

EL MERCADO DE LAS SUBASTAS EN EL ARTE Y EL COLECCIONISMO: DESDE SUS ORÍGENES A LA ACTUALIDAD

Ana Vico Belmonte

Universidad Rey Juan Carlos

RESUMEN

No hay duda del importante papel que juega la venta por subasta dentro del mercado del arte y el coleccionismo. Las subastas se presentan como una fórmula más de distribución de los productos, sin embargo la repercusión mediática y las rentabilidades tan altas que logra en algunas adjudicaciones le han otorgado un papel fundamental en la representación del sector. La enorme infraestructura desarrollada por las principales casas de subastas en las plazas de venta de arte más importantes, ha hecho de este medio de venta, uno de los mayores atractivos para el sector

PALABRAS CLAVE: Subasta, arte, coleccionismo, adjudicaciones, pujas, precio récord.

ABSTRACT

The relevance of auctions in the Art Market is indisputable, as can be inferred in the market indexes about participations, diffusions and rents. Actually, auctions are widely divulged and they are become in the most famous way of sell art and collectibles. The enormous system of auctions developed from the biggest auctions houses is, without any doubt, one of the most interesting focus for this market.

KEYWORDS: Auction, art, collectibles, bid, record price, estimates

1. INTRODUCCIÓN

Sin duda alguna, el mercado de las subastas supone hoy por hoy el eje principal del mercado del arte y los coleccionables. Su funcionamiento es fácil, accesible y sobre todo ampliamente difundido, al menos en lo básicamente necesario para participar en ellas, lo que suele provocar cierta simpatía de cara al público. En ellas además los precios de salida suelen situarse muy ajustados para así favorecer la intervención de los compradores, por lo que en muchas ocasiones resulta un método muy económico de adquisición de bienes.

El método de venta por subasta más difundido dentro del mercado del arte, es el de las subastas al alza o inglesas, aunque encontramos todo un repertorio de tipos de subastas dentro de la historiografía económica (subastas a la baja u holandesa que comienza con un precio de salida relativamente alto que se va reduciendo; subastas a sobre cerrado o subastas por plica, que se dividen en a primer precio o a segundo, etc.).

La venta por medio de subasta es un procedimiento ampliamente conocido y desde épocas remotas, se utiliza para la realización de ventas públicas de infinitud de bienes. A través de Herodoto¹ tenemos las primeras referencias históricas de las primeras subastas; narrando las costumbres y vida de los babilonios, en un escueto pasaje, el historiador nos cuenta una ceremonia anual en la que se reunían a todas las doncellas, que durante aquel año habían alcanzado la edad casadera, a un recinto público donde quedaban rodeadas de hombres y un *keryx*² que las hacía levantarse una por una y las ponía a venta, empezando por la más bella de todas y terminando con las menos agraciadas que en vez de ser vendidas eran regaladas a aquél que menos dinero pedía por quedársela. El dinero con que se pagaba a los plebeyos por llevarse a estas damas procedía de las ganancias obtenidas en la venta de las más bellas.

La existencia de la venta de esclavos por medio de subastas está totalmente documentado por todo el Mediterráneo helenístico tal y como lo relatan Estrabón³ o el mismo Platón⁴. Sin embargo, si en alguna cultura el método de venta por subasta fue empleado ampliamente fue en Roma, donde desde época republicana tenemos constancia del uso de este medio en numerosas actividades y transacciones, independientemente del sector o gremio que realizara la operación. La subasta era por tanto un medio de venta ampliamente difundido. Su funcionamiento estaba totalmente legislado y de su desarrollo se encargaba un *kéryx* o funcionario estatal que a modo de heraldo se encarga del desarrollo de la subasta al tiempo que garantizaba la legalidad de esas ventas.

Etimológicamente la palabra subasta procede de la lengua latina *sub-hasta* bajo la lanza. Porque tras la batalla el botín apresado al vencido se vendía al mejor postor entre las mesnadas romanas y el anuncio del comienzo de ésta se hacía hincando una lanza en la parte más alta del campo de batalla, así pues la subasta se desarrollaba bajo la lanza; *sub- asta*⁵.

2. LAS SUBASTAS DENTRO DEL MERCADO DEL ARTE

Son muchas las referencias que encontramos a lo largo de la Historia de celebraciones de subastas; desde las celebradas en el Egipto de época Ptolemaica hasta la venta de las propiedades de Isabel, la Católica tras su muerte para pagar sus deudas. Sin embargo el inicio de un mercado de subastas de antigüedades lo encontramos en 1666 con la creación de la casa *Spink* en Londres.

Dentro del sector del arte y coleccionismo, Gran Bretaña será el país pionero a la hora de regular y legislar el mercado. Estructuró las bases para la consolidación del mercado que en 1731 era tan creciente y sólido que tuvo que promulgar una Ley totalmente pionera en el sector, para aquel momento en la que se prohibía realizar copias de antigüedades u obras de arte. Se vetaba así la figura del copista-imitador que completaba las colecciones de aquellos coleccionistas más poderosos que ante la impotencia de completar su repertorio con las obras originales pedían a importantes

¹ HERODOTO: I, 196; 2-3.

² Heraldo oregonero que dirigía la venta pública. Su cargo era de funcionario estatal, pero solía obtener además un porcentaje de las ventas dirigidas.

³ ESTRABÓN. 14, 3, 2.

⁴ PLATÓN. *República*, 2. 371D; 525C; Lg. 8, 849B; 11.915B.

⁵ El término inglés (*auction*) o el alemán (*auktionen*) tienen su origen en la palabra, también latina, con la que se denominaba este método de venta en su época: *AUGEO*, cuyo significado era aumentar o acrecentar. Aludiendo directamente al método de subastas en alza que eran las que entonces se celebraban.

artistas la creación de copias de grandes obras de arte. A partir de entonces surge el término falsificación y el de falsificador para su autor.

Europa es la cuna del mercado del arte, es en ella donde residen grandes coleccionistas y amantes de éste desde épocas más antiguas. Y será el punto de partida para la creación y desarrollo de este sector. Cuando en el siglo XVII aparecieron las dos grandes casas de subastas que hoy conocemos *Sotheby's* el 11 de marzo de 1744 y *Christie's* el 5 de diciembre de 1766 el mercado gozaba de un crecimiento constante. Inicialmente presentaban cuatro tipos de productos en sus subastas: obras de arte, muebles, joyas y vino, hoy día *Christie's* por ejemplo presenta más de 80 categorías incluyendo todos los ámbitos de las artes decorativas, joyas, vinos finos y coleccionables. Su importante presencia dentro del mercado en la actualidad, es un ejemplo de la competencia dentro del sector y aunque poco a poco han aparecido más salas, ferias o galerías que pugnan por su lugar dentro de él, tanto *Sotheby's* como *Christie's* suponen hoy día las entidades más carismáticas y reconocidas de este peculiar mercado.

En la actualidad, las subastas suponen el sector más evidente y difundido del mercado del arte, su método dinámico de fijación de precios, con un resultado público del precio final, que se establece directamente según la demanda de cada uno de los productos ofertados, concede al cliente la confianza de saber en todo momento cómo se cotiza cada uno de los lotes ofertados. Las subastas suelen tener libre acceso, por lo que las ventas se realizan de forma visible para todos los asistentes a la sala y posteriormente para todo aquél que se interese, pues los listados con las adjudicaciones finales de los lotes suelen por casi todas las casas de subastas, dando a la venta un aire de confianza tan necesario dentro del mercado. Por otro lado, la proliferación con que se celebran las subastas hoy día, hace que los remates finales de las adjudicaciones, resulten un método de fijación de precios que a su vez sirve dentro del mercado como índices de precios que constantemente se actualiza.

Todo bien demandable es subastable y la subasta es el medio perfecto para casar ambos intereses (oferta y demanda). Las casas de subastas hoy día rivalizan con los sectores más tradicionales del mercado del arte, no sólo en clientes, sino también en piezas. Una misma pieza dependiendo de la ciudad donde salga a venta puede alcanzar unos precios más altos que otros.

Como ya hemos mencionado el tipo de venta por subasta más empleado dentro del mercado del arte es el de subastas al alza⁶. Una vez establecido el tipo de subasta a desarrollar, hay varios métodos a emplear, bien la tradicional en sala con los clientes presentes, bien por correo con pujas no públicas y un método reciente que han traído las nuevas tecnologías, las subastas por internet. La proliferación de nuevos e importantes focos como Shanghai, Dubai o Moscú, donde el mercado del arte es progresivamente más demandado por sus crecientes sociedades ha llevado a las grandes casas de subastas a abrir nuevas sedes. Pero sin duda alguna son las subastas on-line, las que más han facilitado el acceso a este mercado al mediano y pequeño coleccionista⁷. De hecho no hemos de obviar que la casa de subastas más grande actualmente se encuentra en la red

⁶ Dentro del sector del coleccionismo encontramos también ventas por subasta a la baja pero son muy poco frecuentes. Las grandes casas de subastas no desarrollan este método porque no resulta apropiado para grandes cantidades o desembolsos.

⁷ No profundizaremos sobre este tema en las siguientes líneas ya que dentro de esta publicación encontramos un interesante artículo sobre ello y por tanto remitimos al lector directamente a las páginas del artículo realizado por el profesor de la *Universidad Rey Juan Carlos D. Alberto Prado Román*

y su gran difusión resulta la prueba más patente del gran auge que vive el coleccionismo en los últimos años.

Según se estructura actualmente el mercado del arte, encontramos dos tipos principales de casas de subastas:

- **Casas de subastas monográficas**, especializadas en un sector del mercado que lo domina ampliamente no sólo en el plano del conocimiento de las obras, autores, materiales, sino también comercialmente. Suele coincidir que estos expertos son al tiempo los directores o gerentes de la entidad. Suelen ser firmas de menor envergadura aunque no por ello menos importantes dentro de su mercado. Hay sectores en los que estas corporaciones pueden resultar las más importantes del sector, es el caso del mercado numismático, filatélico, bibliofilia, etc.

