

LOS RÉCORDS DE LA PINTURA: DOS MERCADOS PARALELOS DENTRO Y FUERA DE NUESTRAS FRONTERAS

Ana Vico Belmonte, ana.vico@urjc.es, Universidad Rey Juan Carlos

María Luisa Medrano García, marialuisa.medrano@urjc.es, Universidad Rey Juan Carlos

Diana Pérez-Bustamante Yábar, diana.perezbustamante@urjc.es, Universidad Rey Juan Carlos

RESUMEN

Este artículo analiza los distintos mercados de bienes artísticos y de colección generados por la existencia de factores externos a las obras de arte (legislación de Patrimonio Histórico de cada país, tradición coleccionista, conducta de la actividad comercial, gustos y modas de los compradores). Estos factores extrínsecos son los responsables de la gran diferencia de precio que observamos entre los récords alcanzados por el mercado pictórico internacional y el español. Resulta curioso que España, segundo país con mayor patrimonio cultural del mundo, sólo por detrás de Italia, tenga una relevancia tan escasa en el mercado del arte a nivel internacional, en cuanto a valoración económica de las obras vendidas, debido al gravamen que suponen las tasas de exportación, que limitan la competitividad del mercado nacional.

Por otro lado, también observamos distintas pautas de actuación de los comerciantes profesionales del mercado del arte, según el mercado en que se encuentren, adaptando las características de las obras a los gustos y modas del cliente tipo de cada país para obtener la máxima rentabilidad en cada venta.

PALABRAS CLAVE: pintura, legislación, mercado del arte, subastas, récords.

ABSTRACT

This paper analyses different art and collectible markets, which are generated by external factors of Master pieces as: Cultural Laws, behaviour of collectors, commercial activity behaviour, taste or preferences of clients). Those external factors are responsible of the big difference of record prices between International and Spanish markets paintings. It is extremely curious that Spain, with the second Historic Heritage in the world, just after Italy, has so little importance in terms of economic valuation of the master pieces sold, in an international perspective. This low valuation is due to the fact of the exportation fee charged by the Spanish Ministry of Culture, which limits the Spanish competitiveness.

At the same time, we find different behaviours of art professionals, searching finest places and sell procedures to obtain best results in the prices, adapting each master piece on each opportune market.

KEYWORDS: Paintings, Cultural Legislation, art market, auctions, records

INTRODUCCIÓN

Dentro de la problemática abierta en estudios anteriores, sobre la dificultad que presenta la tasación de los bienes artísticos y de colección, hemos localizado ciertos patrones en su comportamiento que hacen que nos planteemos interrogantes sobre la repercusión de los factores externos en el precio de las obras de pintura. Por un lado encontramos las diferencias provocadas por las legislaciones de cada país, que acaban generando tantos mercados como diferentes promulgaciones jurídicas hay, lo que desemboca en distintos patrones de comportamiento por parte de los coleccionistas de cada país. Por otro lado, localizamos una pauta de actuación de los profesionales del mercado, adaptando las características de las obras en venta al perfil de cada uno de estos mercados, generando por tanto, el ambiente propicio para la obtención de la máxima rentabilidad en cada venta.

Así pues, lo primero que nos preguntamos es si es lógico que existan tantos mercados del arte como legislaciones de patrimonio y, en segundo lugar, si existe una manipulación por parte de los profesionales del arte de los diferentes mercados, en función de los gustos y tradiciones de los coleccionistas de cada país. Éstas son las preguntas que vamos a intentar responder en este estudio, haciendo un balance de las diferencias de las ventas que han alcanzado los precios más elevados tanto en España como en el extranjero.

Según los datos proporcionados por las dos entidades subastadoras más relevantes hasta el momento, el sector que más ha crecido en las últimas décadas dentro del mercado de las subastas de bienes artísticos y de colección es el de la pintura. Si en 1980 la cifra de negocios de Sotheby's dentro de este sector era de 573 millones de dólares y el de Christie's de 419 millones, en 1988 las cifras prácticamente se habían triplicado para Christie's, con 1.548 millones de dólares, y 1.410 millones de dólares para Sotheby's. En 2008, el balance publicado es de 5,1 billones de dólares para Christie's frente a los 5,3 billones de Sotheby's. Sin embargo se ha visto un cambio interesante dentro del patrón de comportamiento de los coleccionistas, pues los intereses han vuelto a centrarse en la pintura antigua, abandonando las ideas inversoras en artistas menos consagrados que llevaban a la especulación. Al igual que el resto de sectores, la pintura antigua fue castigada durante la crisis de los noventa, aunque a mediados de esa década logró una estabilización de los precios y, mientras las cotizaciones de los impresionistas y contemporáneos caían entre un 40% y un 51 % respectivamente, la obra de los antiguos maestros perdía sólo el 16%.

Tradicionalmente, la pintura antigua ha tenido una gran acogida por parte de los coleccionistas europeos mientras los americanos, especialmente los estadounidenses, han preferido obras más vanguardistas. Un ejemplo interesante (Pesando, 1993), es aquel que utilizando datos objetivos, como son los obtenidos tras la venta de las mismas obras en distintas subastas, ha demostrado una tendencia al alza de los precios pagados por los compradores, precios que sistemáticamente han ido subiendo sus pujas en las ventas desarrolladas en una de las grandes casas de subastas, como es Sotheby's Nueva York. La prestigiosa Sotheby's logra precios un 14% más alto que los remates alcanzados por las mismas obras en las subastas de su principal competidora Christie's New York. Este tipo de estudios se pueden realizar con ejemplares

de obra gráfica de la misma serie y no con pinturas porque son fáciles de localizar en las mismas condiciones de conservación y porque se sitúan en los mismos parámetros de calidad artística, dimensiones, temática, etc. lo que no ocurre con el otro tipo de obras (Renneboog y Van Houtte, 2000).

Por el contrario, en Europa reinan las tendencias pictóricas más tradicionales. Gran Bretaña, con Londres como centro neurálgico de las ventas de pintura antigua, ha relevado en el último año a Nueva York en el primer puesto dentro del ranking de ventas que durante años lideró con una preponderancia absoluta. Dentro del mercado de pintura antigua, los más valorados y admirados son los grandes maestros del Renacimiento italiano y flamenco del siglo XVI. Los coleccionistas europeos buscan las pinturas de calidad con firma contrastada.

