

Claves para entender la valoración del Arte

María Pérez de Amézaga Esteban

Historiadora del Arte. Profesora de la ESCRBC

Resumen

El valor económico, como uno de los valores a considerar en toda obra de arte o bien cultural, es el punto de partida de este artículo que comienza por esclarecer la diferencia entre precio y valor, fundamental para adentrarse en la comprensión de toda tasación artística y del mercado del arte en general. De la misma manera que también es necesario conocer las diferencias entre el denominado mercado primario y mercado secundario.

La tasación implica tener en cuenta numerosos aspectos: unos vinculados directamente a la pieza, como son su autoría o clasificación, así como su calidad, rareza, material, técnica de ejecución, medidas y estado de conservación en el que se encuentra; y otros que podríamos considerar aspectos externos a toda obra pero que, de la misma manera, son fundamentales para el establecimiento de su valoración como: la documentación que aporta, las medidas proteccionistas de las administraciones y, por encima de todas ellas, las tendencias o gustos del momento.

El establecimiento de un valor conlleva, por tanto, conocer el campo al que pertenece la obra a tasar, fundamental para establecer su catalogación, pero, a la vez, ser conocedor del mercado del arte y saber hacia dónde se orienta.

En este sentido el artículo nos lleva a conocer cuáles son las tendencias del mercado del arte en estos años y su influencia en la cotización de las obras; en especial, el papel que el arte Contemporáneo está desempeñando en las últimas décadas. .

Palabras clave: Precio, Valor, Tasación, Mercado del Arte, Mercado primario, Mercado secundario, Catalogación

Keys to understand the valuation of Art

Abstract

The economic value, as one of the values to be considered in any Work of Art or Cultural Property, is the starting point of this article that begins by clarifying the difference between price and value, essential to delve into the understanding of all artistic appraisal and the art market in general. In the same way, it is also necessary to know differences between the so-called primary market and secondary market.

The appraisal implies taking into account numerous aspects: some directly linked to the piece, such as its authorship or classification, as well as its quality, rarity, material, execution technique, measurements and state of conservation in which it is found; and others that we can consider to be external aspects of any work of art but that, in the same way, are fundamental for establishing its valuation, such as: the documentation it provides, the protectionist measures of the administrations and, above all of them, the trends or tastes of the moment.

Establishing a value implies, therefore, knowing the field to which the work to be appraised belongs, essential to establish its cataloguing, but, at the same time, being known about the art market and knowing where its trends are heading. In this sense, the article leads us to know the art market trends in recent years and their influence on the price of works; especially, the role that Contemporary art has been playing in recent decades.

Keywords: Price, Value, Appraisal, Art Market, Primary market, Secondary market, Cataloguing

INTRODUCCIÓN

Solemos considerar el *valor del arte* como la estimación artística o histórica que tiene toda obra de arte o bien cultural. «Esa cualidad que poseen las cosas y las acciones humanas que tienen que ver con el alcance de su significado e importancia» (Morón de Castro, 2003: 66), contraponiéndolo al *valor económico* que respondería a una cuestión puramente monetaria.

Sin embargo, la realidad nos dice que, prácticamente, todo bien cultural ha sido, es o será valorado económicamente –para su venta o cualquier otro motivo ajeno al comercio– pero que, de la misma manera, precisa de su análisis y estudio para llegar a una correcta valoración.

Antes de adentrarnos en las claves que nos llevan a establecer dicha valoración, convendría, no obstante, comprender la diferencia entre los conceptos de valor y precio aplicados a toda obra. Ser conscientes de esta diferencia permite comprender mejor a qué nos referimos cuando hablamos del *valor del arte*.

VALOR Y PRECIO

1. Nos referimos tanto a pinturas y esculturas con autoría concreta como a obras atribuidas o a las que solo se les puede establecer una cronología y lugar de creación como forma de identificación; así como a las artes decorativas, piezas de diseño y bienes en general. Esta variedad complica los sistemas de tasación de ahí que señalemos la tasación comparativa como la más útil si tomamos en consideración todas ellas.