- **Casas de subastas generales**, compuestas por tantos departamentos como sectores del mercado quiera abarcar la compañía. Cada uno de ellos lo dirige un experto en la materia mientras que todos ellos dependen de un órgano directivo que coordina y estructura las tanto las adquisiciones como la celebración de las ventas (frecuencia y fechas de la subasta, lugar de celebración, organización y distribución de los catálogos, etc.). Dentro de este grupo, las grandes casas de subastas suelen tener diferentes sedes sociales en las plazas más importantes dentro del mercado como son Londres, Nueva York, Zúrich, Múnich, París, Basilea, etc. Así pues el lugar de celebración de una subasta puede variar en función de dónde haya más demanda hacia un determinado producto.

Tanto para los profesionales de cada uno de los sectores que componen el mercado del arte y coleccionismo como para los propios coleccionistas, las casas de subastas pueden llegar a resultar grandes escuelas donde aprender sobre las piezas, su catalogación o tasaciones. La gran cantidad de obras que pasan por sus salas, convierte a estas entidades en escaparates perfectos para aprender ciertas facetas del mercado que si no es con la práctica, resulta casi imposible de dominarlas; es el caso de la valoración de las obras, reconocimiento de falsificaciones, criterios de calidades, etc. Al mismo tiempo, los catálogos de subastas se han convertido en obras muy demandadas debido a que son publicaciones realizadas por los expertos de cada departamento o casa de subastas.

El ascenso que las casas de subastas obtuvieron en sus rentabilidades durante los años 2006 y 2007, no tiene precedentes en la historia del mercado del arte. Los precios crecieron con una subida más destacable aún dentro de los principales sectores del mercado del arte; de hecho los precios en el 2006 tuvieron una revalorización anual de más del 25,4% (quedando tan sólo a un 5% del récord de precios marcado en 1990⁸). Todo ello viene dado por los 810 lotes que se vendieron en más de un millón de dólares, generando en el total de ventas por subasta unos ingresos de 2,7 billones de dólares (en €)⁹. El total del público que acude a las subastas generó en 2006 un total de ingresos de 6,4 billones de dólares, lo cual representa el doble de la media de ingresos realizados entre 1999 y 2003, periodo en el que el incremento del 52% respecto al 2005.

⁸ Aún así en Estados Unidos encontramos que los precios están un 32% más altos que en la burbuja especulativa de 1990 que provocó la primera gran crisis en el mercado del arte.

⁹ La comparativa con el año anterior resulta interesante pues localizamos casi la mitad de lotes vendidos por ese precio, un total de 487 obras mientras que el total de las subastas generaron 1,4 billones de dólares. Y a finales de la década de los noventa tan sólo entre 100 y 200 subastas anuales superaban el umbral del millón de dólares.

En 2006 se celebraron 9.200 subastas de arte, menos que en el año anterior en el que se celebraron 9.600 o, las más de 15.000 celebradas durante el año 2000, sin embargo mientras el número de subastas baja el número de lotes ofertados ha aumentado con más de 400.000 lotes subastados a lo largo del 2006 y por tercer año consecutivo el índice de lotes no vendidos ha localizado un ligero descenso desde 2002 año en que se situó en el 34% a un 27% en la actualidad¹⁰, aún así encontramos unos niveles relativamente homogéneos dentro de un ciclo de 20 años. A pesar de esta homogeneidad se sigue considerando una cifra alta, dado el gran crecimiento que ha presentado el mercado durante este ciclo. El problema lo encontramos intrínseco en las características actuales del mercado, donde los intereses suelen concentrarse en el mismo tipo de obras, tal y como se observa en el gráfico 1, desechando por tanto las menos interesantes que quedan vacantes. Un dato interesante y muy representativo del mercado es que el precio de las obra valoradas por debajo de los 10.000 dólares ha crecido un 20%, respecto a 1990, mientras que las obras valoradas en más de 10.000 dólares tienen una cuota de crecimiento del 32% respecto a 1990.

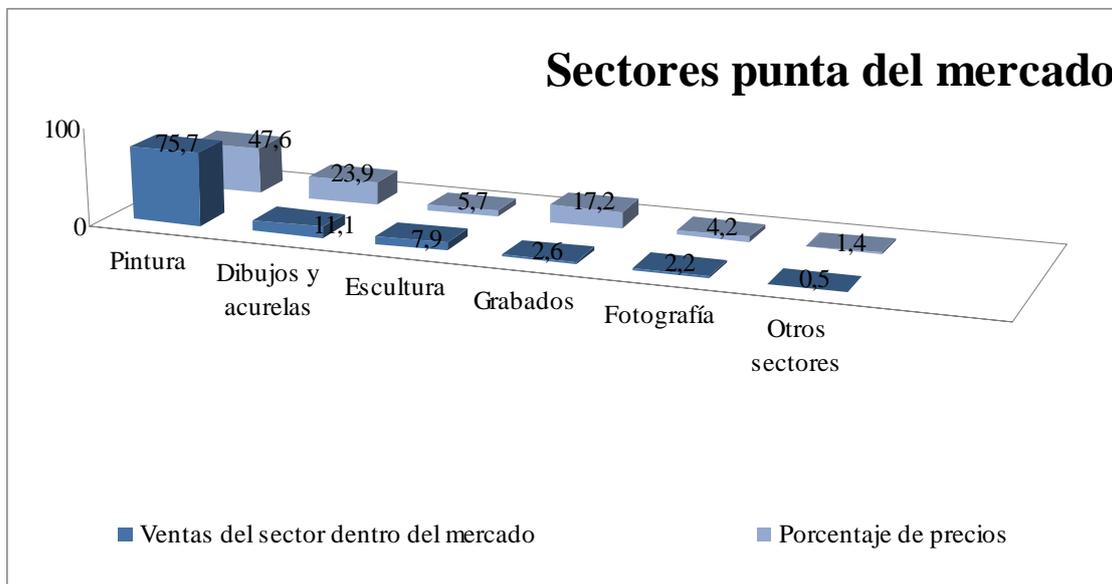


Gráfico 1: Sectores punta del mercado.

Hace diez años las subastas contemporáneas totalizaban 12,7 millones de euros en un buen día. *Christie's* comenzó el 2006 rebasando los 85 millones de euros en una venta de arte contemporáneo por primera vez en la historia. Y lo terminó con una subasta el 9 de noviembre en el que se alcanzaron los 136 millones de euros por sus ventas de arte impresionista y moderno, 25,5 millones de euros más que su rival *Sotheby's*. La situación en ese año y por ello nos detenemos en él, fue de una bonanza exagerada, lo que lleva a preguntarse si durará mucho o si por el contrario el mercado sufrirá como en la década de los noventa una crisis especulativa.

Ciertamente el sector del arte parece contar ahora con un nuevo valor, los mercados surgidos en países emergentes dentro de la economía capitalista como China, India y Rusia y los potenciales coleccionistas que puedan proliferar en ellos. Sólo en China en los próximos años está prevista la creación de 15.000 museos que no albergarán únicamente arte oriental y que por tanto, tendrán que surtir de obras dentro de este

¹⁰ Aunque aún lejos del 21% que tuvo en 1998.

mercado, pues la historia del arte de los últimos años, concretamente la moderna y contemporánea, es básicamente occidental; con lo que si invierten en *vanguardias*, *impresionismo*, *pop*, *surrealismo*, *dadaísmo*, e incluso *hirsts*, *koons*, o *dumas*, tendrán que recurrir a él y pagar estos precios tan elevados.

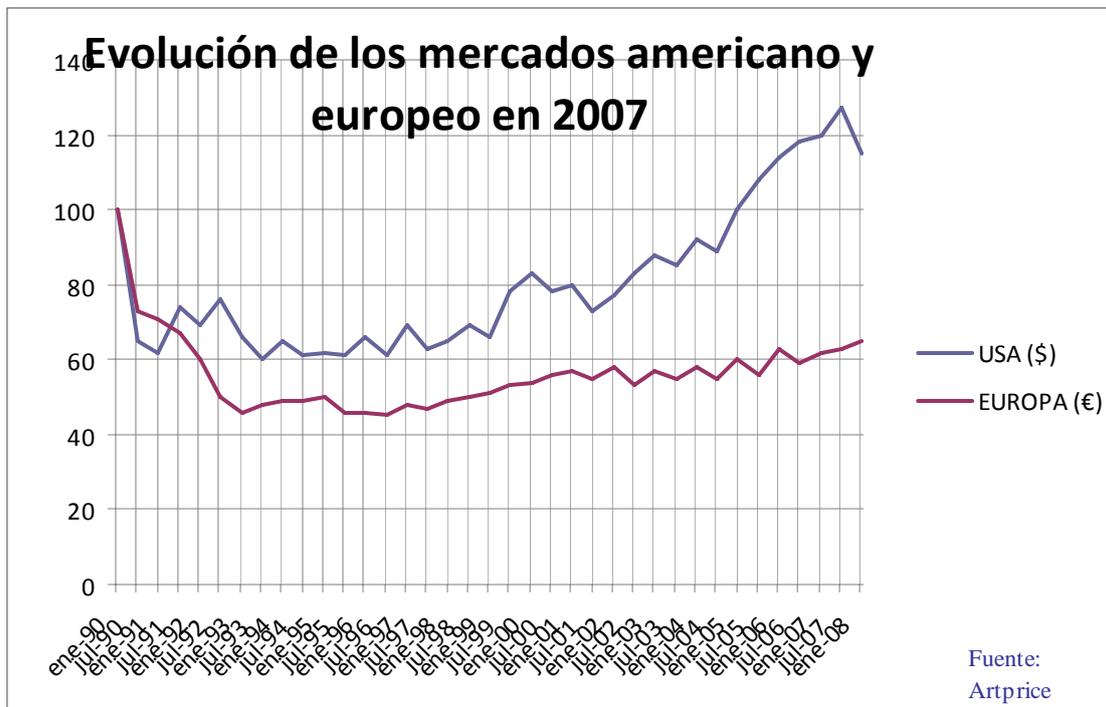


Gráfico 2: Evolución de los mercados americano y europeo en 2007.