En España, el mercado de arte contemporáneo goza de gran relevancia y reconocimiento. Esto es debido a las numerosas ferias y galerías que han prosperado en ciudades como Madrid, Barcelona y Valencia, además de distintos eventos como ARCO, Art-Madrid o Estampa, han promovido un mercado a nivel nacional repercutiendo en el mercado internacional con artistas de gran reconocimiento internacional como Barceló, Antonio López, Benjamín Palencia o Anglada Camarasa, entre otros, que ya tienen cabida dentro de los catálogos de subastas internacionales. En el sector de la pintura antigua son los grandes maestros los mejor cotizados: Murillo, Ribera, Pacheco y cómo no, Velázquez y Goya tienen hoy altísimas cotizaciones en el mercado internacional, aunque sus obras rara vez salen a la venta y cuando eso ocurre, su venta suele celebrarse en foros europeos, como Londres o París, donde hay más clientes compitiendo y, por tanto, se alcanzan precios más elevados.

2. FACTORES INTRÍNSECOS QUE ACTÚAN SOBRE EL VALOR DEL ARTE

Vico *et al.* (2008) señalan que en pintura, la demanda de cuadros viene determinada por la temática, la técnica, la conservación y cómo no de la autoría y la época del autor en que la obra fue ejecutada.

Las temáticas más comerciales son las naturalezas muertas, los paisajes y los bodegones. Los retratos masculinos militares, eclesiásticos, caballeros, etc., son menos valorados a excepción de los de reyes o príncipes reconocidos. En el caso de los retratos femeninos, los más apreciados son los de jóvenes, bellas y elegantes reinas o damas de la alta sociedad, en detrimento de los desnudos (con singulares excepciones) y los retratos de ancianos. En algunos puntos como el sur de España se localiza un excelente mercado para la temática religiosa que cada vez resulta más reducido, con la progresiva laicización de la sociedad, salvo para piezas de muy buena calidad. Pero es muy frecuente encontrar tanto en ferias como en subastas infinitud de imágenes de Vírgenes, Sagradas Familias y Beatos de mayor o menor calidad, cuyos precios no siempre están a la altura de sus merecimientos, oscilando entre 6.000€ y 50.000€, aunque algunas piezas de excelente calidad alcancen precios muy superiores.

Siempre tienen un valor superior las obras consideradas mayores como el óleo sobre lienzo o tabla, en pintura antigua, que las artes menores como dibujos, acuarelas (salvo en pintores especializados en estas técnicas o las obras de los grandes maestros), grabados y técnica mixta.

El estado de conservación del cuadro es otro de los elementos fundamentales al valorarlo, pues la pérdida del valor de una pintura puede llegar a superar el 80% en caso de que se dañe una parte tan importante como la firma del artista.

Respecto a la autoría, hemos de señalar que no siempre los precios de la obra son directamente proporcionales a la calidad de un artista y aun están menos relacionados con su importancia histórica o el éxito crítico. ¿Por qué sino entonces una obra de calidad, como *Garçon a la pipe*, que no es considerada como una obra maestra, alcanza un récord mundial de 104 millones de dólares? A este respecto, Karmel (2004), experto en Picasso, observaba sobre la venta que "me sorprendió que una agradable pintura menor pudiera alcanzar el precio de una verdadera obra maestra de Picasso. Esto sólo demuestra hasta qué punto el mercado está divorciado de los verdaderos valores del arte". Y es que una de las incongruencias que ha afligido desde siempre al mercado del arte ha sido la adoración a la etiqueta de firma (Vico *et al.*, 2008).

Sin embargo, al igual que en otros mercados, la confianza es un elemento básico para el buen funcionamiento de todos sus engranajes. Y no nos referimos sólo a la confianza en los profesionales del sector, sino también en los productos, tanto en las obras como en los artistas que las crean. Es curioso cómo en periodos de cierta inestabilidad en el sector, como ocurrió en los inicios de la década de los noventa, ni siquiera se vendían las obras de los grandes artistas. El volumen de las subastas, así como el tipo de ventas, difiere según las cifras macroeconómicas y la situación económica global. Al igual que en los mercados bursátiles, la compraventa de bienes artísticos y de colección oscila dependiendo de la situación general. Aún así, en el cada vez más poderoso mercado del arte, no todo son síntomas de conservadurismo. Si bien es cierto que la preferencia estilística no termina de despegarse de la figuración, sí han cambiado las preferencias sobre los soportes y, actualmente, la obra gráfica empieza a ser un elemento a tener en cuenta en los análisis de facturación.

Es muy raro localizar récords absolutos de ventas con obras de artistas actuales. En septiembre de 2008 se celebró en Londres una subasta monográfica de obras del artista británico *Damien Hirst*, lo que supuso todo un reto ya que se trataba de la primera vez que un artista vivo decidía y se arriesgaba a ofertar sus obras directamente en subasta saltándose a marchantes y galeristas. La operación estuvo envuelta en una interesante campaña de marketing que llevó a unos resultados a priori excepcionales con récords de ventas y el posicionamiento del artista en el primer puesto del ranking de artistas vivos más valorados según el precio de sus obras. Sin embargo, a los días se descubrió que las compras habían sido realizadas casi en su mayoría por los galeristas y representantes de *Hirst* que realmente buscaban la consolidación de éste en el primer puesto, con la consiguiente revalorización de las obras que almacenaban en su stock.

