

Curso 1994/95  
HUMANIDADES Y CIENCIAS SOCIALES

**ISABEL MONTERO MURADAS**

**Un modelo de valoración de obras de arte**

**Directora**  
**MARÍA CANDELARIA HERNÁNDEZ RODRÍGUEZ**



**SOPORTES AUDIOVISUALES E INFORMÁTICOS**  
**Serie Tesis Doctorales**

## **INDICE**

### **1.- INTRODUCCION**

- 1.1.- Justificación de la investigación  
y fuentes utilizadas.
- 1.2.- Contenido de la investigación

### **2.- EL MERCADO DEL ARTE**

- 2.1.- Delimitación y elementos.
- 2.2.- Segmentación del mercado.
- 2.3.- Antecedentes y situación actual.

### **3.- INTERMEDIARIOS DEL MERCADO DEL ARTE.**

- 3.1.- Galerías de arte.
- 3.2.- Salas de subastas.
- 3.3.- Otros intermediarios y operadores.

### **4.- LA VALORACION EN EL MERCADO DEL ARTE.**

- 4.1.- La obra de arte y la determinación  
de su cotización.
- 4.2.- Guías de precios.
- 4.3.- Modelos de la economía del arte.

### **5.- MODELOS DE APRECIACION DE EXPERTOS.**

- 5.1.- Índice de orientación del mercado.
- 5.2.- Sistemas de valoración por puntos.
- 5.3.- Rasgos comunes en guías de precios  
y modelos de valoración.

## **6.- ANALISIS DE LOS ANTECEDENTES METODOLOGICOS.**

6.1.- Las metodologías aplicables al estudio

de los artistas y sus obras de arte.

6.2.- La Teoría de la Gestalt.

6.3.- La Teoría General de Sistemas.

## **7.- DISEÑO DE UN MODELO DE VALORACION DE OBRAS DE ARTE.**

7.1.- Delimitación conceptual del modelo.

7.2.- Estimación del valor de la firma del pintor.

7.3.- Valoración de una obra de arte.

## **8.- APLICACION DEL MODELO A UNA MUESTRA DE OBRAS DE ARTE.**

8.1.- Delimitación de la muestra.

8.2.- Estudio de las características básicas.

8.3.- Aplicación del modelo de valoración.

## **CONCLUSIONES.**

## **BIBLIOGRAFIA.**

## **CAPITULO PRIMERO.- INTRODUCCION**

### **1.1.- JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN Y FUENTES UTILIZADAS.**

Desde los primeros momentos de mi vinculación al mundo del arte me ha llamado la atención la forma en que los artistas, galeristas, evaluadores-tasadores de las salas de subastas, conservadores de museos y, en general, los expertos determinaban el valor de las obras de arte, tanto si se producía su intercambio por un precio en el mercado o no. Unas veces, eran los propios artistas quienes fijaban su cotización; otras eran los evaluadores-tasadores de las salas de subastas o quizás algún académico experto en la obra de un determinado artista.

Al requerirles las razones de sus cotizaciones, las respuestas venían a reflejar el interés del tasador, prejuzgando o no considerando, según los casos, la demanda del mercado. Eran apreciaciones subjetivas, como cualquier valoración, que se imponían en el mercado del arte ante la ausencia de otras contra-tasaciones, gracias al interés que denotaba el comprador.

La búsqueda de una respuesta formalizada a la determinación del valor de una obra de arte, que reflejara los criterios utilizados para realizar las valoraciones, me ha llevado a indagar, desde 1987, tanto en España como en Italia, Francia, Gran Bretaña, Irlanda y Estados Unidos de América del Norte sobre los modelos de valoración utilizados por los expertos y profesionales del mercado del arte.

La investigación por diversos países coincidió con el inicio de la caída del boom especulador que sufrió el mercado del arte. Desde 1985 a 1990, las cotizaciones del arte occidental subieron hasta cotas que superaban las alcanzadas en periodos anteriores. Los analistas vienen a coincidir que con la subasta de la colección Skull en 1986, la primera colección de arte contemporáneo vendida en pública subasta, los precios crecieron rápidamente, hasta el inicio de la guerra del Golfo Pérsico.

Casi a finales del periodo considerado, dos obras alcanzan las más altas cotizaciones en subasta. Por una parte, el "Portrait du Dr. Gachet" del Post-impresionista Vincent van Gogh (1853-1890), óleo (66 x 57 cms), que se vendía a un industrial japonés por 82.5 millones de dólares, en Christie's, el 15 de mayo de 1990.

Por otro lado, adquirido por el mismo industrial japonés que compró el "Portrait du Dr. Gachet" se vendió por 78.1 millones de dólares, en Sotheby's, el 17 de mayo de 1990, una de las dos versiones del "Au Moulin de la Galette", 70,3 x 113,1 cms, la otra, como sabemos, está depositada en el Museo de Orsay en Paris.

En este análisis se ha apreciado como determinadas áreas científicas han aportado sus diferentes metodologías a la interpretación del problema planteado. Tanto la economía del arte, como la sociología y la psicología del arte, han considerado distintos aspectos de la valoración de obras de arte acotando el análisis del objeto de investigación desde su perspectiva científica.

En todos los modelos considerados de estas aproximaciones científicas, cuya riqueza metodológica no se rechaza, se destaca las limitaciones interpretativas de las mismas, derivadas de la falta de apreciación de la dimensión artística. Ello nos lleva a acentuar la necesidad del conocimiento del arte y su historia para desarrollar un proceso de valoración de obras de arte.

Al considerar las limitaciones de los modelos estimativos del valor de las obras de arte y de aquellos otros que, vinculados al campo profesional, intentan orientar el mercado, se aprecia la necesidad de profundizar en el análisis de este objeto material de investigación, pero donde la perspectiva formal del arte sea la predominante; aunque destacando la conveniencia de delimitar el campo de estudio dada la magnitud de la materia en la que circunscribe la búsqueda.

Este trabajo se centrará en el estudio de pintura figurativa, sea cual fuere el período histórico en que haya sido ejecutada. Esta delimitación se efectúa por una cuestión de afinidad de la investigadora. Indudablemente se está limitando el campo de aplicación del modelo, que no pretendemos que sea universal, sino que represente una etapa más en

el proceso científico de conocer los factores determinantes de la valoración de las obras de arte, que no dudamos pueda ser ampliado en futuras investigaciones.

Un posible desarrollo de esta línea de investigación podría dirigirse hacia la pintura abstracta, en cuyo caso se deberían considerar las variables significativas para su valoración.

El objetivo de la investigación se orienta a la definición de un modelo de valoración de obras de arte que conjugue elementos relacionados con el pintor y su obra, así como su inserción dentro de un contexto específico que es el mercado del arte en que dicha obra pueda cotizarse.

Este objetivo se pretende lograr a partir de la consideración de varias premisas metodológicas. Por una parte que las distintas obras de arte son valoradas de forma diferente por parte de los expertos según los mercados de arte en los que se está realizando el intercambio. Normalmente el mercado ha incorporado la historia de las transacciones y en los casos de haber sido objeto de subasta hay series históricas de cotizaciones disponibles.

En la valoración ha de considerarse por tanto las características artísticas de la obra, análisis del artista y los condicionantes del mercado del arte específico, en que dicha obra ser objeto de transacción, tal como se ha indicado.

La valoración de las características artísticas debe ser realizada por un experto o "connoisseur" tanto de la historiografía del pintor como de la apreciación técnica de la producción.

Al considerar una obra en particular ha de asumirse que no toda la obra tiene la misma calidad, pudiéndose generar diferentes valoraciones de acuerdo a dichos aspectos diferenciales.

Para alcanzar el objetivo propuesto no ha sido posible acudir a demasiadas publicaciones específicas de modelos de valoración de obras de arte, puesto que hay una clara laguna en este campo, no obstante los trabajos que total o parcialmente están

relacionados con el mismo han sido analizados y citados en la bibliografía. Fuentes bibliográficas como el Art Index, Arts & Humanities Citation Index, junto al extenso trabajo de Freitag (1985) sobre bibliografía básica de monografías de artistas, han sido consultados, así como múltiples catálogos y guías de precios de subastas que también se citan en lo largo de la investigación.

Finalmente se destaca la utilización como fuente, las informaciones orales que galeristas, conservadores, connoisseurs y pintores han proporcionado, configurándose como una inestimable ayuda que nos ha permitido acercarnos a la problemática de las cotizaciones de las obras de arte objeto de valoración.

## **1.2.- CONTENIDO DE LA INVESTIGACION**

A continuación de este Primer Capítulo introductorio, se recoge en el Capítulo Segundo una delimitación de los mercados del arte, como entorno general en donde se lleva a cabo el intercambio de obras de arte. A partir de la conceptualización del mercado del arte se llega a destacar los elementos más significativos del mismo. Se analiza el rol que desempeñan los distintos agentes de este mercado en la fijación de las cotizaciones de las obras de arte, así como la apreciación subjetiva de dichas valoraciones.

La relación de los distintos elementos entre sí puede determinar la consideración de una tipología de mercados de arte. Para el conocimiento más preciso del comportamiento de los diferentes componentes del mercado se puede agrupar a dichos elementos en diferentes segmentos de mercado.

No quedaría completa la conceptualización del mercado si no se realizara una aproximación histórica al mismo, analizando sus diferentes etapas y considerando los aspectos más destacados del último boom especulativo y sus consecuencias en la posterior fase de declive.

El mercado no se hubiera desarrollado hasta los niveles que actualmente ocupa sin la presencia de los intermediarios. En el Capítulo Tercero se consideran los diferentes intermediarios del mercado del arte, desde los tradicionales galeristas hasta las salas de subastas, dos de las cuales son ampliamente conocidas: Sotheby's y Christie's. Además el mercado ha ido ganando transparencia con la aparición de otras figuras y operadores tales como las Fundaciones, Ferias, Fondos de Inversiones en Arte o el mercado continuo.

El Capítulo Cuarto se inicia con la discusión de los conceptos y criterios de valoración artística y económica utilizados en el mercado.

En este análisis se resalta qué se trata de valorar y en qué contexto, para pasar posteriormente a presentar las distintas guías de precios más frecuentemente utilizadas en el mercado. Ha sido éste el instrumento básico manejado por los intermediarios para fijar sus precios ante la demanda del mercado.

Concluye este capítulo con la presentación de una revisión del contenido y conclusiones de los estudios, que dentro de la economía del arte, se han referido al análisis de la determinación del precio y la rentabilidad de la inversión en obras de arte.

El Capítulo Quinto se dedica a una específica tipología de modelos de apreciación de obras de arte, las basadas en los juicios de comités de expertos. Básicamente se consideran el modelo de Bongard y el modelo Bolaffi.

El índice de orientación del mercado Kunst-Compass, publicado en la revista alemana Capital, presenta una clasificación jerárquica de los cien artistas más importantes del momento y los compara con los precios de las guías, para determinar si es posible aconsejar la compra de sus obras o no. Junto a este índice se recoge una experiencia similar realizada por Connaissance des Arts, en Francia.

El Catálogo Bolaffi, junto con su versión hispana de Ibérico 2Mil, presentan fichas de pintores en donde se recogen su perfil biográfico y un rango de precios de sus obras. Esta información sobre precios es proporcionada por los propios artistas, galerías, o han

sido obtenidos de las guías de precios. Un comité de expertos elige anualmente los artistas más destacados, entre los cuales se selecciona un premio.

Las puntuaciones y clasificaciones se efectúan por unos expertos seleccionados e integrados en los respectivos comités en función de su reconocida capacidad en el campo del arte analizado.

Concluye este capítulo con la presentación de un análisis comparativo de los factores relevantes utilizados en los diferentes modelos y guías de precios, lo que nos lleva a reparar qué componentes aparecen como coincidentes y qué pautas de comportamiento son las más apreciadas por el mercado del arte.

Realizada una aproximación a la realidad del mercado del arte, que nos permite conocer los elementos y pautas comunes utilizadas para determinar las cotizaciones de las obras de arte, se hace necesario recoger los elementos metodológicos que se han venido utilizando en la historia del arte para el análisis de artistas y obras de arte. Estos aspectos son recogidos en el Capítulo Sexto, donde asimismo se procede al estudio de estos antecedentes metodológicos, que nos va a permitir un examen crítico de los mismos desde la perspectiva del mercado del arte y la valoración de obras de arte.

Como indica Panofsky, la perspectiva de análisis de un connoisseur no coincide estrictamente con la del historiador del arte, dado que ha de identificar y evaluar las obras de arte. Por ello, se llega a expresar la necesidad de un marco conceptual que englobe todos los elementos a analizar y sus metodologías específicas. En ese camino se considera las aportaciones de la teoría de la Gestalt, para concluir centrándonos en la Teoría General de Sistemas que nos permitirá adentrarnos en el concepto del sistema del arte.

En base a los antecedentes sobre fijación de precios de obras de arte y la metodología científica aplicable al estudio de los artistas, así como a la identificación y evaluación de obras de arte establecemos un modelo de valoración de obras de arte que se recoge en el Capítulo Séptimo.

En la delimitación del modelo se parte de la utilidad del empleo de la lógica sistémica al mundo del arte. Esta aplicación se lleva hasta la interpretación del cuadro como sistema, considerando sus elementos y relaciones entre los mismos.

La información del mercado recogida en las guías de precios de subastas es evidentemente incompleta. No todas las transacciones de las obras de arte han sido registradas, la realidad es que sólo se dispone de noticias de una exigua minoría de los pintores que han sido objeto de transacción.

Con estos antecedentes se establece un modelo, ejecutable en dos etapas. La primera corresponde a la determinación de la cotización media del pintor en el mercado del arte. Sería el precio de su firma o el valor de su fama para el mercado. Para esta determinación se puede utilizar modelos estadísticos, cuya validez depender de la amplitud de los datos disponibles.

Una segunda fase nos lleva al análisis de la biografía del pintor, con el propósito de destacar los aspectos más relevantes que han llevado al mercado a conformar un valor del pintor. Junto a este análisis, es preciso conocer la obra que ha de valorarse y ubicarla dentro de un determinado contexto, en la producción artística del pintor. Destacados los elementos relevantes del sistema y sus relaciones se procede a la valoración de la obra de arte de acuerdo a un algoritmo que se presenta en el capítulo.

En el Capítulo Octavo se realiza una aplicación del modelo. Dada la amplitud del campo elegido se ha acotado hacia la pintura existente en el Museo Municipal de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife, más concretamente en la obra del pintor Francisco Bonnin Guerin.

A partir de la catalogación de las distintas obras de arte de la muestra elegida se estudian las características básicas del pintor para establecer los elementos relevantes en los distintos períodos de su vida artística.

La aplicación de la primera etapa del modelo nos permite establecer una valoración media de la obra de Bonnin Guerin a partir de los datos disponibles de transacciones en el mercado de Madrid. Esta valoración se adecua al mercado local, de acuerdo a los criterios que se especifican.

Concluye este capítulo con el diseño de un perfil de las obras analizadas, en donde se expresa gráficamente la valoración que el evaluador da a cada uno de los elementos de las obras y la determinación del valor intrínseco de las mismas.

Se completa esta investigación con las conclusiones que se han obtenido del trabajo realizado y la bibliografía utilizada.

## **CAPÍTULO SEGUNDO: EL MERCADO DEL ARTE**

### **2.1.- DELIMITACION Y ELEMENTOS.**

La actividad artística y sus implicaciones estéticas ha sido objeto de investigación por las diferentes áreas científicas relacionadas con el arte. Pero además, históricamente, se advierte que el objeto resultante de la producción artística ha sido intercambiado por precio entre los artistas o los poseedores de la obra de arte y aquellos que deseaban poseerla. Así, se han ido configurando los elementos básicos para la existencia del mercado del arte.

Un mercado, según Kotler (1992, 8), es el conjunto de consumidores potenciales que comparten una necesidad o deseo de tener determinados bienes o servicios y que podrían estar dispuestos a satisfacerlo a través del intercambio de otros elementos de valor.

A partir de esta delimitación, podemos destacar que un mercado puede fijar su substantividad a partir de la consideración de la existencia de productos y servicios que se intercambian en el mismo por otros elementos de valor y la presencia de los agentes que intervienen en la operación comercial.

Desde estas perspectivas, se ha definido el mercado del arte como aquel en el que se comercializan obras de arte, fundamentalmente, por parte de unos intermediarios que son los galeristas, subastadores y demás agentes, los cuales ponen a disposición de los compradores, coleccionistas o no, las obras producidas por los artistas (Oreja y Montero, 1990).

El papel que cada elemento juega en el mercado del arte queda especificado en su relación con el resto de los elementos, por ello el estudio de cada uno de los componentes del mercado nos permitir explicar su cometido en el mismo. Rosenblum (1985, 175) al establecer su concepto de mercado del arte resalta la existencia de un conjunto de relaciones entre los vendedores, museos, coleccionistas y artistas.

El objeto del intercambio comercial son las obras de arte, de las que pueden considerarse al menos dos dimensiones: el valor artístico de la pieza y su cotización en el mercado.

Como tendremos ocasión de desarrollar al estudiar las obras de arte, a lo largo de esta investigación, se juzga que éstas tienen una dimensión intangible cuya apreciación depende de la información y formación de que disponga los diferentes sujetos que la consideren. Moulin (1992) destaca la importancia de la falta de información, transparencia y homogeneidad en los procesos comerciales como determinante de la cotización de las obras de arte.

Los objetos artísticos tienen en sí un valor relativo, en el que, en determinados momentos, cierto grupo de personas pueden coincidir o dejarse llevar por la apreciación de expertos, cuya capacidad de connoisseur puede ser seguida por el mercado. En este sentido es de interés la proclamación de determinada directora de una afamada galería de Madrid que indica a un escultor candidato a expositor que "en España somos muy pocos los que decidimos qué es y que no es verdadero arte para el mercado" (Sáez-Agulo, 1993, 72).

Esta situación, referida específicamente al arte contemporáneo, la resalta Armañanzas (1993, 99) al recoger en su trabajo una cita de Howard S. Becker que indica:

"En breve tiempo, los comerciantes, críticos y coleccionistas desarrollan un consenso acerca del valor de la obra y cómo puede ser apreciado. Cuando esto ocurre, debemos decir que el comerciante ha creado o ha aleccionado a una audiencia para la obra artística que él sostiene, un público tan cultivado con respecto al conjunto del trabajo como lo eran los nobles italianos o el Papa con respecto a la Pintura Barroca. Ellos lo conocen y comprenden y el pintor puede pintar para ellos, seguro en el conocimiento de que aprecian su discernimiento, talento y proezas técnicas".