Hasta el momento dentro del mercado de las subastas, según las obras que se oferten encontramos unas nacionalidades u otras dominando las compras; en las subastas de arte moderno, por ejemplo, la mayor parte de los pujadores eran europeos (47%), seguido de americanos (38%), mientras que en arte contemporáneo encontramos los datos invertidos, mayoritariamente eran americanos. Queda por ver qué sector dominará estos nuevos mercados orientales. Estados Unidos, tal y como observamos en el gráfico 2, ha afianzado su posición dentro del mercado y actualmente es el país más puntero dentro del mercado del arte con cerca de un 46% del porcentaje del mercado.¹¹

Cada año la temporada de subastas da comienzo con las tan esperadas de arte moderno y contemporáneo que *Christie's* o *Sotheby's* presentan tanto en Londres como en Nueva York. Ambas representan la quinta esencia del mercado del arte pues cada venta expone obras dignas de albergarse dentro de las mejores colecciones museísticas. No son las únicas casas de subastas internacionales, otros nombres como *Bonhams*, *Philips*, *Bloomsbury*, etc., también aparecen dentro del elenco. Sin embargo las dos principales empresas a nivel internacional son *Sotheby's* y *Christie's* que según parece podrían haberse repartido el mercado de grandes obras ya que han sido condenadas por ello en los tribunales de Estados Unidos, al realizar prácticas contrarias a la libre competencia. Sin embargo, siguen siendo con gran diferencia, las dos primeras en el mercado, acumulando entre ambas el 76% del mercado de obras de arte¹², alternándose casi anualmente en el liderazgo porcentual del mercado. Sólo en Nueva York han vendido

¹¹ En 2005 contaba con un 43% del mercado.

¹² Queremos matizar que este dato se corresponde tan sólo al mercado de obra artística y no al mercado global de arte, coleccionismo y antigüedades.

durante el pasado año tres billones de dólares (€), alcanzando precios un 32% más altos que en el último gran despunte de precios del mercado, producido en 1990. Es curioso cómo estas dos grandes entidades han logrado obtener tanto prestigio, que el concepto marca que han desarrollado ha superado al producto, es decir que en ocasiones se notifica antes dónde se ha realizado la compra, por lo prestigioso de la entidad que el producto comprado, aunque como suele ser en estos casos, se trate de una obra de arte.

Londres representa la capital europea del mercado del arte, supone el 27% de los ingresos globales generados en el mercado de las subastas y un 58,7% de los ingresos europeos. Es cierto que a nivel global ha perdido importancia en los últimos tiempos en beneficio de los mercados chino y estadounidense. Pero a nivel europeo, se manifiesta como el mercado más afianzado y líder con subastas muy destacables en varios sectores del coleccionismo con más de 140 lotes adjudicados en un precio superior al millón de libras. Y dentro del mercado de la pintura antigua, Londres sigue manteniéndose como la plaza más importante.

El mercado francés muestra hoy día, una recuperación importante tras la crisis sufrida durante los años 2002 a 2004. La entrada de nuevos países como China en el mercado internacional del arte le ha supuesto un retroceso en las potenciales ganancias y de hecho ha provocado que caiga relegada al cuarto puesto en el ranking de países por detrás de China, por lo que en la actualidad recoge tan sólo un 6,5% del volumen total de ventas internacionales con una subida de precios de un 9%, un 40% más bajo del nivel que tenía en 1990. Junto con Francia, Alemania, Suiza y Austria representan también, una parte muy importante del mercado del arte europeo no sólo por capacidad y volumen de compras sino también por las obras de arte que aportan contantemente al mercado y que les convierte por tanto en grandes proveedores de las casas de subastas.

Los nuevos focos del mercado se encuentran ahora en China Rusia, India y Emiratos Árabes, pero sus inversiones se centran en mercados más paralizados o en bienes que representan una inversión de riesgo. Son nuevos coleccionistas y gestores de fondos de inversión que se muestran interesados en nuevas alternativas de inversión, por lo que se centran en la obra gráfica contemporánea, uno de los sectores más volátiles pero también el más líquido. Durante el 2007 el clima ha sido favorable para sus inversiones, incluso Francia se ha visto relegada del cuarto puesto del ranking de países a favor de China que está obteniendo grandes resultados en las subastas. Sin embargo ¿cuánto podrá mantenerse este ritmo?

En otros países como España, la legislación delimita y marca el devenir del mercado, ya que está sujeto a fuertes restricciones legales tanto en contenido, por la obligación de obtener licencia de exportación para todas las obras de arte que salgan de nuestras fronteras, como en la forma, por las innumerables taras y tasas legales que deben pasar y pagar los compradores extranjeros que quieran sacar del país las piezas. El resultado generalizado es que todo ello desalienta a los posibles compradores, sobre todo los de otros países.

3. LAS CASAS DE SUBASTAS

Ya hemos comentado a lo largo de estas páginas, cómo las dos casas de subastas de arte y coleccionismo más importantes en la actualidad; *Sotheby's* como *Christie's* han respondido excepcionalmente a la enorme demanda de los compradores internacionales

han ido generando en los últimos años. La similitud entre estas dos grandes compañías, es evidente desde sus inicios. Ambas fueron creadas en el siglo XVIII como ya hemos mencionado anteriormente, sin embargo en un inicio no parecían ser una competencia tan directa entre sí como la que encontramos actualmente. *Sotheby's* surgió como una casa de subastas eminentemente de bibliofilia, vendiendo algunas de las mejores bibliotecas de la época como es el caso de la de Napoleón Bonaparte. Tras la primera Guerra Mundial, ya habían ampliado la venta a artículos relacionados como grabados, medallas y monedas. Pero la gran expansión a otros sectores del mercado se produjo posteriormente, de una forma deliberada y enfocándose inicialmente hacia los cuadros y dibujos de obras clásicas. Sin duda alguna, lo que realmente provocó y cimentó la gran expansión de esta institución, fue la creación de una sede en Nueva York en 1955. La expansión y la apertura de nuevas sedes en otros países es lo que demuestra la internacionalidad de este mercado. Tal y como se aprecia en el gráfico 3, en los últimos tiempos, estas dos grandes casas de subastas han obtenido un índice de crecimiento sin precedentes, con subastas en las que se han batido varios récords consecutivos.

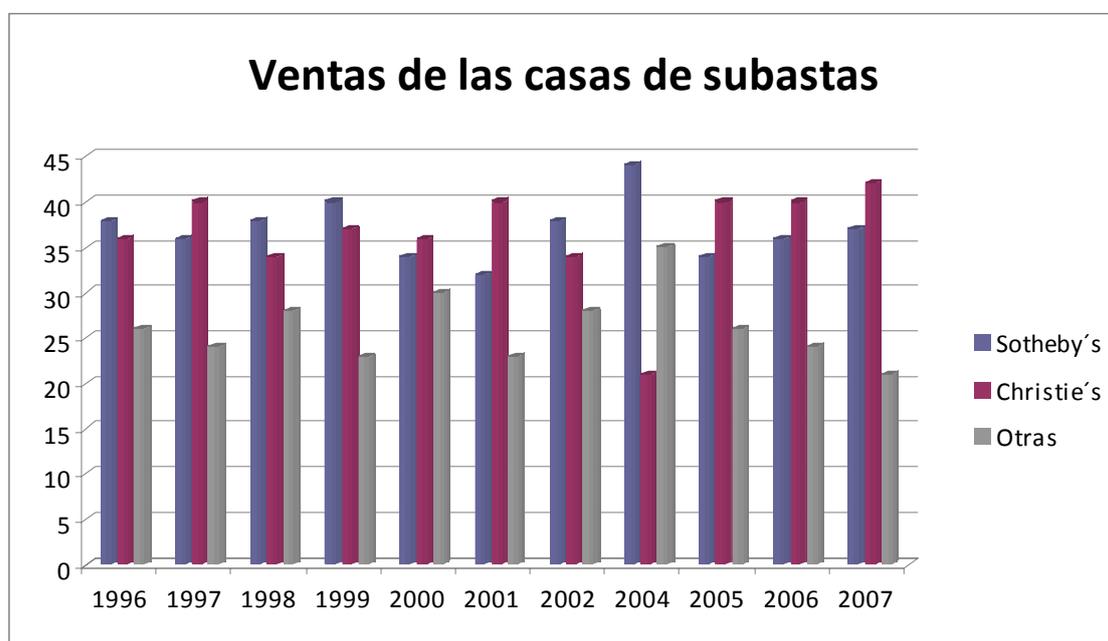


Gráfico 3: Ventas de las casas de subastas.

Christie's, aunque ha tenido un crecimiento más irregular, en las últimas fechas se ha revelado como el centro de venta de arte moderno y contemporáneo más rentable; sólo con lo vendido en 2006 dentro del mercado neoyorquino,¹³ la compañía acaparó un 43% del total del mercado internacional¹⁴ estableciéndose como líder incuestionable de las casas de subastas de arte con unas ventas que superaban los 866 millones de dólares.¹⁵

Así pues, en todo este mercado de compraventa, los beneficios y el liderazgo parece oscilar entre una firma y otra de forma casi sucesoria. Y por supuesto, los grandes perjudicados son las casas de subastas de menor entidad que encuentran numerosos

¹³Hemos de recordar que el sector de la pintura moderna y contemporánea es el apartado que más rentabilidades genera en el campo de las subastas, siendo Nueva York la plaza más importante en ventas tanto en número de lotes como en remates alcanzados.

¹⁴Dato ofrecido por *Artprice* tras un estudio realizado en 2.900 casas de subastas repartidas por todo el planeta.