Y es que la autoría continúa siendo el elemento principal en la cotización del arte (Vico *et al.*, 2008) y, aunque encontremos más casos de ventas de obras de artistas vivos a precios desorbitados, no será realmente hasta mucho después de su muerte, cuando se pueda hablar de una estabilización del artista en el mercado. Sirvan de ejemplo las cotizaciones que las obras de *Modigliani* o *Vincent Van Gogh* tenían antes de su muerte cuyos trabajos se vendía por pocos centenares de francos, mientras que después rentaron a los marchantes decenas de miles. En cuanto las obras de *Modigliani* se expusieron en la XVII Bienal de Arte de Venecia en 1930, una retrospectiva organizada por *Lionello Ventura*, y en una insólita presentación del núcleo central de la colección *Gualino* en el foyer del teatro Regio de Turín, con motivo de la apertura de la temporada lírica, la repercusión en los precios fue inmediata. El previsor mecenas turinés había mostrado una plena disponibilidad para que sus obras salieran del restringido universo del disfrute privado y se convirtieran en bienes culturales que compartir con toda Italia. Así, los siete *Modigliani*, después expuestos en Venecia, fueron integrados en un moderno programa de educación estética y cultural de carácter nacional, con lo que tras la prematura muerte del artista sus obras empezaron a cotizar a la alza. Más tiempo tuvieron que esperar los propietarios de obras de *Vincent Van Gogh*, para lograr dos récords hasta ahora registrados en sus obras; uno obtenido con *Los girasoles* y otro con el *Retrato del Dr. Gachet*, en 1990.

Pero los récords no son exclusivos del mercado actual del arte, ya en 1876 se consideró todo un acontecimiento pagar más de 10.000 libras esterlinas por el retrato de la *Duquesa de Devonshire de Gainsborough*, o los 2.321.000 de libras esterlinas pagadas por el *Retrato de Juan Pareja* de Diego Velázquez en 1970 en *Christie's*, cuando su tasación por un millón ya había revolucionado el sector. Pero al igual que esos precios nos parecen asombrosamente baratos hoy, en su momento provocaron toda una revolución.

Figura 1a. Facturación por disciplina 1997-2007

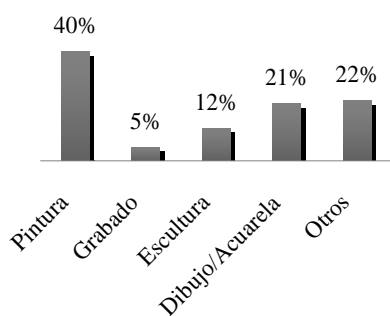
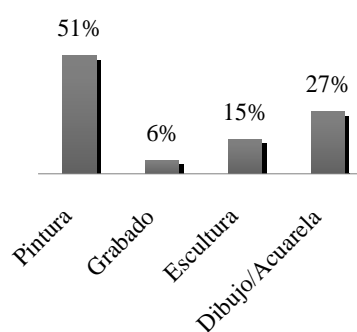


Figura 1b. Transacciones por disciplina 1997-2007



Fuente: elaboración propia a partir de Artprice, Artnet, (2009)

En los últimos años hemos asistido a un cambio que ha hecho del arte un sector más accesible para todos los públicos; el acceso de la obra sobre papel al gran escenario, y el gran número de ventas que ha

desarrollado, demuestra el interés del público por el arte y su intento por acceder a él. En el último certamen de Feriarte, la mayor parte de las obras de arte actual vendidas fueron de obra gráfica. Otro ejemplo lo encontramos en el gran éxito de ventas que localizamos en la Feria Estampa'08 frente a las ventas registradas durante el último salón de ARCO'09.

Como se observa en las figuras 1a. y 1b., el volumen de transacciones de obras es superior a la facturación que generan, siendo la obra pictórica la que monopoliza el primer lugar en transacciones. Es curioso cómo en los datos de ventas, el grabado se ha revelado en 2008 como el activo más interesante para el público inversor, debido a que mantiene un precio asequible aún en firmas de prestigio.

3. LA LEGISLACIÓN: UNA RAZÓN DE LOS DIFERENTES MERCADOS

Actualmente, tal y como está planteado el mercado del arte, se puede decir que realmente existen tantos mercados como leyes de patrimonio histórico promulgadas en los distintos países que participan en él. La influencia que éstas ejercen en el funcionamiento del mercado del arte resulta básica para el devenir de su funcionamiento, facilitando las importaciones o cerrando las fronteras para la exportación de cierto tipo de bienes y repercutiendo directamente en la compraventa de este tipo de artículos. Por tanto, dificultar las posibilidades de compra de clientes extranjeros con residencia fuera de nuestras fronteras, como ocurre en España, genera diferencias sustanciales frente a otros mercados, pues la menor participación de clientes y comerciantes extranjeros en las compraventas produce un mercado estanco, casi una burbuja de características diferentes con precios y bienes sustancialmente diversos.

Las subastas nacionales presentan precios mucho más moderados que las grandes casas de subastas internacionales, que generan en las ventas de Nueva York, Dubai o Londres, precios altísimos de remate de las obras de arte. La razón fundamental es la libertad de movimiento de las piezas. Las grandes plazas del mercado del arte se caracterizan por tener legislaciones aperturistas que permiten que se puedan comprar y vender libremente las obras así como entrar y salir de sus fronteras. Este libre comercio sin apenas trámites de compra-venta fomenta la participación de clientes de todas las procedencias.

Sin embargo, cuando un mercado como el español, ponen restricciones legislativas tan estrictas y gravosas, la repercusión en los resultados de las ventas es inmediata. La obligatoriedad de pagos por los permisos de exportación, provoca inexorablemente un detrimento de las participaciones de los coleccionistas extranjeros en nuestro mercado, que se refleja en unos precios infinitamente más bajos que los del exterior; a menor demanda y competencia se originan precios más bajos. En páginas sucesivas analizaremos las diferencias de los récords logrados en el mercado internacional frente a los generados en España, resultando muy ilustrativa la gran diferencia cuantitativa entre ambos.

Uno de los factores fundamentales que influye en este alzamiento de los precios, se encuentra en los inversores extranjeros fundamentalmente americanos y japoneses. En el primer caso, además de

inversiones privadas, el capital americano invertido en subastas se destina básicamente a completar colecciones museísticas con obras del arte de principios de siglo. En el caso Japonés, además de los fondos de los museos, la fuerza adquisitiva del yen en los últimos años, sobre todo a partir al final de la década de los 80, a llevado a grandes empresarios a ver en el arte una gran inversión. Se han convertido en los últimos grandes records del mercado de arte moderno, resultando determinantes en la explosión de los precios de Van Gogh, Renoir y Courbet así como del resto de artistas franceses de finales del siglo XIX y principios del XX. Desde 1980 han importado arte, en especial pintura, a las colecciones privadas niponas. Pero también encontramos el ejemplo de algunas entidades bancarias que cuentan entre sus fondos con importantes obras de este periodo, como puede ser el caso del empresario Tokuzo Mizushima, propietario de algunos Modigliani.

