Fernández Paradas, Antonio Rafael. El peritaje y la valoración económica de las obras de arte contemporáneas principios y fundamentos. Análisis innovadores para manifestaciones culturales clásicas. Madrid: Pirámide, 2019, pp. 181-194. ISBN: 978-84-368-4265-4

El peritaje y la valoración económica de las obras de arte contemporáneas, principios y fundamentos

Antonio Rafael Fernández Paradas[[1]](#footnote-1)

X.1. INTRODUCCIÓN

El objetivo de las siguientes páginas, es reflexionar sobre los medios que se utilizan para la tasación y peritaje del arte contemporáneo, sus problemáticas y limitaciones. Todas las definiciones y reflexiones que se aportan aquí, parten desde el mercado del arte, y no desde la historiografía del arte contemporáneo. En función de esto, nos interesan dos grandes categorías de aproximación, por un lado las producciones de artistas nóveles, de escasa trayectoria y poco repercusión, y por otro, aquellas obras y artistas que se venden a precios desorbitados gracias a la conjunción del buen hacer de publicistas, galeritas, marchantes, coleccionistas, etc., que en definitiva venden y compran el arte de los países con economías más ricas, y quienes les dicen al mundo que es arte y que no.

La primera problemática a la que tenemos que hacer alusión, viene de la imposibilidad de aplicar el sistema de tasación por medio de testigos para obras de reciente creación. Si bien es un sistema cuyos fundamentos se pueden aplicar a obras con una cronología cada vez más avanzada en el siglo XX, la realidad pone de manifiesto que es un método de difícil aplicación ante piezas multimillonarias que emanan directamente del mercado del arte primario. En relación a esta problemática Moulin, plantea la siguiente reflexión:

En el mercado del arte catalogado, en su aspecto más riguroso, intervienen dos elementos objetivos de referencia que no existen en el mercado del arte contemporáneo. Por un lado, en teoría, la oferta es limitada y la rareza creciente y, por el otro, los valores artísticos se ven objetivados por el paso del tiempo, por la historia y por el consenso social que resultas de múltiples y sucesivas acciones de selección y de ratificación (Moulin, 2012, p. 28).

Esta doble casuística supone un choque frontal con la propia esencia del arte contemporáneo, ya que a priori, no supone una oferta limitada y no ha habido una reflexión crítica, ni un consenso histórico al respecto. Metodológicamente, conlleva el problema de la ausencia de testigos que nos permitan establecer el precio de una manera objetiva y cuantitativa, sin olvidar que los criterios subjetivos, el capricho, la moda y fetiche aquí andan cogidos de la mano de afamados marchantes, galeritas, museos y casas de subastas. Realmente lo que importa es la calidad del ente con el que se relaciona la obra, no la obra en sí.

Hasta que no se consigue una marca, no se nadie en el mercado del arte contemporáneo (…) La motivación que conduce al consumidor a pujar en una casa de subastas de marca, a comprar a un marchante de marca o a decantarse por obras que tienen el certificado de haberse expuesto en un museo de marca, es la misma que impulsa la compra de otros bienes de lujo (Thompson, 2010, pp. 18-20).

Esta situación, provoca que en países como España, ante la ausencia de “marcas artísticas” los precios que se alcanzan en las ventas de las obras de arte, tanto del mercado primario como secundario, sean ínfimas en relaciones a sus homónimas internacionales, donde la obra de un mismo autor, de similares características, alcanzará un precio totalmente diferente si se vende en Madrid, o por el contrario sale a pujas en una subasta de noche en Londres. En relación al caso español, se hace necesario recordar, que desde el punto de vista del mercado del arte contemporáneo, nuestro Picasso, Miró o Dalí, reflejan cotizaciones internacionales, y cuya obra prácticamente no se vende en España. Al respecto, Valluguera (2011), pone de manifiesto lo siguiente:

más tarde el tiempo y el mismo mercado ya habrán valorado la obra y el precio se adecuará sólo o apartará a ese artista en cuestión del mercado por no alcanzar el nivel de calidad exigido. Desde que el arte contemporáneo ocupa esta situación de preponderancia ya han pasado varias generaciones de artistas por esta criba: el 85% de las obras de arte actual que se venden hoy en día a precios desorbitados no alcanzan un nivel suficiente y por ello no serán importantes pasados 15 o 20 años. Eso significa que la mayoría de las fortunas que hoy en día se invierten en arte actual, y sobre todo aquellas que sólo buscan el lucro mediante la especulación, serán papel mojado cuando la mayoría de artistas pierdan su categoría en un par de décadas.

En consonancia con lo anterior, Thompson (2010, p. 35), realiza una reflexión de naturaleza similar,

sí consultamos una lista de las principales galerías publicada por una revista de arte de la última década como *Frieze,* nos daremos cuenta de que la mitad ya no existen. Examinemos los catálogos de ventas nocturnas de hace diez años de Christie´s o Sotheby´s, y veremos que la mitad de los artistas ya no se ofrece en ventas nocturnas (…) ¿Será importante esta obra de arte dentro de veinticinco años?, sino ¿Se doblará el valor de eta obra de arte en diez años como sucedería con una cartera de valores de riesgo moderado? Para la mayor parte del arte, la respuesta es no

Esta situación es inversamente proporcional cuanto más provinciales y locales sean las obras. La perspectiva de las obras adquiridas en galerías locales en los últimos 20 o 30 años, pone de manifiesto que de la ingesta cantidad de pintores que exponen o expusieron a lo largo del territorio nacional, un mínimo porcentaje ha conseguido revalorizarse con el paso del tiempo. Esta problemática ha sido analizada por Villanini, (1978) quien “habla de las nacionalidades, y en particular de la sobrevaloración de artistas en los mercados locales”.