Los bienes artísticos se venden y se compran, forman parte de lo que conocemos como Mercado del Arte, que responde a la ley de la oferta y la demanda como el resto de los mercados. Sin embargo, su peculiaridad es que carece de parámetros que, traducidos a números, nos den el valor final del objeto artístico. Aquí no contamos con costes de materia prima, producción, transportes o distribución entre otras variables, sino que es la pieza en sí misma la que nos aportará todos los elementos necesarios para establecer un valor lo más correcto y objetivo posible. Hablamos entonces de valoración económica o tasación, ya que tasar es precisamente eso: fijar o establecer el valor económico de una obra de arte o bien cultural.

La forma más habitual de establecer esta tasación, y útil para todo tipo de bien¹ es lo que se conoce como tasación comparativa. Esta, parte de la búsqueda de piezas lo más similares posibles a la obra a tasar, los denominados *testigos* para, a partir de ahí, realizar el estudio comparativo que lleve a establecer su valor.

La costumbre de estimar el valor de un bien por comparación con los valores de otros bienes análogos, es seguramente tan antigua como universal e inherente a la naturaleza del comportamiento humano, pero prescindiendo de consideraciones históricas, puede afirmarse que cierta clase de precios se fijan con la vista puesta en los precios que se pagan por bienes comparables al que se quiere tasar [...] La comparación con bienes similares constituye el fundamento de la técnica sintética o comparativa. Así, de una forma simple y elemental, se estima el valor de una obra de arte A en función de los precios pagados, por otras obras B, C etc. (Lozano, 1997: 149).

Son muchas las personas vinculadas al mercado del arte las que afirman que una pieza vale, en términos de mercado, lo que un comprador esté dispuesto a pagar por ella y, hasta que no se realiza la venta, nunca se llegará a saber con exactitud. En este caso hablamos del precio de la obra y, este, estaría vinculado a una transacción económica, a una compraventa. Sin duda, una afirmación evidente sobre todo cuando nos adentramos en el mercado a través de las casas de subastas, que nos permiten ver sus resultados y tomar conciencia de la volatilidad del mismo. Podemos incluso hablar de obras que tienen más de un precio. Es el caso de galeristas, marchantes o anticuarios, que compran en una subasta para posteriormente venderla: ¿cuál sería, en este caso, el precio de la obra? Realmente, si consultamos en una de las diferentes empresas cuya actividad está dedicada a servir como base de datos del mercado de arte², entre otras razones para su uso como testigos, los resultados que veríamos son los remates de las casas de subastas. Mucho más complicado sería saber la cantidad por la que el galerista o anticuario la ha vendido posteriormente que, evidentemente, sería el último precio pagado, por tanto, el verdadero testigo a considerar. Esto nos lleva a la conclusión de que una cosa es el precio de una obra, que lleva implícita su venta, y otra la valoración que, tras el estudio de una pieza y con base a ciertos parámetros, damos a una obra de arte, sin necesidad de atender a una compraventa. Lo que puede resultar paradójico es que, para valorarla, se tomen como referencia los precios del mercado del arte del momento, atendiendo al sistema de tasación comparativa anteriormente comentado.

2. Artprice.com es el sitio de Internet de referencia que permite encontrar la información detallada sobre subastas (pretéritas y futuras), seguir las tendencias del mercado del arte y saber cómo evoluciona el mercado de sus artistas. Artprice.com ha creado probablemente una de las bases de datos más exhaustiva del mundo, que ofrece más de 27 millones de índices y cotizaciones, resultados de adjudicaciones y anuncios de subastas detallados desde el siglo XVII hasta nuestros días, para más de 500.000 artistas. Artprice.com (2013). *La guía del coleccionista. Collecting 101*. Publicada con motivo de ART STAGE SINGAPORE, celebrada del 24 al 27 de enero de 2013.