Así, por ejemplo, Leo Castelli, el marchante y galerista más famoso de Nueva York, que ha trabajado con Robert Rauschenberg, Jasper Johns, Roy Lichtenstein, Claes Oldenburg, Dan Flavin, Donald Judd, Bruce Nauman, Richard Serra, Frank Stella o Andy Warhol, destaca que Miquel Barceló, el único español de su lista (El País, 11/1991):

"Es una fuerza de la naturaleza, un pintor maravilloso de forma natural, heredero de esa energía que caracterizaba a Picasso. Sin seguir ningún movimiento ya está considerado, en América y en otros países, como un gran pintor"

De esta forma, el artista se ve inmerso en el mercado, su obra entra en el sistema de distribución, donde tiene un valor fundamental el prestigio que se le ha conferido. Armañanzas (1993, 100), nuevamente hace acopio de una cita de Howard S. Becker en la que se expresa radicalmente esta circunstancia:

"Lo que no es distribuido no es conocido y por ello no puede ser bien conceptualizado o tener una importancia histórica. El proceso es circular: lo que no tenga prestigio no será distribuido. Esto significa que nuestra última consideración de lo que constituye gran arte tendrá que tener en cuenta la manera de distribución -con sus intrínsecas bases profesionales- que afecta a la opinión sobre lo que pertenece a esas categorías"

Los artistas al aceptar esta situación pasan a ser parte del sistema de patronage (Rosenblum 1985, 176), mientras que la galería desempeña un papel significativo en la determinación de su producción artística. En otras palabras, indica Rosenblum, las galerías establecen los límites de las preferencias aceptables en el mercado. Las galerías, en este sentido, han reemplazado a los museos y a la Academia como las más "consagradas autoridades", ya que como señala Bourdieu (1984) proporcionan el último sello de legitimidad a los artistas. Si estos quieren vender en las galerías del sistema deben producir las obras de arte en los géneros estilísticos que las galerías puedan "colocar"

La admisión de los criterios de los expertos por el mercado, permite calibrar la importancia artística del autor y la calidad de la obra. Pero, aparte de que la obra pueda ser considerada por los expertos como una obra de arte y certificada en ese sentido por un profesional especialista en esa materia, la obra de arte puede tener otra dimensión, la económica, centrada en la existencia de un valor de cambio en el mercado del arte, estimación que varía de acuerdo a una amplia multiplicidad de circunstancias.

Un aspecto fundamental en la cotización de las obras del mercado es el hecho de que las mismas son escasas e irrepetibles, situación que se acentúa en el caso de que el autor de las obras que se están comercializando ya no viva. La escasez de la oferta disponible se debe, tanto a que la producción conocida pueda ser reducida, como por estar fuera del mercado parte de la misma, en museos y colecciones privadas.

Junto a los factores indicados, se debe considerar el cada vez más generalizado aprecio general por el arte y el prestigio social que supone la posesión de obras de arte, lo que las convierte en un símbolo representativo del estatus social de sus poseedores.

Los artistas son creadores de las obras de arte, que al realizar sus trabajos pueden agruparse en dos grandes núcleos, según que satisfagan o no los gustos predominantes de una determinada sociedad a la que ofertan su producción artística.

Como la historia del arte ha recogido, tradicionalmente la creación artística ha estado avalada, desde el Renacimiento hasta nuestra época, por el apoyo que determinados patronos como la Iglesia, realeza y aristocracia, gremios y burgueses prestaban a los artistas. Trabajos como los de Baxandall (1983), Chambers (1970) y Haskell (1960; 1986) pueden ser significativos para el conocimiento de estas relaciones, destacando la influencia de los diversos clientes en las tendencias artísticas de acuerdo con la evolución de los gustos de los mismos.

Pero a la vez que evoluciona el arte, nació y se desarrolló el mercado de objetos artísticos, parejo, en gran medida, a la evolución del propio arte, acentuándose a partir de la aparición del capitalismo. Autores como Campbell (1976), Haskell (1959; 1971) y Montias (1982; 1987) han analizado estos procesos, describiendo con todo lujo de detalle las relaciones económicas entre clientes y artistas en diferentes épocas históricas.

En opinión de Coterillo (1989b, 111) el desarrollo del mercado del arte, de forma definitiva, tal como lo conocemos actualmente, se realiza dentro del sistema capitalista, desde la aparición del intermediario, cuando se rompe la relación directa del artista con su clientela. La aparición de las técnicas del marketing en el mercado artístico viene a ser frecuente a partir del desarrollo del mercado, siendo de interés los trabajos de Harvey y Press (1986) y Lippincott (1983), destacando la adecuación de diferentes técnicas de marketing según situación del mercado del arte.

## 2.2.- SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

El término mercado del arte es amplio, comprendiendo una heterogeneidad de elementos que deben ser agrupados de forma más homogénea para su análisis. El proceso de segregar el mercado heterogéneo y dividirlo en varios submercados o segmentos, cada uno de los cuales es homogéneo en todos sus aspectos, se denomina segmentación (Stanton 1980, 79). Hay diversos criterios de segmentación de los mercados, preferentemente referidos a los productos intercambiados y clientes (figura nº1).

**Figura 1: Principios variables de segmentación para los mercados de Consumidores**

<b>Geográficas:</b> regiones, tamaño de la región, tamaño de la ciudad, densidad, clima
<b>Demográficas:</b> edad, sexo, tamaño de la familia, ciclo de vida familiar, renta, ocupación, educación, religión, raza, nacionalidad
<b>Psicográficas:</b> clase social, estilos de vida, personalidad.
<b>De comportamiento:</b> ocasiones, beneficios, nivel de uso, frecuencia de uso, nivel de lealtad, disposición, actitud hacia el producto

Fuente: Kotler (1992)

El primer criterio que consideramos para segmentar el mercado del arte se centra en los diferentes tipos de obras artísticas y culturales que pueden ser comercializadas en este mercado. En el ranking del mercado del arte el segmento de la pintura se sitúa como líder en el volumen de transacciones, y de las cotizaciones alcanzadas por las obras

intercambiadas; aunque otros segmentos referidos a objetos artísticos tales como muebles, esculturas, libros, porcelanas y artes decorativas obtienen buenas cotizaciones.

La segmentación del mercado por productos es un criterio clásico, fácilmente apreciable en el mercado del arte por la actuación profesional de artistas, museos, anticuarios, salas de subastas, marchantes y galeristas.

Dentro del mercado de la pintura, las grandes firmas de subastas (Moulin y Quemin 1993, 1433) han englobado la producción pictórica que comercializan en los segmentos de pintura antigua, pintura europea del siglo XIX, impresionismo y post-impresionismo, pintura moderna (1900-1950) y arte contemporáneo (desde 1945).

La información sobre la evolución de las cotizaciones alcanzadas en las diferentes subastas, clasificada en esos segmentos, se recoge por el índice de arte "Sotheby's Index".

Precisamente estos autores, Moulin y Quemin (1993, 1422), plantean una separación formal entre el mercado de obras "clásicas" y "contemporáneas". La justificación estriba en el hecho de que las denominadas obras "clásicas" disponen de un cuerpo de conocimiento objetivado a lo largo del tiempo por la historia y el consenso social, resultante de un proceso múltiple de selección y ratificación. En el caso de las obras "contemporáneas" no se dispone de esa posibilidad de objetivación histórica y social, sino que se plantea un proceso de validación.

La valoración que pueda realizar el experto (en arte "contemporáneo") estará basada fundamentalmente en la ratificación, que otros sectores e instituciones del mercado del arte hagan a su apreciación. En este sentido Moulin y Quemin (1993, 1440) indican:

"L'expertise en art contemporain n'est pas ratifiée par le consensus des spécialistes, irréalisable dans un space de concurrence intense et de renouvellement rapide, mais, conjointement, par le veredict de l'institution et la sanction du marché,".

Otro criterio de segmentación del mercado del arte podría estar relacionado con el emplazamiento geográfico del artista y su obra. Se podría considerar desde obras de proyección internacional a obras de interés local.

Las transacciones que tienen lugar en el mercado del arte nos lleva a diferenciar en el mismo al menos dos niveles. El primero al que nos referimos es el mercado primario de arte, que estaría constituido por las primeras transmisiones de las obras recién creadas. En este mercado los pintores pueden vender directamente sus obras aunque es más probable que usen intermediarios como pueden ser los clásicos galeristas, que mediante el uso de exposiciones individuales o colectivas, aproximan la obra de arte al comprador.

En el mercado primario los autores que conocen las características del mercado y los factores determinantes de la demanda de su producción artística, generan un volumen de obras que consideran puede absorber el mercado a niveles de precios adecuados. La evolución de las cotizaciones del autor estará ligada a las características de su obra y al acierto de apreciar los gustos de la demanda, realizando las obras que se venden en ese mercado.

Pero el mercado fundamental, que recoge el mayor número de transacciones, es el que podemos denominar como secundario, en donde actúan los galeristas, salas de subastas y demás intermediarios. Autores como Singer (1990a, 1) plantean la distinción en este mercado secundario entre el mercado de los galeristas e intermediarios, o mercado secundario propiamente dicho, y el mercado de las salas de subastas, que denominan mercado terciario.

Agrupando a todos los intermediarios en el mercado secundario (Oreja y Montero, 1990), podemos indicar que en éste el autor ha perdido el control económico de su obra de arte, la cual puede ser objeto de ulteriores transacciones entre diferentes intermediarios y clientes. En el mercado secundario puede incluirse todas las obras realizadas en diferentes períodos históricos y que confluyen en un momento determinado al mercado debido tanto a sus cualidades artísticas como a razones de índole financiero.

En cualquiera de los mercados, pero fundamentalmente en el secundario, es necesario contar con certificados o garantías de autenticidad de la obra. En todo caso, el asesoramiento de un experto (Uriol, 1990b) es imprescindible dado que, si bien la rentabilidad que se puede obtener es muy alta, también lo es el riesgo.

No obstante, en nuestra opinión, sería otro el criterio el que nos permitiría un conocimiento más preciso del mercado del arte. Este criterio de segmentación estará basado en la diferenciación de los mercados por la combinación de las razones que tienen los clientes en la compra de una determinada obra de arte.

Para tipificar los segmentos de mercado del arte según los posibles compradores nos debemos acercar a analizar las motivaciones que tienen para comprar obras de arte. Rouget et al (1991, 81-82) recogen:

a) Motivaciones de orden estético, relacionadas con el placer personal de contemplar un trabajo artístico.

b) Motivaciones de tipo cívico o filantrópico. Los compradores que adquieren obras de arte están motivados desde una óptica desinteresada en la promoción del arte y en el apoyo de artistas.

c) Motivaciones de índole ostentatorio. Bastantes compradores, tanto empresas como individuos están afectados por estas razones. La adquisición de determinadas piezas artísticas marca la pertenencia a un grupo social o destacan el gusto del comprador y su sensibilidad artística.

d) Motivaciones financieras. Este tipo de compradores consideran que la adquisición de una obra de arte es una inversión. Aunque prevalezca esta motivación, normalmente también suele ir acompañada de motivaciones de índole estéticas o de ostentación.

Utilizando las motivaciones de los compradores como criterios de segmentación se pueden establecer distintos mercados de arte más o menos homogéneos.

El primer segmento que consideramos estar conformado por los coleccionistas de obras de arte, cuya principal motivación es de índole estética y en menor medida ostentatoria. Este tipo de colectivo puede ser muy amplio, al incluirse en él los coleccionistas individuales como los institucionales, tanto públicos como privados. Los gustos artísticos de los coleccionistas son los que determinan qué obras se compran y por qué. Por supuesto, que al igual que en cualquier otro mercado, las limitaciones económicas condicionan la decisión, pero las razones financieras no son las determinantes.

El perfil socio-profesional de este segmento de mercado, ha sido establecido por Rouget et al (1991, 83) al indicar que suele nutrirse de profesionales liberales, en cuyas compras no está explícito el componente financiero, no obstante, sí considera la compra como una reserva de valor o inversión no especulativa. Esto hace que la clientela de este segmento sea estable, poco sensible a las fluctuaciones del mercado, que busca fundamentalmente pintura antigua, antes que contemporánea. Estos autores resaltan que la importancia relativa de este segmento está decayendo en el momento actual.

El coleccionista clásico ha sido tradicionalmente impulsado por las galerías, ya que en buena parte las vocaciones de los coleccionistas han sido fruto de la obra paciente y tenaz de los galeristas, que parecían tener la capacidad de detectar entre los visitantes a sus exposiciones a futuros coleccionistas y clientes potenciales.

De esta forma, dentro de una pura lógica comercial, cada galería se ha ido creando su clientela, con unos incipientes gustos y conocimientos artísticos, que adquieren obras de arte dentro de una determinada línea, bajo el asesoramiento del galerista que actúa como influenciador, pero rara vez el coleccionista pasa a ser un inversionista, pues en sus motivaciones de compra no prevalecen las financieras. La creación de una colección no es sino el resultado de la aplicación de un criterio artístico y la disponibilidad de cierto nivel económico.

Hay otro tipo de comprador que por su magnitud puede determinar la existencia de un mercado. Nos estamos refiriendo a los compradores ocasionales, no coleccionistas, cuya razón para la compra de una obra de arte se incluírla dentro de sus políticas generales de adquisición de bienes duraderos para la decoración de sus viviendas, en las que prevalecen la motivación ostentatoria, pero limitada por aspectos financieros, de

acuerdo a la función que la obra adquirida va a desempeñar. Este tipo de comprador, quizás la gran mayoría del mercado, al actuar como agente de compra se encuentra claramente influenciado por diversos factores, siendo una combinación de criterios económicos y artísticos los que determinan su elección.

El criterio artístico vendrá determinado principalmente por los valores culturales predominantes en ese período en el mercado, rechazando, en la mayoría de las veces, aquellas obras que no llega a comprender o se salen de sus gustos. Este tipo de comprador suele acudir al mercado primario y, dependiendo de su nivel económico, puede participar en las transacciones del secundario si consideran que su nivel social le exige una obra artística de determinada cotización.

Un caso extremo de este segmento de mercado del arte estaría constituido por los "mecenas", que realizan sus adquisiciones impulsados no sólo por motivaciones estéticas u ostentatorias, sino también filantrópicas. No tienen motivaciones financieras y vienen a ser un referente en el mercado del arte, por cuanto se suelen especializar en alguna escuela o autor.

En la época de crecimiento especulativo que recientemente ha sufrido tanto la economía como el mercado del arte apareció un segmento de mercado formado por los "nuevos ricos" (Rouget et al. 1991, 83). La motivación que les mueve es estrictamente ostentatoria. No tienen conocimientos del arte y su historia, pero necesitan el reconocimiento social de su rápido ascenso económico. Al no tener cultura artística utilizan las referencias de expertos y galeristas reconocidos, dejándose influenciar por los mismos, por lo que suelen concentrar sus compras en algunas de las "estrellas" (fugaces) del mercado del arte. Este segmento de mercado ha aparecido en diversas épocas históricas, si bien en fechas recientes, tal como indica Armañanzas (1993, 101):

"Se ha sumado al incremento del nivel de bienestar y (...) cierta mejora cultural en las clases medias que han comprado obra de arte, a veces por contagio de los que han gozado de más alto nivel económico y social"

El segmento de los "nuevos expertos" está conformado por compradores en los que prevalecen las motivaciones estéticas y financieras. Suelen tener una elevada formación

en el arte y su historia, que utilizan para participar en el proceso especulativo. Si su presupuesto está limitado, tratan de apostar por jóvenes valores, con objeto de revender más tarde con beneficios.

Cuando la motivación financiera prevalece estaríamos en el segmento de los especuladores. La compra se realiza sobre una base de un estricto cálculo financiero, al igual que invierten en Bolsa. No compran una obra sino la firma. Su campo de actuación son las galerías y subastas, tratando de realizar operaciones de arbitraje que les permitan saneados beneficios. Compran sólo aquellas obras que previsiblemente puedan revalorizarse.

Dos aspectos destacamos en la inversión en arte. Por una parte, es una inversión normalmente a largo plazo y por otra, el riesgo que se corre está ligado a las características artísticas de estos activos. Uriol (1990) indica que:

"La inversión debe pensarse a largo plazo, ya que los coleccionistas no les gusta ver en el mercado una misma obra dos veces seguidas, eso la devalúa"

Continúa Uriol destacando que:

"Invertir en este campo no garantiza el éxito, la revalorización inmediata o incluso mediata, la plusvalía segura. El inversor puede equivocarse al apostar por un activo artístico"

Las empresas constituyen otro segmento de mercado, dado que sus preocupaciones ostentatorias van unidas a las financieras. Muchas de ellas han creado fundaciones de arte, en donde la inversión en arte y la práctica del mecenazgo dan un acceso gratuito a los medios de comunicación, lo que les permite una compensación de los gastos de compra con la reducción de los gastos publicitarios e imagen.

El mecenazgo en este sentido hay que considerarlo ante todo como una operación de comunicación publicitaria, tanto a nivel interno como externo de la empresa. Se trata de mejorar la imagen de la empresa.

No obstante, en opinión de Maragall (1992) en España, se sigue tratando con desconfianza a las fundaciones y se las mantiene en un papel marginal, en vez de convertirlas en figuras claves para el enriquecimiento del Patrimonio Artístico Nacional. Las claras limitaciones que evidencia el Estado en relación al patrimonio, exige la colaboración del sector privado, que pueden ser canalizadas si se desarrollan los cauces propicios de forma realista y estimulante. Así, sobre el eje legal que conforma la Ley del Patrimonio Histórico Artístico (LPHA) de 1985, sería necesario revisar las obligaciones que se impusieron a demasiadas obras, situaciones y coleccionistas sobre declaración obligatoria de todas las obras de menos de 100 años de antigüedad con un valor de mercado superior a 7,5 millones de pesetas, situándolas al mismo nivel que el exigido por la Unión Europea para quedar restringida la libre circulación de una obra (19,5 millones de pesetas) según el Reglamento de Protección Común.

Junto a estas modificaciones, la Ley del Patrimonio de las Personas Físicas, se vería beneficiada con el establecimiento del límite indicado, pues remite a los mínimos del reglamento de la LPHA el tema de las obras exentas de tributación por patrimonio.

El borrador de la llamada Ley de Mecenazgo, era para Maragall (1992) una norma de profundo contenido fiscal, cuando lo que se esperaba era que diese un decidido impulso a las fundaciones. En unos encuentros de fundaciones celebrados en El Escorial en enero de 1994 y promovidos por el Ministerio de Asuntos Sociales y el Instituto Universitario Euroforum, los participantes analizaron la utilidad social de estas entidades y el papel del Estado con respecto a ellas. Entre las conclusiones que la ministra Cristina Alberdi se comprometió hacer llegar a los distintos grupos parlamentarios y políticos, destaca el régimen económico y fiscal de las fundaciones, quedando en discusión si realmente las fundaciones asumen un compromiso social o si las empresas buscan a través de las fundaciones una vía de publicidad (Rivas, 1994).

Esta discusión nos lleva a plantear una tipología diferente de fundaciones a las actualmente manejadas. Sánchez Olea (1994) destaca que hasta ahora se ha clasificado a las fundaciones por la descripción de sus actividades: asistenciales, culturales,... Sin embargo, de cara a una mejor comprensión del fenómeno y su reglamentación legal, parece sería más adecuada una clasificación de la misma a partir de la consideración de su origen.

Sánchez Olea (1994) establece en este sentido tres posibles orígenes: la individual, la colectiva y la empresarial.

En la individual se partiría de la creación de una fundación por parte de una persona en el ejercicio de su libertad, voluntariamente de acuerdo con sus creencias y valores, motivadas por causas de carácter humanitario, cultural o social. Estas fundaciones pueden ser creadas por el titular, estando aún en vida, por testamento o por sus herederos.

Por el interés de un grupo de personas se puede crear una fundación para atender alguna causa que les una. Dentro de las mismas se pueden considerar un amplio rango, desde deportivas hasta benéfico-sociales, o de amigos de los museos. Las características fundamentales se centran en la escasez de recursos y un gran compromiso social por parte de un colectivo de voluntarios que las sustentan. Para financiarse estas fundaciones acuden a los ciudadanos directamente, a subvenciones y programas estatales, o a cualquier núcleo que les proporcionen ayuda para el cumplimiento de sus fines.