4. LOS RÉCORDS ¿FABRICACIÓN O ESPONTANEIDAD?

Los récords en el mercado del arte son uno de los mejores instrumentos de propaganda para las casas de subastas, debido al efecto tan rentable que producen estas ventas a nivel de propaganda. A favor del curso del propio mercado, los récords a veces, se han logrado de forma artificial, generando ambientes de euforia un tanto irreales, pues esconden financiaciones para las compras, asegurándose ventas millonarias, o se incluye las piezas en los mercados más propicios para su venta, disgregando colecciones y repartiendo sus piezas por las sedes de los distintos países en función de su mayor demanda.

Los récords se dan siempre con obras excepcionales de periodos artísticos muy limitados, que bien por sus características intrínsecas o bien por su propia historia, despiertan el interés general y sin duda el de aquéllos que provocan el alza de precios, con lo que la competencia que generan entre los posibles compradores es muy fuerte. Los expertos consideran que ante el momento de incertidumbre económica en el que nos encontramos, los precios bajarán en torno a un 30%, pero la realidad el mercado nos demuestra que las subastas mantienen el crecimiento de éstos, con subidas tan llamativas como las que durante tres días consecutivos vivimos en la subasta *Bergé-Yves Saint Laurent* celebrada en *Christie's* Paris en febrero de 2009 y que ya se ha denominado como “la subasta del siglo”, tratando de emular la venta de las propiedades de Carlos II conocida como “la Almoneda del siglo”.

Sin embargo, una cifra récord en un remate de subasta no se debe sólo a la excepcionalidad de la obra, sino también al apropiado manejo de los recursos del mercado. Saber dónde y cómo ofertar la obra, realizar una buena “campana” de promoción de la venta, con exposición de los lotes en diferentes localidades donde éstos puedan recabar clientes potentes, y un buen catálogo en el que la labor documentalista haya destacado las características más comerciales de las obras es imprescindible para la promoción y posterior venta de esa obra. Durante años la subasta de noviembre de pintura impresionista, que celebraban en la misma semana en Nueva York Sotheby's y Christie's, se convertía en el acontecimiento anual del mercado. Según avanzaron las preferencias de los coleccionistas, éstas se inclinaban en obras más vanguardistas y contemporáneas. Por ello las subastas empezaron a titularse

subastas de arte moderno. Y cuando el mercado americano se ha visto en el último año superado por el británico, la venta se dividió celebrando su homónima en Londres en fechas muy cercanas.

Alcanzar precios récord en una subasta pública es muy beneficioso para el mercado del arte, al transmitir una imagen de fortaleza frente a otros activos económicos, al tiempo que marca las tendencias escogidas por los clientes en cada momento. Los principales beneficiarios de la consecución de récords son por supuesto, los intermediarios. Por lo general las casas de subastas, por la suma percibida, y por el efecto de gran difusión que sobre ellos suelen registrarse en los medios informativos, lo que se denomina en marketing como *high visibility*, que aumentan la importancia del evento. Sirva de ejemplo el caso del comprador de *Les Noces de Pierrette*, que apareció 32 veces en la televisión japonesa en menos de una semana.

Pero el arte contemporáneo no se puede considerar un bien refugio en los momentos de inflación, de hecho en los momentos de crisis la comercialización de las obras de arte hasta cierto punto resulta difícil, se puede decir que los compradores escasean y se vuelven desconfiados, a menos de que se trate de obras maestras indiscutibles. La correlación entre el mercado bursátil y el del arte resulta muy evidente.

Sin embargo, tal y como ya hemos señalado, en los últimos meses y a pesar de la situación económica que atravesamos hemos asistido a la consecución de nuevos récords que como ya hemos visto se han desarrollado en obras de artistas actuales. En obra moderna encontramos: el cuadro de Matisse *Les coucous, tapis bleu et rose*, vendido en la subasta de Christie's París de 24 de febrero de 2009 sobre la colección *Yves Saint Laurent - Pierre Bergé* en 32 millones de euros (45,264,579\$); mobiliario, como el sillón de esta misma subasta, o precios escandalosamente altos que localizamos en subastas como la 51 de NAC¹ en Zúrich, en la que 533 lotes numismáticos realizaron un precio total de martillo de 7.122.720CHF, frente a los 4.319.550CHF previstos por la casa. Ventas como un sestercio de Calígula estimado en 175.000CHF y vendido en 460.000CHF o un medallón de Probo estimado en 120.000CHF y adjudicado en 270.000CHF, señalan la fortaleza del mercado frente a la crisis. Pero pueden esconder también una burbuja de precios tras una coyuntura de varios clientes poderosos interesados en las mismas piezas, lo que no quiere decir que las obras hayan sido vendidas en su valor de mercado, sino que a nuestro parecer se trata de un caso claro de lo que Shubick (1976) denominó como “la maldición del ganador que viene creada por el buen hacer del subastador”.

Se tiende a creer que los grandes precios del mercado de bienes artísticos y de colección se originan a partir de la oferta de obras de calidad inigualable y que ése es el precio que hay que pagar por poseerlas. Pero sus precios no surgen espontáneamente, sino que hay que generarlos, casi se puede decir que los récords hay que fabricarlos. Es cierto, que sin una buena materia prima no se lograría el éxito, pero eso no garantiza el récord, pues además hace falta una puesta en escena para generar la coyuntura de clientes y el momento propicio de compra. Por ello es necesario “trabajar la subasta”, crear expectación respecto a los

¹ Numismatica Ars Classica

lotes a subastar, pues como veremos en las siguientes páginas muchos récords son fabricados por alguno de los agentes del Mercado del arte como las salas de subasta y los marchantes.

Por ello, se hace necesario considerar una serie de puntos en común en los récords registrados dentro del mercado de las subastas, pues puede resultar que los precios no coincidan con sus valores de mercado y todo sea fruto de una buena campaña de marketing y publicidad. Hemos de contemplar por tanto, al modo de venta en el que se desarrolló la transacción (subasta, venta privada, feria, etc.) así como al mediador (qué casa de subastas, marchante, galería etc.) y la localidad y legislación cultural que rige en el lugar en que se produjo la venta, actuando siempre en función a la trayectoria que ese tipo de bienes o autores venían desarrollando en los momentos anteriores a la consecución del récord; mercados en los que empezaba a despuntar, aniversarios o exposiciones que despertaran el interés del público, ventas o propietarios anteriores, etc. En definitiva, todo aquello que pueda propiciar su venta. Así, la Tabla 1 muestra los doce récords de la pintura en el mercado internacional.