https://imgpublic.artprice.com/pdf/art_stage_2013_es.pdf

El valor por tanto podrá coincidir o no con el precio. Al vincular una tasación a una venta, esta hace que puedan entrar en consideración otros aspectos de tipo comercial: el precio que se ha pagado anteriormente por ella, el beneficio que se quiere obtener, el tiempo que uno puede estar dispuesto a esperar para venderla, la captación de su atención con bajos precios; o aspectos personales como la disputa por conseguir una pieza en una subasta que, a veces, lleva a pagar remates insospechados. Teniendo esto en cuenta, la obra puede acabar teniendo un precio en consonancia con su valor, o por encima o debajo del mismo.

MERCADO PRIMARIO Y MERCADO SECUNDARIO

Por otro lado, se valora de distinta manera según una obra forme parte del mercado primario o del mercado secundario. El mercado primario está compuesto por aquellas obras que salen a la venta por primera vez, nunca han formado parte de este y, además, mantienen un vínculo con la persona que las ha realizado. «Se trata de obras frescas salidas directamente del taller del artista. Esta producción inédita resulta particularmente estimulante» (Artprice.com, 2013: 1). Este mercado está en su mayoría en manos de galeristas que actúan con los y las artistas a modo de representantes. Su trabajo consiste en buscarlos, darlos a conocer y trabajar conjuntamente con ellos para facilitar la exhibición y conocimiento público de su obra a través de las exposiciones. Como señala Bárbara Gladstone, galerista de Nueva York:

Un galerista apoya un programa de artistas a largo plazo y los representa, que es lo que hago yo. Hay una gran diferencia entre los galeristas y el mercado secundario o los marchantes privados.

Yo represento a los artistas y trabajo para ellos en calidad de agente. Mi trabajo, más allá de vender una obra determinada, consiste en predecir a cinco, diez o quince años vista dónde estará el artista entonces y qué será mejor para que construya su carrera con miras al futuro. Esto incluye quién debe adquirir su obra y en qué colecciones debe participar.

Por otra parte, cuando un marchante privado vende la obra de un artista, no tiene la misma responsabilidad de protegerlo

porque no mantiene una relación duradera con él. Sólo existe una obligación con el objeto (Liendemann, 2006: 70).

La galerista Barbara Gladston se refiere en este último caso al mercado secundario, formado por todas aquellas obras que, de una manera u otra y a lo largo de los años, han formado parte de él. Mercado por tanto que trata directamente con la pieza y no con la persona que la realizó. En este caso se ha roto el vínculo directo con el artista y es solo la pieza, su estudio y su análisis, lo que permite establecer su valoración económica. Valoración que puede venir dada tanto por los agentes que trabajan en el mercado: galeristas, marchantes, anticuarios y casas de subastas, como por aquellas personas cuya formación las capacita para valorar económicamente un bien cultural. Valoración que puede acabar siendo el precio para una transacción de compraventa, pero también un valor económico útil para otros usos como contratar un seguro, solicitar un permiso de exportación, dividir una herencia o realizar una dación en pago, entre otros muchos de los servicios que pueden requerir de forma perentoria una consideración económica. En esos casos es el propio bien en sí el que determinará su valor, en función, como se ha señalado, de ciertos factores o parámetros. Parámetros que podemos considerar como intrínsecos a la propia pieza o extrínsecos en el sentido en que no dependen directamente de la obra sino de factores externos.

CLAVES PARA LA VALORACIÓN

El primer factor a considerar inherente a todo bien sería su **clasificación**. Esto es lo que, sin duda, marca su cotización, o rango de valores entre los que se puede mover su valor económico. De ahí, lo importante que es conocer el campo artístico de la obra que se va a valorar. Hablamos de la catalogación y es quizá aquí donde debemos prestar más atención. El trabajo previo de toda tasación consiste habitualmente en clasificar o, lo que es lo mismo, identificar la obra a valorar. Tanto si hablamos de piezas que tienen autoría como de aquellas que carecen de ella (entre las que podemos incluir la mayor parte de las artes decorativas; piezas de diseño o un gran número de pinturas y esculturas de las cuales desconocemos quién las ha llevado a cabo). En muchas ocasiones, el error en una tasación viene dado por la incorrecta identificación. En este

punto también entrarían en cuestión aspectos como las atribuciones erróneas³ o directamente, las falsificaciones.