Las empresas crean fundaciones para personificar a las mismas en el ámbito social, aunque cuentan con autonomía de gestión, la financiación de las mismas está vinculada a la empresa matriz, de la cual normalmente luce el nombre de la empresa. Beneficiando a ésta publicitariamente de sus acciones sociales.

Al igual que los compradores privados la Administración pública y fundamentalmente los museos, actúan en este mercado. La influencia de los museos sobre el mercado del arte es doble:

- \* Sensibilizan a la sociedad sobre el arte y contribuyen a desarrollar un gusto que ser susceptible a la vez de sostener el mercado.

- \* Actúan en el mercado del arte tanto como compradores como organizadores de exposiciones (Moulin, 1992).

Las decisiones de los museos tienen su efecto sobre los precios de las obras de arte de los artistas que han sido elegidos. Es conocida la importancia que tienen para los artistas el ver colgados sus cuadros en determinados museos. Normalmente las galerías, al plantear sus estrategias de promoción comercial tratan de organizar exposiciones de sus artistas y depósitos en los museos (Montero 1992, 14)

Un aspecto importante del comportamiento comprador de la Administración, en donde se puede dar las motivaciones decorativas, ostentatorias tanto como las de puro coleccionismo, según sea el órgano de compra, es que pueden ejercer el derecho de tanteo y retracto en el mercado del arte ante transacciones de interés público

Una característica del mercado del arte es que los diferentes segmentos de mercado confluyen desde el momento que las motivaciones de los compradores puedan centrarse en cualquier obra que pueda ser susceptible de generar interés para los mismos.

### **2.3.- ANTECEDENTES Y SITUACION ACTUAL.**

Según el tipo de obra objeto de transacción en el mercado del arte se puede determinar la existencia de diferentes tipos de mercados o segmentos de mercado. Entre estos segmentos de mercados, nuestra investigación se centrará específicamente en la pintura, que dentro de los mercados de arte se sitúa en una situación líder en el ranking de ventas y rentabilidad. En ese sentido se señala por Uriol (1990b; 26) que, según los datos proporcionados por la banca de negocios Salomon Brothers, incluidos en el informe de la Feria de Anticuarios de Barcelona, los inversores en obras de arte de los grandes maestros (pintores europeos de los siglos XV al XVIII) obtuvieron, en el período de junio de 1988 al de 1989, revalorizaciones de más del 50%, situándose la inversión en estos activos artísticos en el primer puesto entre las inversiones conocidas.

La evolución del moderno mercado del arte, va unida al desarrollo de las casas de subastas. Dos de ellas son las más conocidas, Christie's y Sotheby's. Se viene a establecer su inicio de operaciones a finales del siglo XVIII. Según recoge Sánchez-Silva (1994) James Christie inicia su actividad en el mercado del arte en 1766, consolidando su presencia en el mercado londinense en 1778 con la subasta de la

colección de Sir Robert Walpole por 40.000 libras. Al mismo tiempo ya empezaban a destacar en el mercado del libro, el librero Samuel Baker y su sobrino político, además de socio, John Sotheby. Hasta el inicio del período expansivo de 1987, se ha coincidido que en el período 1920-1929, el mercado del arte, impulsado fundamentalmente por las casas de subastas, conoció una época de fuerte expansión tras la I Guerra Mundial, quedando cercenada dicha fase con el crack de 1928. Como hito de este período se destaca la subasta del contenido de la residencia de los Rothschild en Londres.

Moulin (1987, 1992) ha estudiado en profundidad el mercado francés de arte y las distintas estrategias comerciales de los participantes. En Moulin y Queminn (1993, 1438) se destaca que los períodos de euforia del mercado (de 1970 al 1974, así como de 1985 a 1990) vienen a coincidir con una mayor disponibilidad de arte contemporáneo en las salas de subastas.

Como antecedente próximo a la actual situación del mercado del arte, que se inicia con un período de crisis que parte de la resolución de la Guerra del Golfo (1990), se debe resaltar la etapa fuertemente especulativa que comienza en 1985, con un punto determinante fechado en marzo de 1987 a partir de la venta de "Los Girasoles" de Van Gogh por Christie's de Londres por 24,2 millones de pesetas iniciándose la recesión a partir de la venta en mayo de 1990 del "Doctor Gachet" de Van Gogh, vendido por 82,5 millones de dólares y "Au Moulin de la Galette" de Renoir, por el que se pagó 78,1 millones de dólares.

En opinión de Schwartz (1992, 3), detrás del auge ha habido dos factores: el crash de las bolsas mundiales en octubre de 1987 y la picardía financiera. Ambos estuvieron presentes también en 1924-1928. Pero la diferencia estuvo que en el crash de 1987 los bancos centrales sostuvieron la actividad económica inyectando liquidez en los mercados bursátiles para impedir una catástrofe similar a la del 29.

"Los inversores se encontraron saliendo del crash con menos dinero, pero con un sostenimiento artificial del ciclo económico que les permitió mantener los superbeneficios. Ese dinero se canalizó hacia el mercado del arte".

La picardía financiera ha quedado en evidencia con las investigaciones y demandas que se han sucedido en diversos países, principalmente en Japón, con las obras de arte como protagonistas. Schwartz (1992, 4) destaca la utilización de obras de arte como refugio de dinero negro. Defraudación a la Hacienda mediante el uso de obras de arte como medio de pago opaco en transacciones privadas, herencias, etc. Sobre valoración de obras de arte para la obtención de créditos. La situación a finales de 1991, era que muchos de los especuladores habían caído en su propia trampa, pasando serias penurias, al igual que determinadas galerías que les siguieron en el juego especulativo, enfrentándose a las amenazas de que una avalancha de piezas salga al mercado y haga caer aún más los precios.

De este período se puede destacar las cotizaciones que determinadas obras de arte contemporáneo han logrado en el mercado, sufriendo directamente la acción especulativa, o beneficiándose del buen hacer comercial de determinados galeristas y marchantes. Coterillo (1989a, 80) expresaba ya su opinión de que no nos encontrábamos ante un mercado de valores artísticos puros, sino ante las altas cotizaciones de determinados prestigios. Para él, puede que un comprador que adquiriera una obra, como por ejemplo un Tápies, no entienda el significado de la misma, pero el hecho de haber pagado un alto precio por la compra de su "valor artístico" es la explicación suficiente del elitismo cultural del adquirente. Por eso, la noticia de que se haya pagado 50 millones por un Tápies hace subir su cotización mucho más que un estudio laudatorio de la obra de Tápies firmada por un crítico de prestigio. Existe un efecto multiplicador que se consolida en sí mismo.

En esta ola especulativa puede destacarse, como ya se ha indicado, los altos precios pagados por varios compradores japoneses en subastas realizadas en países occidentales. Según Zaya (1989), uno de ellos pagó 20,68 millones de dólares por "El intercambio" de De Kooning, en noviembre de 1989, hecho representativo de la tendencia de la demanda a finales del período especulativo, en el cual la continúa superación de record en la venta de obras de arte contemporáneo era un hecho cotidiano.

Los japoneses que intervinieron en el mercado contaban según Hughes (1989; 42) con los ventajosos créditos que algún "zaibatsu" ofrecían a los posibles compradores de arte

occidental: préstamos de cualquier cuantía al 7% anual (3.5 puntos inferior al preferencial USA en aquella época). Shingeki Kameyama, representante de la galería "Mountain Tortoise" de Tokio, adquirió el citado "Intercambio" de De Kooning, a la vez que un dibujo de Brice Marden por 500.000 dólares en Sotheby's. Y, la semana siguiente, compró "El Espejo" de Picasso por 26.4 millones de dólares.

Este comportamiento de compradores japoneses se analiza por Hughes (1989, 42) que cita además el caso de Aska International, galería de Tokio, que invirtió 25 millones en el legado de Dorrance. Dicha galería está controlada por Aichi Corp. de Tokio, propiedad de Yasumichi Morishita. Este magnate japonés estaba interesado en la adquisición de una de las salas de subastas más prestigiosas del momento: Christie's. Aichi Corp. era (noviembre 1989) uno de los cinco accionistas más fuertes de Christie's, con el 6,4% de su capital.

Según Michael Ainslie, director general de Sotheby's, a finales del período del boom especulativo, no había más de 500 personas que pudieran pagar más de 25 millones de dólares por una obra de arte (Hughes, 1989; 38).

Desde mayo de 1990 las salas de subastas han visto como sus ingresos se quedaban en la mitad de lo que había facturado en 1989 (Sánchez-Silva, 1994). Como indica esta autora, a finales de 1992, esta situación empezó a remitir mejorando la posición sobre los años precedentes, hasta alcanzar en el ejercicio 1993 una situación de franca mejoría.

No obstante, la evolución de los distintos segmentos de mercados ha sido desigual. A mediados de 1992, en plena crisis del mercado del arte, según el índice de precios de Sotheby's recogido en Montero (1992, 56), únicamente la Pintura Europea del Siglo XIX segura una tendencia creciente en sus precios. No obstante, a lo largo del período analizado 1987-1991, las obras que más se habían revalorizado eran las de los siglos XIX y XX, siendo las épocas más cotizadas la impresionista y moderna, dado que se pusieron de moda entre coleccionistas e inversores.

En la recuperación que se está advirtiendo, sin el componente especulativo del estadio anterior, nuevamente destaca el comportamiento alcista de la pintura impresionista y

contemporánea, que han sido las de mayor crecimiento durante 1993. No obstante, según la opinión de expertos (Sánchez-Silva, 1994) aún quedan dos o tres años para alcanzar los niveles anteriores. Son las obras clásicas las más demandadas, los coleccionistas se están inclinando por obras de los siglos XVII y XVIII, fundamentalmente seleccionando temas religiosos. En cambio, los autores de vanguardia, que en la época de crecimiento especulativo vieron crecer su cotización en el mercado, actualmente no se demandan de igual modo. Con ello se viene a señalar que la calidad de la obra es el factor que más se aprecia en períodos como el actual.

Huici (1994) indica que esta calidad suele coincidir -aunque no siempre- "con figuras de la más alta significación historiográfica, pero artistas de importancia equivalente no siempre reciben el mismo trato en el favor y las ansias de los coleccionistas".

Entre los aspectos que pueden influir en esta decisión se destaca la aureola mítica que rodea a algunos artistas, que genera un impacto social superior al que se produce en el mundo del arte. En este sentido Pablo Picasso se puede considerar el "arquetipo universal por excelencia del genio de nuestro siglo" (Jarque, 1994). Por ello, Picasso ha venido siendo considerado una referencia de valor entre las cotizaciones del mercado del arte.

Jarque (1994) indica que el índice de cotización en las obras de Picasso revela una tendencia hacia la estabilización. En noviembre de 1993, se llevó a cabo la subasta de las obras del coleccionista Stanley Seeger, Sotheby's vendió 88 obras de Picasso por un precio global de 32 millones de dólares. Según análisis de la revista *The Arts Newspaper*, esta subasta indica la existencia de mucho dinero en busca de inversiones seguras en arte (Cavestany, 1993). La obra más cotizada fue "Mujer y niños al borde del mar (1932)", por la que se pagó 4,4 millones de dólares.

Los factores que han actuado en la fase de crecimiento del mercado del arte, hasta su crisis de 1990, estaban más en relación con las leyes del mercado y sus aproximaciones especulativas y no precisamente con las características artísticas de las piezas. Son esas causas, de índole fundamentalmente financiero, las que determinan las cotizaciones de obras y autores, como Hughes viene a destacar, siendo el valor de la obra de arte en el mercado lo que el comprador está, dispuesto a pagar.

No obstante, algunos analistas del mercado del arte matizan esta afirmación, ya que como indica Coterillo (1989c, 95-96), al analizar el papel que desempeñaban las casas de subastas, éstas antes eran más profesionales y objetivas, puesto que hace quince años Sotheby's y Christie's aún mantenían una postura profesional propia de un intermediario neutral con una responsabilidad limitada (en lo que se refiere a la catalogación de las piezas en venta) a la probada pericia y honestidad de sus expertos. Dichas salas de subastas expresaban precios estimativos, como mera orientación para los no iniciados, que se facilitaban en la subasta, en donde se exhibían los objetos. Nunca llegaban a publicarlos en los catálogos que enviaban por correo ni hacían publicidad de los mismos.

Pero los tiempos han cambiado y se ha acentuado la utilización de todas las variables comerciales disponibles, fundamentalmente la publicidad, apelando a los factores psicológicos como un componente más en la formación y consolidación de los precios. Divulgan los precios estimados por sus expertos mediante los catálogos, usando los medios de comunicación como un instrumento más de sus estrategias comerciales.

Los tradicionales connoisseur han sido sustituidos por los estimadores de precios de las salas de subastas que son los encargados de determinar qué cantidad estarían dispuestos a pagar los posibles adquirentes por una determinada obra de arte, configurándose de este manera como una de las profesiones más cotizadas dentro del mercado. Ello es debido, como indican Frey y Serna (1989), a que en la determinación de los precios de las obras de arte, tradicionalmente los intermediarios consideran que un cuadro de calidad siempre es una inversión rentable, financieramente hablando; aunque estos autores matizan que en determinados casos esta apreciación no se da, generándose etapas de fuerte crecimiento de precios, al lado de otras de recesión.

Un ejemplo de esta variación estacional se centra en la evolución del cuadro "Yo, Picasso", ya que para uno de sus propietarios supuso una revalorización del 19,6% anual; mientras que para otro significó una pérdida del 3,6% anual. Por lo que, aún tratándose de una obra de Picasso, durante un período de tiempo el cuadro debió ser considerado cualitativamente en alza y, en otro, cualitativamente en baja.

La especulación en el mercado del arte generó determinados "vencedores y perdedores". Al decir de Hughes (1989, 38), los "vencedores" serían, algunos coleccionistas, intermediarios y en particular las grandes salas subastadoras, como Sotheby's y Christie's, cuyas subastas guían los niveles internacionales de precios.

Como "perdedores" se podrían incluir fundamentalmente los museos, básicamente los de propiedad pública, cuyos presupuestos no pueden afrontar la competencia a estos niveles de precios. Además la situación del mercado afecta a otra de las funciones clásica de los museos, como son los préstamos para exhibiciones. Hughes (1989, 39) cita las implicaciones financieras de una previsible exhibición de Van Gogh, si después de la ola de "Los Lirios" cada propietario piensa que su pieza vale alrededor de 50 millones de dólares y no está dispuesto a que sea asegurada por menos.

Si se analizan las variaciones de precios de las obras de arte durante un período de tiempo, se puede establecer una relación entre calidad y precio. A nuestro entender un cuadro de calidad es aquel que mantiene una tendencia alcista de su precio real en el mercado. No obstante, no debe identificarse la calidad artística de la obra con la calidad de la obra en el mercado, derivada del valor que den los posibles compradores a dicha obra de arte, ya que el factor que determina el precio pagado por una obra de arte en un mercado no está relacionado únicamente con la calidad artística de la pieza, sino con el criterio que sobre la obra, como activo artístico, tienen los compradores y vendedores.

La crisis del mercado del arte, que parece ha tocado fondo al inicio de 1993, permite destacar una serie de factores relevantes. Nieva (1992) indica que la sensación de crisis se potenció al caer las ventas de las casas de subastas internacionales, junto a la reducción de los precios de las obras que se sacaban a subastas.

Junto a este comportamiento de las salas de subastas, ha de destacarse el de determinados clientes, los especuladores, algunos de cuyos grupos desaparecieron del mercado junto con los inversores japoneses. Entre ambos constituían más del 60% de las ventas de estas salas de subastas internacionales.

Otro aspecto distintivo fue la vuelta al mercado de algunas obras con precios más reducidos, a los que habían sido adquiridas, presionados sus propietarios por problemas

financieros. No obstante, en términos generales descendió el número de obras que salían al mercado, ya que los propietarios tratan de no vender sus obras en momentos que no les son óptimos.

El saneamiento que ha supuesto la crisis en el conjunto del mercado del arte, con el ajuste financiero que han sufrido los especuladores e inversores a corto plazo, permite que los precios sean más razonables, ajustándose a la circunstancias del mercado, con ello se aprecia la vuelta al mercado de coleccionistas que habían quedado apartados debido al alza de precios y por otra parte el papel de asesoramiento que el experto está desempeñando en el mercado del arte.

No todos los segmentos de mercado han sufrido de igual forma el impacto de la crisis. Así la pintura impresionista, moderna y contemporánea ha visto como sus precios han caído por término medio del 30 al 35 por ciento, aunque algunos casos se han superado.

La pintura antigua se ha mantenido en sus cotizaciones, aunque los volúmenes de ventas hayan bajado debido a la recesión económica. En cambio la pintura de interés local, cuyos precios no son muy elevados, ha venido manteniendo sus cotizaciones.

## **CAPITULO TERCERO.- INTERMEDIARIOS DEL MERCADO DEL ARTE.**

### **3.1.- GALERIAS DE ARTE**

Las galerías, como intermediarios en el mercado del arte, cumplen la función de poner en contacto a los compradores con los artistas, aunque esa relación no tiene por que ser directa y personal.

Normalmente, como indican Rouget et al (1991, 47), las galerías de arte suelen ser pequeñas empresas, que sobre una base de poco personal, realiza su labor de intermediación. El papel fundamental de la galería corresponde al director o al propietario de la misma, sobre el que recae la tarea de crear y mantener las relaciones comerciales de la firma que, personalmente o con el apoyo de algún empleado que atiende en la exposición, gestiona la empresa. El personal vinculado a las cuestiones administrativas y contables es muy reducido o dichas tareas se subcontratan con especialistas, dependiendo del volumen de ventas de la galería. Las empresas de mayor tamaño de este sector, pueden tener más de una línea de negocios, en donde además de las obras de arte, realizan actividades conexas, tales como librerías de arte, reproducciones, litografías, valoraciones, etc.

El mercado del arte, en los segmentos territoriales en que se desarrolla, es muy estrecho y todos los participantes se suelen conocer. Ello implica que las relaciones personales no se pueden reemplazar por nada, estando unidas a las posibilidades de venta (Montero 1992, 6).

Las actividades de las galerías giran alrededor de las exposiciones, que representa una práctica cultural totalmente gratuita (Rouget et al 1991, 47), en la que participa un público que puede desempeñar uno o más de los roles de espectadores, profesionales del arte y compradores

Un espectador es el consumidor gratuito de cultura, constituye la mayor parte del público de las galerías. Rouget et al (1991, 47) lo cifran entre el 90 al 95 por ciento de los visitantes de las galerías. Según indican en su estudio se ha constatado que el acto mismo de entrar en una galería queda, dentro de un límite, como algo bastante elitista.

Los profesionales del arte no suelen adquirir obras expuestas en la galería, pero juegan un papel muy importante dado su rol de creadores y transmisores de opinión. Críticos del arte, periodistas, conservadores, etc., son un público fiel, incluso durante bastantes años.

Los compradores, en su amplia variedad de segmentos, son los clientes por excelencia. Las mejores galerías ofrecen a sus compradores, entre otras, garantías de devolución de las cantidades abonadas ligadas a la autenticidad del cuadro comprado, informe sobre el estado de conservación y restauraciones sufrida, compromiso de posteriores evaluaciones del cuadro, consultas de la dirección y su personal para configurar una colección (Bamberger 1990, 44).

La categoría de coleccionista, tal como ya hemos indicado, no se logra inmediatamente, tras una serie de compras, sino después de un largo período de aprendizaje y reconocimiento de la capacidad del comprador para apreciar la obra de determinados artistas o temas.