¹⁵Como dato comparativo sirva que su máximo rival *Sotheby's* generó dentro de este mismo apartado de pintura moderna y contemporánea 476 millones de dólares.

problemas para hacerse un hueco en el mercado, representando el 42,3% frente al 57,7% que recogen las otras dos entidades. Aún así, se percibe un salto importante en el campo del monopolio, pues el control del mercado de estas dos multinacionales de las subastas es muy superior en el ámbito de la pintura. El resto de coleccionables suponen muy poco en los porcentajes totales, en comparación con las subastas de pintura moderna y contemporánea la horquilla de precios es muy inferior, pero si los aislamos, reconoceremos unos montos muy altos tanto en valor como en las plusvalías que generan. Es decir que en relación con la pintura los números del resto del mercado parecen mínimos, pero que en la realidad las cotas alcanzadas con los precios son muy altas.

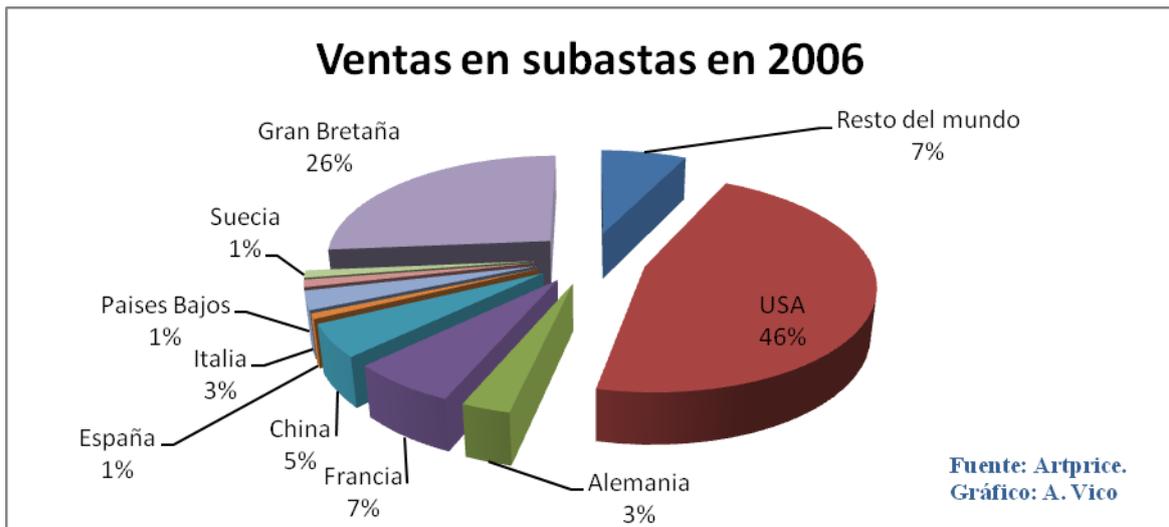


Gráfico 4: Ventas en subastas en 2006.

El mercado del arte está revolucionando las finanzas, a principios de 2007 *Christie's* vendió en Nueva York una pintura de Rothko por 19 millones de euros, el precio más elevado pagado hasta ahora en una subasta de arte contemporáneo y más insólito aún resulta tratándose de un artista de la postguerra. En esa misma subasta quince artistas más batieron sus propios récords de ventas.

El evento celebrado el 9 de noviembre de 2006 en *Christie's* New York dedicado al arte moderno e impresionista registró un total de 491.472.000 \$, marcando un nuevo record en subastas de arte. El record anterior para una venta del mismo estilo de arte era de 289 millones de dólares, marcado en mayo de 1990. La perspectiva de poder adquirir obras maestras nunca antes vistas en el mercado generó unas entusiastas expectativas y pujas constantes a lo largo del evento. Se establecieron nueve nuevos records mundiales para obras de Klimt, Schiele, Kirchner, Gauguin y Balthus. Los participantes fueron, por su procedencia, 39.5% norteamericanos, 42.5% europeos, 4% asiáticos, 1.5% rusos, 3% sudamericanos y 9.5% otros.

Es curioso cómo hasta el momento uno de los mercados que más rentabilidades está generando a nivel de ferias de arte todavía no ha encontrado un espacio sólido en el mercado de las subastas. Nos referimos a la obra contemporánea, las creaciones de los artistas noveles que apenas son ofertadas a través de subasta. La excepción la encontramos en una subasta de *Sotheby's* en la que se vendió la obra *WHITE CANOE* de Peter Doig por 5.732.000 libras (8.714.000€), estableciendo un récord en subasta para una obra de un artista europeo vivo. Esta subasta de arte contemporáneo, celebrada

el 7 de febrero de 2007 en su sede de Londres, estableció un nuevo punto de referencia al recaudar más que ninguna otra subasta para obras de este periodo en Europa. La venta alcanzó los 45,7 millones de libras (69,5 millones de euros), casi un 25% más que el importe obtenido en subastas de Arte Contemporáneo en Europa. Además se consiguieron 11 records para obras de artistas contemporáneos al tiempo que se estableció el record para una fotografía vendida en subasta.

La razón a este frenesí de compras, la encontramos en que el arte se ha convertido en un bien codiciado y coleccionado desde antiguo, que en los últimos tiempos ha demostrado una rentabilidad y revalorización en los precios de sus productos a gran escala, exhibiendo su buen comportamiento como valor refugio. El mayor acceso a la cultura que encontramos actualmente en las sociedades avanzadas ha convertido al arte en un elemento de distinción social y el mercado del arte tan engalanado y elitista, se ha convertido en su máximo exponente. En los porcentajes del gráfico 6, observamos el grado de participación de los países en el mercado del arte.

Actualmente, donde están creciendo más los niveles de millonarios es en países como China, India y Rusia que han comenzado a pujar fuerte dentro del mercado, sobre todo por la gran cantidad de piezas que compran. En los próximos cinco años, el patrimonio de los millonarios chinos subirá un 14% y el de los indios, un 11%¹⁶. Emiratos Árabes es otro de los países que invierte gran capital en este mercado, aunque en número de piezas compradas va por debajo de los anteriores.

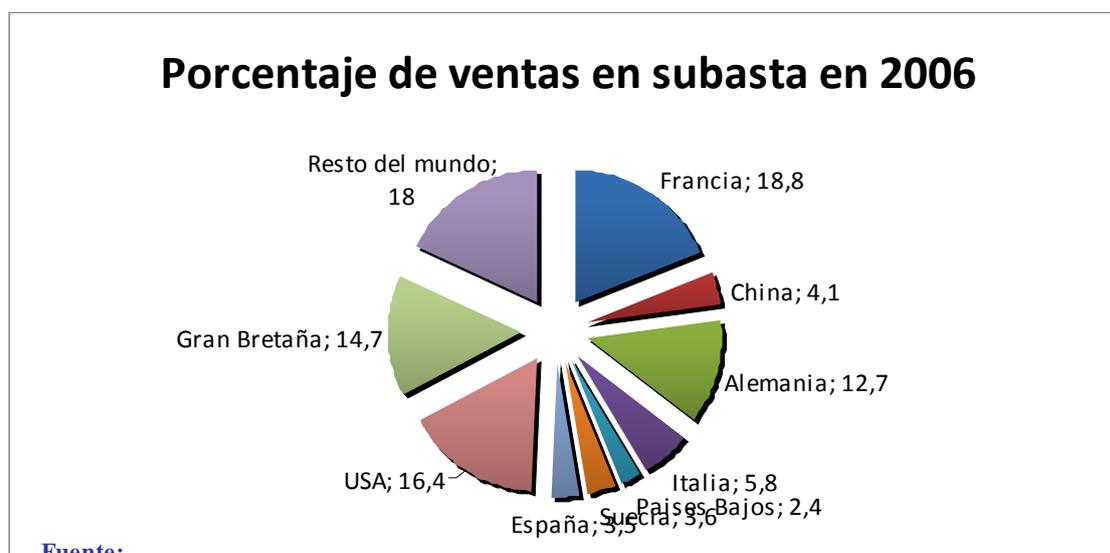


Gráfico 6: Porcentaje de ventas en subastas en 2006.

La clave está en las grandes obras de arte. Ahora más que nunca están saliendo al mercado obras de artistas absolutamente consagrados e imprescindibles en la historia del arte, y los que saben están comprando. De hecho, el marchante número uno del mundo, Larry Gagosian, arrasó en una subasta de *Sotheby's*, comprando un David Smith (uno de los maestros del minimalismo americano) por 18,1 millones de euros o un Cy Twombly por 6,5 millones de euros Sin embargo, saca en subasta un Damien Hirst que se adjudicó a un pujador telefónico por 1,1 millones de euros. Pudiera ser que ahora estuviésemos en un momento en los que los grandes marchantes, adelantándose a

¹⁶ Datos obtenidos de la consultora *Boston Consulting*.

posibles mercados -sobre todo China e India-estuvieran comprando piezas del canon artístico para esperar la posible búsqueda y compra de éstas más adelante.

En 2006 *Christie's* vendió en 2006 4.670 millones de dólares en subasta. Un 36% más que el año anterior y 256 millones de dólares en otras ventas gestionadas por la empresa pero no por subasta. Muy significativa del gran momento vivido es la cifra de 525 obras vendidas por encima del millón de dólares, en gran parte debido al surgimiento de nuevos compradores en el mercado, procedentes de países como Rusia, China, medio oriente e India. En 2015 en China habrá un 15% de inversores en bienes de lujo.

En 2007 el mercado del arte tuvo una subida de un 18%. A finales de año, en noviembre se celebraron las subastas con los remates más altos de la Historia generando *Sotheby's*: 316 millones de dólares y *Christie's*: 325 millones de dólares en una única subasta. A finales de año China superó a Francia en el número de compras, pasando al tercer puesto del ranking. El arte parece no verse afectado por la recesión económica, resultando un territorio perfecto para especuladores y nuevos coleccionistas. El 64% de los lotes sacados a subasta superaron las 3.000 libras en sus precios de adjudicación.