Tabla 1. Las pinturas más caras de la Historia

	Precio	Autor	Obra	Tipo de Venta
1	\$ 140.000.000	<i>POLLOCK, Jackson</i>	<i>Nº 5 1948</i> <i>244 x 122 cm. Esmalte sobre lienzo bruto</i>	Sotheby's New York, 2006
2	\$ 137.500.000	<i>DE KOONING, Williem</i>	<i>Woman III, 1952-53</i> <i>170 x 120 cm O/L</i>	Transacción privada, 2006
3	\$ 135.000.000	<i>KLIMT, Gustav</i>	<i>Adele Bloch-Bauer I, 1907</i> <i>138 x 138 cm. Óleo y oro sobre lienzo</i>	Christie's New York, 2006
4	\$ 104.168.000	<i>PICASSO, Pablo</i>	<i>Garçon á la pipe, 1905</i> <i>99,7x 81,3 cm. O/L</i>	Sotheby's New York, 2004
5	\$ 95.200.000	<i>PICASSO, Pablo</i>	<i>Dora Maar au Chat, 1941</i> <i>103 x 97 cm. O/L</i>	Sotheby's New York, 2006
6	\$ 87.936.000	<i>KLIMT, Gustav</i>	<i>Adele Bloch-Bauer II, 1912</i> <i>190 x 120 cm. O/L</i>	Christie's New York, 2006
7	\$86.281.000	<i>BACON, Francis</i>	<i>Triptych, 1976</i> <i>198 x 147,5 cm. Óleo y pastel sobre lienzo</i>	Sotheby's New York, 2008
8	\$82,500.000	<i>VAN GOGH, Vincent</i>	<i>Retrato del Dr. Gachet, 1890</i> <i>66 x 57 cm. O/L</i>	Christie's New York, 1990
9	\$ 80.451.178	<i>MONET, Claude</i>	<i>Le bassin aux nymphéas, 1919</i> <i>100 x 201 cm. O/L</i>	Christie's London, 2008
10	\$80.000.000	<i>JOHNS, Jasper</i>	<i>Flase Start, 1959</i> <i>170,8 x 137,2 cm. O/L</i>	Transacción privada, 2006
11	\$ 78.100.100	<i>RENOIR, Pierre-Auguste</i>	<i>Bal au moulin de la Galette, 1876</i> <i>131 x 175 cm. O/L</i>	Sotheby's, New York 1990
12	\$76,700.000	<i>RUBENS, Peter Paul</i>	<i>Massacre of the Innocents, 1611-12.</i> <i>410 x 317 cm. O/L</i>	Sotheby's, 2002

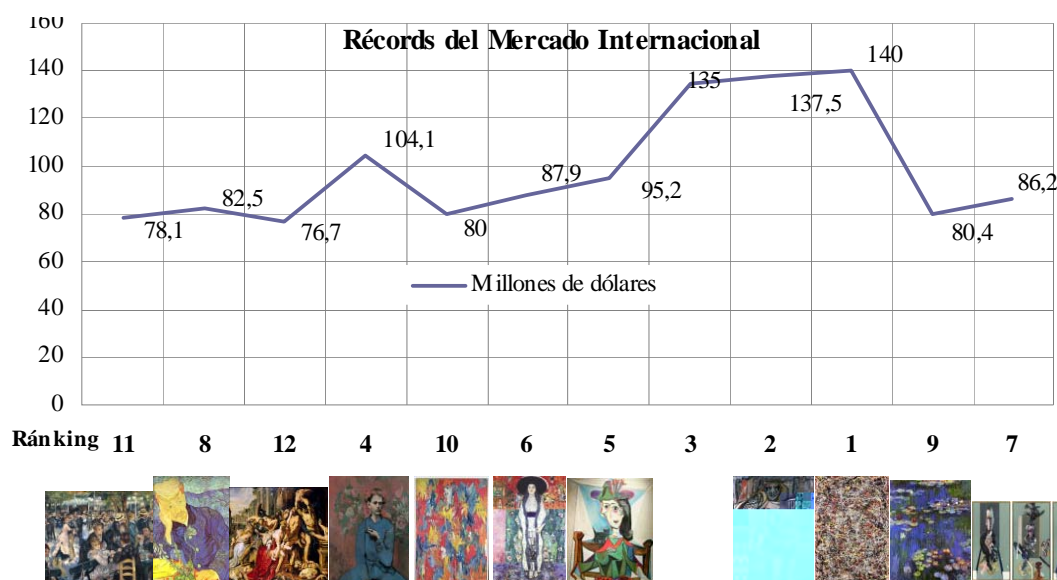
Fuente: elaboración propia a partir de datos de subastas y transacciones privadas (2009).

Una plasmación de estos récords en el tiempo nos deja ver las preferencias estéticas de los coleccionistas en las que partiendo de las tendencias conservadoras de la pintura antigua, se tiende hacia estilos más modernos como el Impresionismo y el Cubismo, pasando por el expresionismo abstracto de *Pollock* y *De Kooning*. Hasta volver en los últimos años a los gustos europeos más tradicionalistas.

Resulta interesante estudiar la evolución de los gustos coleccionistas a lo largo de este tiempo y ver cómo en momentos de esplendor económico las compras o inversiones en arte se realizaban con obras de artistas cada vez más vanguardistas y actuales; los precios de la pintura han ido *in crescendo* durante los años de bonanza al tiempo que los gustos se volvían cada vez más sofisticados. Sin embargo, en cuanto

empezaron a sentirse los primeros síntomas de la crisis, las tendencias de los compradores dieron un giro de 180° para retornar a las obras de los grandes maestros de la historia del arte, con precios y demanda más estables en el mercado. Esta es la causa principal de que a finales de 2008 el mercado británico ya hubiera superado al estadounidense en las ventas por subasta, pues como ya hemos mencionado la venta de pintura antigua y moderna se centra en el mercado de subastas londinense.