X.2. REFLEXIONES CONCEPTUALES

La lectura de la bibliografía actual pone de manifiesto que definir el arte contemporáneo y delimitar sus límites, es una tarea prácticamente imposible. Moulin, en un esfuerzo por sintetizar unas fronteras teóricas, ha puesto de manifiesto que:

las obras de artistas vivos constituyen una oferta pletórica y heterogénea. En el interior de su vasto mercado, una primera segmentación se produce por las características de las obras. La frontera más evidente, y también la más impermeable, se sitúa entre el mercado del arte figurativo tradicional y el arte contemporáneo en sus múltiples expresiones. La primera categoría de obras está constituida sobre una tradición con cierta rutina; alimenta un mercado relativamente homogéneo. La segunda categoría de obras, muy diversificada y muy inestable, alimenta un mercado dinámico y fragmentado, subdividio en numerosos sub-segmentos (Moulin, 2012, p. 32).

Existen multitud de autores que han reflexionado sobre el tema objeto de estudio. Nos parece acertado reflejar las propuestas de Don Thompson (2010), ya que sus planteamientos emanan directamente desde las entrañas del mercado del arte. En función de esto, podemos intentar establecer una serie se cajones desastres, con gualderas poco definidas que nos permitan clasificar el mercado del arte en diferentes sectores. Con carácter general esta clasificación, que no deja de ser una construcción historiográfica, tiene por objeto, en el amplio concepto del término, a obras con paternidad reconocida de manera explícita. Tenemos que tener en cuenta, que desde el punto de vista del mercado del arte, se hace necesario establecer una serie de categorías para que el arte que llega a una casa de subastas sea remitido a un departamento u otro y finalmente acabe en una parte u otra del catálogo de ventas.

**Maestros antiguos.** Es un término utilizado para definir a aquellas producciones que se realizaron antes del siglo XIX, o durante este siglo, pero sin una fecha de corte exacta. Cuando se utiliza este término, se está poniendo de manifiesto que se trata de una obra un artista plenamente aceptado como importante para la historia del arte. Es término muy utilizado para los maestros de finales de la Edad Media y especialmente para los renacentistas y barrocos. En este sentido, los anticuarios españoles crearon un término de similar acepción, “obra de alta época”, u obras de “media época”, para piezas del siglo XIX o de menor calidad entre las más antiguas.

**Impresionismo**. Es uno de los movimientos artísticos con mayor consideración social y económica. Debido a la importancia económica del mismo, las casas de subastas organizan ventas especializadas tituladas ventas de “artes impresionista y moderno”, acogiendo en su seno a los propios impresionistas, los postimpresionistas y obras de los siglo XIX y XX.

**Arte Moderno.** En relación a este concepto tenemos que tener en cuenta que se trata de un vocablo que está sujeto a algunas corrientes historiográficas, especialmente la italiana. En su seno se incluye piezas desde comienzos del siglo XX hasta las década de los setenta aproximadamente, por lo que se incluirían a las vanguardias históricas. De manera explícita, en sus ventas se sitúan a los expresionistas abstractos y el arte pop.

**Arte contemporáneo.** Taylor, en su famosa obra *Contemporany Art. Art Since 1970* realiza una profunda reflexión sobre las fechas de lo que denominamos arte contemporáneo y sus propios límites. Gran parte de su ideario será asumido por Christie´s en su reparto de obras entre departamentos. Para Christie´s las obras que se realizaron entre los 50 y los 60, son piezas que se venden bajo el epígrafe “ventas de siglo XX”. Sotheby´s difiere de su homónima, estableciendo dos posibilidades de venta. Por un lado, piezas realizadas entre 1945, coincidiendo con el final de la Segunda Guerra Mundial y 1950, y aquellas piezas nacidas a partir de las década de las 70, que define explícitamente como “arte contemporáneo reciente” (Thompson, 2010, p 16).

Otros autores han llegado a la conclusión que para que podamos hablar de arte contemporáneo, los artistas tienen que estar vivos. Esta cuestión supone la exclusión de multitud de aristas del siglo XX, cuyas obras se venden como contemporáneas.

Si un utilizamos una terminología amplia para referirnos al arte contemporáneo, éste sería aquel que se vende dentro del mercado secundario, en ventas de arte contemporáneo. Sotheby´s simplemente se refiere como obras de “arte contemporáneo”, mientras que para Christie ´s el término más apropiado es el de “arte contemporáneo y de postguerra” (Thompson, 2010, p. 16). Es importante mencionar que en el término utilizado por Christie´s el que la obra vaya a un departamento otro, depende más de las propias características de la obra, que de la fecha de ejecución en sí.