En lo que llevamos de 2008, encontramos un mercado más prudente pero aún ascendente. En las subastas de febrero *Christie's* vendió 298 millones de euros y *Sotheby's* 193 millones de euros. El arte parece estancarse ligeramente y las subastas comienzan a presentar lotes sin vender. Esto provoca que actualmente los precios de estas obras deban rebajarse. El 75% de las ventas continúan realizándose en las dos grandes entidades del mercado. Y mientras Nueva York mantiene consolidada su posición líder en el mercado, Londres se muestra como el terreno perfecto para la especulación, hasta la fecha el sector privado ha invertido 790 millones de euros en arte.

4. DIVISIÓN DEL PRODUCTO VENDIDO EN SUBASTAS DE ARTE EN 2007

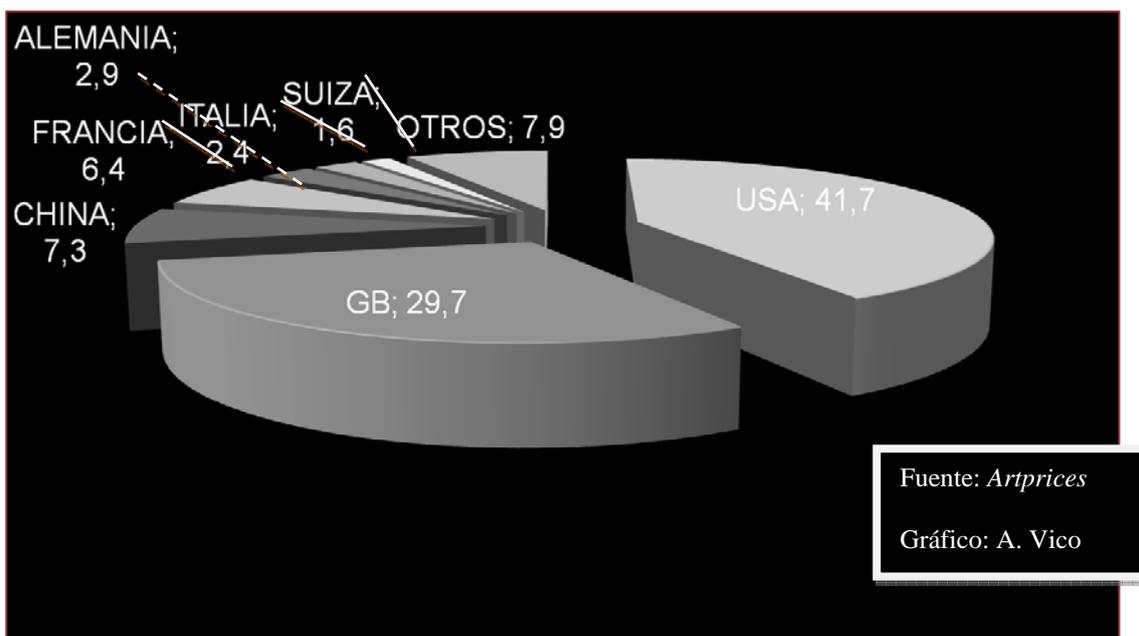


Gráfico 7. Producto vendido en subasta de arte en 2007.

5. FUNCIONAMIENTO DE UNA SUBASTA

Comenzábamos este trabajo resaltando lo familiar que gracias a los medios de comunicación resulta ya el funcionamiento de una subasta. No obstante debemos tener en cuenta que las subastas pueden celebrarse de diferentes maneras y con diferentes métodos de venta.

Subasta en sala: Es el método de venta por plica más convencional y conocido. Consiste en reunir en una misma sala a todos los clientes interesados en un elenco de piezas recogido con anterioridad en un catálogo de subasta que ha servido de reclamo. Sucesivamente se van sacando a venta los lotes y se le adjudican al mejor postor, es decir al que mejor oferta realiza por ellos.

Subasta por correo: Se estructura de forma similar, con la salvedad de que la venta no es presencial. La casa de subastas recibe todas las ofertas que sus clientes han realizado por correo (correo tradicional, email, fax, depositado directamente en las oficinas, etc.) y, adjudica la pieza al mejor postor. En este caso el cliente que envía su oferta nunca sabe qué otras ofertas existen, ni por dónde va la puja. En estas subastas suelen venderse lotes de menor calidad y cuantía que en las celebradas en sala. En muchos casos las casas de subastas celebran de forma casi conjunta estas dos ventas, abarcando así un abanico de clientes más amplio y dispar

Subasta en internet: Son subastas virtuales en las que se mezcla el modo de funcionar de las dos anteriores. Una casa de subastas virtual nos sirve de soporte para realizar la compra y en ella convergen clientes y coleccionistas que pujan por las piezas en una subasta constante en la que paulatinamente se introducen nuevos lotes. Para que haya más posibilidades de compra, cada lote ofertado mantiene abierta su puja durante varios días, haciéndose público el precio de venta y sus incrementos constantemente.¹⁷ En estas ventas, no encontramos aún grandes desembolsos, la imposibilidad de poder ver los lotes antes de comprarlos más que por fotografía, lleva a los clientes más susceptibles a decantarse por otros métodos de adquisición. Hoy día muchas casas de subastas de prestigio ampliamente reconocido en el mercado, utilizan su reputación como garante para ofertar a través de salas de subastas virtuales como ebay, piezas de bajo coste y ampliar así su mercado en clientes y medios de distribución

Pero dentro de la venta por subasta, existen más variantes, presentándose dos formas principales de llevarlas a cabo:

- **Subastas al alza o a la inglesa:** Es la subasta clásica, en la que iniciándose la venta en una cantidad dada por el subastador, se realizan ofertas por un montante superior de forma alternativa entre los clientes hasta que queda un solo interesado en comprar la obra por ese valor, adjudicándosele de forma inmediata. Éste es el método por antonomasia de las subastas. El más difundido y rentable.
- **Subastas a la baja o a la holandesa:** Este otro método de venta, fue utilizado con bastante frecuencia en el mercado de los coleccionables español de inicios de la década de los ochenta. Su funcionamiento es inverso al anterior. El

¹⁷ Como ya hemos referido con anterioridad, existe en esta publicación otro trabajo que detalla de forma pormenorizada la venta de arte en internet, por lo que no remitimos al lector al trabajo del profesor A. Prado.

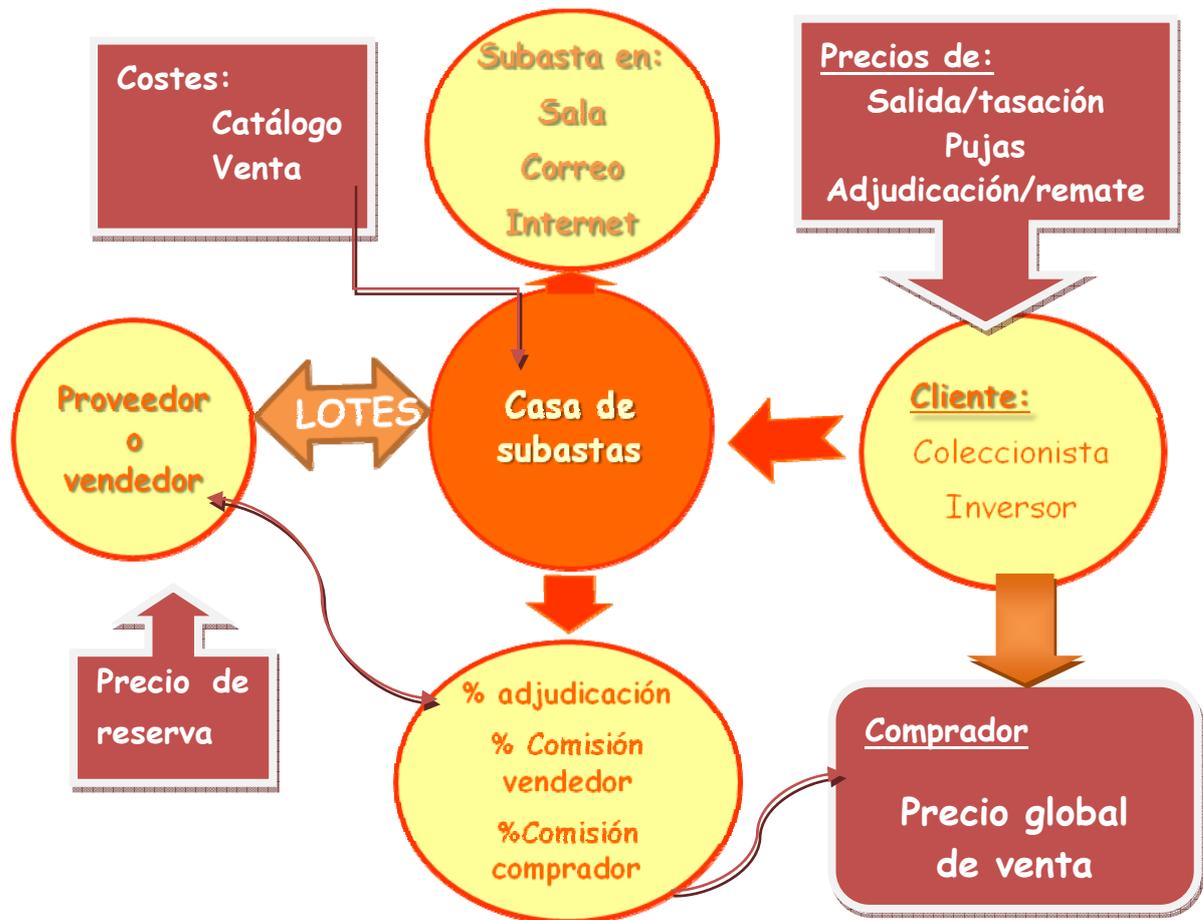
subastador inicia la venta en una cifra que paulatinamente va descendiendo en cantidad hasta que algún cliente se lo adjudica en ese precio.

Como comentamos con anterioridad existen muchos métodos más para la realización de una subasta. Sin embargo dentro del mercado del arte, son estos dos aquí expuestos, los que suelen utilizarse más.