Figura 2. Ranking del Mercado Internacional de Pintura e Ilustraciones



Fuente: elaboración propia a partir de Artnet, Artprice, Christie´s, Sotheby´s, TEFAF (2009).

Tabla 2. Récords del mercado español de pintura

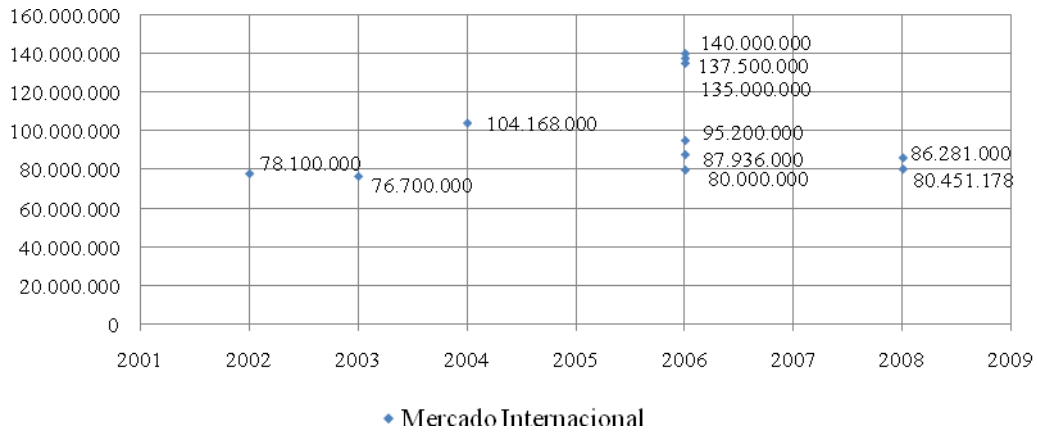
	Precio	Autor	Obra	Tipo de Venta
1	2.924.000 €	ANGLADA CAMARASA, Hermenegildo	El casino de Paris. 1900 52 x 82 cm. O/L	Christie´s Madrid, 2006
2	1.750.000 €	GOYA Y LUCIENTES, Francisco	Tobías y el ángel. 1787-88 63,5 x 51,5 cm. O/L	Alcalá Subastas, 2003
3	1.750.000 €	GOYA Y LUCIENTES, Francisco	La Sagrada Familia. 1775-1780 63,5 x 51,5 cm. O/L	Alcalá Subastas, 2003
4	1.250.000 €	MOMPER, Joos de y BRUEGUELI, Jan	Gran paisaje de verano con figuras en un camino entre segadores 165 x 250 cm. O/L	Alcalá Subastas, 2002.
5	1.244.000 €	BARCELÓ, Miquel	Biblioteca con Poe, 1983 140x200 cm. O/L	Christie´s Madrid, 2006
6	1.199.000 €	EL GRECO; Doménikos y Taller	San Lucas, 1600-1614 36,5x26 cm. O/L	Christie´s Madrid, 2005
7	908.000 €	DOMÍNGUEZ, Oscar	Mujeres, 1942 60x73 cm. O/L	Christie´s Madrid, 2006
8	904.250 €	VAN DERHAMEN Y LEÓN,	Bodegón con jarro de cristal, alcachofa, un cesto con higos y un plato con manzanas. Todo ello sobre repisa de piedra en tres alturas, 1629 79,2x 99,6 cm. O/L	Christie´s Madrid, 2004
9	880.000 €	EL GRECO; Doménikos y Taller	Santiago el Mayor 36,5x 26 cm. O/L	Christie´s Madrid, e 2005
10	816.250 €	BARCELÓ, Miquel	Desayuno sobre la hierba II, 1988 206x 330 cm. Técnica mixta sobre lienzo	Christie´s Madrid, 2007

Fuente: elaboración propia a partir de datos de subastas y transacciones privadas (2009).

La comparación de estos remates con los *Top10* del mercado español de la Tabla 2, pone de manifiesto la gran diferencia existente y lo que aún le falta a nuestro mercado para alcanzar las cotas de precios logrados en el extranjero. El mercado español resulta muy interesante por sus bajos precios de aquellas

obras que por su menor importancia y calidad no tendría trabas para exportarse. El problema es que para las piezas de baja calidad no existen apenas clientes, por lo que este tipo de obra menor no encuentra salida en el mercado.

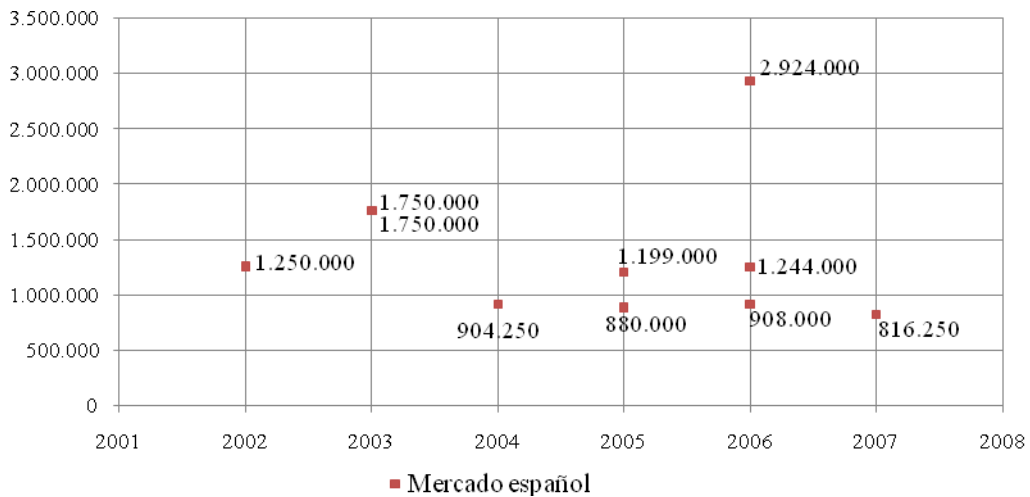
Figura 3. Récorde del Mercado Internacional de Pintura (USD)



Fuente: elaboración propia a partir de Artnet, Artprice, Christie's, Sotheby's, TEFAF (2009).