El común de los mortales, los medios de comunicación y las redes sociales, utilizan el término arte contemporáneo para aludir a las producciones coetáneas o del momento, si establecer una línea entre lo contemporáneo y lo emergente.

Esta cuestión se extrapola al propio mercado del arte, donde encontramos ferias que sólo venden piezas actuales, y ferias como ARCO, donde tienen cabida producciones realizadas a lo largo de todo el siglo XX, por “grandes maestros de siglo XX”, y artistas nóveles o emergentes. Con carácter general, y así lo manifiesta Thompson, el término arte contemporáneo, se refiere a obras producidas desde 1970.

El arte contemporáneo no se confunde con la producción de artistas vivos. Los especialistas, historiadores del arte contemporáneo, críticos de arte y conservadores, no establecen una disociación entre los periodos del arte y las características estéticas de las obras. Se han puesto de acuerdo en situar el nacimiento del arte contemporáneo en el decenio que va de 1960 -1969 (…) “El término “contemporáneo”, apuesta máxima reevaluada permanentemente por la competencia artística internacional, se impuso a partir de la década de ´80. Entonces, las pujas en el seno del campo artístico ya no tenían la claridad de dos campos –los antiguos y los modernos, los figurativos y los abstractos- como sucedía en la década de los´50. Tampoco se situaban en el área restringida de las vanguardias sucesivas de los años ´60 y ´70. El cese de la visión teleológica de las vanguardias modernitas favoreció la sustitución del rótulo “contemporáneo” por el de “vanguardia” para designar, a la vez, las creaciones asociadas a la tradición moderna de ruptura así como a las creaciones posmodernas (Moulin, 2012, pp. 233-234).

El corte en la década de los setenta, se debe a que se entiende que en esta época se produce una ruptura social, cultural, económica, política, etc., con respecto a la década anterior, por lo que el arte, irremediablemente tiene que ser diferente, y que además se comercia, consume y se recibe de una manera también diferente.

El mencionado Thompson (2010), en su contextualización sobre el arte contemporáneo, matiza que para él, los siguientes productos creativos, no son arte contemporáneo: montajes realizados a partir de videos, las artes de la interpretación, cine ni fotografía, el arte industrial, como por ejemplo, relojes, abanicos, instrumentos científicos, paradas de autobuses, edificios cubiertos, “si se puede oler o comer, si todavía se mueve y respira, que quizás sea arte… pero he excluido este tipo de obras de arte porque no las comprendo y porque (…) las principales casa de subastas no las venden bajo el epígrafe de arte contemporáneo”.

**Arte emergente.** Es un término sinónimo de arte novel. Se trata de piezas y artistas con escasa trayectoria, de baja cotización y poca circulación, pero que ofrece buenas posibilidades para el futuro. Su consideración económica, puede variar en función de la “marca” que lo acoja.

X.3. LA APROXIMACIÓN PERICIAL AL ARTE CONTEMPORÁNEO

En la actualidad, la autentificación y peritaje del arte contemporáneo mediante aproximaciones visuales y físico-científicas, es uno de los mayores problemas del arte contemporáneo. Estas pruebas aportan resultados poco concluyentes para piezas realizadas a partir de determinadas épocas.

Cuando estudiamos un catálogo de una casa de subastas que vende arte contemporáneo, obras de los siglos XX y XXI, lo primero que nos llama la atención, es la interminable lista de propietarios anteriores de la obra, particulares, galeristas, etc. No se escatiman esfuerzos por reflejar el pedigrí de la obra. La pregunta sería ¿Por qué las casas de subastas se toman tanto tiempo y esfuerzo en confeccionar estas interminables listas de propietarios? La respuesta tiene como base tapar y dejar de lado el eterno problema del peritaje del arte contemporáneo. En cierta manera, la lista de propietarios se ofrece como una garantía de la autenticidad de la obra, ya que prácticamente es imposible peritarlo a la usanza de por ejemplo los maestros antiguos. Antes estos, podremos realizar pruebas físicas, químicas y visuales que nos den datos exactos sobre los pigmentos, y su fecha de uso, la suciedad, los barnices, la telas, lo aparente y lo invisible, en definitiva nos dirán que las piezas son antiguas sin lugar a dudas, otra cosa será que sean de un autor u otro, algo prácticamente imposible de deslucir para copias y obras realizadas en la misma época. El mundo del arte, no fue ajeno a la llegada de la industrialización, afectando los nuevos procedimientos a los soportes, materiales y modos de trabajar. Los lienzos dejaron de tejerse a mano, los clavos eran industriales y los pigmentos se realizaban a base de composiciones químicas. El milenario arte de confeccionar los materiales para la creación de obras de arte, poco a poco se fue perdiendo, y por el camino, se fue haciendo cada vez más imposible peritar concluyentemente las obras de arte. A medida que avanza el tiempo hasta el siglo XXI, los peritajes visuales y físico-químicos cada vez aportan menos resultados. Aquí es donde entran en juego las interminables listas de pedigrí anteriormente mencionadas. La presencia o ausencia del autor creador, cobra un singular importancia, ya que él o los que estuvieron alrededor de él, serán quienes “decidan”, si la obra es buena o mala, dándose situaciones tan absurdas en las que los propias artistas no quieren certificar su propias obras. Salvo en artistas con maneras muy acusadas de trabajar, es prácticamente imposible aplicar un peritaje concluyente para tales obras.