Las subastas constan de varios elementos:

- **Subastador:** Responsable del desarrollo de la venta. Las grandes casas de subastas tienen subastadores profesionales que realmente hacen de la labor todo un arte. Es muy importante mantener la tensión en la sala para lograr así un clima favorable a la suma de pujas y ofertas.
- **Lotes:** Se denomina así a cada una de las piezas que se ofrecen dentro de una subasta. Estos lotes pueden consistir en una sola pieza o en lotes de conjunto formados por más de una que suelen ser de menor calidad pero con precios muy asequibles.
- **Registrador:** El desarrollo de la venta por subasta debe realizarse de forma rápida y por ello es necesario que el subastador esté reforzado con la presencia de un registrador que anote los remates y le avise de la aparición de nuevos pujadores en la sala.
- **Precio de tasación:** Éste es el precio otorgado a un lote u obra dentro del mercado. Debemos tener en cuenta que dependiendo del país en el que estemos las obras pueden alcanzar precios muy diferentes, por lo que su tasación puede variar según el lugar de celebración de la subasta.
- **Precio de salida:** Precio por el que sale la obra a venta dentro de una subasta. Hemos de hacer constar que muchas veces el precio de salida no coincide con el que aparece en el catálogo ya que con anterioridad al inicio de la subasta, la empresa puede haber recibido las ofertas de aquellos clientes que no pueden estar presentes en ella. Si nadie cubre el valor de salida, el lote obviamente queda sin vender.
- **Estimación:** Es el precio por el que se estima que se venderá la obra. En las subastas en el extranjero el precio que aparece en el catálogo no es el de salida, sino una horquilla estimativa con dos valores entre los cuales se supone que se adjudicará el lote. En estos casos el precio de salida rondará el 80% del valor inferior de la estimación.
- **Precio de reserva:** Cada vez más empleado sobre todo por la difusión que están alcanzando las subastas por internet, corresponde al mínimo valor por el que el propietario del lote a subastar está dispuesto a deshacerse de él.
- **Precio de adjudicación, de remate o martillo:** Es el precio de adjudicación del lote una vez finalizado el proceso de pujas, la cantidad más alta ofrecida será el precio de adjudicación. A él habrá que sumarle los impuestos y la comisión de la casa de subastas.
- **Precio récord:** Precio más alto jamás alcanzado por un tipo de obra determinada, artista, estilo cultural, etc.
- **Precio global de adjudicación:** Es el precio final que el comprador paga por la compra del lote en subasta. En él se engloban: el precio de remate, la comisión comprador y el IVA. Si el lote ha de enviarse por correo habrá que añadirse los gastos envío y del seguro (por ejemplo en el caso de compras en subastas por internet, siempre habrá que añadir esto último. En ocasiones el seguro es

opcional, pero resulta muy necesario para evitar envíos deficientes o lotes defectuosos.



6. ORGANIZACIÓN DE UNA SUBASTA

PRIMER PASO. La organización de una subasta se inicia con la gestión de las piezas que se venderán en ella. Existen varias formas de adquisición:

Compras de piezas individuales o de colecciones realizadas por la propia casa de subastas, bien compradas a otros comercios, ferias, subastas, etc. O bien compradas directamente a los coleccionistas que quieren deshacerse de ellas porque ya no les interesan, porque tratan mejorar su colección, porque terminaron la colección y ahora quieren vender e iniciar una nueva, etc.

Piezas cedidas en depósito. Son las obras de otros comerciantes o coleccionistas que se confían directamente a la casa de subastas para que a modo de intermediario, venda piezas que nunca llegan a ser suyas a sus clientes. La firma cobrará una comisión por la inserción en su subasta de obras ajenas cuyo montante corresponderá a un porcentaje del precio de venta establecido previamente por el comerciante y el vendedor que varía según el número de lotes insertados, su calidad, precio, etc.

Piezas importadas temporalmente para poder reexportarlo o devolverlo a proveedor extranjero. La Ley de Patrimonio Histórico Español obliga a notificar toda pieza que

entre dentro de nuestro territorio, por ello las obras procedentes del extranjero que llegan para ser vendidas se importan bajo la licencia de exportación temporal que admite la reexportación del objeto fuera de nuestro país siempre y cuando se realice en los seis meses siguientes a la entrada. Esta es sin duda, la única forma de que clientes extranjeros puedan participar en nuestras subastas sin opción a que los lotes que compren no puedan ser exportados a sus países de residencia.

SEGUNDO PASO. Peritaje y valoración de obras de arte que se van a subastar.

En los últimos años hemos encontrado un cambio en el perfil de las colecciones. A principios de los setenta y prácticamente desde las grandes colecciones del siglo XIX, encontrábamos coleccionistas acaparadores más interesados en la reunión de cuantas más piezas mejor que en la calidad de las misas. Sin embargo en los últimos años se aprecia un cambio en el modo de coleccionar dando pie a elencos o recopilaciones más pequeñas en número pero de una calidad muy superior. Todo ello se debe a que la revalorización de las obras es muy superior a en las piezas de mayor calidad que en las otras. Una pieza bien conservada y de gran belleza siempre encontrará más posibles compradores que una que por muy rara que sea tenga una presencia deslucida, antiestética o deteriorada.

Así pues, también se han producido modificaciones en la forma de tasar y clasificar una pieza. Sus criterios más generales han variado, siendo su máxima que la conservación prima sobre la rareza; por lo general se valora más que una pieza tenga una calidad óptima de conservación, a que sea rara y no sea estéticamente agraciada. Ya que la obra de arte, la obra realizada por verdaderos artistas es más fácil venderla cuanto más belleza y calidad artística presenta. Ese tipo de obra, siempre será comercial y atractiva para el público en general. Mientras que una obra rara pero mal conservada y con mala presencia será mucho más difícil darle salida ya que habrá menos clientes que reconozcan su valor y que tengan interés en pagar lo que cuesta una obra rara, estando en un estado malo de conservación. Así pues, lo idílico es obviamente una obra bella y rara para localizar dentro del mercado un buen precio. Una antigüedad bien conservada nunca se devalúa, al contrario, conserva o aumenta su valor a través del tiempo, generando interesantes plusvalías. La revalorización de una obra bien conservada se realiza en una progresión geométrica.

Existe una diferencia importante entre valor y precio. No es igual el valor histórico de la obra que el comercial, ya que históricamente esa pieza puede haber jugado un papel relevante mientras que por su calidad, conservación, o abundancia su valor económico puede ser ínfimo. Es importante, incluso en los museos y colecciones públicas conocer el valor de las obras, pues es muy necesario a la hora de asegurarlas.

Lo más complicado dentro del mercado del arte en general y en el de las subastas en particular, es poner los precios estimativos de las piezas. En el caso de los lotes cedidos por los coleccionistas para meter en subasta el precio suele convenirse entre ambas partes (vendedor y casa de subastas). El índice de precios universalmente utilizado son las adjudicaciones de lotes similares en subastas recientes, esos valores serán los que nos marquen lo que se puede pagar por ellos en el mercado.

Dentro de cada sector del mercado existen innumerables libros, obras monográficas, manuales y catálogos que además de compendiar las obras que conforman el sector,

catalogarlas y estudiarlas históricamente, presentan un índice de precios. El cual se debe de tomar siempre como un indicativo del precio del producto en el mercado, pero no como el valor seguro que éste alcanzará. Pues una obra de arte vendida en subasta valdrá lo que el cliente quiera pagar por ella. Así pues los precios aparecidos en manuales y catálogos deben tomarse como indicativos de mercado o para detectar por ejemplo piezas raras, pero no siempre presentan el precio de mercado de las obras.

TERCER PASO. Preparación de la subasta.

La labor de clasificación y catalogación consta a su vez de varias fases todas ellas igual de necesarias para poder celebrar la venta por subasta.

1. Selección de obras. Una vez recogidas en la casa de subastas las obras adquiridas, lo más importante es reconocer las de mayor calidad para seleccionarlas e insertarlas en el elenco que saldrá en la siguiente venta. Para ello se escogen las mejores; las de mayor belleza, mejor conservación... en definitiva aquellas que generen mayor demanda en el mercado.
2. Peritación de las piezas con su valoración y conservación. Uno de los datos más importantes que deben darse a la hora de vender una obra de arte, es su estado de conservación. Los criterios para demarcarlo deben estar claramente establecidos y notificados a los coleccionistas. Es indispensable que tanto la conservación de las obras como los precios con que saldrán a venta sea realizado por la misma persona, ya que así aseguramos un mismo criterio a la hora de tasar las obras.
3. Clasificación de las piezas utilizando los manuales y catálogos monográficos para coleccionistas anteriormente referidos. Es importante utilizar siempre las ediciones más recientes y especializadas para obtener la información más fiable.
4. Escritura y envío de los catálogos. El catálogo debe ser ejemplo de buena presentación y estudio de las piezas. Es su tarjeta de visita en todos los lugares del mundo al que llegue. Debe provocar con la vista al cliente, al tiempo que genere la confianza de que están bien catalogadas, estudiadas y peritadas. Una extensa bibliografía que esté al día de las últimas publicaciones es fundamental ya que en muchos manuales se recogen los precios estimados para las obras en el mercado y servirá para cotejarlos. El envío del catálogo genera unos costes muy importantes dentro de la celebración de cada subasta, pues suelen ser paquetes pesados y en muchas ocasiones tener envíos internacionales, por lo que a la hora de calcular los costes, el del catálogo y su envío suele ser uno de los más estudiados.
5. Condiciones de la subasta. Dentro del catálogo deben aparecer varios elementos indispensables, uno sería la bibliografía anteriormente referida y otro sin duda alguna es el de las condiciones. Las condiciones marcan el funcionamiento de la subasta con las normas mínimas a tener en cuenta dentro de ella. Algunos de estos datos indispensables serían:
 - La moneda en la que se realicen las ofertas (euros, dólares, yenes, franco suizo, etc.).
 - El porcentaje de incremento de la puja que suele fijarse en el 5% (aunque no es obligatorio que sea siempre esta cifra). La realidad es que se realiza a discreción del subastador (siempre girando en torno al porcentaje estipulado con anterioridad) para así poder redondear y no detenerse en decimales u otras cifras excesivamente excéntricas. Aún con ello, ninguna subida suele ser superior al

5% a excepción de las dos grandes casas de subastas: *Sotheby's* y *Christie's* donde es muy superior, sobre todo en algunas ventas más especiales.