La Figura 3 muestra los precios del mercado internacional, que resultan ya de por sí espectaculares, pero mucho más si se comparan con los récords logrados dentro del mercado español de las subastas de pintura mostrados en la Figura 4.

Figura 4. Récorde del Mercado Nacional de Pintura (EUR)



Fuente: elaboración propia a partir de Artnet, Artprice, Christie's (2009).

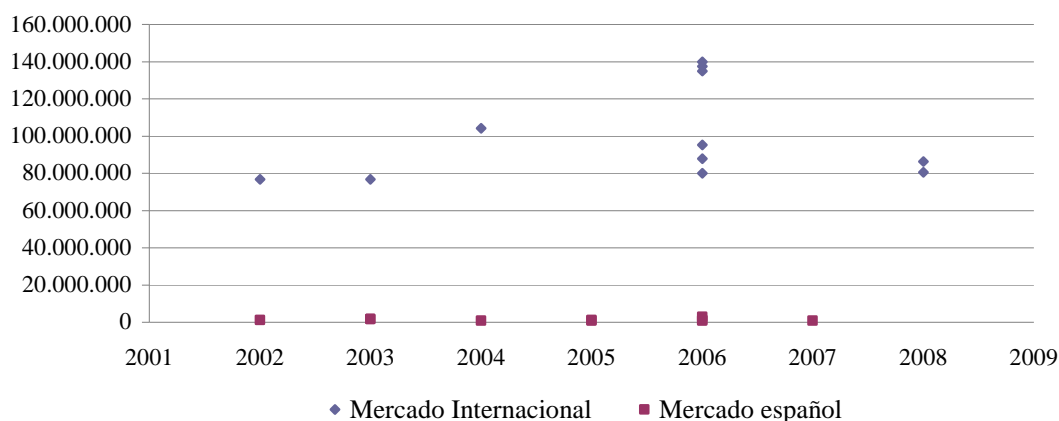
Tal y como vemos en las Figuras 3 y 4, el mercado español dista mucho todavía de lograr las cotas de venta de los mercados internacionales. Resulta curioso que España, segundo país con mayor patrimonio cultural del mundo, sólo por detrás de Italia, tenga una relevancia tan escasa en el mercado del arte a nivel

internacional. Ni siquiera tras la corrección de precios experimentada en otoño de 2008 con la crisis económica global afectando de lleno al mercado de las subastas internacionales, el mercado español ha conseguido acercarse mínimamente a la media de los remates alcanzados en las subastas internacionales.

Además, en el caso español resulta muy relevante el efecto generado por las tasas que se deben añadir al precio de venta para lograr el permiso de exportación, pues llegan a gravar considerablemente el precio de los bienes comprados; el tipo de gravamen no se aplica directamente sobre el valor total del bien a exportar, sino que se aplican porcentajes según por tramos, es decir hasta 6.000€ un 5%; de 6.001€ a 60.000€ un 10%; de 60.001€ a 600.000€ un 20% y de 601.000€ en adelante un 30%. Este desembolso adicional que deben solventar los clientes para poder llevar las obras compradas a sus países, supone sin lugar a dudas un elemento disuasorio para la participación en el mercado de bienes artísticos y de colección español. Resulta muy complicado para el sector del mercado del arte español, atraer la atención de los coleccionistas extranjeros a nuestro mercado.

La Figura 5 muestra la unión de los gráficos de los récords del mercado de pintura internacional y español, donde se pone de relevancia la gran diferencia de precios existente entre los dos mercados.

Figura 5. Comparación Récords de los Mercados Nacional e Internacional de pintura (USD)



Fuente: elaboración propia a partir de Artnet, Artprice, Christie´s, Sotheby´s, TEFAF (2009).

CONCLUSIONES

El mercado del arte no es una entidad homogénea sino que está compuesta por toda una enteleia de sectores y submercados que se desarrollan a distintas velocidades según sus capacidades y limitaciones. El mercado del arte necesita de los récords para prosperar, éste es un mercado elitista y vanidoso que se retroalimenta de sus propios éxitos. Con lo que ventas tan exitosas como la subasta de 24 de febrero de 2009 de Christie´s París sobre la colección *Yves Saint Laurent - Pierre Bergé* provocan que en momentos

de tanta incertidumbre económica el mercado del arte salga claramente fortalecido ante la visión, un tanto artificial, de que el mercado del arte no se ve afectado por las crisis financieras mundiales.

Tradicionalmente la pintura más antigua se vendía a los coleccionistas más conservadores en las plazas más antiguas como Londres o París, mientras en Estados Unidos se subastan obras de vanguardias de artistas más recientes. Con el paso del tiempo, las vanguardias también han entrado dentro del sector de la pintura antigua, dejando de interesar a los coleccionistas de gustos progresista del mercado americano, con lo que las obras de este tipo ofertadas en Norteamérica apenas logran adjudicarse, mientras en sectores más tradicionales empiezan a venderse ya las obras de los impresionistas con precios realmente altos e identificando la inversión real en arte con la obra más tradicional.

Las dificultades y taras en los precios que los coleccionistas extranjeros se encuentran al participar en el mercado de bienes artísticos y de colección español, desalientan a los coleccionistas a comprar en él, traduciéndose en una merma importante del número de pujas, sobre todo de clientes de gran potencial. El pago, además del IVA, de un porcentaje del 5% para piezas de un valor inferior a 6.000 € aunque depende del precio final de la obra, como tasa arancelaria del Ministerio de Cultura para lograr el permiso de exportación, desanima a los comerciantes extranjeros a intervenir en subastas, ferias y ventas en nuestro país, lo que lo convierte en un mercado cerrado y hermético sin posibilidades de expansión internacional.

Si bien resulta loable la intención protectora de nuestra legislación hacia nuestro patrimonio, también hemos de señalar que en muchos casos puede generar cierto agravio comparativo con el resto de los profesionales del mercado del arte de la Unión Europea. Pues en una situación de libre mercado y tránsito de bienes entre los países miembros de la Unión, resulta que ciertos bienes pueden resultar gravosos dependiendo de dónde se vendan aunque no pertenezcan a culturas autóctonas del país en cuestión. Por ejemplo en España, cualquier obra con más de 100 años, independientemente de si son de culturas autóctonas o no, como sería una pieza del antiguo Egipto, tendría que pedir el permiso de exportación para salir del país y pagar las tasas obligadas por el Ministerio de Cultura, aunque no sean obras genuinas de nuestro patrimonio histórico.