Se dice que una obra está autenticada cuando se pueden aportar evidencias de su origen (en particular su autoría, cronología, y entorno de producción) descartando tanto las falsificaciones como las atribuciones erróneas a un artista o a una época. Las obras de arte todavía sin autenticar son numerosas, incluyéndose en esta categoría piezas históricas importantes junto a otras muchas de segunda línea. Como el precio de una obra depende estrechamente de su autenticidad el intento de evaluarla económicamente tiene poco sentido si no se han despejado antes las dudas respecto a su origen (Roig, 1997: 45).

3. Un caso reciente ha sido la obra, *La coronación de espinas*, óleo sobre lienzo, 111 x 86 cm. que salió a subasta en la Casa Ansorena de Madrid (lote 229, subasta número 409) atribuida al Círculo de José de Ribera con un precio de salida de 1.500 euros. Fue retirada por orden del Ministerio de Cultura por poder tratarse de una obra original del maestro italiano del Barroco, Caravaggio. De ser obra de este maestro su valor cambiaría radicalmente.

En lo que tiene que ver con falsas o erróneas atribuciones o autorías se recomienda la lectura de: Wieseman, Marjorie E. (2010). *A Closer Look. Deceptiosn and Discoveries*. National Gallery of London.

Por esta razón, toda **documentación** que ayude a corroborar su identificación siempre será un valor añadido. Documento que nos informe sobre su autoría o clasificación, que nos dé a conocer por qué manos ha pasado, qué galeristas, anticuarios o marchantes la han vendido, si ha formado parte de alguna exposición, si tiene referencias bibliográficas, entre otras, todo será material que coadyuva a no dudar de su autenticidad. Lo que se suele conocer como el *currículum* de una pieza. Es por tanto lógico indicar que, a mejor currículum mayor valoración.

Junto a este aspecto de carácter documental, deberíamos hablar de otro que tendría más que ver con el efecto fetiche y, por consiguiente, algo que podríamos considerar incluso ajeno a la obra. La relevancia de sus anteriores propietarios y el nivel de reconocimiento que estos tengan para la sociedad convierten a una pieza en un mayor objeto de deseo que, sin duda, afectará a su valoración económica.

El paso del tiempo y el tradicional convencimiento de que lo importante era la obra, han llevado a la situación actual, justo cuando las casas de subastas han impuesto el criterio de que el valor económico de una obra de arte va íntimamente unido a su documentación, que memoriza y autentifica su autoría, el origen y recorrido por diferentes manos o colecciones, y hasta su pedigrí, información toda ella con importancia capital en la valoración y tasación de la obra (Gallego, 2008).

Con todo, si preguntáramos a un anticuario qué puede hacer a una pieza más valorada, la rareza y la calidad estarían entre los aspectos a destacar. **La rareza** hace de una obra un objeto más único aún si cabe. El hecho de poseer ese algo *singular* es un valor extra que muchos coleccionistas de obras de arte buscan y están dispuestos a pagar. Sin embargo, esto se puede volver en su contra cuando de lo que se trata es de una obra con autoría reconocida. Las piezas *raras* en la producción de un artista suelen responder en muchas ocasiones a sus primeras etapas de formación en las cuales el autor no ha alcanzado el estilo que le define, aquel que es más buscado y, por tanto, mejor pagado. Debemos tener en cuenta que gran parte de los compradores de arte precisamente lo que buscan es que sus obras sean fácilmente reconocidas, y esto solo es posible cuando la obra visualmente es claramente identificable⁴.

