin embargo, la primera decisión comercial del intermediario —qué parte de la obra que se le propone considera oportuno incorporar al mercado observable—. En la literatura revisada para este trabajo no hemos localizado estudios que cuantifiquen sistemáticamente la proporción de obras propuestas a las casas de subastas que se rechazan antes de entrar en catálogo. Y conviene separar dos filtros que no son el mismo: la galería primaria selecciona artistas también por prestigio, programa y discurso; la casa de subastas que recibe una herencia selecciona por probabilidad de venta, estimación razonable, demanda existente, coste de catalogación, saturación del autor y oportunidad temporal. Nos interesa el segundo: el **filtro de admisión comercial al mercado secundario**. Que reofertar sea costoso no es solo intuición: las obras que no alcanzan reserva y luego se revenden rinden significativamente menos, un resultado coherente con el incentivo económico de las casas a seleccionar cuidadosamente antes de catalogar.

---

## IX. El mercado que no vemos

Todo esto ilumina la cifra de la Gran Transferencia y, de paso, corrige un salto lógico muy extendido. Los 992.000 millones de dólares miden un **stock**: el patrimonio artístico que cambia de propiedad, casi siempre por herencia. Lo que a nosotros nos importa es otra magnitud completamente distinta: el **flujo comercial** que ese stock genera, es decir, la parte que efectivamente intentará venderse, conseguirá entrar en el mercado y encontrará comprador. Un heredero que recibe y conserva un cuadro suma a esos 992.000 millones exactamente igual que uno que lo vende. Decir que se transferirán cientos de miles de millones en arte no significa, por tanto, que existan cientos de miles de millones de oferta comercial absorbible. Entre el stock transferido y el flujo vendido median dos puertas —la voluntad de vender y la admisión al mercado— que la cifra ignora por completo. Ese salto, del patrimonio heredado a la venta efectiva, es probablemente lo que la narrativa dominante sobre la Gran Transferencia ha dejado sin estudiar.

Y aquí es donde las dos fotografías —la récord y la del atasco— dejan de contradecirse. El récord de Artprice no niega necesariamente lo que observamos en la herencia media: ambos fenómenos pueden coexistir porque describen fases distintas del acceso al mercado. Uno mide lo que se vendió tras superar el filtro; el otro, lo que se acumula antes de superarlo. Puede darse a la vez que aumente la obra que quiere entrar, que aumente la selectividad de los intermediarios y que aumenten las ventas de lo que sí pasa la puerta. No hay contradicción: hay una puerta en medio.

No la estamos midiendo, y sería indefendible fingir que sí. No existe una contabilización sistemática de las obras que se proponen y se rechazan, y convertir nuestra experiencia en una cifra nacional traicionaría todo lo anterior. Lo que sí podemos decir, como observación profesional, es que la oferta que llega al profesional es muy superior a la que finalmente se incorpora al mercado, y que la exigencia de selección tiende a aumentar. Y lo que podemos hacer, en lugar de inventar porcentajes, es buscar las huellas verificables de un fenómeno que por naturaleza ocurre antes de las estadísticas: la concentración del dinero en menos nombres —ese 17,3 % en diez artistas—, la caída de precios en autores concretos, la retirada de lotes antes de la subasta, las estimaciones más prudentes o el recurso creciente a las garantías —un mecanismo ambivalente, que tanto capta grandes consignaciones y protege al vendedor como puede reflejar cautela por el lado de la demanda—. Varias de ellas están documentadas, en distinto grado, en el propio informe de 2025.

Este aterrizaje tiene además un contexto español que conviene enunciar con cautela y con fuente, no con adjetivos: España representa en torno al 1 % del mercado mundial del arte y es el séptimo por tamaño. La fiscalidad del arte, con frecuencia simplificada en el debate público, es más matizada de lo que suele contarse: el tipo general del IVA es del 21 %, pero las importaciones de objetos de arte y las entregas realizadas por los propios autores o sus derechohabientes tributan al tipo reducido del 10 %, y los revendedores pueden acogerse al régimen especial de bienes usados, objetos de arte, antigüedades y objetos de colección. Más allá del detalle fiscal, lo relevante para nuestro argumento es que la franja media y regional del mercado —donde, en nuestra experiencia, aparece buena parte del patrimonio heredado ordinario— es uno de los

segmentos en los que planteamos la hipótesis de una mayor presión de absorción. No es una tesis sobre la salud general del mercado, sino sobre dónde y cómo se distribuye su capacidad de absorción.

## X. La pregunta que importa

**«¿Qué ocurre cuando una sociedad comienza simultáneamente a heredar más arte, producir más arte y necesitar menos obras para decorar sus hogares?»**

No estamos, pues, ante el anuncio de una catástrofe, sino ante la convergencia de varias fuerzas que hasta ahora se habían estudiado por separado. Una generación empieza a devolver al mercado las colecciones que acumuló durante medio siglo. La siguiente destina un dinero comparable a muchas menos obras, de mayor escala. Los creadores actuales continúan incorporando nueva producción en un entorno donde mostrar y poner obra a disposición del público es mucho más sencillo que antes. Y el país envejece hacia más hogares, pero más pequeños y unipersonales. Entre todo ese patrimonio y el comprador se interpone, además, una puerta profesional de admisión que las estadísticas visibles apenas registran.