Los galeristas acentúan su atención en los coleccionistas, fundamentalmente en los períodos especulativos, dado que ningún galerista desea vender una obra de cierta importancia de uno de sus artistas y encontrarse que seis meses más tarde entra en subasta. Tienen que asegurarse no vender a inversores, que no estar vinculada a la obra que compra, sino que desea revenderla para obtener beneficios a corto plazo.

El coleccionismo individual ha sido tradicionalmente impulsado por el galerista. Ya que en buena parte, las vocaciones de coleccionistas han sido fruto de la obra paciente y tenaz de galeristas de primera hora, como son en nuestro país, Juana Mordó en Madrid o los Gaspar y René Métras en Barcelona. Galeristas que parecían tener la capacidad de detectar entre los clientes potenciales a los futuros coleccionistas (Bonet; 1989, 109-110).

Ello, en buena lógica comercial implica la creación de una clientela, con unos incipientes gustos y conocimientos artísticos que compran obras en una cierta línea, bajo el asesoramiento del galerista que actúa como influenciados. Rara vez este tipo de coleccionista pasa a ser un inversionista, pues sus razones de compras no son específicamente financieras sino las de disfrutar de un Millares o Antonio López, por ejemplo, en su pared; pero además, si ha acertado en su elección cuenta con una inversión que se va revalorizando.

La creación de una colección no es sino el resultado de la aplicación de un buen criterio artístico y de la disponibilidad de cierto nivel de recursos económicos (a veces menos de lo que se suele imaginar en estos casos). Algunas Administraciones públicas han puesto al servicio de los posibles coleccionistas planes de ayuda para adquirir obras de arte.

El Welsh Arts Council Service (1988) ofrece préstamos para la adquisición de obras de arte, mediante un sistema denominado "Collectorplan". Las condiciones son muy simples tales como ser residente en el Reino Unido, mayores de 18 de años, tener una cuenta corriente y ser compradores de obras de arte por ellos mismos. Se hace notar la especificación que éstas procedan de artistas vivos.

Los préstamos son gestionados por las galerías asociadas al "Collectorplan", que ofrecen hasta 1.000 libras de crédito sin coste alguno, pagable en diez meses. El sistema de concesión está basado en otros similares que utiliza la banca para la concesión de créditos instantáneos.

Sistemas de créditos como éste se han ido desarrollando últimamente, con condiciones diferenciadas, por distintas entidades financieras, como la Caja de Madrid que dan crédito al arte en colaboración con la Sala Retiro, ofreciendo valoraciones y créditos especiales e inmediatamente avalados por obras de arte (El País 16 de enero de 1994, p. 31).

Dentro del coleccionismo institucional, Bonet (1989, 110) nos pone como ejemplo el caso de la Asociación de Amigos del Reina Sofía que en menos de dos años se ha hecho con una colección en la que figuran, entre otros, y con obra importante, Torres García, Viñes, Alfonso de Olivares, Alberto Caneja, Gaya, José Caballero, Granell, Tápies, Millares, Saura, Feito, Rafols Casamada, Equipo Crónica, Broto, Quejido, Pérez Villalta, Campano, Navarro Baldeweg y García Sevilla.

Otro caso sería el de la Telefónica, cuya colección se está centrande, de momento, en cuatro nombres: Juan Gris, Luis Fernández, Tápies y Chillida. También la Caixa posee fondos museísticos del período de la posguerra, y está comprando sistemáticamente obras de artistas todavía no consagrados.

El coleccionista institucional a veces actúa como galerista, al ceder sus locales para exposiciones o promocionarlas, comprando para sus fondos parte de las obras expuestas o requiriendo dichas obras como pago de los gastos que generan las exposiciones.

La galería se configura a partir de la disposición de un local en donde exhiben las obras de los autores que están en oferta para el público. No todas las galerías tienen en exhibición el conjunto de la obra de su fondo, normalmente éste se encuentra en el almacén o el "cuarto trasero", como indica Bamberger (1990, 55) hay galerías que además de su fondo, dispone de álbumes de fotos de obras almacenadas o, incluso, de obras de colecciones privadas a las cuales puede tener acceso, dado el interés del propietario en venderlas.

Parte de la obra no situada en la galería, puede corresponder a pintores con los que las galerías tienen un determinado acuerdo. En la relación de las galerías con sus pintores, podemos distinguir entre galeristas que están dispuestos a promocionar a autores noveles de aquellos que solamente trabajan con autores consagrados.

Las obras que los artistas exponen en las galerías han sido depositadas por los mismos o compradas por los galeristas. Estos diferentes modos de relación condicionan la fijación de precios. En el caso del depósito se determina con el artista el precio en cada transacción. En cualquier caso la comisión que aplique el galerista estará en consonancia con el volumen de ventas y los precios de las obras de arte. En la actuación del galerista que no está, trabajando con fondos propios se pueden considerar que tratar de lograr una comisión por la venta de la obra de arte que varía en un rango muy amplio, conociéndose niveles desde el 10% al 80%.

Un nivel bajo, como el 10%, podría derivarse simplemente de una labor de intermediación sin que se originen gastos para el mismo. Así sería, por ejemplo, el poner en contacto a un autor con un posible cliente interesado en un determinado tipo de obra. Mientras que los niveles más altos se vinculan con actividades de promoción y representación de artistas. La formación del precio seguiría un sistema como el de márgenes en el que el precio final a abonar por el cliente está determinado por la cadena de comisiones que hayan sido aplicadas.

El depósito permite repartir riesgos entre el galerista y los artistas, dado que no es necesario para el galerista anticipar un gran volumen de fondos, sólo realizar los gastos de promoción del artista y/o la exposición (organización de la exposición, elaboración del catálogo, publicidad, inauguración, presentación, ventas, etc.). Cuando la obra, bajo este esquema, se vende, la regla que prevalece es el reparto del ingreso entre galerista y artista según el modelo de compensación que hayan pactado entre ellos.

Hay algunos casos en que el galerista garantiza al artista un número mínimo de venta. Las comisiones, mínimos de ventas, compra de obras de arte, dependen de la fama que el artista tenga. En unas galerías se recibe la obra de pintores consagrados en depósito, mientras que se compra la de los noveles. Se da el caso de galerías que pagan mensualmente un tanto alzado a sus artistas en función del volumen de ventas previsto, para regularizar las cantidades al final del año, incluyendo en las mutuas compensaciones las posibles adquisiciones de obras por parte del galerista.

Esta situación nos lleva a la práctica de la exclusividad. Parece ser una regla convenida por bastantes galerías con los artistas que tiene en promoción. El proceso de promoción genera unos determinados gastos que no se podrían recuperar si el artista, aprovechándose de la promoción hiciera a espaldas de la galería su propio negocio vendiendo directamente en su taller o por medio de otros galeristas. De igual manera, es rara la aceptación de una representación conjunta entre varias galerías de un mismo artista.

El galerista que tenga la exclusiva de un artista actúa, en cierto sentido, como su representante frente a los clientes finales u otros galeristas. La relación de las galerías con sus artistas se basan en la confianza, normalmente es suficiente un contrato verbal sin mayores formalidades. Las reglas que rigen las relaciones entre ambos se establecen anticipadamente por parte de galeristas y artistas. Es lógico considerar que no van a permanecer invariables, por lo que se ajustan a lo largo del tiempo, dado que no todos los artistas, ni sus obras, tienen el mismo interés para las galerías, en las diferentes temporadas. Ni los artistas, están dispuestos siempre a aceptar las mismas condiciones según sea más conocido.

Si el pintor ha vendido su obra, la galería dispondrá libremente de ella, fijando el precio de acuerdo a su estimación del mercado, tanto el depósito como la compra de obras por los galeristas. Algunas galerías, como indican Rouget et al (1991, 45), compran a buen precio a jóvenes promesas que descubren, por lo que su stock de obras de arte viene a reflejar su política de adquisiciones pasada y el análisis que han efectuado de los gustos de los compradores y posible incidencia de los mismos en la demanda del mercado.

Dependiendo de la amplitud territorial del mercado del arte (internacional, nacional, regional, provincial, insular, local), el tipo de obra de arte se centra en unos determinados temas y técnicas, adaptándose a los gustos de los compradores y a la evolución de la demanda. A nivel nacional, es el arte español el principal campo de actuación de los galeristas, sin menoscabo de las actuaciones de las salas subastadoras en este campo, ya que, al decir de Uriol (1990a), es en el extranjero en donde mejor se está pagando a nuestros artistas. De igual forma se podría indicar que el arte con temas canarios es el principal de campo de acción de los galeristas de esta región o las marinas del Sardinero lo son de Santander.

Hasta el inicio de la crisis, las cotizaciones de los artistas españoles en el mercado nacional han incrementado sus niveles debido a la influencia internacional. Pero tras la crisis, los precios han caído como en el resto de los mercados, las razones que se aducen es la falta de una tradición coleccionista arraigada en nuestro país y la existencia de un régimen fiscal que desincentiva la producción artística y su compra.

De acuerdo con el estudio de Uriol (1990a), entre los autores que más se han revalorizado se encuentra Joan Miró que desde 1986, hasta la fecha del estudio, había multiplicado por tres su cotización, si bien no hay que olvidar que el precio de una obra depende de la calidad del trabajo, la fecha y el tamaño de la pieza.

Antonio Tápies es otro de los autores de más elevada cotización, encontrándose sus obras entre los 40 ó 50 millones de pesetas por término medio. Se cita el ejemplo de la venta de "Efecte de grap" en 1987 por 4,7 millones de pesetas en Sotheby's, mientras que la obra "Pied aux graphismes" fue subastada dos años después por 44 millones por la misma galería.

Autores como María Blanchard, Oscar Domínguez, Miguel Barceló y Antonio López están viendo aumentar sus cotizaciones en el mercado. Mientras que los ya clásicos Dalí (obras anteriores al 1962) y Picasso alcanzan los cientos de millones de pesetas.

Sin duda alguna, el centro de este mercado nacional, con distinta fortuna en los últimos años del crecimiento especulativo y del inicio de la crisis, se ubica anualmente en la Feria Internacional de Arte Contemporáneo, Arco, que se celebra en Madrid a principios del año. Esta Feria actúa de barómetro de las cotizaciones que alcanzan los autores. Como indicador de esta situación se puede presentar el caso de Manolo Millares del que la galería Joan Olivier presentó en Arco de 1990 un

amplio repertorio de obras, cuyos precios oscilaban entre los 70 millones de una pieza de 1964 hasta los 8 y 15 millones de pesetas de otras.

Entre los españoles expuestos en Arco 1990 se apreciaba la cotización de un Oscar Domínguez de 1954 por 40 millones de pesetas, un Saura de 28 millones o un Miró de 275 millones de pesetas (galería Julia Lublin, Argentina).

Los artistas españoles no consagrados son un campo que los galeristas todavía pueden ayudar a la creación de nuevos coleccionistas, sin la necesidad de contar con grandes recursos financieros. Bonet (1989, 110-112) destaca la labor realizada por la Galería Antonio Machón con Darío Basso y la Galería Emilio Navarro con José Joven, como representativas de la existencia de un mercado que está pendiente de la aparición de jóvenes valores.

Actualmente algunas galerías españolas se han abierto al extranjero, debido al proceso de internacionalización del mercado del arte. Promociones de artistas nacionales en los mercados exteriores, establecimiento de relaciones duraderas con galerías extranjeras, intercambio de representaciones, intercambio de cuadros y montaje conjunto de exposiciones, son algunas de las actividades en las que se aprecia esta tendencia de internacionalización.

Esta lógica, en opinión de Armañanzas (1993, 103), acerca el comportamiento de determinadas galerías de arte y casas de subastas al de otras empresas multinacionales que concentrando su negocio en Nueva York, Londres y Tokio, pretenden abarcar los principales mercados económicos y financieros de América, Europa y Asia. La necesidad de hacer frente a su demanda en los diferentes mercados, resalta la diferencia entre los creadores brillantes y los prolíficos, dado que la internacionalización obliga al artista de moda a producir a escala industrial.

Un eslabón básico en el sistema de distribución internacional, son las ferias de arte. Periódicamente las galerías presentan sus más interesantes piezas en las ferias de arte.

Las ferias son un mercado donde se exponen las obras de arte, pero además, toda feria es un hecho cultural y económico de primera línea. La periodicidad de las mismas son anuales o plurianuales, abarcando todas las manifestaciones del arte. Viene a reflejar el estado del mercado del arte.

Las ferias más conocidas de arte contemporáneo, además de ARCO - Feria Internacional de Arte Contemporáneo- (España), son las de Francfort (Alemania); Feria de Basilea; Feria de Chicago; FIAC (Francia); Art Cologne (Alemania); Feria Internacional de Arte Contemporáneo en Los Ángeles (California. EEUU).

Cada feria dispone de procesos específicos para determinar qué galerías y artistas están presentes en sus stands. Según Aguilera (1992, 64), en el caso de ARCO el procedimiento se inicia con el envío, por parte de los galeristas aspirantes a ocupar un stand, de un dossier explicando la línea en la que trabajan, así como un informe de los artistas a los que representan.

Sobre las solicitudes recibidas un comité organizador elige aquellas galerías que mejor se ajustan a la filosofía de ARCO. El comité, organizador - que suele ampliarse o renovarse en cada convocatoria- tiene como objetivo, según los estatutos de Arco, tratar que la feria ofrezca una rigurosa muestra del arte de este siglo, desde una dimensión internacional.

Junto a estas ferias de arte contemporáneo, se celebran periódicamente ferias de antigüedades, en España se pueden citar, entre otras, Feriarte, Exposición del Anticuario Español; el Salón de Anticuarios de Galicia; Feria Internacional de Anticuarios y Almonedistas en Valencia; Salón de Otoño. Arte, Pintura y Antigüedades; Baleart. Feria de Artesanía y Antigüedades; Muestra de Arte y Antigüedades "Al Majestic",...

Entre las ferias internacionales se pueden destacar el Salón de Anticuarios en Marsella; el salón Nacional de Anticuarios en Rouen; Feria de Antigüedades de Burlington en Londres; West London, Antiques Fair; Chester, Antiques Fair; The Chelsea, Antiques Fair; Westminster, Antiques Fair; Feria de Antigüedades y Coleccionismo en Parma (Italia), etc.,.

En momentos de crisis como los actuales, el papel de las ferias, como animador del mercado del arte, cumple su función parcialmente. Merchán (1994, 324) indica que la falta de demanda compradora y un exceso de oferta ha hecho mucho daño al mercado. Por ello, nunca en este país ha habido tantas ferias, muestras, exposiciones y salones de anticuarios. Como el cliente, debido a la crisis económica, no acudía a las tiendas, el lugar natural para este tipo de transacciones, los anticuarios decidieron organizar ferias.

El coleccionista, se ha visto sorprendido con la presentación de una y otra vez de las mismas piezas en todas las muestras, con ello se ha dado la sensación de unos stands repetitivos y monótonos que no han logrado su objetivo, aburriendo a la clientela.

Al final de 1993, no obstante, se ha advertido una cierta inflexión positiva del mercado (Merchán 1994, 325), especialmente en las dos ferias celebradas en Madrid: Artesanía y Feriarte. También se ha apreciado esta tendencia en mercados como Londres y Nueva York.

### **3.2.- SALAS DE SUBASTAS.**

Una subasta (Planeta 1980, 357) es:

"Un sistema de venta consistente en la determinación de precio y del comprador mediante la elección de la oferta más alta entre las realizadas por un colectivo con voluntad de adquirir los productos".

El proceso de compra en las subastas difiere del de las galerías. En las subastas el comprador se enfrenta a una concurrencia, dispone de poco tiempo para elegir entre un lote importante algunas obras de arte de numerosos artistas. En las galerías, el proceso de compra se realiza con tiempo, atendiendo a los consejos de los galeristas y se procede a la elección entre una gama limitada de artistas (Rouget et al 1991, 63).

El documento básico con que cuenta el posible comprador en una subasta es el catálogo. Los catálogos de las salas de subastas proporcionan una lista de los objetos de arte a subastar. De acuerdo con Bamberger (1990, 144), un catálogo tendría que incluir el número del lote a subastar; el nombre y la nacionalidad del artista; la fecha de nacimiento y defunción (en su caso); el título, el medio y las dimensiones del objeto de arte; la localización y la descripción de la firma, tal como aparezca en la obra de arte y el precio estimativo que considera podría alcanzar la obra en su venta.

Las distintas casas de subastas ofrecen su reseña de una forma más o menos exhaustiva, proporcionando la información que consideran conveniente para el desarrollo de la subasta. Esta

tiene una serie de normas que se siguen a lo largo del proceso. Según un catálogo, las normas que rigen en sus subastas son:

"1.- La subasta estará dirigida por el subastador, quién está investido de la máxima autoridad para el desarrollo de la misma, pudiendo dividir, agregar o retirar cualquier lote de la venta, e incluso de hasta suspender la subasta si lo cree conveniente. Igualmente, y en caso de desacuerdo entre compradores en el momento del remate, tendrá plena potestad para adjudicarlo a quien considere o poner el lote nuevamente en subasta.

2.- Los datos del catálogo se consiguen a basa de cuidadosa investigación y asesoramiento, sin embargo, sobre su exactitud no se acepta ninguna responsabilidad. No obstante, y en lo que se refiere a las pinturas que en opinión de la sala se consideran auténticas, pero como en materia de arte los juicios críticos pueden contradecirse, si en el plazo de 30 días de celebrada la subasta, el adjudicatario de alguna de las pinturas así catalogadas reclamase de su falta de autenticidad, aportando en apoyo de su petición la opinión escrita de dos acreditados expertos, la sala anulará la venta y devolver inmediatamente el total de lo pagado por la referida obra. Transcurrido dicho plazo, no se admitirá ninguna reclamación por ningún concepto.

3.- El subastador se reserva el derecho a pujar en nombre de compradores que hayan remitido su Orden de Adjudicación, o bien, delegarlo a la Mesa. La adjudicación se efectuará superando la mayor oferta que exista en el acto de la subasta, aunque la misma no llegue a la cantidad máxima especificada en la Orden de Adjudicación, en interés de la persona que nos confió pujar en su nombre.

4.- Los compradores rellenarán una tarjeta de adjudicación haciendo constar su nombre, dirección, teléfono y firma como conformidad del compromiso de compra y de acuerdo a las normas establecida en este catálogo y leídas por el Subastador al iniciar la Subasta.

5.- Los compradores retirarán los lotes en el plazo de duración de la Subasta. Caso de incumplimiento por parte del comprador, LA SALA DE SUBASTA " YYYY" podrá exigir su pago por vía judicial en la jurisdicción de "XXXX" al cabo de diez días de celebrarse la subasta si así lo considerase.

6.- En la Relación de obras se indican VALORES ESTIMATIVOS y precios SALIDAS SUBASTA. Los valores estimativos son para indicar al público los remates que estas obras pueden alcanzar en subasta, o bien las cotizaciones de los pintores designados. Cuando en la Salidas a subastas indicamos sin base queremos decir que tienen una base inicial de 1.000 pesetas o bien el subastador estar facultado para establecer los precios mínimos de salida.

7.- Los lotes se adjudican al mejor postor bajo el clásico golpe de martillo y serán subastados en el estado en que se encuentren en la exposición, no aceptando reclamación sobre sus posibles desperfectos, roturas, restauraciones, etc., aunque no se hayan reseñado en el catálogo. La exposición previa a la subasta tiene por finalidad un cuidadoso y perfecto estudio por parte de los posibles compradores.