Al hablar de la rareza hemos hecho mención a **la calidad**. Decimos que una obra de arte es significativa, entre otras cosas, porque tiene gran calidad. El concepto de calidad, sin duda, da lugar a muchas consideraciones, pero nadie podría discutir que el hecho de poseer una gran calidad, técnica o artística, dota a una pieza de un valor artístico que, indudablemente, deriva en valor económico. La dificultad aquí estaría en saber ver esa calidad. Como señalamos con la catalogación, poder ver y explicar la calidad de una obra estará muy vinculado al conocimiento que se tenga del campo al que pertenece la pieza. «El entrenamiento en la valoración de la calidad de una obra de arte es el ejercicio más difícil del experto. El llamado *ojo clínico* no es más que experiencia y conocimiento» (Morón de Castro, 2003: 69).

Junto a los aspectos señalados entraría también en juego otro elemental a la hora de valorar una pieza: su **estado de conservación**. Es raro que una obra con más de cien años no esté intervenida, qué decir de las que superan con creces estos años. En ese sentido, damos por inevitable el hecho de que la restauración forma parte de toda obra de arte o bien cultural, excepto de las más contemporáneas que, sin estar dañadas, no dejan de estar sujetas a un posible perjuicio en cualquier momento y por lo tanto susceptibles a todo tipo de restauración. Lo que hay que considerar entonces no es tanto el número de daños sufridos sino en qué medida estos afectan a la esencia de la obra, de ahí que muchas obras, sobre todo aquellas de alto valor, suelen venir acompañadas de

4. Al finalizar el artículo se habla de un tipo de consumidor, el "ostensible" al que ahora se hace referencia.

un estudio detallado de su conservación.

Evidentemente, dos de los aspectos más inherentes a toda obra y por tanto a su valoración son **el material y la técnica** con las que está realizada. Hay técnicas más valoradas artísticamente que otras, en la mayoría de los casos estas están vinculadas a materiales más perdurables en el tiempo. Un óleo sobre lienzo frente a un dibujo sobre papel, o una talla en piedra frente a un vaciado en escayola siempre tendrán una valoración más alta. Son variables por tanto que, en *igualdad de condiciones*, dan más o menos valor a una obra. Nos referimos a igualdad de condiciones como comparativamente similares. Ciertamente que un pequeño dibujo de un artista podría tener un precio más alto que un óleo, pero debemos considerar que algo tendrá ese dibujo para hacerlo tan destacado. Esa calidad antes mencionada o un distinguido historial pueden estar por encima de cualquier técnica o material.

En este sentido y de la misma manera se pueden comportar **las medidas** de toda obra. Una realidad objetiva es que a mayores dimensiones más alta tasación. No es que debamos interpretar esto como una relación directa tamaño-valor. Pero en términos generales, y siempre considerando excepciones como las mencionadas en el anterior párrafo, se puede tomar como norma a considerar.

Curiosamente conocer nuestra Ley de Patrimonio puede ser necesario a la hora de realizar una tasación. En la legislación vigente en España existen **medidas proteccionistas del Patrimonio Histórico Español** que se deben tener en cuenta si el objetivo de la valoración es la venta de la obra. Si una obra va a ser vendida pero no puede ser sacada del Estado español porque así lo ha dictaminado la Administración competente, su venta se verá restringida al mercado español que maneja precios muchos más bajos con relación al mercado internacional. Este será, por tanto, un factor que la persona que va a establecer una valoración no debe pasar por alto.

Pero si de algo depende una valoración, como uno de los factores externos destacados y que más pueden llegar a influir en el valor de una obra de arte, sería la **moda o las tendencias en el gusto**. Es labor de la persona especialista conocer cuáles son esas tendencias y hacia dónde se mueve el mercado en ese sentido.