Vamos a ilustrar esta situación con un ejemplo paradigmático, “La infancia de un guerrillero”, de Manuel Millares, que era propiedad de la colección Juan Antonio Roca y que se vio envuelta en el famoso Caso Malaya. Se trata de una arpillera fechada en 1967, firmada, con etiqueta de la galería en la que se vendió, de buena procedencia y perfectamente documentada dentro de la producción de Millares. La obra fue comprada por el propietario en una galería que asumió su autenticidad. ¿Qué fue lo que pasó para la obra se convirtiera en falsa y totalmente invendible? Antes de responder a la pregunta, cabe mencionar que la pieza en sí, era una de las obras más importantes de toda la colección. Los propietarios del Millares conservaban una abundante documentación justificativa de la compra y la autoría de la pieza. El revés vino cuando la viuda del pintor, de una avanzada edad, rechazó que la obra fuera un original de Millares, y además sin ponerlo por escrito. ¿Quién debía hacerlo entonces?, ¿Son las viudas, hijos, nietos o marchantes, las personas indicadas para certificar la obra? La realidad del día a día en el mercado del arte, pone de manifiesto que, ante la imposibilidad de realizar análisis periciales, una variopinta multitud de personas relacionadas con los artistas, se dedican, previo talonario, a autentificar obras. Nosotros abogamos porque las obras de arte tienen que ser auténticas por sí mismas, y no por el medio en el que se ven insertas. En paralelo a la situación anterior, un famoso galerista emitió un juicio negativo sobre la obra, descartando totalmente la paternidad de millares sobre la obra, indicando que era una falsificación. Y, finalmente, la obra se convirtió en falsa. Nadie analizó la obra, nadie la peritó, nadie se molestó en comprobar los papeles que había en relación a ella, nadie escribió ni una sólo línea al respecto, y ni mucho menos nadie hizo un informe pericial. Simplemente primó el verbo y la obra fue enviada al ostracismo.

La pregunta es, ¿se podría haber peritado la materialidad de la obra? Nosotros pensamos que entes caso particular, alguien que tuviese un minucioso conocimiento sobre la producción de Millares, sí que podría haber realizado un peritaje de la pieza, ya que esta presenta una naturaleza material, técnica y constructiva muy particular, por lo que había muchas cosas que poder analizar, pero nadie lo hizo.

Aunque no es la tónica general, encontramos que, ante pintores o artistas del siglo XX, como por ejemplo Jackson Pollock, existen autoridades ultra especializadas que son capaces de realizar peritajes sobre la pieza, en función de los modos de trabajar del pintor. Peñuelas (2013), cita un ejemplo bastante ilustrativo sobre esta situación:

Respecto a la obra única, la comisión de la ADOM toma las decisiones pertinentes en base a las opiniones generadas a partir de la exploración física (visual, táctil) y el conocimiento de determinados hechos documentales, vinculados a la trayectoria de Miró. La exploración física permite estudiar el trazo, la pincelada y valorar el color, analizar la firma y otras inscripciones (dedicatorias, dorso). En el caso de la obra gráfica, permite constatar que el papel corresponde a la edición, valorar la calidad de los colores, del negro, relieves y texturas. La constatación a partir de los datos documentales es, en el caso de Miró, la mejor ayuda que se puede aportar los excepcionales fondos de dibujos preparatorios, anotaciones, bocetos y material de trabajo archivados en la Fundación Miró.

Muchas de las certificaciones que se realizan en estos organismos parten de si la obra esta reproducida o no entre sus archivos, pero no por la obra en sí misma. Es la situación más normal del mundo que tales instituciones, previo pago, contesten alegando que no disponen de la documentación necesaria para realizar un dictamen sobre la obra… Entonces, ¿Quién los tiene o quien lo hace?

Moulin (2012), sitúa la problemática del peritaje del arte contemporáneo en un plano diferente al que nosotros venimos aludiendo, ya que parte del hecho de que se sabe perfectamente quien es el autor de una determinada obra. Para este autor, la cuestión no se sitúa en la autenticidad de la obra, desde el punto de vista físico o pericial, sino en que esa obra sea “arte” o no, por lo que los fines del peritaje son diferentes.

Salvo excepciones, el experto en arte contemporáneo no tiene que resolver problemas de atribución: son los propios artistas y los marchands que promueven el arte los más idóneos para esta tarea. El peritaje de las obras contemporáneas no se refiere a la autenticidad de la obra con respecto a su verdadero autor, sino a la autenticidad de su existencia en tanto arte, lo cual no resulta independiente del reconocimiento social del autor en tanto artista. La certificación del arte contemporáneo no se da por la atribución como en el caso del arte antiguo, sino como validación en tarde arte (…) “La disquisición semántica entre el peritaje como atribución y el peritaje como validación, se observa claramente en el ejemplo siguiente. En el marco de la venta de arte contemporáneo organizada en 1977 por Maître Binoche, una “acción” de Fred Forest consistió en poner a la venta un “metro cuadrado artístico”. El certificado de autenticidad, emitido por Pierre Restani decía los siguiente: “yo, Pierre Restani, crítico de arte y experto internacional de arte contemporáneo, certifico que el metro cuadrado artístico de Fred Forest constituye, tanto en el plano del gesto como en el plano del objeto, una obra de arte auténtica concebida, presentada y vendía como tal” (Moulin, 2012, p. 42).