- En una oferta en igualdad de condiciones, tiene preferencia la que primero se recibió. Debemos tener en cuenta en este caso que hay coleccionistas que no pueden acudir a la sala el día de la subasta así que es la propia sala quien defiende los intereses de estos coleccionistas. Por tanto las pujas se realizadas en sala no tienen prioridad sobre las recibidas por correo con anterioridad al inicio de la subasta.

CUARTO PASO. Generar el LIBRO DE SUBASTA.

El libro de subasta es la relación de los lotes a subastar con los precios de salida que presentarán ya en la sala, teniendo en cuenta las pujas que antes de la celebración de la subasta ya se han recibido. Encontramos por tanto diferentes situaciones que se salvarían así:

- Un lote con precio de salida en 100€ si tiene una oferta anterior a la celebración de la venta de 110€ saldrá en ella con un precio de salida de: 110 €
- Si tiene dos ofertas por 110€ saldrá en 110€ prevaleciendo la primera puja recibida por la casa de subastas.
- Si tiene dos pujas, una de 110€ y otra de 120€ saldrá a venta en 120€
- Si tiene dos pujas una en 110 y otra de 200€ el precio de salida también es 120€ Pues el lote sólo se ha pujado por un cliente más, y la subida sigue siendo de un 5%. Sin embargo, si en la sala más clientes pujan por ella el precio irá obviamente ascendiendo siendo la casa de subastas la encargada de defender la puja de 200€ hasta que los demás clientes la superen o se estanquen.

QUINTO PASO. Venta y entrega de piezas

Una vez reunidos todos los clientes interesados por lo lotes se celebra el día señalado un acto público dirigido por el personal de la empresa y en cualquiera de los formatos anteriormente detallados (subasta en sala, por correo, al alza a la baja, etc.). Cada lote se inicia con su precio de salida si nadie lo paga queda sin vender si alguien ofrece pagarlo se inicia un proceso competitivo en el cual de forma directa o a través de otra persona o por pujas instantáneas por teléfono por internet en otros casos, los posibles compradores van subiendo la oferta hasta el precio un final que ofrece un único comprador.

La empresa y el comprador celebran su contrato de compra, las piezas adquiridas se pueden retirar al final de la compra o en los días sucesivos. La comisión que recibe la casa de subastas por la venta de de las obras oscila entre el 10 y el 15%. Correrá por parte del comprador el deber de cumplir las exigencias legales (pagar impuestos, no sacarla de país sin su permiso de exportación etc.).

El pago de comisiones a la casa de subastas por parte de los proveedores también se realiza en este momento. Mientras a los compradores este pago se les incluye en el total de compra que aparece en su factura, a los proveedores suele aplicárseles tras el plazo de cuarenta días que la casa de subastas tiene para pagarle y restándolo del total del pago. Este retraso de cuarenta días, viene dado por varias circunstancias, la primera es que así se da tiempo al subastador a recibir el pago del comprador. Por otro lado es muy común que en los días sucesivos a la venta, aquellos clientes que tuvieron menos éxito

en las adjudicaciones se decanten por comprar otros lotes ofertados. Como vemos de nuevo, la subasta no se ciñe exclusivamente a la venta en la sala, sino que lleva muchos días prepararla y además consta de lo que comúnmente es denominado como la “resaca de después”. Y por último, otra circunstancia que provoca este retraso es el poder calcular los beneficios sacados en la venta frente a los costes que generó, así pues por ejemplo no se cobra igual un lote que en el catálogo aparece con fotografía que el que no, ya que éstas aumentan considerablemente el montante de la impresión.

Repercusiones de la aplicación de la Ley de Patrimonio 16/85 en el mercado de las subastas en España

Nos situamos en un mercado con fuerte intervención estatal. España por su rico Patrimonio Histórico, (el segundo del planeta sólo detrás de Italia), ha sido víctima de innumerables expoliaciones y robos que han mermado de forma constante y durante décadas los bienes culturales del país. Por ello, en su momento la Ley de Patrimonio Histórico fue una Ley esperada y absolutamente necesaria. Pero una Ley creada en una situación de emergencia, y por tanto con consideraciones excesivas ante muchas facetas cotidianas que el tiempo se ha encargado de destapar en innumerables ocasiones. Este dato se ve aumentado cuando tenemos en cuenta que desde 1986 la Ley no ha sido modificada y a las lagunas que inicialmente generaron esas prisas se le une el retraso acumulado tras el gran desarrollo alcanzado por el mercado del arte en los últimos años.

No es labor de este artículo presentar las carencias o beneficios de esta Ley, aunque sí aquellos factores que influyen en el devenir del mercado de las subastas, pues su influencia y restricciones hace del mercado español una plaza singular en la que los coleccionistas, sobre todo los extranjeros se topan con situaciones muy particulares. De hecho en relación con el resto de países de la Unión Europea, España sufre un agravio comparativo inmenso de cara a las obligaciones generadas en materia de exportaciones e importaciones que limitan de forma clara las posibilidades de negocio en ferias en el extranjero, así como la compra de clientes foráneos dentro de nuestra fronteras, limitando las posibilidades de demanda y por tanto el que los precios en nuestro país sean más bajos que en el resto de estados vecinos.

Antes de la celebración de una venta, la casa de subastas debe avisar al Estado a través de su Ministerio de Cultura de las piezas que participan en ella. Para que estudie las obras ofertadas por si le interesara adquirir alguna. Al tiempo, los catálogos le sirven a los Técnicos del Estado para estudiar las piezas, sus precios y su mercado.

En relación a las adquisiciones de bienes culturales para el Estado, la *Junta de Calificación, Valoración y Exportación de Bienes de Patrimonio Histórico* es el ente encargado de ello. Esta junta es un Organismo Consultivo dependiente de la Dirección General de Bellas Artes y Bienes Culturales que se compone por 22 miembros (18 de Bellas Artes y 4 de Hacienda) que se reúnen cada 20-25 días para analizar cuestiones varias, entre ellas las ofertas de venta de bienes culturales, compras en subasta, donaciones en pago de tributos, valoración de exportaciones temporales, etc.

El Estado Español tiene ciertos derechos que le otorga la Ley para la adquisición de bienes. Derechos que en algunos casos limitan a los clientes sus compras como veremos a continuación¹⁸

- Derecho de Tanteo: El Estado no puja por los bienes dentro de una subasta, así que si el precio al que se va a rematar un lote le conviene puede adjudicárselo por medio de este Derecho, que le otorga que en igualdad de condiciones de precio el estado tiene preferencia frente al coleccionista que aunque lo pida no podrá pujar contra el Estado o subir más su oferta.
- Derecho de Retracto: Es un Derecho a emplear en el supuesto caso que una casa de subastas no notifique al Ministerio su venta. Así que en los seis meses siguientes el Estado tiene la potestad de exigir cualquiera de los lotes vendidos en ella aunque haya sido vendido con posterioridad de nuevo.
- Exportaciones e importaciones: Se debe notificar al Estado toda salida o entrada de piezas que a través de nuestras fronteras. Los permisos de exportación se tramitan en la Subdirección General de Bellas Artes así como las importaciones. En este campo el Estado Español también tiene una posibilidad de adquisición:
 - Cualquier Bien de Interés Cultural debe obtener el permiso de exportación antes de salir del país.
 - Oferta irrevocable de compra: La Administración mantiene la potestad insalvable de compra ante la presentación de las piezas con petición de licencia de exportación en la cual siempre figura su valor y ante la salida del país de la obra el Estado puede ejercer su derecho de compra en ese momento.

Extraer beneficio económico del Patrimonio supone pasar de un enfoque de conservación e investigación del mismo a un trato empresarial. Hay quien considera que vender piezas antiguas de otros países es robar su patrimonio, aún cuando llevan siglos dentro del circuito del Arte.

Como desgraciadamente ya sabemos, España ha sido durante siglos presa de expoliaciones y robos que surtieron de piezas a los comerciantes y coleccionistas. Hoy día gracias al coleccionismo, España se ha convertido en un país importador de obras de arte, que compra obras fuera de nuestras fronteras y las reinserta dentro del Patrimonio Histórico Español. Aún así y a pesar de la Ley de Patrimonio tan restrictiva y controladora que tenemos, muchas de nuestras obras de arte continúan saliendo por nuestras fronteras. Recientemente hemos visto cómo los medios de comunicación se hacían eco de una de los mayores expolios subacuáticos que hemos sufrido frente a nuestras propias costas. El caso de la empresa *Odyssey* y el robo de innumerables piezas numismáticas que ya han salido a venta en el mercado americano, supone un fracaso para la política de protección de bienes culturales de nuestro país.

Existe un mercado del arte legal que hoy por hoy es una realidad muy rentable. La expoliación del patrimonio de países en vías de desarrollo aún continúa y eso no beneficia al mercado ni a los comerciantes, el controlar el acceso de las piezas al mercado resulta básico y esta es una labor que corresponde tanto a la Administración como a los propios comerciantes.

¹⁸ Como dentro de esta publicación encontramos también un artículo sobre la Legislación Española de Patrimonio realizado por una experta en la materia, no vamos a profundizar en ello más que lo estrictamente necesario para explicar las restricciones que la aplicación de esta Ley provoca en el mercado español de las subastas de arte.