8.- La venta de post-subastas se realiza en función a los valores de estimación y no al precio de salida, pues entendemos que los lotes salen a un precio inferior de su valor real o cotización.

9.- Las pujas se establecen de la siguiente forma:

De 1.000 a 10.000 por aumento de 1.000 Ptas.

De 10.000 a 50.000 por aumento de 2.000 Ptas.

De 50.000 a 100.000 por aumento de 5.000 Ptas.

De 100.000 a 200.000 por aumento de 10.000 Ptas.

De 200.000 en adelante por aumento de 20.000 Ptas.

Al precio final de adjudicación se incrementará un 10% como contribución a las cargas a que están sujetos los lotes subastados, así como los lotes vendidos fuera de subasta".

Desde el punto de vista psicológico, una venta en subasta procura a los compradores una satisfacción inmediata relativa al placer de la vanidad, aspecto bastante importante para explicar los precios record obtenidos en determinadas subastas. La publicidad relacionada con esas ventas proporciona al comprador, si no es conocido, un acceso gratuito a los medios de comunicación, lo que contribuye a promover su nombre e imagen. Esta notoriedad instantánea constituye un complemento de la compra de la obra de arte.

Los precios de remate o martillo obtenidos en las distintas subastas se recopilan en guías de precios que sirven de elemento de referencia en el mercado del arte. Desde la perspectiva de la evaluación de obras de arte, es de interés la comparación entre los precios estimativos y los de remate. En la fijación de precios estimativos las salas de subastas parecen ser muy sensibles, tanto al alza como a la baja en la determinación de precios ajustándose a las variaciones del mercado.

Estos precios estimativos, determinados por expertos de las salas de subastas, vienen a ser buenas predicciones de los precios de martillo. En términos de Ashenfelter (1989, 34) las salas de subastas proporcionan un buen expertizaje en la predicción de precios, dado que, en su opinión:

" Perhaps honesty is an auctioneer's most profitable policy rule".

Esta afirmación, es matizada por Salamon (1992, 89) al realizar su estudio sobre la fiabilidad de los precios estimativos, indicando que:

"Perhaps honesty on the average is the auctioneer's most profitable policy rule"

Ello es debido a que, resalta Salamon (1992, 85), publicar un precio estimativo bajo puede atraer compradores a la subasta, pero si son altos atraen a los vendedores. En definitiva, la estrategia de determinación de los precios estimativos tratan de buscar un planteamiento medio que satisfaga a ambos elementos del mercado.

En las galerías es más difícil que se admita una baja de los precios de los artistas representados, por lo que en caso de caída de la demanda se retira la obra del mercado hasta una mejor ocasión. No obstante, esta caída de precios puede ser interpretada como un signo de la mediocridad del pintor y generar un retraimiento de la demanda hacia el mismo (Sagot-Duravoux et al, 1992, 98). Aún así no se puede descartar, como indica Bamberger (1990, 180) en un ejemplo, que una galería que posea un gran lote de obras de un determinado artista actúe por medio de las subastas para conseguir que se logren precios récord para sus obras y, con ello, se reevalúe su fondo de arte.

Los principales clientes de las salas de subastas eran tradicionalmente los galeristas y marchantes. Un cambio en la lógica comercial en las salas subastadoras con oferta directa hacia el público en general redujo la presencia de estos intermediarios en las subastas.

Las subastas se realizan a lo largo de todo el mundo periódicamente, generando información sobre precios que se recogen, como ya se ha indicado en las distintas guías, las cuales sirven de referencia a los demás operadores del mercado para la determinación de sus cotizaciones.

Al comparar precios de galerías y de salas de subasta Bamberger (1990, 148) estima que generalmente los precios de subastas pueden ser hasta el 40 al 50 por ciento del precio de las galerías. Aunque es posible que en determinados casos se presenten desviaciones significativas.

En el mercado del arte Sotheby's y Christie's son las dos salas de subastas más conocidas e importantes, ambas tiene origen británico, si bien Sotheby's pasó a ser controlada por capital americano al comprar el norteamericano Alfredo Taubman un importante paquete de acciones que le confirió la mayoría en el capital. Por otra parte, de Christie's ya hemos comentado la presencia de capital japonés en su accionariado. También son británicas las salas de subastas que ocupan el lugar tercero y cuarto, a nivel mundial, Phillips y Bonhams. Seguidas por el Hotel Drouot en Francia en quinto puesto (Fines, 1990; 14).

Junto a la oferta de obras de arte en las distintas subastas, las mayores salas de subastas cuentan con una amplia gama de servicios complementarios, cuya prestación vienen a repercutir en el precio de las obras vendidas. Catalogación, valoración, operaciones de transporte y tráfico de divisas, créditos y seguros, configuran a estas salas como verdaderas empresas multinacionales con delegaciones en diversos países.

Antes de las subastas, como se ha indicado, las salas de subastas realizan una estimación del precio que la obra puede alcanzar en el mercado. Esta valoración estimativa previa intenta ser una guía prospectiva para los compradores.

Las casas de subastas han modificado su base de determinación del precio estimativo del objeto de arte. Según Armañanzas (1993, 103) antes lo establecían a partir del precio medio alcanzado en anteriores subastas. En la época de auge de las subastas se ha impuesto el cálculo teniendo en cuenta los precios más altos logrados en las últimas subastas, sin considerar las características específicas de cada una de las obras de arte objeto de transacción.

No obstante, como es lógico, la dinámica de la subasta generará precios de martillo diferentes a los estimados, en donde la demanda del mercado, y sus factores determinantes, establecer el precio

final. Al precio de martillo se le deben repercutir la comisión y el Impuesto del Valor Añadido. Estos dos últimos conceptos tampoco se han incluido en los precios estimativos. La comisión de compra era en 1993 en Sotheby's del 15% en las primeras 30.000 Libras del precio de martillo y del 10% para las cantidades que las superen, corriendo a cargo del cliente también el correspondiente impuesto.

En cuanto al vendedor la comisión es del 10% sobre el precio de martillo en lotes cuyo precio sea de 1.000 libras o más. En caso de precios de martillo inferior a 1.000 libras, la comisión es del 15%, con un mínimo de 60 libras que se cargar a las pinturas, dibujos y carteles.

En algunos casos las salas de subastas han llegado a ofrecer, cuando gestionan un conjunto de obras de un mismo propietario que sale al mercado la fijación de un precio de referencia garantizado. Ese precio de referencia garantizado, por obra o por conjunto de obras, determina un escalón inferior, por debajo del cual la obra es retirada de la subasta. El cliente recibe su precio, pero hasta que no se vende a ese precio final, la sala subastadora no recupera la cantidad comprometida. Si el precio es superior, el cliente recibe la diferencia. Las garantías son uno de los más fuertes factores que inducen a la venta, dando cierta estabilidad al precio de las obras en el mercado, fijando unos niveles mínimos a las cotizaciones de las piezas.

De acuerdo con una información de Artnewsletters, citado por Hughes (1989; 40), un intermediario William Acquavella ofreció 100 millones de dólares por un conjunto de piezas que integraban el legado Dorrance, pero Sotheby's subió a 110 millones, quedando incluidos dentro de un precio de reserva global (precio mínimo aceptable por un vendedor para toda su colección), vendiéndose posteriormente por 131,29 millones de dólares. Esta operación da cierta estabilidad al precio de las obras en el mercado, fijando unos niveles mínimos a las cotizaciones de las piezas.

Además de estas valoraciones previas para los clientes que desean subastar obras de arte, estas empresas también ofrecen certificaciones valorativas para ser presentadas por propietarios en el caso de que deseen asegurar sus bienes, pago del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (herencias), contratos privados de venta. Los gastos de valoración varían de acuerdo la naturaleza y el número de obras objeto de valoración.

En Francia, el papel que desempeñan estas salas de subastas está, en gran medida encomendado, a los comisarios-tasadores, que pueden contar con especialistas y evaluadores que apoyan su trabajo

(Moulin y Quemin, 1993). Siguiendo a Rouget et al. (1991, 61) podemos indicar que los comisarios-tasadores son los encargados de la realización y gestión de las subastas, al detentar su monopolio legal. Las ventas se realizan dentro de un marco reglamentario protegiendo a compradores y vendedores. Los comisarios-tasadores no pueden comprar y vender por cuenta propia, lo cual es una garantía para el vendedor de obras de arte, ya que la capacidad de determinar precios en este mercado es algo que no es asequible para el cliente medio. Se considera que hace falta cierto tipo de iniciación profesional en materia de arte para poder llegar a valorar y determinar precios estimativos en el mercado. La remuneración de estos comisarios-tasadores consiste en un porcentaje del precio de adjudicación como contrapartida de sus servicios.

La adjudicación de una obra vincula al comisario-tasador con el comprador por un período de treinta años, por lo que al recibir su remuneración como experto el comisario-tasador debe afrontar el riesgo de error. Por ello, se viene a exigir para el ejercicio de esta profesión altas garantías financieras para hacer frente a posibles reclamaciones.

La elección de un determinado comisario-tasador por un cliente se basará en su fama y competencia en el mercado del objeto que intenta vender. La primera función del comisario-tasador es buscar un número alto de potenciales compradores de la obra objeto de transacción. El sistema que suele emplear es el del catálogo razonado en donde se ofrece información sobre los objetos y se indica la autenticidad de los mismos. El vendedor puede establecer, a partir del correspondiente expertizaje, un precio de reserva, por debajo del cual se niega a vender su obra. Este precio puede ser también objeto de negociación, cuando el precio se establece en función del precio resultante del expertizaje, la oferente rara vez paga los gastos de venta en el caso de que lo revoque. Pero si el vendedor fija su propio precio de reserva, más alto que el estimado en el expertizaje, el comisario-tasador exigirá la comisión y gastos en caso de revocación.

Al igual que en las salas de subastas anglosajonas, el comisario-tasador también cobra al vendedor, en compensación de los servicios prestados. Al contrario de los gastos pagados por el comprador, estos derechos son en parte variables, resultado de negociaciones habidas entre el vendedor y el comisario-tasador en los casos de ventas de grandes colecciones se pueden estipular comisiones reducidas ajustadas al volumen de negocio previsto.

Junto a los comisarios-tasadores, otro conjunto de expertos se está desarrollando profesionalmente en Francia. Moulin y Quemin (1993) nos indican como estos expertos independientes, con amplia

formación en historia del arte (normalmente en un campo específico) y conocedores de las características comerciales del mercado del arte se están imponiendo como consejeros en gestión de los patrimonios artísticos, asesores de empresas aseguradoras, etc., (p g. 1428). Situación que se viene propagando de igual forma en España.

Otro servicio financiero ofertado por ciertas salas de subastas, como Sotheby's, es la concesión de un crédito por el 50% del precio de subasta de una obra artística, a un tipo de interés cuatro puntos superior al preferencial del mercado USA. Esta figura ha quedado en entredicho después del fracaso de la venta de Los Lirios de Van Gogh por 53,9 millones de dólares a Alan Bond. La obra garantizó un préstamo de la sala subastadora, Sotheby's, al 13,5% de interés el cual no fue desembolsado a su vencimiento dada la situación de crisis financiera del magnate australiano. Ello ha obligado a la sala subastadora a colocar nuevamente el cuadro en el mercado (marzo 1990), habiendo sido adquirido por el Museo Getty de Malibú (California).

Se ha venido criticando tanto los precios estimativos de referencia y los créditos con garantía de la obra adquirida debido a que se considera que conforman artificialmente el precio de las obras de arte en el mercado, incluso antes de efectuarse la subasta. Diversas voces se han levantado en su contra exigiendo una aclaración de las condiciones financieras ofertadas en los catálogos anunciadores de las subastas (Hughes 1989; 40).

Los subastadores han sido en gran medida los animadores de este mercado, lo que ha afectado a todo el sector. De las subastas realizadas en la temporada de septiembre 1988 a agosto de 1989 se puede destacar una facturación de unos 700.000 millones de pesetas por parte de las salas subastadoras en el mercado mundial de arte. De las subastas realizadas se puede apreciar la posición de la demanda frente al mercado.

Así, de las obras subastadas, son los impresionistas, "modernos" y "contemporáneos" las obras de moda y más rentables. La gama de colores más amplia y los tamaños no excesivamente grandes de las obras del siglo XIX y XX se han impuesto, en general, a los viejos maestros del XVI, XVII y XVIII. Ello se debe, en parte también, a que los gustos actuales están bastantes alejados de las temáticas dominantes en los cuadros anteriores al siglo XIX (Uriol, 1990a).

### **3.3.- OTROS INTERMEDIARIOS Y OPERADORES.**

En la ola de la coyuntura actual del mercado del arte han aparecido, en nuestro país, figuras societarias que vienen a ofertar nuevas oportunidades de inversión a un colectivo restringido que está dispuesto a invertir más de tres millones de pesetas en obras de arte, como es el caso del fondo especializado en inversiones en arte, Prestige Art International Trade Management, creado en Barcelona en 1989 por D. Ángel de Torres Herrera, que fue promotor de la sala de subastas Valentín, en la Ciudad Condal (Ramos 1989, 23). Este fondo cuenta con un capital de 130 millones de pesetas y 25 clientes, estando presente en Europa (Florencia, Londres) y América (Nueva York y Montevideo) por vía de subastas, además de contar con su propia red de comerciantes que les ofrecen sus stocks o su mediación.

Por medio de este fondo de inversión especializado en inversiones en arte se ofrecían rentabilidades entre 15% y el 25% anual. El sistema parte de la compra por parte del fondo, en comisión por el inversor de una obra que puede incluso lucir en su sala. Pasado un determinado período de tiempo esa obra se vende, lo que a juicio de los promotores de esta sociedad podría generar la rentabilidad indicada.

Autores como Sorolla, Ramón Salas, José Benlliure, Pablo Salinas, Joaquín Cusachs, José Mongrell, Román Ribera, LLuis Graner y Joan Clará compongan en 1989 el fondo de inversión (Ramos 1989, 23).

La hipótesis inicial de la que partía es la continua revalorización del mercado del arte, que permitiría unos niveles de rentabilidad como los indicados. El antecedente de algunas sociedades de inversión filatélicas nos proporciona una vía crítica de aproximación a este sistema de inversión, por otra parte ampliamente desarrollado en el extranjero.

Los estudios realizados por Frey y Serna en Art & Antiques (October 1989) sobre el caso de "Yo, Picasso", citado por Hughes (1989, 41), evidencian la dificultad de obtener en sucesivas ventas rentabilidades como las indicadas, por cuanto el mercado parece que está alcanzando una estabilización en sus precios.

Por otra parte, los costes que lleva parejo el almacenaje de una obra de arte, tales como el seguro y cuidados, así como la pérdida del valor del dinero por la inflación determina que los tipos de rentabilidades reales puedan ser inferiores e incluso en algunos casos negativos. Es un error equiparar una elevada alza de precio de una pintura subastada a una rentabilidad lucrativa.

Así, en el caso ya expuesto de "Yo, Picasso", el comprador en 1970 pagó 147.000 libras esterlinas y lo vendió cinco años después por 283.500 libras. Aunque el precio del cuadro se había incrementado en 136.000 libras esterlinas, la inversión no fue nada rentable. La rentabilidad nominal del 8,6% quedó absorbida por la inflación media del Reino Unido en ese período, del 12,5% por año. Con lo que la rentabilidad real obtenida sería una negativa del 3,6% anual, mientras que el comprador en 1981, Wendell Cherry, que lo adquirió por 5,83 millones de dólares, lo vendió en 1989 por 47,85 millones de dólares, obteniendo una rentabilidad anual neta del 19,6% (después de comisiones, costes del seguro, inflación y demás gastos).

Por ello, en el caso de que se alcance a acertar en la apreciación de la cualidad de una obra de arte, la inversión puede ser bastante rentable. Se destaca el caso de "Los girasoles" de Van Gogh, un propietario la adquirió en 1934 por 24.000 libras esterlinas, y la vendió en 1987 por casi 40 millones de dólares, lo que le supuso una rentabilidad anual, después de impuestos, del 11 %. Junto a este caso, se conocen rentabilidades de hasta el 77,4% anual, tal como "Ensueños" de Ducks, que fue subastada en 1986 por 21.170 dólares, y dos años después se vendió por 130.000.

No obstante, los cálculos realizados por Frey y Serna en el análisis de la venta de algunas de estas compras denotan que si, por ejemplo, se quisiera realizar dentro de cinco años "Yo, Picasso", debería alcanzar un precio mínimo de 81 millones de dólares, para asegurar un nivel de rentabilidad adecuado, teniendo en cuenta la inversión realizada (Hughes, 1989; 41)

Estos niveles logrados en las diferentes cotizaciones de las obras de arte y el riesgo de estos activos artísticos ha llevado a determinados bancos, como el Chase Manhattan Bank, de Nueva York, a crear la figura de asesor de inversiones de obras de arte (Fines 1990; 11) para aconsejar a sus clientes, y muchas entidades financieras, tanto nacionales como extranjeras, ya están ofertando este servicio en la administración de patrimonio, siendo normal la oferta de participación en fondos de obras de arte, similares al antes indicado, al igual que en cualquier tipo de fondo de inversión.

Invertir en obras de arte puede ser una operación alternativa a las existentes en otros activos financieros e inmobiliarios, pero la seguridad y rentabilidad de la inversión estará condicionada por el adecuado asesoramiento artístico y financiero, teniendo en cuenta la rentabilidad que se puede generar de la cualidad de una obra en el mercado del arte

Entre los operadores del mercado del arte que recientemente se han introducido en el mismo para prestar servicios a galeristas y clientes podemos destacar ART REPOSITORY TRADE, esta sociedad además de los servicios de compra-venta habituales de cualquier otro anticuario, ofrece a sus clientes la posibilidad de realizar operaciones financieras cruzadas con piezas de arte.

Andrade (1992) destaca que esta sociedad se dedica preferentemente a la comercialización de obras de arte antiguo que tengan buenas perspectivas de revalorización. La selección de las obras de arte se realizan a partir de la consideración de dos criterios básicos: el estético y el financiero. Para atraer a los coleccionistas e inversores utilizan, además de la venta directa, las subastas interprofesionales, destinadas a los anticuarios, inversores y coleccionistas, junto con subastas abiertas a particulares y venta por catálogo. Para esta última posibilidad, la sociedad cuenta con corresponsales en el extranjero que asesorarán a los potenciales clientes y dispondrán de material gráfico para mostrarles las piezas disponibles y evitarles que se desplacen de lugar para examinar las antigüedades.

En opinión del presidente de esta sociedad, Alfredo Jiménez, recogida por Andrade (1992, 70), "si no hay compradores no es porque haya crisis, sino porque el mercado de las antigüedades en España, no ofrece garantías", se piensa que es necesario suplir estas deficiencias con el expertizaje y la catalogación de todas las obras que pasen por la sociedad.

Una forma más directa de puesta a disposición de clientes y galerías del stock de obras de arte sería la venta por ordenador. Prada (1994), nos indica que MERCART es una sociedad que ha asumido la creación de un mercado continuo de obras de arte, en base a la utilización de procedimientos informáticos, mediante los cuales pretende comercializar piezas de arte y que posibilita a cada una de las galerías que está integrada en él la exhibición y venta de forma instantánea de sus fondos en propiedad, además de los depósitos de todas las galerías asociadas.

De esta manera, los clientes a través de sus galerías tendrán un acceso a un fondo mucho mayor. Las ventajas para el galerista se centrarán en una ampliación de la oferta, junto a los puntos de ventas, a la vez que disminuyen los costes operativos y gana en agilidad.