X.4. LA FIJACIÓN DE LA CUANTÍA ECONOMICA

Ya hemos visto anteriormente que la cuestión del peritaje del arte contemporáneo es algo que pasa por tintes casi folletinescos, y que se convierte en una odisea de difíciles resultados. Una vez superado este trance, ¿Cómo nos aproximamos a la valoración económica de una obra de arte?

A esta pregunta le podremos dar respuesta en función de la propia naturaleza de la obra, ya que las piezas de los siglos XX y XXI, presentan diversas casuísticas condicionadas por el momento de producción de la obra, el autor, y sobre todo de si existen testigos en el mercado del arte que permitan justificar razonadamente el precio de una pieza. Existen tres tipos de situaciones a diferentes a tener en cuenta:

1. Obras de los siglos XX y XXI que han circulado por el mercado secundario y de las que tenemos testigos para poder justificar el precio.
2. Piezas de los siglos XX y XXI, particularmente de la últimas década del siglo y todo lo que llevamos de XXI, ubicadas dentro del mercado del arte primario y que no presentan testigos en el mercado del arte secundario o incluso en el propio primario.
3. Piezas de reciente creación, a las que se hace necesario poner un precio de venta.

La primera de las posibilidades presenta una situación de trabajo similar a las del arte antiguo, por medio de testigos de obras de naturaleza equivalente, fecha, tamaño, soporte, temática, se estable el precio del obra objeto de estudio. Los otros dos casos, presenta problemáticas más complejas.

X. 4.1. *La valoración económica de obras de producción reciente*

¿Qué precio le pongo a mi último obra?, ¿Cómo establecemos el precio para una artista que expone por primera vez, o en sus primeras veces? Son preguntas complejas, para las que no existen un método particular, de hecho, en Internet y en la bibliografía especializada podemos encontrar miles de fórmulas diferentes. Lo que sí está claro, es que el tamaño y la naturaleza del soporten, sí que importa, ya que mientras más grande sea la obra, más cara será, y no se pagará lo mismo por una acuarela que por un lienzo. El concepto básico, pero poco funcional, es que una obra vale lo que alguien está dispuesto a pagar, ahora bien, esto choca con el sistema de valoración por testigos, ya que el precio se establece conforme a lo que se ha pagado por obras anteriormente vendidas. En el caso de los artistas emergentes, ante la no venta en sus primeras exposiciones, partiendo de que esto se ha podido producir por cuestiones complejas, el razonamiento más básico es que la obra estaba mal comercializada, era cara, supone una temática poco amable para convivir con ella, o simplemente no encaja con los gustos del momento. Para intentar dar un poco de claridad hemos escogido varios ejemplos de naturaleza diferente en los que se exponen métodos de trabajo para solventar el dilema de los precios iniciales.

***Don Thompson, en el Tiburón de los 12 millones de Dólares*,** propone el siguiente método de trabajo para piezas que se exponen por primera vez en una galería:

El punto de partida a la hora de determinar el precio de la obra de un nuevo artista es la reputación de su representante. En el caso de una galería establecida y de un óleo sobre lienzo de una artista sin antecedentes históricos en una galería, un precio que oscila entre los 3.000 y 6.000 libras (5.400-10.800 dólares) es correcto. Esta cifra es lo bastante alta para transmitir el estatus de la galería y disipar cualquier duda sobre la obra del artista, pero lo bastante baja para que, si se trata de una obra prometedora se venda. Si en la primera exposición se vende con rapidez, el marchante concluirá que el precio fijado era correcto (…) Cuando un artista es ya más conocido, el precio de sobra se base en la reputación y la historia. Si la primera exposición de vendió entera por 4.000 libras, las obras de la segunda exposición podrían valorarse en 6.000 libras y las de la tercera en 10-12.000 libras. Las sucesivas exposiciones se harán con uno dieciocho o veinticuatro meses de distancia. Las publicaciones, exposiciones u otras formas de reconocimiento para el artista incrementan el ritmo de la escala de precios. Como el precio inicial refleja la reputación del marchante, un marchante superestrella multiplica cada nivel de precios por tres o cuatro, con importantes incrementos. Si un marchante establecido cobra 4.000 libras por una obra, la galería de Larry Gagosian podría cobrar 12-15.000 libras por una obra de tamaño y calidad análogos (Thompson, 2010, p. 231).