7. CONCLUSIONES

El mercado de las subastas representa hoy por hoy el eje principal del mercado del arte y el coleccionismo. Es la forma más rentable de vender en él ya que es una forma de venta que combina dos factores muy interesantes; por un lado la rentabilidad de precios, pues los lotes suelen iniciarse en precios muy ajustados al mercado. Y por otro, la gran difusión que a través del catálogo se realiza de cada una de las ventas. Al mismo tiempo se ha convertido por sus características y modo de celebración en el método perfecto de venta de obras de arte, pues combina a la perfección la elegancia y el elitismo que caracteriza a este mercado con altas rentabilidades y porcentajes de lotes vendidos.

Tras la exposición de todo lo anterior, concluimos que el valor económico de los bienes culturales en el mercado viene dado por muchos factores. Algunos relacionados con las características de cada una de las piezas, otras con el perfil y el capricho de los coleccionistas dentro de un mercado determinado y otras por factores que el propio sistema de venta, en este caso las subastas, provoca en los clientes:

- Existen unos valores de salida en el mercado y variaciones según el tipo de objeto que afectan a la mayor o menor aceptación de una subasta en el mercado. Hay sectores como la pintura o la escultura que están en lo más alto de la pirámide en cuanto a aceptación y acogida, por lo que sus subastes siempre son más demandadas que el resto.
- Las características intrínsecas de las obras; (calidad, conservación, artísticidad, etc.), cronología, características técnicas y formales, etc., influyen en el precio de las piezas pero no con una correspondencia directa y constante. Hay obras y artistas de gran calidad que entran en el ostracismo de los coleccionistas simplemente porque no en el momento de su venta esa corriente artística no estaba de moda entre los compradores. Así pues el precio de salida de un lote en subasta puede incrementarse hasta obtener un precio de remate que en ocasiones duplique o triplique al de salida, sin que ello responda a más factores que el interés de los compradores. No siempre las piezas de mayor calidad y artísticidad son las mejor acogidas, las modas en el arte son también un referente en los precios.
- El prestigio de la casa de subastas también influye en el precio. Es obvio que las grandes compañías logran mayor difusión de sus ventas, lo que provoca una mayor demanda de sus piezas en venta y por tanto precios más altos. Pero el entorno en el que se venden influye inevitablemente en el precio. Las obras vendidas en las grandes casas de subastas salen por lo general un 10-15% más caras que piezas similares ofertadas por salas menos conocidas.
- Dependiendo del lugar en el que la obra salga a venta el precio de la misma variará considerablemente. Por ello es fácil ver piezas procedentes de una misma colección que salen a subasta en distintas sedes de una misma compañía en virtud de la demanda de ese sector en el mercado. Así por ejemplo encontramos dentro de la pintura cómo casi todas las subastas de pintura antigua se realizan en Londres mientras que las de pintura moderna y contemporánea se celebran en Nueva York. La demanda de la obra es la que rige el mercado de las subastas, así que dependiendo de la ciudad o mercado en la que salga una pieza las variación en el precio puede variar entre un 35-70%.
- Hoy no se valoran firmas, se valoran obras. En una misma subasta hemos visto cómo obras batían su record de venta, mientras otras del mismo tamaño y época quedaban sin vender. Lo esencial hoy no es saber de nombres, sino calibrar

piezas. El tiempo ha demostrado que es mejor inversión una obra de primera fila pagando un poco más que una obra de peor calidad y renombre comprada a bajo precio.

- De cara a la autoría existen categorías en su catalogación y autenticación que hace que la obra valga más o no. Desde luego el reconocimiento del autor de la pieza, con firma o sin ella, aumenta su valoración. Maestro, taller y escuela son valores escalonados de más a menos de tal forma que la autenticación de la firma o falsificación de la misma, provoca un escándalo y gran inestabilidad en el mercado. Por ello cada vez más, el resultado de una subasta depende de los certificados y documentación que los vendedores presenten de las obras. Los certificados de autenticidad y legalidad de la posesión de las mismas se han convertido en avales indispensables para que puedan salir a subasta.
- Es verdad que los riesgos que encontramos en las compras de obras de arte dentro del mercado de las subastas se ve reducido, primero porque son empresas, por lo general de prestigio, que garantizan las obras que venden. Pero incluso así los errores de peritaje y autenticación de obras se dan, por lo que los certificados y documentos que acrediten su autenticidad y su origen resultan indispensables en un mercado cuyo mayor peligro es el de comprar una obra falsa (en ocasiones de calidades extraordinarias) o robada.

Finalizamos con una matización que creemos muy importante, realmente este mercado del arte es mucho más que las adjudicaciones astronómicas que aparecen en los medios de comunicación. Resultaría excesivamente positivista pensar que no abarca más que dos únicas casas de subastas. El mercado del arte y el coleccionismo incluye dentro de sus formas estas salas de subastas de gran lujo y exquisitez al tiempo que los mercadillos dominicales de plazas mayores que todos hemos visto alguna vez.

Según los datos expuestos, en el mercado de las subastas, la pintura supone para casi la mitad de los ingresos totales, siendo el motor principal de las ventas de estas dos grandes empresas de subastas. Pero en realidad no es más que otro de los sectores que abarca este mercado cuya variedad en los productos ofertados es enorme. Si no tuviéramos en cuenta la pintura, el mercado presentaría unas cifras mucho más accesibles. La pintura es un campo casi inalcanzable para la mayoría de los que nos acercamos al mercado de las subastas incluso en las obras de menor categoría, pero el resto de sectores del arte y el coleccionismo presentan un gran abanico de obras de distintos grados de calidad, precio y demanda que nos permite participar y disfrutar del mercado en diferentes niveles adaptándose con su gran oferta a las posibilidades de cada coleccionista.

8. BIBLIOGRAFÍA

ALBI, E., *Economía de las artes y política cultural*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2003.

ALFARO ÁGUILA-REAL, J. : *La Subasta de Obras de Arte (aproximación a sus problemas jurídicos)* en “Revista de Derecho Mercantil”, núm. 179 a 180, pp. 99 y ss, 1986

ANDERSON, R.G.W. *The British museum*. Londres 2002.

ARMAÑANZAS, E. *El color del dinero. El boom de las subastas de arte, acontecimiento cultural en prensa*. Rekalde. Bilbao 1993.

- BENHAMOU, Françoise, *L'économie de la culture*. Paris, 2004.
- CARRILLO DE ALBORNOZ, J. M. *Entender de arte y antigüedades*. Madrid 2004.
- COCA PÉREZ, J.L. *La inversión bienes tangibles de colección: Cien preguntas clave y sus respuestas*. Madrid 2001.
- DIEZ PRIETO, F. *La guía del inversor en arte*. Madrid Arte. 2001.
- DURÁ, P. “La teoría de las subastas y reputación del vendedor”. *Dirección de estudios. Comisión General del mercado de Valores. Monografías nº 3*. Madrid 2003.
- ESTRABÓN. *Geografía*. Gredos. Ed. Gredos Madrid 2003.
- HERODOTO. *Historia. Libros I-II*. Ed. Gredos. Madrid 2005.
- MOCHÓN, A. (2007) “Una revisión de las subastas con ejemplos para la economía española”. *Revista Europea de dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 10 nº 4, pp. 103-109.
- MOCHÓN, A. (2005). “Análisis de la eficiencia de las subastas; Aplicación al Sector Filatélico y Numismático”. *Fundación Albertino de Figueiredo para la Filatelia*. Madrid.
- MOCHÓN, A. (2005). “Análisis de la eficiencia de las subastas; Aplicación al Sector Filatélico y Numismático”. *Fundación Albertino de Figueiredo para la Filatelia*. Madrid.
- PEACOCK, A. T.: *Cultural economics and the finance of the art. Manchester School of Economics and Social Studies*, 37 (diciembre): 70-86. 1988
- PEACOCK, A. T. y RIZZO, I.: *Cultural Economics and Cultural Politics*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers. 1994
- PLATÓN. *República*. Ed. Gredos. Madrid 2001.
- PRIES, M. L.: *La libre circulación de obras de arte después de 1992*, en “Cuenta y Razón”, núm. 56-57. 1991.
- QUEROL, M^a A y MARTÍNEZ DÍAZ, B. *La gestión del Patrimonio Arqueológico en España*. Madrid 1996.
- SAMANIEGO, F. *Obsesión y neuro del coleccionista*, El País, 27 de diciembre de 2007
- SOLÉ TURÁ, J. : *Circulación y Protección de Bienes Culturales* en “El mercado único: Europa sin fronteras interiores”, pp. 237 y ss. 1992.
- TERCERO ALFONSETTI, J. “La valoración de obras de arte en el sistema jurídico español”. *Actas de los X cursos monográficos sobre Patrimonio Histórico*. Reinosa, 1999.
- VV.AA. *Manual de subastas públicas*. Madrid 1998. Londres 1998.
- VV.AA. “Guía de la inversión en productos alternativos”. *Cuadernos Cinco Días realizado por el Instituto Superior de Técnicas y Prácticas Bancarias*. Barcelona 2001.

9. CATÁLOGOS DE SUBASTAS

- ASIN, *Asociación Ibérica de Numismática*. Madrid. (1969-2000).
- Aureo. Barcelona. (1990-2008).
- Bloomsbury (2000-2008).
- Bonhams (1999-2008)
- X&F Calicó. Barcelona. (1958-2000).
- Coin Galleries. Nueva York (USA). (1958-2008).
- Christie's (1997-2008)
- Juan Cayón, *Monedas y Medallas*. Madrid. (1967-2008).
- José Antonio Herrero. Madrid. (1882-2008).
- Jesús Vico *Monedas*. Madrid. (1976-2008).
- NAC, *Numismatica Ars Classica*. Zurich, (Suiza). (1989-2008).

Sotheby's (1999-2008)

10. REVISTAS Y BOLETINES

ART+AUCTION *The international magazine for art collectors.* Mensual.

Descubrir el Arte

SUBASTAS SIGLO XXI. Mensual.

ANTIQUARIA. Mensual

TENDENCIAS DEL MERCADO DEL ARTE. Mensual