El soporte de la base de datos gráfica es un disco fijo y un CD-ROM de lectura láser. En la base de datos están todas las características de cada obra: datos relativos a los autores, escuelas, estilo, medidas, año y precio, entre otras.

Actualmente hay seis galerías, con más de 500 cuadros y 86 autores en dicha base de datos. Existen dos posibilidades de vinculación a este mercado continuo. Por una parte se puede ser socio, mediante la adquisición de acciones o ser usuario. En este último caso sólo se debe pagar la cuota de uso del sistema y la compra de un ordenador adecuado.

Partiendo de que los márgenes medios de venta con los que se trabajan en las galerías rondan el 30%, mediante la afiliación a Mercart, los márgenes bajarían al 20%, por lo que la sociedad tendría un porcentaje aproximado del 10%. Los beneficios para los participantes vendrían de la posibilidad de vender no sólo las obras propias, sino también la de las otras galerías, con lo que el fondo disponible se ampliaría. La limitación que se establece es que los cuadros objetos de transacción deben ser admitidos por un comité que evalúe tanto su calidad artística como el precio que pide el vendedor.

También se debe mencionar la aparición en el mercado del arte de sociedades y profesionales dedicados a la valoración de obras de arte, siguiendo un proceso iniciado en otros países de la Unión Europea.

Agrupados alrededor de la Cámara Europea de Expertos y Consejeros de Arte (CECOA) y la Organización Internacional de Expertos (ORDINEX) o bien como profesionales independientes, los evaluadores-tasadores realizan informes y asesoramientos cuyos principales clientes son las compañías de seguros, bancos, fundaciones, juzgados y coleccionistas.

Estos asesoramientos son útiles, tanto desde las perspectivas de inversiones y coleccionistas en general, como en testamentarias, inventarios, repartos de bienes, declaraciones para pólizas y siniestros de seguros, etc., además del asesoramiento en visitas a anticuarios y ferias.

## **CAPITULO CUARTO.- MODELOS DE VALORACION DE PINTURAS.**

### **4.1.- LA OBRA DE ARTE Y LA DETERMINACION DE SU COTIZACION.**

Es evidente que cada obra de arte es única e irreplicable, por lo que cada una de las mismas adquiere un valor estético específico. Esta concepción está basada en la existencia del artista creador y en la idea de la gratuidad del acto creativo. No obstante, la obra de arte, el objeto resultante de tal acto, puede ser intercambiado en un mercado por un precio (Holz 1979; Poli, 1976). En la determinación de los diferentes valores económicos de las pinturas es necesario conocer los mecanismos de formación de precios en el mercado del arte.

Armañanzas (1993, 97) establece la existencia de tres caminos para considerar el valor estético de una obra de arte. Por una parte, se destaca que el valor estético es únicamente la expresión de un sentimiento, como actitud subjetiva que se experimenta frente a una obra de creación. Otra, sería un valor objetivo o propiedad del objeto artístico. Por último, indica que la operación de conferir un valor estético a una obra de arte es subjetiva, pero tras la apreciación se puede lograr una objetivación a través del consenso y su solidificación histórica.

El consenso para tal objetivación llega de la mano de los especialistas (historiadores del arte, críticos, connoisseurs, conservadores de museos, coleccionistas y galeristas) que "son los que establecen ese acuerdo que instituye el valor estético de la obra de arte" (p g. 98).

Esta apreciación sólo es admitida por Moulin y Quemín (1993, 1422) para las obras que denominan "clásicas". En cambio, para los objetos de arte "contemporáneo" la valoración artística vendrá por la validación institucional y del mercado de la apreciación que el experto haya realizado (p gs. 1434 y 1440).

El valor económico, aparece con la posibilidad de intercambio que una obra con valor artístico genera por parte de los partícipes en el mercado, en sus posiciones de oferentes y demandantes. Para que ese mercado funcione hacen falta dos elementos: la producción de la obra de arte y la difusión de la existencia de la misma. Ambos elementos son necesarios para la fijación de precios.

La obra de arte desde la perspectiva del mercado, es considerada, en línea con lo que indica Kotler (1992, 473) como algo que puede ser ofrecido a un mercado de arte con la finalidad de que se le preste atención, sea adquirido y utilizado, con objeto de satisfacer un deseo o una necesidad.

Si bien el soporte de una obra de arte es físico hay una serie de dimensiones que permiten ampliar la consideración que en el mercado de arte se pueda sentir hacia determinadas obras, aspectos cualitativos que realmente esperan apreciar los posibles compradores de este mercado. Así, a partir de la consideración de la obra de arte como un bien físico, formado por soportes, técnicas y marcos, se puede pasar a considerar el conjunto de atributos y condiciones que el comprador de obras de arte y los expertos aprecian y con los que están de acuerdo en admitir que existen cuando adquieren una pintura.

Pero dentro de la pintura, no todas las obras son iguales, ni siquiera dentro de la producción de un determinado pintor. Esa característica diferencial, atributos y condiciones de unas determinadas pinturas, que las distinguen del conjunto de la producción de un determinado pintor, o que hace sobresalir la obra de un pintor sobre las de los demás, es lo que el mercado busca y valora.

Al establecer esta diferenciación entre la producción artística de diferentes pintores, e incluso entre las obras del mismo pintor, se quiere destacar la importancia que la "firma" de un pintor tiene en el mercado del arte. La firma del pintor viene a reflejar la fama del mismo, a la vez que se utiliza para identificar su producción artística. Es decir el origen y las características diferenciales de sus obras de arte, en donde se aprecia su sello personal.

Normalmente un pintor que produce dentro de la familia de las pinturas, trabaja de forma preferente una determinada técnica, en la que refleja su maestría. No obstante, se pueden encontrar pintores que a lo largo de su vida profesional han probado más de una técnica e incluso trabajan con más de una al unísono. De igual forma nos podemos referir a los temas que preferentemente un pintor lleva al lienzo, desde naturalezas muertas a retratos o paisajes. Algunos de los más grandes pintores han logrado su fama, y su firma es ampliamente reconocida, por su especial vinculación a determinado tema a lo largo de su carrera artística. Junto a estos rasgos diferenciadores, el tamaño de la obra también sirve de elemento identificativo de la producción del pintor.

No obstante la apreciación del mercado del valor de la firma de un determinado artista, no todas las técnicas ni todos los temas de dichos artistas son igualmente considerados. Hay obras concretas que

pueden distinguirse de las demás, tanto por la técnica, el tema o el tamaño, o bien por algún atributo específico que los críticos, expertos y, en general, el mercado de arte, destaca en la misma.

Centrándonos en la firma de un pintor, se destaca la importancia que para la valoración de sus obras tiene el que sea ampliamente reconocido por el mercado. Es indudable que la ayuda de los tradicionales connoisseurs del mercado ayuda a tal fin, sobre la base de una determinada apreciación de la calidad artística de sus trabajos (obras "clásicas"), pero también hay que tener en cuenta la importancia de la publicidad y la utilidad de los medios de comunicación para darlos a conocer al mercado. En estos casos el reconocimiento de la fama y la importancia de una firma en el mercado de arte exige una fuerte inversión, normalmente a largo plazo, fundamentalmente apoyada en publicidad y promoción del artista, tanto por el mismo o bien por los galeristas y marchantes que le apoyan (obras "contemporáneas").

Una vez iniciado el proceso, una determinada firma puede contar con una clientela que demanda dicha firma e incluso rehúsan la adquisición de pinturas similares, a menor precio. Los artistas que logran esa apreciación del mercado, consolidando su posición, están por encima de la coyuntura del mercado del arte.

Los precios en el mercado del arte se fijan bien a través de un proceso de negociación entre el comprador y el vendedor o mediante un sistema de licitación o subasta. En ambos casos hay valores de referencia que utilizan los distintos agentes intervinientes para fijar sus posiciones de partida (y llegada) en las negociaciones.

Los operadores del mercado del arte pueden plantear distintas estrategias para obtener sus objetivos respecto a sus competidores. Moulin y Quemín (1993, 1439) nos indican:

" Les vendeurs, par le biais des échères publiques, peuvent avoir intérêt à introduire la concurrence par la prix en mettant aux enchères des oeuvres á des prix inférieurs à ceux pratiqués par les galeries promotrices, mais néanmoins très supérieurs a á ceux auxquels ils ont acquis eux-mêmes les oeuvres".

Esta estrategia de fijación de precios a la baja utilizando las salas de subastas en contra de galerías ha sido utilizada en Francia en los años cincuenta, tal como se recoge en su estudio del mercado francés Moulin (1967, 459-460).

De igual forma se puede establecer estrategias al alza de precios, utilizando los medios de validación y consenso sobre la producción artística de determinado autor.

Tradicionalmente el precio es uno de los factores básicos en la elección de los compradores en cualquier mercado, pero las características del bien objeto de transacción, la obra de arte y las razones de compras de los adquirentes hacen que la tradicional variable comercial quede relativizada al actuar en el mercado del arte. No obstante se puede establecer una relación directa entre las cualidades artísticas del cuadro, que en adelante denominaremos "calidad" y el precio de la obra (figura 1).

Siguiendo a Kotler (1992, 526) se puede establecer estrategias de fijación de precios de acuerdo con la calidad, tal como recogemos en la siguiente figura:

**Figura 2: Relación Calidad/Precio**

<b>Calidad</b>	<b>Precio</b>		
	<b>Alto</b>	<b>Medio</b>	<b>Bajo</b>
<b>Alta</b>	Recompensa	Alto valor	Supervalor
<b>Media</b>	Margen excesivo	Valor medio	Buen valor
<b>Baja</b>	Robo	Falsa economía	Economía

Fuente: Kotler 1992

Un pintor, al fijar el valor de su producción artística, al igual que un intermediario o experto al valorar la obra objeto, puede desplazarse a lo largo de la diagonal precio calidad en su valoración, determinando un precio alto en recompensa a una alta calidad apreciada por los expertos. Un valor medio que adecuaría un precio medio a una calidad pareja o un precio bajo ante una obra de baja calidad.

No obstante se pueden dar en el mercado posiciones favorables para los posibles adquirentes cuando ante obras de alta calidad se está fijando un valor medio (alto valor) o bajo (super valor), al igual cuando se fija un precio bajo por una obra de arte de calidad media (buen valor) estas situaciones puede determinar una ventaja para el adquirente pero claros quebrantos económicos para el o los vendedores.

Por otra parte, como se recoge en el gráfico, se pueden presentar las situaciones contrarias, en las que obras de calidad media o baja hayan sido valoradas por encima de su valía. Así, en el caso de fijar precios altos por obras de calidad media nos encontraremos con situaciones en las que aparecen márgenes excesivos; de falsa economía cuando se fijan precios medios por calidades bajas o simplemente de robo cuando se tratan de obtener altos precios por obras de baja calidad. Evidentemente los clientes, al pagar un sobreprecio por trabajos de calidad media o baja se sentirán engañados, con la correspondiente caída en consideración de los intervinientes en el proceso de venta de la obra.

Los casos que hemos destacado vienen a subrayar la necesidad de englobar en la valoración de obras de arte dos dimensiones en principio distantes pero estrechamente unidas en el mercado del arte. Por una parte la apreciación artística de la obra de arte y la determinación de la "calidad" de la misma por parte de un connoisseur o experto en el arte objeto de estudio y otra la del conocedor del mercado para determinar el valor que la firma o la obra en particular puede alcanzar.

La valoración de las obras de arte siempre contará con un factor de incertidumbre que puede determinar fuertes variaciones en los precios. Como sabemos, el valor de los objetos artísticos parte de la autenticación de las mismas, por lo que todo cambio en la atribución de una obra a un determinado pintor implica consecuencias financieras de importancia e incluso el inicio de procedimientos judiciales. Ese es, por ejemplo, el caso de la tabla de Poussin "Olympos y Marsyas", que pertenecía a la familia Saint-Arroman y fue adquirido por el museo del Louvre en 1968 al precio de 2.200FF. Atribuido posteriormente a Poussin y recuperado por la familia, tras un proceso judicial, se subastó el 13 de diciembre de 1988 por más de siete millones de francos. (Moulin y Quemín 1993, 1442).

Pero hay además, otros factores que pueden incidir en la valoración de la obra de arte. Siguiendo a Moulin y Quemín (1993, 1442-1443) destacamos la importancia de las modas, la influencia de los valores estéticos contemporáneos, los progresos de la investigación histórica y el interés de los comerciantes.

La valoración de una obra de arte dependerá de los agentes que intervengan en el proceso. Se puede partir de la consideración de la demanda del mercado para ese tipo de obra, de los costes de las mismas, tanto en el caso del pintor como del intermediario y en las cotizaciones que otros pintores están alcanzando en el mercado.

En el caso de que la valoración se centre en la apreciación de las cotizaciones de otros artistas, habrá de considerarse la relación calidad / precio que tienen sus obras. Para llegar a conocer esta situación se suele utilizar las guías de precios que están disponibles en el mercado, siendo las de Sotheby's y Christie's las más conocidas, recogiendo las cotizaciones alcanzadas en sus subastas por las diferentes obras objeto de licitación.

Las opiniones de los compradores, fundamentalmente los institucionales, permiten el posicionamiento de cotizaciones y la percepción de los niveles de las cotizaciones que se están fijando. Esto nos lleva a considerar un factor altamente significativo en la fijación de precios de determinados autores, destacado por especialistas de sus obras y conocedores del mercado, el factor psicológico. Este factor aparece con bastante frecuencia en el mercado del arte, tanto por vía de moda de un determinado pintor, como por fijación de obras o pintores en determinados compradores. El análisis de este factor sobrepasa los límites que nos hemos autoimpuesto en esta investigación, si bien es cierto que debe ser considerado como uno más de los factores determinantes de la valoración de una obra o de una firma en el mercado y en ese sentido se encontrar implícitamente incluido en la cotización.

Una vez efectuada la valoración, se tiene que tener en cuenta los gastos comerciales que casas de subastas y galerías cobran a los clientes para cubrir sus costes. Hay diversos sistemas para repercutir la comisión sobre la obra de arte. Por un lado está el incremento del precio por la comisión y por otro el giro de la comisión sobre el precio final.

El caso del incremento de la comisión sobre la cotización es el más simple, dado que se trata de repercutir al precio inicial la comisión de venta, que es un porcentaje de dicho precio inicial. Su formulación general sería:

$$Pf = Pi + c Pi$$

O lo que es lo mismo

$$Pf = Pi (1 + c)$$

en donde:

Pf : Precio final o de venta de la obra.

Pi : Precio inicial, de compra o el fijado por el artista.

c: Comisión que se carga en cada transacción. Porcentaje sobre el precio inicial.

Por ejemplo para una obra cotizada en 100.000 Pts, como precio inicial, y una comisión del 10 por ciento (0.10), el precio final (Pf) sería igual al precio inicial de 100 por (1+0.10), es decir 110.000 Pts.

Otra alternativa se presenta cuando el precio final se determina añadiendo al precio inicial una comisión de compra, que se calcula en porcentaje del precio final. Su formulación general sería:

$$Pf = Pi + c Pf$$

de donde se puede obtener la expresión del precio final Pf, como:

$$Pf = Pi : (1 - c)$$

en donde:

Pf : precio final en la transacción,

Pi : precio inicial en la transacción y

C: comisión que se carga en cada transacción sobre el precio final.

Si el cuadro inicialmente se valoró en 210.000 Pts y el galerista desea obtener una comisión del 30% del precio de venta al público, el cuadro se debe ofertar a 300.000 Pts. Este es el resultado de dividir 210.000 Pts por 0,70, es decir 1 menos 0,30 (30% de comisión)

Una aplicación de este sistema para el cálculo del precio que recibe un pintor cuando las comisiones de los intermediarios están fijadas y el precio final de venta está determinado por la demanda sería el siguiente.

Si un cuadro que se ha adquirido por el cliente en 260.000 Pts, estando fijada la comisión del galerista que vende la obra en el 30% del valor al que vende el cuadro y la comisión del

representante del pintor en un 20% del valor al que vende el cuadro. Esto significaría para el artista un precio base de su obra de 145.600 Pts.

Si el precio final son 260.000 Pts y la comisión que gira sobre el mismo un 30%, el precio al que le corresponde al pintor, incluida la comisión de su representante será de 260.000 Pts x 0,70, es decir 182.000 Pts. Si de esta cantidad descontamos la comisión del representante (el 20 % supone 36.400 Pts), le quedar al pintor un total de 145.600 Pts.

#### **4.2.- GUIAS DE PRECIOS.**

La información de las transacciones del mercado del arte se refiere a las efectuadas en las salas de subastas, que son los datos que se dan a conocer de forma pública una vez efectuada la venta. Estos datos, normalmente no incluyen gastos, impuestos y comisiones, no obstante en algunos casos puede que sí lleven repercutidos dichos gastos.

A nivel nacional se pueden citar las guías de precios de Galería Antiquaria que contiene precios obtenido por las subastas de obras de arte. Esta revista recoge, además de cierto número de artículos relacionados con el mercado del arte y el panorama artístico, datos sistemáticos de las operaciones que se realiza en el mercado español y algunas operaciones del mercado internacional. Normalmente hace referencia a la venta de obras españolas en dichos mercados.

Los datos que incluye en su publicación mensual y en las guías anuales permiten identificar el autor de la pintura (excepto en el caso de ser anónima que se indica); la obra objeto de transacción (si tiene título); la técnica utilizada; las dimensiones; el precio de remate; la sala de subasta y el mes en que se efectuó la operación. Un ejemplo recogido del ejemplar nº 115 de Galería Antiquaria, correspondiente a marzo de 1994, página 88, sería:

Bonnin Guerin, Francisco: "Rincón canario". Acuarela. 60x 46 cms. 300.000 pts. Ansorena, Enero
Bonnin Guerin, Francisco: "Puerto de la Cruz". Acuarela. 60x 46 cms. 380.000 pts. Ansorena, Enero

Además de esta revista, hay otras referencias de precios en otras revistas y catálogos en el mercado nacional, que dan cotizaciones puntuales de precios de pintura. En este sentido se pueden citar tanto EURO-ART como Ibérico 2Mil. Este catálogo, que consideraremos al analizar los modelos de valoración con sistemas de puntos (véase Capítulo 5º) tiene un apartado dedicado a guía de precios de subastas.

El otro ejemplo citado, de corta vigencia, fue la revista EURO-ART, que en su apartado de mercado de arte, hacía un análisis de las principales transacciones de las casas de subastas nacionales y extranjeras, con referencia de precios solo de aquellos cuadros que han obtenido una alta cotización, y del monto total de cada una de las subastas, haciendo una breve síntesis.

Así, EUROP. ART INTERNACIONAL, revista de Arte e Inversión, venía publicando referencias parciales de ventas en subastas durante el semestre anterior, con comentarios del mercado del arte.

Los datos de subastas recogidos por EUROP. ART INTERNACIONAL son más limitados, no solo por ser una selección, sino por no constar la sala de subasta ni el mes de la operación, siendo agrupadas éstas por periodos semestrales.

Sin ser exhaustivos se pueden mencionar algunas de las guías de precios de subastas europeas y americanas más utilizadas, tales como:

- \* Art at Auction in America.
- \* Art Quest.
- \* Art Sales Index
- \* Currier's Price Guide to American and European Prints at Auction.
- \* Currier's Price Guide to American Artists, 1645-1945, at Auction.
- \* Currier's Price Guide to European Artist, 1545-1945, at Auction.
- \* Davenport's Art Reference and Price Guide.
- \* Gordon's Print Price Annual.
- \* International Auction Records.
- \* L'Officiel Des Arts
- \* Leonard's Annual Price Index of Art Auctions.
- \* McKittrick's Art Price Guide.
- \* The 1990 Picture Price Guide to the UK Art Market.