***Ágora Gallery*.** Esta galería especializada en arte contemporáneo, nos relata una interesante metodología de trabajo bastante elaborada para poder establecer el precio de una obra emergente. Véase; (<https://www.agora-gallery.com/advice/blog/2016/03/30/como-tasar-tus-obras-de-arte/?lang=es>):

:

Calcula el costo de tus materiales; calcula el costo de la mano de obra; el tamaño también importa; observa a artistas similares; no se sobrevalores; no seas barato; Ajustar precios a lo largo de tu carrera artística; considera tu productividad; debes poder justificar tus precios; establecer precios para exhibiciones y eventos; observa a tu audiencia; toma en cuenta los costes adicionales; no engañes a la galería y no confundas precio con valor

***Artelista***. El portal artelista, especializado en divulgación artística, propone una metodología para fijar el precio de las obra de arte que parte del cálculo de diversas cuestiones relacionadas entre sí. Reproducimos literalmente el método del portal.

|  |
| --- |
| **Tutorial Tasación de Obras**<https://www.artelista.com/blog/tutorial-tasacion-de-obras/> |
| **Artistas con obras vendidas**Aquellos artistas que ya hayan vendido alguna obra lo tienen más fácil a la hora de tasar sus piezas, pues ya tienen referencias de ventas anteriores.-Pueden usar esos precios para crear una **relación basada en el tamaño**, es decir, si anteriormente vendieron un lienzo de 100 x 150 cm por 500€ y ahora están creando una obra de 50 x 75 cm (mitad de tamaño) con los mismos materiales y de temática/estilo parecida, el precio deberá rondar los 250 € y no debería sobrepasar los 500€.-Los artistas con cierto recorrido también deberán tener en cuenta su**productividad**, es decir, si crean una obra al día o una cada tres meses. Si un artista puede crear muchas obras y, por lo tanto, tiene una oferta considerable, puede permitirse rebajar el precio mucho más que aquellos que tienen un proceso de creación más largo.–**Diversificar los rangos de precios**. Para facilitar el acceso a un mayor número de coleccionistas y compradores, es interesante crear obras de distintos tamaños y precios, pues puede haber interesados en el estilo de un artista en concreto pero que no pueden adquirir una obra por motivos económicos o por falta de espacio; por lo tanto, podrían estar interesados en comprar obras de menor tamaño y, consecuentemente, menor precio.**Artistas noveles**Los artistas que tasan su obra por primera vez tienen varias opciones a la hora de poner precio a sus piezas:–**Comparación**. Hoy en día resulta fácil realizar un pequeño estudio de mercado para saber a qué precio venden los artistas de características similares a las tuyas, así que se pueden fijar precios parecidos.–**Tiempo** **invertido**. Esta es una forma de calcular el precio de las obras bastante útil pues automatiza bastante el proceso. Se trata de usar una fórmula muy simple que aúna el coste de los materiales y el tiempo invertido en la creación de la pieza.Precio = coste materiales + (precio/hora   x    horas invertidas)De esta manera, una obra que tenga 20€ en materiales y 20 horas de dedicación a 10€ la hora, costará 220€.20€ + (20h x 10€/h) = 220€–**Dimensiones**. En este caso, en vez de poner precio a la hora de dedicación en la elaboración de la pieza, se pondrá precio al centímetro cuadrado de superficie de la obra. Puede no ser el método adecuado para una primera tasación, pero puede ser útil cuando ya se han vendido unas pocas obras y se pueden usar esos datos para saber cuál es el precio por cm2 medio. A partir de este resultado, en cuanto se cree una nueva obra, gracias a este dato y las medidas de la obra se podrá calcular rápidamente el precio.También puedes utilizar la tabla de medidas universales de bastidores. Una buena forma es asignar un precio por número. Por ejemplo, una obra de 55×46 sería la número 10. **Si decides que tu precio por punto**(los números a la izquierda, asociados a las diferentes medidas de bastidor)**es de 30€, el valor de la obra sería de 300€ (30€ x 10).**Si trabajas diferentes formatos te ayudará a ser **coherente con todos los precios**.(Es cita literal) |

En la praxis diaria de la tasación y peritajes de obras de arte, habitualmente tenemos que enfrentamos a obras modernas, contemporáneas, emergentes, e incluyo antiguas, sin testigos en el mercado del arte. Ante un situación de siniestro para un seguro, lo primero que tenemos que intentar recabar es la factura o recibo de la compra, ya que será el precio mínimo que debamos reclamar. Sobre este, podremos calcular si la piezas se ha revalorizado o no. En el caso de que no se disponga de esta valiosa documentación, toca realizar trabajo de campo, poniéndonos en contacto con la galería que vendió la obra, o con las galeras que estén comercializando al autor, e informarnos de a cuanto se está vendiendo el autor en la actualidad. Existen dos herramientas básicas que debemos conocer, por un lado los repertorios de precios de ventas de galerías, cada vez menos usuales, y los portales de venta de antigüedades y segunda mano, donde podemos encontrar piezas reales del mismo autor a la venta. En un último caso, podemos aplicar el método “familiar” de tasación de obras de arte, por medio de testigos, tiendo en cuenta a hermanos, primos y parientes lejanos para configurar el precio:

* **Piezas hermanas aparecidas en el mercado.** Plato de Talavera, de la serie de tricolor, siglo XVII. Del mismos tamaño y el mismo estado de conservación de la pieza.
* **Piezas primas aparecidas en el mercado.** Platos de Talavera del siglo XVII. Debemos de tener en cuenta que no todas la series pueden cotizar de la misma manera.
* **Parientes lejanos aparecidos en el mercado. Platos de cerámica realizados en el XVII en España (Aragón,** Cataluña, Valencia, Andalucía…), por ejemplo, la influencia de la serie tricolor en Muel (Aragón).