En el siglo XXI y de una forma exponencial el arte contemporáneo⁵ es el que se ha ido imponiendo sobre el resto de estilos. «Estilo de vida elegido por nuestra generación que encaja con el espacio en el que vivimos» (Ben Lewis, 2009). Esto se hace evidente, incluso, cuando nos paseamos por las Ferias de Arte Antiguo donde, desde hace años, vemos aparecer lo contemporáneo entre piezas de gran antigüedad y donde cada vez son más los stands dedicados al arte del siglo XX y XXI. Los noticiarios nos tienen cada vez más acostumbrados a informarnos sobre los precios desorbitados por los que alguna pintura o escultura ha llegado a venderse. Desde que *el home qui march* de Albert Giacometti (Suiza, 1901-1966) batiera récords de venta superando los 100 millones de dólares en el año 2010, muchas son las obras que traspasan cada año esta cantidad astronómica. La escultura de Giacometti corroboró una realidad, el arte contemporáneo estaba en la cresta de ola y ya podía competir con los grandes artistas impresionistas o postimpresionistas que a lo largo de la segunda mitad del siglo XX no dejaban de ser los más buscados, vendidos y con precios más altos alcanzados. En paralelo, el mercado del siglo XXI parecía empezar a duplicarse entre un mercado de *élite* accesible a una minoría y un mercado en el que el precio de las obras podía variar enormemente, pero todas dentro de lo que una amplia clientela podía llegar a adquirir. Pero esa *élite* que estaba dispuesta a pagar esas sumas también lo estaba para reconocer de manera económica a los grandes maestros del pasado⁶ (Imagen 1).

5. Partimos de la disparidad en la concepción del término “arte contemporáneo” en términos de mercado. Este suele considerar Arte Antiguo todo aquel realizado hasta el siglo XIX, incluido esta centuria, pero eximiendo de ella toda manifestación artística que desde la segunda mitad del siglo XIX se aleja de las normas académicas que convierte al arte en una mimesis de la realidad y empieza a buscar nuevos planteamiento y lenguajes artísticos, primeras semillas de la modernidad. Este arte finisecular muchas veces podemos encontrarlo bajo la designación de “arte moderno” del cual formarían parte también las vanguardias que, poco a poco han sido excluidas de la contemporaneidad, la cual ha pasado a designar el arte realizado a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, 1945, hasta nuestros días.

6. En el año 2009 sale a subasta *Cabeza de Musa* de Rafael (1482-1520) por un valor estimado de 12.000.000-16.000.000 libras. Su remate asciende hasta las 26.000.000

Imagen 1. Raphael (1483 - 1520), *Cabeza de Musa* [Dibujo, carboncillo sobre papel], 30,5 x 22,2 cm.

Lote 43, dibujo subastado en Christie's, Londres, Old Masters & 19th Century Paintings, Drawings & Watercolours, (08/12/2009)

Valores estimados: 12.000.000,00 - 16.000000,00 libras

Precio de remate: 26.000.000,00 libras (29.161.250,00 libras con comisión)

Recuperado de https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/8/8b/%22Head_of_a_muse%22_by_Raffaello_Sanzio.png



libras. A partir de ahí, destacadas obras de grandes maestros no han dejado de aumentar su valor. En este sentido debemos destacar la polémica obra de Leonardo da Vinci (1452-1419), *el Salvador Mundi* rematada en 400.000.000\$, cantidad que con comisión de la casa de subasta ascendió a los 450.312.500\$.

Esto asentaba una realidad: las grandes obras del pasado entraban a formar parte de este reducto. En contraposición, en los últimos años estamos observando que artistas cada vez más jóvenes también baten esos récords a los que hasta ahora nos tenían acostumbrados grandes nombres como Pablo Picasso, Claude Monet o Andy Warhol. La obra *Untitled*, 2017, acrílico sobre lienzo y madera de 198,12 x 154,94 cm. de la artista Avery Singer (New York, 1987), alcanzó un precio de remate (con comisión) de 2.623.068 €, en la subasta *20th/21st Century Art Evening Sale* de Christie's, Hong Kong (Imagen 2). Y si atendemos al último informe de Artprice (2021), que recoge el Top 100 de los artistas