La conclusión prudente no es que sobre el arte, sino que las cifras visibles pueden mostrar un mercado saludable —incluso récord— mientras una cantidad creciente de patrimonio encuentra cada vez más difícil siquiera *acceder* a ese mercado visible. El problema del mercado del arte del futuro quizá no sea cuánto dinero habrá para comprar arte, sino cuántas obras podrá absorber una sociedad que hereda más, produce más y decora con menos. O, formulado como pregunta de investigación, que es como debe quedar hasta que la evidencia permita más:

**¿Qué ocurre cuando una sociedad comienza simultáneamente a heredar más arte, producir más arte y necesitar menos obras para decorar sus hogares?**

Una casa de subastas no refleja todo el arte que quiere venderse: refleja el arte que, tras un proceso profesional de selección, considera razonable intentar vender. Si el envejecimiento y la Gran Transferencia están aumentando la presión sobre esa puerta más rápido de lo que el mercado visible puede o quiere abrirla, entonces el fenómeno más importante del mercado del arte de las próximas décadas estaría ocurriendo, precisamente, donde apenas existe medición pública.

---

## Nota metodológica

Los datos de mercado de este informe proceden de *The Art Market in 2025* (Artprice by Artmarket.com / Artron), que recoge los resultados de subasta **pública** de bellas artes durante 2025 —no incluye ventas de galería ni privadas— y cuyas cifras corresponden a obra ya admitida a catálogo. Los datos de gasto de coleccionistas de alto patrimonio proceden de la encuesta *Survey of Global Collecting* de Art Basel y UBS (datos de 2024), un universo distinto del de las subastas. Los datos demográficos proceden de las proyecciones del INE (*Proyecciones de Población 2026-2076* y *Proyección de Hogares 2026-2041*, junio de 2026). A lo largo del texto se distingue de forma explícita entre dato demostrado, evidencia indirecta, observación profesional e hipótesis: las cifras se atribuyen a su fuente y las apreciaciones nacidas de la práctica profesional de Artbys se presentan como tales, no como estadística. Fecha de corte de datos: agosto de 2026.

---

## Referencias

1. Artprice by Artmarket.com / Artron, *The Art Market in 2025*.
2. Deloitte Private & ArtTactic, *Art & Finance Report 2025* (9.ª ed.). [arttactic.com](https://arttactic.com)
3. Heckman, J. J. (1979). «Sample Selection Bias as a Specification Error». *Econometrica* 47(1), 153–161. DOI [10.2307/1912352](https://doi.org/10.2307/1912352)
4. Korteweg, A., Kräussl, R. & Verwijmeren, P. (2016). «Does It Pay to Invest in Art? A Selection-Corrected Returns Perspective». *Review of Financial Studies* 29(4), 1007–1038. DOI [10.1093/rfs/hhv062](https://doi.org/10.1093/rfs/hhv062)

5. Lewin, K. (1947). «Frontiers in Group Dynamics: II. Channels of Group Life». *Human Relations* 1(2), 143–153. [DOI 10.1177/001872674700100201](https://doi.org/10.1177/001872674700100201)
6. Hirsch, P. M. (1972). «Processing Fads and Fashions». *American Journal of Sociology* 77(4), 639–659. [DOI 10.1086/225192](https://doi.org/10.1086/225192)
7. Becker, H. S. (1982). *Art Worlds*. University of California Press.
8. Bourdieu, P. (1993). *The Field of Cultural Production*. Columbia University Press.
9. Crane, D. (1987). *The Transformation of the Avant-Garde: The New York Art World, 1940–1985*. University of Chicago Press.
10. Wijnberg, N. M. & Gemser, G. (2000). «Adding Value to Innovation...». *Organization Science* 11(3), 323–329. [DOI 10.1287/orsc.11.3.323.12499](https://doi.org/10.1287/orsc.11.3.323.12499)
11. Ashenfelter, O. & Graddy, K. (2003). «Auctions and the Price of Art». *Journal of Economic Literature* 41(3), 763–787. [DOI 10.1257/002205103322436188](https://doi.org/10.1257/002205103322436188)
12. Ashenfelter, O., Graddy, K. & Stevens, M. (2001). «A Study of Sale Rates and Prices in Impressionist and Contemporary Art Auctions». Princeton IRS Working Paper 2001-6.
13. Beggs, A. & Graddy, K. (2008). «Failure to Meet the Reserve Price». *Journal of Cultural Economics* 32(4), 301–320. [DOI 10.1007/s10824-008-9077-8](https://doi.org/10.1007/s10824-008-9077-8)
14. Castellani, M., Pattitoni, P. & Scorcu, A. E. (2018). «On the relationship between reserve prices and low estimates in art auctions». *Journal of Cultural Economics* 42(1), 45–56. [DOI 10.1007/s10824-016-9279-4](https://doi.org/10.1007/s10824-016-9279-4)
15. Lovo, S. & Spaenjers, C. (2018). «A Model of Trading in the Art Market». *American Economic Review* 108(3), 744–774. [DOI 10.1257/aer.20160522](https://doi.org/10.1257/aer.20160522)
16. Gerlis, M. (2023). «The baby boomer wealth transfer is upon us...». *The Art Newspaper*, 26 jun. [theartnewspaper.com](https://theartnewspaper.com)
17. Lindemann, A. (2026). «The World Has Too Much Art. What Will Happen to It?». *Artnet News*, 5 feb. [news.artnet.com](https://news.artnet.com)
18. INE (2026). *Proyecciones de Población 2026-2076* ([ine.es](https://ine.es)) y *Proyección de Hogares 2026-2041* ([ine.es](https://ine.es)).
19. González-Adalid Práxedes, M. (2025). «El mercado del arte en España...». *ArteInformado*, 5 mar. [arteinformado.com](https://arteinformado.com)