X.4.2. *La valoración económica del arte contemporáneo con cotizaciones*

# ¿Cómo determinan los marchantes los precios de las obras del mercado secundario de los artistas maduros en galería? (Thompson, 2010, p. 233). En los casos anteriores podíamos establercer los precios en funcion de fórmulas matemáticas o por medio del sistema de testigos, pero quá pasa cuando nos encontramos ante una obra de magnitud del mercado primario, de artistas importantes, sin testigos en el mercado secundario. En el imaginario popular circula la idea de que una pieza cara tiene que ser una pieza capital para la historia del arte, pensamiento que es totalmente desacertado.

#  “La subjetividad del arte lleva a considerar que el precio de la pintura no es directamente proporcional al calidad artística ni a su importancia histórica o el éxito crítico. Existe un tópico que mantiene que cuánto más cara es la obra, mayor valor artístico tiene que tener (…). La tasación de una obra no responde exclusivamente al estudio de su calidad artística sino de su demanda” (Belmonte, Medrano y Pérez-Bustamante, 2008, pp. 6-9).

# Igualmente, en estos niveles, los costes de producción, son un parámetro sin importancia, al igual que la calidad artística.

#  El valor económico no sólo depende de la calidad intrínseca de la obra de arte –considerando como calidad la unión de los factores importantes en el contexto histórico, interés de los expresado, resolución técnica y valoración estética- sino de la unión de múltiples elementos, factores dentro de un sistema (Ruiz López, 2005-2006, p 110).

# Las pocas cuestiones con las que raealmente podemos trabajar, se reducen al tamaño, que si que importa, y mientras mayores sean, mas caras serán y la bondad del material, ya que el precio de los metales preciosos o las piedras, condicionará el precio.

# Para este tipo de obras contemporáneas, se hace necesario tener en cuenta que lo importante no son las piezas en sí mimas, sino las “marcas” que las respaldas (galerias, marchantes, casas de subastas, etc. ).

# “un artista solicitado ha pasado ya por diversos guardianes. El artista ha sido aceptado y ha expuesto con un marchante establecido, y normalmente ha cambiado su representación a un marchante superestrella. La obra del artista ha sido comercializada de forma inteligente, colocada en colecciones y colecciones y con museos de marca. La obra que ha aparecido en subastas nocturnas de Christie´s o Sotheby´s. Lo que define a un artista de moda es este proceso, y no el juicio estético y un cierto reconocimiento de la crítica (…) ¿Cómo supera a todos los guardianes un artista que no sea Damien Hierst? La mayor parte de las veces con obras que sean de gran creatividad, innovación o valor de impacto, en lugar de tradicionales habilidades del dibujo o el uso de los colores (…) Con frecuencia, el valor del arte tiene más que ver con la marca del artista, el marchante o la casa de subastas y con el ego del coleccionista que con el arte. El valor de obra de arte comparada con otra no está en modo alguno relacionada con el tiempo o la habilidad necesarios para producirla, incluso aunque todos los demás consideren que es una gran obra de arte (…) El valor del arte contemporáneo también refleja la realidad de que la historia del arte puede ser reescrita por un comprador que blande una cartera completa. Si un comprador paga 140 millones de dólares por una Jackson Pollck, la obra es por definición una obra maestra y el lugar del artista es la pared de todos los coleccionistas que pretendan tener un status”. Thompson, 2010, p. 273-285

X. 4.3. *El desarrollo metodológico de Singer*

Diversos autores han propuesto modelos o metodologías a seguir para valorar económicamente una obra de arte contemporáneo sin testigos. Isabel Montero Muradas, en su tesis doctoral *Un modelo de valoración de obra de arte* (universidad de la Laguna), ha sistematizado de la siguiente la jerarquía de etapas de Singer y otros autores (p. 67 y sucesivas). Recogemos la cita literalmente:

Para Singer, la primera etapa de un artista americano, pasaba por la aceptación de su obra en una galería reconocida. Cita, al referirse al Arte Contemporáneo, que pueden existir, dependiendo del año considerado, de entre 220 a 234 galerías, cuyos datos están recogidos en la revista Art and Auction.

La segunda etapa sería exhibir en una galería de Nueva York, esta ciudad es para Singer el mercado central del arte.

Una tercera etapa en el reconocimiento del autor sería la presentación de su obra en una exposición colectiva realizada en uno de los 35 más reconocidos museos nacionales e internacionales. En ese sentido destaca que entre estos se pueden considerar las siguientes instituciones: Art Institute of Chicago, Albright-Knox, Art Gallery of Ontario, Baltimore Museum of Art, California Palace of Legion of Honor, City Art Museum of Sant. Louis, Corcoran Gallery, Cleveland M.A., Detroit IA. Dallas M.F.A., Guggenheim, M.A., Minneapolis M.A., Museum of Modern Art, Tate Gallery, Walker Art Center, Whitney M.A.A., (Basel Art Fair, Kassel Documenta, Venice Biennale), etc.