con remates más altos, vemos que, tras las diez obras mejor pagadas en ese año encontramos el nombre de un gran artista del siglo XX como es Pablo Picasso (1881-1973), junto a un antiguo maestro como Sandro Botticelli (1444/1445-1510), pero también a un artista con una larga carrera todavía por desarrollar, Beeple (1981), cuya obra *Everydays: The first 5000 Days*, del mismo año 2021, alcanzaba un precio (con comisión) de 69.346.250 \$, obra ya de por sí controvertida por ser una de las calificadas NFT (siglas en inglés de Token No Fungible).



Imagen 2. Avery Singer (1987), *Untitled*, 2017 [Pintura, acrílico sobre lienzo], 199 x 156 cm.

Lote 6, pintura subastada en Christie's, Hong Kong, 20th /21th Century Art Evening Sale (26/05/2022)

Valores estimados:
1.189.600,00 -
1.784.400,00 €

Precio de remate:
2.141.280,00 €
(2.623.068,00 € con comisión)

Recuperado de <https://www.christies.com/en/lot/lot-6377585>

De la misma manera, todo tipo de piezas de diseño creadas a lo largo del siglo XX son actualmente grandes protagonistas, tanto de las subastas como de las ferias tradicionalmente vinculadas al arte antiguo, ocupando cada vez más espacio y a precios cada vez más significativos. Ha sido a partir de siglo XXI cuando piezas de mobiliario creadas por artistas como Jean Prouvé (1901-1984), Charlotte Perriand (1903-1999) o Gio Ponti (1891-1979) han llegado a alcanzar remates impensables en el siglo XX.

Es cierto que estos valores se presentan inalcanzables para la mayoría de los compradores de arte, pero marcan una tendencia que acaba afectando a todos los niveles del mercado del arte. En definitiva, formar parte o conocer el Mercado del Arte se hace fundamental para ser consciente de sus tendencias y, por lo tanto, también una necesidad para el establecimiento del valor económico de todo bien.

Imagen 3. Jean Prouvé (c. 1951), *Tropique* [Dining Table, model no. 503, lacquered steel, aluminum] 72,1 x 189.9 x 89,8 cm.

Lote 439, pieza subastada en Sotheby's, New York, Important Design (09/06/2022)

Valores estimados:
80.000,00 -
120.000,00 USD

Precio de remate:
85.000,00 USD
(107.100,00 USD con comisión)

Recuperado de <https://www.sothebys.com/en/buy/auction/2022/important-design-2/tropique-dining-table>



TIPOS DE COLECCIONISTA Y CONSUMIDORES.

En este punto y, para terminar, es interesante hacer mención de un tipo de coleccionista que alimenta estas tendencias. A un tipo de consumidor de bienes artísticos que en términos económicos se conoce como *ostensible*, aquel que compra en busca, en última instancia, del prestigio social. Poseer una obra de autoría conocida, incluso de moda y de alto valor económico, dota al comprador de una sensación de bienestar psicológico, ya que es capaz de poseer un bien considerado como algo exclusivo por el resto de la sociedad. Además, poder disfrutar de estas obras parece llevar implícito un conocimiento y formación del gusto de su poseedor y, por tanto, de cierta formación artística y cultural, lo que le vincula, de cara a la sociedad, a un estrato cultural-social superior (Ugarte, 1997).

Tampoco debemos considerar esto como algo exclusivo de nuestra época. A lo largo la historia la monarquía, la nobleza y la Iglesia han usado el arte como símbolo de propaganda social, grandes personajes se han vanagloriado ante sus súbditos a través de alegorías o majestuosos retratos pictóricos o escultóricos. Incluso entre la burguesía, ya en la Holanda del XVII, tuvo gran desarrollo el coleccionismo de arte, dando lugar a la pintura de gabinete, como equivalencia de poder y estatus social. Esta clase se convertiría en la gran coleccionista que verá en el arte un símbolo del poder económico y una manera de colmar su deseo de ascenso social (Galván Romarate- Zabala, 1997: 13).