\* The Official Price Guide to Fine Art.

\* The Sotheby Index.

La editora de Leonard's Annual Price Index of Art Auctions y presidenta de Auction Index, Inc, Susan Theran publicó en 1992 su segunda edición de Fine Art. Identification and Price Guide una compilación de precios de obras de arte vendidas en subastas en los Estados Unidos desde septiembre de 1985 a agosto de 1990.

La base de datos que se incluye en su obra se refiere a 21.765 nombres de artistas con información sobre precios de sus obras de artes obtenidos en subastas. En cada artista aparece un rango de precios que reflejan el mayor y menor precio por una categoría de obras. Indica (p. 35) que los únicos precios de público dominio son de subastas, pero que se pueden considerar tanto como ventas al por mayor como ventas al por menor, dependiendo de la localidad donde se realizan las licitaciones y las fechas de las mismas.

La guía, subraya, puede ayudar a realizar una valoración comparativa entre artistas individuales y a determinar si una obra en particular está bien de precios, está sobreevaluada o es una ganga. Pero termina destacando que la consideración final, sin embargo, debe recaer en la calidad artística de la pintura, condición en que se encuentra, al igual que otros factores particularmente significativos en cada caso.

Por ello al comentar el significado del rango de precios que presenta por cada pintor destaca que es sólo eso un rango. Los precios de una obra de arte pueden variar drásticamente en función de diversas razones, entre las que incluye la importancia y la calidad de la obra en cuestión, su tamaño y diferencias con respecto a la media. Otros factores a considerar van desde el marco de la obra, el tiempo, las facilidades de ventas, etc.

En cualquier caso (p g. 35) el rango de precios que se ofrece en esta guía pueden reflejar la popularidad de un particular artista o estilo en una cierta región o moda. Los precios que se recogen no deben considerarse solamente como el índice de valoración de una pintura en particular.

Estas guías de precios e índices son elementos básicos del sistema informativo del mercado del arte y su popularización. Se puede destacar el papel desempeñado por The Times-Sotheby Index, que fue publicado en las páginas de economía del The Times, mostrando las variaciones anuales de los

precios alcanzados por los objetos de arte en subastas internacionales. Estos índices desaparecieron a principio de los 70 y fueron reemplazados, en 1981, por el Sotheby Index. Keen (1971) realizó un estudio del mercado del arte, desde 1951 a 1969, en los que se utilizan este índice (Armañanzas, 1993, 105)

#### **4.3- MODELOS DE LA ECONOMÍA DEL ARTE.**

En la presentación del número correspondiente a noviembre-diciembre de 1993 de la revista ANNALES, dedicada al mundo del arte, Menger y Revel (1993, 1337), indican:

" Avec l'histoire de l'art, l'histoire et les sciences sociales entretiennent traditionnellement des relations malais,es et instables. Toutes ensembles, elles paraissent pourtant partager des object et des enjeux que nul ne songe sérieusement á dénier: l'inscription social des oeuvres et des activités artistiques"

No obstante, la realidad es que tanto desde campos como la psicología, o dentro de las ciencias sociales la sociología y la economía, el interés por aplicar sus específicas aproximaciones al hecho artístico han determinado el desarrollo de disciplinas científicas como son la Psicología del Arte, la Sociología del Arte y la Economía del Arte.

El campo de la Economía del Arte cubre distintos aspectos de la vida artística, pero fundamentalmente pretende desarrollar modelo lógicamente consistentes que permitan entender el comportamiento económico y predecir las consecuencias del mismo (Singer 1992, 77). En este sentido, al establecer su dimensión actual, Frey y Serna (1993, 1199) nos indican que:

"La Economía del Arte actual se diferencia de la del pasado en que no se limita a analizar las relaciones y conexiones que existen entre las Bellas Artes, por un lado, y el resto de la Economía, por otro. Efectúa un verdadero análisis económico del arte y lo sitúa como un campo más dentro del denominado Análisis Económico del comportamiento humano en ámbitos fuera del mercado".

Como establecen estos autores la aplicación de una ciencia social, como la Economía, permite analizar el comportamiento de artistas, funcionarios de instituciones artísticas, propietarios de galerías, aficionados y, en general, de los consumidores del arte.

El contenido de este campo científico se ha ido configurando con diversas aportaciones que resaltan aspectos específicos de las distintas manifestaciones artísticas. Frey y Serna (1993, 1198-1201) citan como impulsores de la actual Economía del Arte a Baumol y Bowen (1966) al plantear la denominada "enfermedad de costes" (1). Throsby y Withers (1979) incorporan métodos estadísticos y econométricos avanzados para el análisis del comportamiento de los consumidores de arte. Finalmente, Frey y Pommerhne (1990) establecieron los límites que hasta ese momento ha alcanzado este campo científico.

En su obra "Muses and Markets", se presenta un campo delimitado por el estudio de los mercados del arte, artistas y la gestión de las instituciones artísticas. En el análisis de los mercados del arte, Frey y Pommerehne (1990, capítulo III) examinan detalladamente la problemática del rendimiento de las inversiones en objetos de arte.

Alrededor en este específico espacio científico se han ido publicado diversos estudios basados en la microeconomía del arte (Singer, 1978) que han dado pie al estudio de los factores determinantes de los precios de las obras de arte (Singer, 1978 y 1990b; Schneider y Pommerehne, 1983; Rouget et al, 1991) y de la rentabilidad de la inversión en arte (Baumol, 1986; Frey y Pommerehne, 1989; Singer 1990a; Chanel et al, 1990a y 1990b; Louargand y McDaniel, 1991; Goetzmann, 1993).

Desde esta perspectiva, la imagen del mercado del arte para los profesionales ha ido cambiando a lo largo de los últimos años, así Lee (1988, 66) indicaba: "

"Almost unnoticed, art has turned from a obscure, chaotic and esoteric market to an organized and highly sophisticated market. Works of art have become quasi-financial instrument, because the art market itself has become more of a financial market"

El hecho de ser considerado un mercado similar al financiero supone la superación de una serie de requisitos que no todos los segmentos del mercado del arte y sus intermediarios han sido capaces de alcanzar.

En opinión de Louargand y McDaniel (1991, 54-55) es sólo el segmento de las salas de subastas, coincidiendo con Singer (1990a, 1) que lo denomina terciario al reservar el término de secundario para el conformado por las galerías y demás intermediarios, el que puede recibir tal calificación.

El argumento que manejan Louargand y McDaniel es que las salas de subastas proporcionan liquidez al mercado, reduciendo la importancia de los galeristas. Las casas de subastas han reducido el coste de transacción de las obras de arte en el mercado, dado que las comisiones que cargan son inferiores a las de los galeristas.

Incide en esta semejanza entre mercados el hecho de que haya más información disponible, por cuanto los medios de información han venido considerando como noticiable las ventas de las salas de subastas, más aún en la reciente época especulativa, por lo que suponía las inversiones multimillonarias en dólares de las ventas de cuadros impresionistas y de arte contemporáneo. De esta forma se supera la imperfección que recogía Baumol (1986, 10) derivada de la falta de información, la cual no ayudaba a la toma de decisiones, suficientemente sopesadas, en las transacciones de obras de arte.

Las mismas salas de subastas se han preocupado de publicar sus catálogos y poner a disposición del público los precios de martillo resultantes de las diferentes sesiones. De hecho, la información de precios disponible en el mercado del arte está basada en las declaraciones de estos intermediarios. La importancia de esta información la destaca Singer (1978, 28) que, al indicar que en el mercado secundario se negocia la mayoría del arte de calidad, resalta la importancia de la infraestructura disponible que genera amplia información que sirve de guía a las actuaciones de los intermediarios.

Por otra parte, los antiguos coleccionistas, que centraban su atención en la pintura, escultura y la obra gráfica, han sido superados por un amplio colectivo cuyo rango de interés se centra en cualquier tipo de objeto.

Las transacciones del mercado se han visto incentivadas por el hecho de que han aparecido nuevas fórmulas de financiación. Son las propias salas de subastas las que en sus condiciones de compra han incluido créditos sobre el valor de la obra de arte.

En definitiva el aumento de la información, del número de partícipes, de los objetos de arte intercambiados ha logrado que se considere que este mercado es globalmente semejante al resto de los mercados.

En el estudio de los mercados de arte, el elemento fundamental que se considera es la determinación del precio, de acuerdo con las leyes de la oferta y demanda que rijan en el mismo.

Los estudios realizados en este campo para la fijación y predicción de precios parten de la consideración de los factores que pueden ser determinantes de los mismos, intentando calibrar la influencia que cada uno de estos factores tendrá en la formación del precio, para lo cual vienen a utilizar a partir de ciertas bases de datos modelos estadísticos financieros específicos.

La mayoría de los autores utilizan las obras de Mayer; Van Braam y Romeny; Sotheby y Parke-Bernet; Christies y Wallensiek, en sus diferentes ediciones, referidos a los precios alcanzados por las piezas objeto de subasta.

En el caso de Rouget et al (1991) el estudio centrado en el mercado francés se realizó a partir de una muestra de los artistas representativos del arte contemporáneo en Francia, de los cuales se disponía de información cuantitativa de los precios de sus obras.

Para ello, un grupo de investigadores franceses, dirigidos por Bernard Rouget presentó en "La Documentation Française", un amplio estudio sobre el mercado del arte contemporáneo en Francia, dentro de la colección del Departamento de Estudios y Prospectiva del Ministerio de la Cultura y la Comunicación.

Para estos investigadores franceses toda obra se caracteriza por las siguientes variables: nombre del artista y título, técnica, dimensiones, año de creación, año de venta, existencia de un eventual "pedigree" bajo la forma de participación en una exposición, bibliografía y el precio alcanzado por anteriores ventas.

La muestra de artistas analizados se tomó del Fichero del Ministerio de Cultura en relación a las adquisiciones del Fondo Nacional de Arte Contemporáneo y de los Fondos Regionales de Arte Contemporáneo.

Estos ficheros contienen los datos y características de las obras que se adquieren por dichos fondos y sus precios.

Complementan estos ficheros los datos (pp. 26-31) integrados por el fichero de ventas de la Biblioteca de la Cámara Nacional de los comisarios, incluidas sus valoraciones. Un fichero por artistas, incluye descripción de las obras puestas en venta en subasta (Hotel Drouot) y el precio de adjudicación.

Las informaciones figuran clasificadas por técnica (pintura, dibujo, acuarela, pastel, guache, escultura), y por orden alfabético de los artistas.

La estructura del fichero de "Arte Contemporáneo Francés" estaba basada en una ordenación según fecha de venta. Mientras que la estructuración de la muestra de arte contemporáneo era por técnica.

Inicialmente Schneider y Pommerehne (1983, 45-46) agruparon las variables que se han considerado que podrían influir en la determinación del precio en dos grandes grupos. Las que inciden por la vía de la oferta y las que lo hacen por la de la demanda.

Vienen a determinar la oferta de obras de arte, el coste de producción, la técnica, los materiales usados, el tamaño, la publicidad y la fama. Serán cruciales en el lado de la demanda la valoración estética de la obra de un artista, la riqueza disponible por parte de los compradores potenciales y la rentabilidad de otras inversiones alternativas.

Los costes de producción, según indican Schneider y Pommerehne (1983, 62) no son muy importantes en la determinación del precio de venta. No obstante, el coste de producción habría que determinarlo en función de la técnica utilizada, los materiales y el tamaño elegido, en ese sentido destacan Rouget et al (1991, 134) que la utilización del óleo está en regresión entre los artistas más jóvenes que prefieren realizar sus obras en grandes tamaños, por lo que el coste de las materias primas empleadas es significativamente alto, por lo que tienden a pintar cada vez más el acrílico en lugar de utilizar el óleo.

Como es de común conocimiento existe una amplia variedad de técnicas que pueden ser utilizadas corrientemente en pintura. Rouget et al (1991, 133-136) han efectuado un reagrupamiento en una

docena de categorías principales, sobre la base de la técnica dominante que caracteriza cada cuadro; cada una de esas categorías está fuertemente representada en el mercado.

Consideran al óleo como la técnica más importante, a la vez que se encuentra presente en más del 50% de las ventas.

El uso de una determinada técnica está relacionado con el tamaño de la obra y depende en gran parte de las preferencias de los artistas. Así Rouget et al (1991, 134) destacan que las técnicas más utilizadas en los pequeños formatos suelen ser el lápiz, la acuarela, la tinta china, el gouache y los collages. Mientras que en los grandes formatos las preferidas son los acrílicos y técnicas mixtas, seguidas por el óleo.

La observación de las estadísticas de ventas en Francia referidos al año 1989 (p g. 134) revela la existencia de diferencias de precios medios dependiendo del tipo de técnica utilizado por el pintor

El rango de los precios puede depender tanto de los diferentes formatos medios de las obras como de la técnica utilizada.

La apreciación del valor de la técnica no será igual según las dimensiones de las obras consideradas: en los pequeños formatos, los acrílicos obtienen unos valores muy bajos en relación al óleo. Las técnicas mixtas caracterizan los grandes formatos y obtienen precios bastantes altos. Acuarelas y gouaches frecuentes en los pequeños y medianos formatos, pero no lo son en los niveles superiores de tamaño, al igual que la tinta china, pastel, lápiz y carboncillo.

Al considerar estas informaciones, será preciso que se conjuguen los costes de producción de las diferentes técnicas y materiales, con su durabilidad para explicar las diferencias de precios. El óleo exige mayor trabajo al tiempo que demanda materiales más costosos. También es una de las técnicas más resistente al paso del tiempo, de ahí sus elevados precios. Las diferencias de precios según técnicas se mantienen debido a los costes de producción a pesar que la durabilidad de las obras pueda asegurarse a numerosos procedimientos, sean cual fuera la técnica utilizada (p g. 136).

En términos generales se viene considerando que cuanto más caro sea el material utilizado más alto será el precio. Así Schneider y Pommerehne (1983, 44) destacan la diferencia entre los costes de los materiales en la producción de la pintura con respecto a la escultura y la obra gráfica.

En los estudios empíricos de Rouget et al (1991, 136-140) se llega a determinar que el precio de las obras pictóricas es una función creciente en relación a su dimensión, a la vez que el precio por unidad de superficie cae con el tamaño de la obra. Estas conclusiones coinciden con las hipótesis planteadas por Schneider y Pommerehne (1983, 45).

Del estudio realizado por Rouget et al (1991, 136-140) sobre los datos de las ventas del Hotel Drouot en 1989, se pueden destacar las conclusiones que a continuación se presentan sobre el comportamiento del precio de las obras de arte en función del tamaño de las mismas.

La superficie media del conjunto de las obras de los artistas nacidos después de 1880 y negociados en 1989 es de 5600 cm<sup>2</sup>. Difieren evidentemente según la técnica utilizada y el periodo de creación de la obra, pero se revela una tendencia histórica al aumento de la dimensión de los cuadros. La dimensión media de las obras de los artistas nacidos después de 1940 es 3'5 veces más elevada que las obras de los artistas nacidos a lo largo de período 1880-1900.

Los cuadros con mayor superficie están asociados a los acrílicos y se vincula con el movimiento temporal del crecimiento del tamaño de las obras pintadas. Una superficie superior supone, por término medio, un precio por obra mas elevado. Esta relación se verifica para las ventas de 1989 sea cual fuere el período de creación y sea cual fuere la técnica considerada.

Hay una caída del precio medio por unidad de superficie. Se aprecia la existencia de un precio medio bastante elevado para obras de pequeña dimensión (menos 1000 cm<sup>2</sup>) relativamente sobrepagadas en relación a obras de tamaños superiores.

El crecimiento de los precios no es proporcional al del tamaño. A partir de una superficie que se puede fijar alrededor de 10.000cm<sup>2</sup> el nivel de precio cae rápidamente. Con ello se puede suponer que a partir de cierta dimensión, alrededor de la indicada, el incremento de precios en relación con el incremento de la superficie se reduce, por lo que el aumento de tamaño no genera aumento de precios, sino todo lo contrario.

Estas conclusiones vienen a confirmar las hipótesis planteadas en sus estudios Schneider y Pommerehne (1983, 44-45) que indicaban al determinar su modelo que se esperaba que cuanto más grande fuese el tamaño de la pieza representativa, mayores serian los costes de producción y con

ello el precio. No obstante, estos mismos autores ya recogían que la limitación de espacio, tanto entre los coleccionistas privados como públicos podían tener un efecto contrario en las piezas de gran tamaño. Esta hipótesis está contrastada por la información proveniente de la evolución del precio medio unitario en función de la superficie del cuadro. Por ejemplo, para una técnica como el óleo el precio unitario tiende a reducirse cuando el formato considerado aumenta.

La publicidad desarrollada por los intermediarios en orden a incrementar la demanda de las obras de arte de sus artistas, incluye en opinión de Schneider y Pommerehne (1983, 45) entre otras cosas las exposiciones y presentaciones de la obra del artista que tiene un efecto directo en el incremento de los costes de comercialización y por ello del precio de venta.

Este aspecto se ha venido relacionando con el concepto de "pedigree". Rouget et al (1991, 144-145) indican que uno de los factores determinantes del pedigree es la participación en exposiciones.

También contribuyen a obtener un determinado pedigree la mención del artista y sus obras en publicaciones especializadas, catálogos, etc.

Tener pedigree implica obtener un precio superior, incluso en artistas jóvenes. A veces el pedigree está relacionado con una dimensión más importante de la obra y una mayor antigüedad. El efecto pedigree parece más sensible para los jóvenes artistas, la antigüedad parece constituir un sustituto del pedigree. Para las obras que no poseen otra cosa, tener una mayor antigüedad aumenta el valor de la obra.

En aras a categorizar la importancia de los aspectos antes expuestos en la cotización de los artistas, Singer (1990a, 2) estableció una jerarquía de etapas que debían seguir los artistas hasta alcanzar el pleno reconocimiento.

Para Singer, la primera etapa de un artista americano, pasaba por la aceptación de su obra en una galería reconocida. Cita (p g. 4), 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 (p g 6) 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 (p g. 12) 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 ° 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 críticos 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 (1991, 144) 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 cuanto 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 será la demanda de arte y menor serán los precios.

Por último, los citados autores relacionan lo que denominan valoración estética (p g. 46) 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)."

Para medir esta valoración estética usan el sistema de Bongard (1974) que constituye la base de la lista del "Art Compass" publicado anualmente en el número de septiembre/octubre de la revista mensual alemana "Capital" (Véase capítulo 5°).

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).

La determinación de si la inversión en arte es rentable o no, de forma comparativa con otras inversiones alternativas, ha ocupado parte de las investigaciones efectuadas en el campo de la economía del arte.

La inversión en obras de arte ha sido objeto de investigación, centrándose tanto en las peculiaridades de la inversión como en la rentabilidad de las mismas.

Baumol (1986, 10-11) destaca la diferencia entre invertir en obras de arte y en la bolsa. Primero, invertir en bolsa supone la existencia de un gran número de acciones perfectamente homogéneas y sustituibles entre sí, mientras que una bien conocida pintura es única, e incluso dos obras sobre el mismo tema, realizada por un determinado artista no son sustitutivas.