La cuarta etapa (p g. 6) sería ser seleccionado por una de las quince mejores galerías de arte, en el mercado central -Nueva York-, para una exhibición individual. Para este autor (p g 12) las mejores galerías serían las de Leo Castelli (figura n º 37), Andre Emmerich, Richard Feigen, Allan Frumkin, Gimpel, Richard Gray, Kennedy Galleries, Knoedler, Sidney Janis, Malborough, Tibor Nagy, Pace, Ilena Sonnabend, Allan Stone y Zabriskie.

Poder exhibir de forma individual en uno de los museos de mayor prestigio sería la quinta etapa. Las siguientes etapas sería lograr que las obras de los artistas fuesen adquiridas y exhibidas de forma permanente por museos e instituciones similares, tanto en Estados Unidos como fuera de los mismos. Para concluir en este proceso ascendente con la aparición de artículos créticos y libros sobre el artista y su producción.

También se ha tratado de determinar la relación entre otros aspectos de la biografía del pintor y su cotización en el mercado. Así Rouget et al entresacan en sus estudios empíricos que la cotización ser más baja cuanto más joven es el artista. Además, junto a esta situación, establecen una relación entre la fecha de creación de la obra de arte y el año de venta (antigüedad), determinando que normalmente cuanto más antigua sea la obra alcanzar un precio medio superior.

Esta jerarquía de precio encuentra una explicación lógica en un mejor conocimiento y reconocimiento del artista y de su obra en el tiempo, por el público: multiplicación de las exposiciones, difusión de sus obras después de las exposiciones o subastas, adquisiciones de prestigio (museos, fundaciones).

Desde la perspectiva de la demanda, Schneider y Pommerehne (1983, 46) establecen tres factores a considerar en la venta de obras de arte y la fijación de precios. Por una parte la renta disponible de los potenciales compradores, considerando que cuanta más alta sea mayor será la demanda y el precio de las obras de arte.

La influencia de la existencia de otras alternativas de inversión, ser analizada en mayor detalle más adelante, no obstante estos autores establecieron la hipótesis de que si existen alternativas de inversión más rentables menor ser la demanda de arte y menor serán los precios.

Por último, los citados autores relacionan lo que denominan valoración estética con la demanda y el precio de las obras de arte. En este sentido, define la valoración estética como: "...the standing of each contemporary artist in the world of art, that, is the standing of his entire work (and not a particular piece)."

Junto a estas variables, Schneider y Pommerehne (1991, 47) también consideran otras que pueden afectar la situación del mercado del arte y los precios que pueden fijarse en el mismo. Así destacan la importancia de la inflación, al indicar que cuando se esperan altos índices de inflación los posibles inversores prefieren comprar bienes que guardan el valor, tales como metales preciosos, diamantes y, también, obras de arte de reconocido prestigio.

Junto al pedigree, ya estudiado en los trabajos de Rouget et al (1991), plantean la importancia que tiene para el mercado la muerte de un artista, ya que puede inducir a una demanda especulativa, presionando al alza los precios ya que en el futuro no habrá más producción artística del mismo (Schneider y Pommerehne 1983, 47)”

X.4. BIBLIOGRAFÍA

Armarañanas, E. (1993). *El color del dinero: el boom de las subasta de arte.* Bilbao: Sala de Exposiciones Rekalde.

Aspel Aldámiz-Echevarría, M. (2013). *El mercado del arte. Reflexiones y experiencias de un marchante*. Asturias: Trea.

Blasco, A y Fenollosa, M. L. (2001). *Valorar e invertir en pintura contemporánea.* Valencia: Universitat Polèctica de Valencia

Blasco, A. y Ballestero, E. (1997). *Valoración y tasación de obras de arte*. Valencia: Universitat Polèctica de Valencia.

Montero Muradas, I. (1994-1995). *Un modelo de valoración de obras de arte*. Tesis doctoral. La Laguna: Universidad de la Laguna, 1994-1995.

Moulin, R. (2012). *El mercado del arte. Mundialización y nuevas tecnologías*. Buenos Aires: La marca editora.

Rouget, B., Sagot-Duvauroux, D y Pflieger S. (1991). *Le marché de l'art contemporain en France. Prix et strategies.* Paris: La Documentation Française.

Schneider F. y Werner W. P. (1983). Analysing the Market of Work of Contemporary Fine Arts: An Exploratory Study. *Journal of Cultural Economic, 7*(2), 41-67.

Singer, L. (1978). Microeconomics of the Art Market. *Journal of Cultural Economics*, *2*(1), 21-40

Singer, L. (1990). The Utility of Art vs Fair Bets in the Investment Market. *Journal of Cultural Economics,* *14* (1), 1-13.

Singer, L. (1990). Book Review William D. Grampp: Pricing the Princeless Basic Book New York. *Journal of Cultural Economics, 14*(1), 95-98.

Taylor B. (2005). *Contemporaty Art*: *Art Since 1970.* Upper Saddler River: Person/Prentice.

Thompson, D. (2010). *El tiburón de los 12 millones de dólares*. Barcelona: Ariel

Valluguera Fuster, A (2011). El Mercado artístico como herramienta de estudio para el Historiador del arte. Una aproximación. [*ASRI: Arte y sociedad. Revista de investigación*](https://dialnet.unirioja.es/servlet/revista?codigo=16430), 0.

1. . Docente del Departamento de Didáctica de la Ciencias Sociales de la Universidad de Granada. [↑](#footnote-ref-1)