El consumidor ostensible estaría vinculado a lo que el economista y profesor Don Thompson reconoce como buscador de la *marca*, ya sea la dada por un artista, un marchante o galerista, o incluso una casa de subastas; la marca «otorga personalidad, distinción y valor a un producto» (Thompson, 2007: 19) a la manera de cualquier marca comercial y confían en *ella* porque no confían en su propio juicio. «Hasta que no se consigue una marca, no se es nadie en el mundo del arte contemporáneo [...] Nadie se muestra desdeñoso cuando se le dice: ‘Lo compré en Sotheby’s’, ‘Lo encontré en Gagosian’ o ‘Este es mi nuevo Jeff Koons’» (Thompson, 2010: 18-19).

Opuestos a él estarían las distintas administraciones, instituciones, empresas y particulares que adquieren bienes con intención ajenas a estas *tendencias*. Todos, al fin y al cabo, compradores de obras y parte fundamental del Mercado del Arte.

LISTA DE REFERENCIAS

Artprice.com (2013). *La guía del coleccionista. Collecting 101*. Publicada con motivo de ART STAGE SINGAPORE, celebrada del 24 al 27 de enero de 2013. Recuperado el 28 de septiembre de 2022, de https://imgpublic.artprice.com/pdf/art_stage_2013_es.pdf

Artprice. com (2021). *The Art Market report in 2021*. Recuperado el 28 de septiembre de 2022, de <https://es.artprice.com/artprice-reports/the-art-market-in-2021>

Lewis, B. (2009). *La gran burbuja del arte contemporáneo*. [Archivo de Video]. YouTube. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=JZCXp_s8FeY

Galván Romarate-Zabala, A. (1997). *Comercio del Arte, arte del comercio: coleccionismo privado del Arte contemporáneo en Madrid (1970-1990)*. Tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de <https://eprints.ucm.es/id/eprint/2469/1/T22381.pdf>

Gallego, J. (20 de abril de 2008). El mercado de la certificación de lo auténtico. *Arte informado. Espacio Iberoamericano del arte*. Recuperado de <https://www.arteinformado.com/magazine/n/el-mercado-de-la-certificacion-de-lo-autentico-797#:~:text=El%20paso%20del%20tiempo%20y,su%20autor%C3%ADa%2C%20el%20origen%20y>

Ley 16/1985 de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español. BOE núm. 155, de 29 de junio de 1985.

Lindemann, A. (2006). *Coleccionar arte contemporáneo*. Taschen.

Lozano, J. (1997). Tasación y teoría de los precios en obras de arte. En Misseri, S. C., Ballesteros, E., Caballer, V., Guadalajara, N., Roig, P., Ruiz, L. (eds.). *Economía y Estética de la Obra de Arte*. (pp. 148-181). Universidad Politécnica de Valencia.

Morón de Castro, M^a F. (2003). Valoración y tasación de obras de arte. *Revista Mus-A*, 2, 65-70. [versión electrónica] Recuperado de <file:///C:/Users/Maria/Desktop/Art%C3%ADculo%20revista%20Musa.pdf>

Roig, P. (1997). Artista, mercado y valoración. En Misseri, S. C., Ballesteros, E., Caballer, V., Guadalajara, N., Lozano, J., Roig, P., Ruiz, L. (eds.). *Economía y Estética de la Obra de Arte*. (pp. 35-56). Universidad Politécnica de Valencia.

Thompson, D. (2010). *El tiburón de 12 millones de dólares. La curiosa economía del arte contemporáneo y las casas de subastas*. Ariel.

Ugarte, D. (1997). *Microeconomía del Arte y la pintura*. Recuperado de <https://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/du-arte.pdf>



ESCRBC
ESCUELA SUPERIOR
CONSERVACION
RESTAURACION
BIENES CULTURALES