La legislación española es tan protectora con el patrimonio que acaba perjudicando seriamente a los coleccionistas ya que cuando una obra de relevancia entra en nuestras fronteras, automáticamente se devalúa al no poder salir del país y deberse tasar a precio del mercado español, con lo que el valor de la obra es inferior. Aún así, el coleccionismo es el que ha conseguido que España deje de ser un país exportador de arte para importarlo sin que ello tenga aún en España beneficios fiscales como los que encontramos en otros países como Estados Unidos o Gran Bretaña. El coleccionismo queda absolutamente desprotegido y sus inversiones en muchos casos no son tomadas en consideración. La férrea legislación francesa sobre el funcionamiento de las subastas, comporta importantes cargas fiscales para los que participan en ellas por lo que el mercado de subastas francés perdió la preeminencia internacional que tuvo hace casi un década.

Pero aunque las legislaciones de los países son las que influyen de forma más determinante en ese cambio de precios, no son sólo éstas las que motivan los distintos mercados. La tradición coleccionista propia de cada país, así como las tendencias, modas y preferencias por unos pintores o corrientes artísticas autóctonas provocan que los intereses coleccionistas confluyan en unos sectores más que en otros. Incluso dentro de un mismo país podemos encontrar distintos mercados dependiendo en este caso exclusivamente de los gustos de los coleccionistas.

Por tanto, legislación, tradición coleccionista, métodos de trabajo de los profesionales del arte y los gustos y modas de los compradores constituyen los factores extrínsecos de las obras de arte, que influyen en su precio final. Entendemos que las variantes que estos factores presenten, provocan distintos mercados internos. Es decir, el mercado de la pintura español, francés, británico, etc. Incluso, dentro de cada uno de estos mercados, se pueden localizar nuevos submercados; así, el mercado madrileño marca la pauta del mercado español, el parisino, el francés, etc.

Esta es la difícil situación en la que se encuentra el mercado de los bienes artísticos y de colección, a la espera de una Ley de Patrimonio Histórico global para toda la Unión Europea, que esperamos sea una realidad a corto plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- ARTNET. (2009). www.artnet.com. Última revisión el 17 de marzo de 2009.
- ARTPRICE. (2009). www.artprice.com. Última revisión el 17 de marzo de 2009.
- BLASCO, ANA. (2007): *Valoración y tasación de obras de arte*, Valencia: Universidad Politécnica de Valencia.
- BREWSTER, D. (2006). “Art market is hotter than ever”. Financial Times.
- CARRILLO DE ALBORNOZ, J. M. (2004): *Entender de arte y antigüedades. Guía práctica del coleccionista*, Barcelona.
- CHRISTIE’S (2009). www.christies.com Última revisión el 17 de marzo de 2009.
- DIEZ PRIETO, F. (2000). *La guía del inversor en arte: una referencia imprescindible para todos los coleccionistas de arte: la obra gráfica moderna y contemporánea como modelo*, Madrid.
- FORSUND, F.R.; ZANOLA, R. (2001). “Selling Picasso Paintings: The Efficiency of Auction Houses”. *International Centre For Economic Research (ICER)*. Turin.
- GUADALAJARA, N. (2001). “Valoración de las obras de arte pictóricas: el caso español de pintores contemporáneos en la década de los 90”. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*. Vol. 10, N. 4, pp. 59-74.
- LYONS, W. (2004). “Picasso Masterpiece makes record \$104.1 millions at auction”. <http://news.scotsman.com> (última revisión: 15-4-2008).
- MISSERI, S. C. (1994). *El valor de las obras de arte*. Universidad Politécnica de Valencia, Departamento de Conservación y Restauración de Bienes Culturales, Valencia.

- MORÓN DE CASTRO, M F. (2003). *Valoración y tasación de obras de arte*. Dirección General de Instituciones del Patrimonio Histórico. Sevilla.
- PEÑUELAS I REIXACH, L. (2005). *Valor de mercado y obras de arte: análisis fiscal e interdisciplinario*. Madrid.
- PESANDO, J.E. (1993). "Art as investment: The market of modern prints" *American Economic Review*. 83, pp.: 1075-1089.
- RENNEBOOG, L. VAN HOUTTE, T. (2000). "From Realism to Surrealism: Investing in Belgian Art". *Cashiers-Economiques-de-Bruxelles*, 165, pp.: 69-106.
- SINGER, L.P.; LYNCH, G.A. (1997). "Are Multiple Art Markets Rational?". *Journal Of Cultural Economics*, 21, pp.:197-218. Amsterdam.
- SHUBICK, M. y STARK, J. (eds.). (1983). *Auctions, bidding and contracting*, 33-54, New York University Press.
- SHUBICK, M. (1999). "Culture and Commerce". *Journal of Cultural Economics*. 23, pp.: 13-30. Amsterdam.
- SOTHEBY'S. (2009). www.sothebys.com. Última revisión el 17 de marzo de 2009.
- SUBASTAS S XXI. (2007). Nº 89 Dic, 2007.
- VETESSE, A. (2002): *Invertir en arte: producción, promoción y mercado del arte contemporáneo*. Madrid.
- VICKREY, W. (1961). "Counterspeculation, auction and competitive sealed tenders". *Journal of Finance*, vol. XVI, I, pp.: 8-37. Filadelfia.
- VICKREY, W. (1962). "Auction and Bidding Games". *Recent Advances in Game Theory* (conference proceedings), Princeton University, pp.: 15-27.
- VICO BELMONTE, A.; MEDRANO GARCÍA, M.L.; PÉREZ-BUSTAMANTE YÁBAR, D. (2008). "Problemática de la tasación: la pintura moderna y contemporánea. Picasso; periodos azul y rosa" *Estableciendo Puentes en una economía global*. pp. 135. Editorial ESIC, Madrid.
- VV.AA. (1996). *Mercado del arte y Coleccionismo en España (1980-1995)*. Cuadernos I.C.O., Madrid.