La bolsa es competitiva, con un suficiente número de partícipes independientes entre sí. Pero el propietario de una obra mantiene una posición en la que puede considerarse como detentador de un monopolio sobre una pieza que es única.

Por otra parte, las transacciones en cualquier bolsa se realizan de forma continuada. Sin embargo, la reventa de una obra de arte puede no ocurrir más de una vez a lo largo de un siglo.

En los mercados bursátiles los precios por los cuales se producen las transacciones son, generalmente, de público dominio. El precio por el cual una obra de arte se adquiere, sólo es conocido por los partícipes en la operación. Si bien, el desarrollo de las operaciones de las salas de subastas y la publicación de los precios alcanzados ha aumentado la información disponible en ese segmento del mercado.

Finalmente, en la bolsa se conoce en principio al precio a que una acción se puede negociar a partir de las condiciones financieras de la empresa. Pero en las obras de arte, ¿quién conoce el valor de la pieza?

Desde estas perspectivas Baumol (1986, 11) utilizó la base de datos de Reitlinger (1961) formada por un fichero de obras de arte vendidas desde 1760 a 1960 para llegar a determinar que la inversión en obras de arte es un negocio arriesgado, parecido a un juego de azar, determinando que la rentabilidad media obtenida por los inversores que realizaron operaciones en los doscientos años considerados no superaba el 3,25% anual, claramente inferior a inversiones alternativas, como por ejemplo los bonos del Gobierno británico que ofrecía rentabilidades del 6% alrededor de 1800.

La conclusión que alcanza este autor es aconsejar a los posibles inversores que lo hagan en acciones más rentables pero que si compran obras de arte lo hagan por el placer estético que éstas le

puedan proporcionar (p g. 14). A esa misma conclusión llegan otros autores como Frey y Serna (1989), Goetzmann (1993), Grampp (1991) y Singer (1990b; 1992).

Frey y Serna (1989, 3) destacan que determinadas inversiones en el mercado han sido muy rentables ocasionalmente, debido al espectacular aumento de precio de la época especulativa, pero el aumento de precio necesario para cubrir la depreciación monetaria (inflación), los gastos del seguro y los de la casa de subastas no es posible que puedan alcanzarse en la práctica.

Parecidas son las conclusiones que alcanza Goetzmann (1993) sobre las series de precios de Reitlinger (1991, 1963, 1971), así como las de Mayer (1971-1987). Para este autor que revisa los estudios de Anderson (1974) y Baumol (1986) hay muy pocas evidencias de que el arte sea una inversión atractiva para un inversor al que no le guste correr riesgos. El arte, aparte del gusto por sus valores estéticos, sólo puede ser potencialmente atractivo para un inversor que lo adquiera en base a deshacerse de la inversión en cuanto obtenga una rentabilidad adecuada (p g. 1375). Lo cual es aleatorio y contingente, puesto que nadie nos asegura que sea capaz de conocer cuáles son los cuadros apropiados (Frey y Serna 1989, 3).

Dentro de la lógica de la Economía del Arte, teniendo en cuenta las consideraciones contables, nos encontraríamos con los modelos de inventario. Estos modelos se diseñan específicamente para ser utilizados en los museos y demás instituciones e intermediarios con objeto de mantener el inventario permanente de las obras de arte allí depositadas.

Al introducirse en la problemática del mantenimiento de un inventario permanente de obras de arte por parte de museos y demás órganos gestores del patrimonio cultural, Montero (1991) desarrolla un modelo de valoración de obras de arte en función de diversos componentes: el precio de adquisición, el tiempo que ha transcurrido desde la adquisición, el índice de variación monetaria y los gastos imputables a la gestión y conservación del bien en el Museo u organismo gestor.

En la delimitación de este modelo de valoración de inventario para los Entes Locales se siguen las normas emanadas de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA), contenidas en el Documento nº 2 sobre Principios Contables referido al Inmovilizado Material (AECA, 1991).

Como indica AECA la valoración de los bienes muebles de interés cultural debería seguir el principio general recogido por el Código de Comercio en su artículo 39. La valoración deber hacerse con arreglo a criterios objetivos que garanticen los intereses de terceros, y siguiendo los principios de imagen fiel que exige una prudente y ordenada gestión económica del ente.

En el mercado de obras de arte, los bienes culturales muebles pueden ser considerados tantos activos inmovilizado material como existencias.

Tendrán la característica de activo inmovilizado material aquellos bienes culturales que estarán vinculados de forma permanente a la actividad de la organización propietaria, como podrían ser los cuadros y esculturas de un museo.

Serán calificados como activos circulantes, los bienes culturales (pinturas, esculturas, monedas, sellos,...) que sean objeto de comercio por la organización que los posee. Por ejemplo, el caso de los cuadros de una galería de arte.

Se pueden establecer como criterios generales de valoración, de acuerdo a los principios generales de contabilidad tendentes a asegurar la imagen fiel de la empresa, los siguientes:

Para los bienes culturales adquiridos a título oneroso, el precio de adquisición, pudiéndose efectuar los correspondientes ajustes valorativos para corregir su depreciación (2). Tres son los tipos de valores que pueden ser considerados:

A) Si el bien cultural ha sido realizado en la institución propietaria del mismo, se utilizarla como criterio de valoración el del coste de producción.

Se entiende por coste de producción la integración al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles utilizadas en la realización del bien, los costes directa e indirectamente imputables al mismo, junto a los gastos financieros generados por su producción.

B) Si el bien cultural mueble ha sido adquirido a título gratuito, el valor venal.

Se entiende por valor venal de un bien el precio que se presume estaría dispuesto a pagar un adquirente eventual teniendo en cuenta el estado y el lugar en que se encuentre dicho bien.

C) Se entiende por precio de adquisición (3) el importe facturado por el vendedor, junto a los siguientes componentes:

a) Gastos adicionales hasta la instalación del bien, considerando como tales a los gastos de transporte, derechos arancelarios (en su caso), seguros, de instalación, montaje y demás que sean necesarios.

b) Gastos financieros que hayan sido cargados por el vendedor a cuenta del comprador, de préstamos destinados a financiar la compra del bien.

c) Impuestos indirectos que graven a estos bienes, cuando no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública.

Con respecto a este criterio de la Cuarta Directiva C.E.E. que hay que entender que el precio de adquisición nunca puede superar el valor venal o justiprecio, ya que en ese caso se entraría en contradicción con el principio de prudencia valorativa (4).

Los bienes valorados de acuerdo a los criterios expuestos pueden ser actualizados mediante la incorporación de los costes de renovación, ampliación o mejora.

Estos costes corrigen el valor del bien siempre que supongan un medio para mantener la vida útil del bien. El valor resultante constituye el valor de inventario de estos bienes, que no debe superar el valor venal.

El nuevo Plan de Contabilidad entiende como valor de mercado el de su valor de realización, deducidos los gastos de comercialización que correspondan.

La regla básica es la valoración de los bienes muebles de interés cultural a precio de adquisición o de coste. Además es conveniente que el Ente revise periódicamente la valoración dada a estos bienes, proceso que se puede efectuar anualmente.

Se sumarán al precio de adquisición todos los gastos necesarios hasta su instalación, desde el momento de la compra (traslado, seguros, transporte, financiación, instalación, medidas de seguridad, etc.)

En las revisiones periódicas de los bienes sujetos a inventario, somos partidarios de añadir todos los gastos repercutibles derivados de su custodia, mantenimiento y conservación. El límite máximo de repercusión se podría establecer en el valor de mercado de dicho bien, de acuerdo con el correspondiente expertizaje (realizado periódicamente). La capitalización de estos gastos, junto a los estimados de adquisición se efectúa usando un tipo de interés similar al de variación del coste de la vida (inflación).

Una vez realizada las determinaciones individuales, se proceder a la consolidación del conjunto del inventario.

## **CAPÍTULO QUINTO: MODELOS DE APRECIACIÓN DE EXPERTOS**

### **5.1.- INDICE DE ORIENTACION DEL MERCADO.**

La determinación del valor venal de un bien de interés cultural estará basada en el conocimiento que los expertos tengan de esa clase de bienes, de informaciones de mercado y de la situación general de la economía. El dictamen final es una opinión personal, subjetiva, asentada en su capacidad profesional.

El papel que desempeña el experto está condicionado por el consenso existente sobre el valor artístico de la obra ("clásica") o por la validación que el mercado del arte y sus instituciones hayan dado a su apreciación (obra "contemporánea"). Tal como indica Moulin y Queminn (1993, 1445):

"Les marchés artistiques, et tout spécialement le marché de l'art contemporain, sont des contextes dans lesquels l'incertitude est dominante: incertitude sur la valeur des biens; sur la valeur des compétences requises pour obtenir les succès professionnel, qu'il s'agisse des experts ou des artistes".

En la apreciación de las obras de arte, no hay un modelo generalmente admitido de tasación y valoración de bienes, contándose con trabajos periódicos basados en diferentes metodologías, que vienen a establecer preferentemente índices indicativos de la situación del mercado u horquillas de precios. En otros casos es un comité de expertos los que determinan, mediante valoración individual basada en su apreciación del artista y su obra, la cotización de un artista en el mercado del arte.

Basada en la metodología propuesta por Bongard (1974) se ha ido publicando anualmente, en la revista alemana "Capital", una lista de los cien mejores artistas contemporáneos. El reconocimiento de la validez de esta clasificación jerárquica es amplia siendo utilizada tanto por académicos (Schneider y Pommerehne, 1983; Rouget et al. 1991), como profesionales (Velasco, 1992) en sus estudios de los mercados contemporáneos de arte.

Schneider y Pommerehne, (1983) destacan la importancia de esta lista por cuanto les permite determinar la evaluación estética de las obras de arte que han considerado en su estudio del mercado del arte. Para ello, la evaluación estética se definiría como la:

"posición de cada artista... en el mundo del arte, sería la consideración de la producción artística completa y no de una pieza en particular".

La validación de la importancia de un artista depende del gusto estético de un conjunto de individuos e instituciones que se han considerado como referencia en un determinado período histórico. Cuando cambian ese conjunto, la escala de valores se altera. Si en pocas anteriores determinadas Academias de Bellas Artes fijaba la jerarquía de los valores, hoy esta jerarquía depende de las preferencias de una minoría de iniciados, tales como coleccionistas, galeristas, críticos, conservadores y académicos (Sagot-Duvaroux et al 1992, 92).

Bongard (1974) entendió este cambio y trató, mediante su método, de racionalizar la relación entre la jerarquía estética, valorando mediante la asignación de puntos determinados elementos cualitativos. Los resultados se jerarquizan y comparan con el ranking de precios que las guías proporcionan. Cuando hay una diferencia apreciable, en un sentido u otro, puede ser caro o barato adquirir una obra del artista en cuestión.

El proceso a seguir, según la metodología de Bongard (1974), es establecer una lista de los "100 mejores artistas contemporáneos" realizada sobre la base de informaciones cualitativas recogidas sobre 500 artistas de fama internacional. Para llegar a seleccionar a los 100 artistas citados se efectúa una clasificación jerárquica de diferentes signos de reconocimiento de la fama de artistas contemporáneos.

La inclusión de un artista entre los 500 más destacados se realiza a partir del reconocimiento que cada artista recibió en el periodo de análisis de los más importantes museos occidentales y coleccionistas privadas, así como libros, revistas y demás publicaciones periódicas de arte contemporáneos por sus exhibiciones individuales y en grupos, junto a los premios que hayan obtenido (Schneider y Pommerehne 1983).

Los criterios de valoración utilizados para determinar de forma jerárquica a los cien mejores son los siguientes (Rouget et al 1991):

a) La presencia de dichos artistas (compra o exposición) en los principales museos de arte contemporáneo.

b) La pertenencia a grupos significativos de arte contemporáneo y su participación en exposiciones colectivas nacionales e internacionales.

c) La presencia en revistas y obras especializadas de arte contemporáneo.

También Schneider y Pommerehne (1983) destacan como criterio valorable la inclusión de algunos de estos artistas en un museo ideal de arte moderno realizado por un grupo de autoridades en arte.

La ponderación de estos criterios se realiza a partir de un sistema de puntos que son asignados de acuerdo al grado de reputación internacional de cada museo y colección, así como el número de objeto que cada artista tiene en dichos museos y colecciones, con un peso decreciente hasta alcanzar la quinta pieza también se establece una valoración diferencial derivada de la reputación de los libros, revistas y demás publicaciones periódicas referidas al arte contemporáneo que versan sobre el artista.

La valoración de estos criterios, considerando el curriculum vitae de los artistas, genera una cantidad de puntos que una vez acumulados permite establecer una jerarquía de pintores a la que añade el precio alcanzado por sus obras en el mercado

Con la clasificación jerárquica realizada y la información del precio de sus obras de formato medio, se puede indicar la situación relativa de oportunidad de mercado para cada artista. De esta manera el comprador o el coleccionista de mercado de arte, puede apreciar si el pintor por el cual está interesado tiene un buen precio o está sobre valorado o todo lo contrario.

Con un método parecido al desarrollado por Bongard (1974), se presenta otro índice de los mejores artistas contemporáneo por parte de la revista francesa "Connaissance des Arts", publicada entre 1955 y 1976.

El índice de la revista Connaissance des Arts se estableció a partir de una encuesta entre grupos de expertos constituidos en panel: El jurado estaba compuesto de personalidades extranjeras y conservadores de museos, expertos en arte contemporáneo (Rouget et al. 1991, 130).

La pregunta sobre la que se estableció el índice era la siguiente: ¿Cuáles son los diez pintores vivos que usted prefiere?

Las respuestas recibidas vienen a destacar a lo largo del período de publicación de la revista la variación de los gustos de los entrevistados, como factores de legitimación, y revela su carácter efímero. Lo mismo sucede con el precio de las obras, que también varían de forma apreciable.

El estudio realizado durante un determinado período pone en evidencia la diferencia de apreciación en las épocas consideradas, ya que aunque fueran los mismos expertos variaba el índice, puesto que las tendencias estáticas representadas se invertían y con el paso del tiempo van surgiendo nuevas vanguardias que son las que toman el relevo de las antiguas, logrando ponerse de moda, tanto para expertos como para coleccionistas.

Como se puede apreciar las variables utilizadas y los sistemas de puntuación, así como el comentario posicional del experto es plenamente subjetivo. Su valor y utilización en el mercado reposa en la credibilidad del sistema y de los expertos que intervienen en el proceso. Incidentalmente, Velasco (1992) se refiere a la lista publicada en Rouget et al (1991) indicando que entre los cien mejores de la revista Capital no hay ningún artista español de arte contemporáneo.

## **5.2.- SISTEMAS DE VALORACION POR PUNTOS**

Aunque es un sistema que está cayendo en desuso, la valoración por puntos ha sido ampliamente utilizada como índice de equivalencia para la determinación del valor de cuadros similares de los que se conocen precios de subastas. En Italia, el Catálogo Bolaffi desarrolló una metodología depurada, que posteriormente está siendo parcialmente utilizada en España por el Catálogo Ibérico 2Mil.

Ibérico 2Mil (1991, 9) viene presentando anualmente una edición del Catálogo Nacional de Arte Contemporáneo, desde 1989. Este catálogo recoge las tendencias y cotizaciones actuales del mercado, prestando una atención relevante a la ficha de los artistas, de las galerías de arte, las cotizaciones del mercado interno y las adjudicaciones de subastas de los artistas españoles en todo el mundo. En opinión de los editores, esta información tiene dos metas fundamentales:

"Crear una colaboración cada vez más estrecha entre todos aquellos que operan y que están interesados en el sector del arte; tal labor puede ciertamente contribuir a difundir en Europa y en el mundo, el arte español que consideramos válido y lleno de contenido creativo."

"Describir la historia del arte contemporáneo español a través de las distintas tendencias, técnicas, la importancia de la obra y su proyección en el mercado".

Este catálogo se ha planteado en nuestro país por un equipo de dirección y redacción italiano que viene a aplicar al mercado del arte español la experiencia desarrollada en Italia por Giulio Bolaffi, que inicia la publicación de su "Catalogo Nazionale d'Arte Moderna" en 1962.

El objetivo que se recoge en el Catálogo Nacional de Arte Contemporáneo (Ibérico 2Mil 1991, 9) es el de difundir y promocionar la realidad artística española que se considera a la altura del arte internacional. Mientras que en el Catálogo Bolaffi (1962) se explicita que su objetivo es evidenciar la evolución del mercado, el gusto por el coleccionismo y la riqueza artística en Italia.

Ambos catálogos tienen una sección dedicada a los artistas que contienen una serie de fichas personales, ordenadas alfabéticamente. En Ibérico 2 Mil también se recopilan los precios de adjudicación obtenidos por las obras de los artistas españoles en las salas de subastas nacionales y extranjeras más importantes.

En los catálogos se incluye un gran número de artistas seleccionados entre aquellos que han tenido una actividad representativa a lo largo de la temporada artística anterior a la edición de los mismos. Excepcionalmente se suele incluir artistas, independientemente de su presencia en exposiciones, subastas o galerías, si se tiene conocimiento de la existencia de que su obra es objeto de algún tipo de actividad comercial. Esto es posible gracias a la colaboración del artista que a veces comunica estos detalles a los editores de los catálogos.

En las fichas de artistas se incluyen los datos del artista y su dirección; noticias e informaciones, referencias, curriculum, fotografías de obras y cotizaciones. En el curriculum se insertan los premios y los reconocimientos obtenidos, las exposiciones individuales y colectivas en las que el artista ha participado.

El Catálogo Bolaffi utiliza en sus diversas ediciones una simbología específica para categorizar a los distintos artistas según criterios de un comité crítico, con ello pretende orientar al posible lector sobre el artista y su obra. Los símbolos utilizados son:

GM (Gran Maestro).- El comité crítico considera que el artista tiene un elevado reconocimiento por parte de la crítica especializada, además de cierta relevancia histórica.

Se asignan seis puntos (.....) al artista que unánimemente el comité, quiere destacar su alta reputación, lograda a lo largo del tiempo.

Al artista, que la mayoría del comité ha convenido de incluir entre las personalidades relevantes en el arte italiano contemporáneo, se le asignan cinco puntos (.....).

En el caso de que algún miembro del comité, considere que un artista tiene algo más que una buena profesionalidad, el catálogo le asigna cuatro puntos (....).

En el caso de que simplemente se destaque, por parte del comité, o de alguno de sus miembros, un interés crítico hacia un artista, se le asignan tres puntos (...).

Junto a estos códigos, de difícil apreciación por el público en general, dado que se asienta en la información o conocimientos disponibles por los correspondientes expertos que componen los distintos comités críticos anuales, el Catálogo Bolaffi también incluye algunos símbolos indicativos de la categoría del artista en cuestión.

Así, el símbolo AS viene a destacar que el artista, según el comité, crítico, ha destacado de forma relevante en la configuración de la historia del arte del presente siglo.

Con el símbolo S77, los editores vienen a indicar que el artista ha sido señalado en un determinado año (1977) como Premio Bolaffi por el comité crítico.

Un artista puede ser considerado como operador estético (OE) si utiliza una técnica no tradicional para su actividad creativa, casi siempre experimental y a menudo ambivalente, tanto en la pintura como en escultura. Su presencia en el catálogo viene dada por la disponibilidad del mercado de alguna obra susceptible de transacción comercial.

En el Catálogo Ibérico 2Mil, la simbología sobre la categoría de los artistas se reduce a dos letras (S) y (P).

Los artistas seleccionados por la crítica, presentes en la sección especial tienen el símbolo (S), mientras que si a un artista se le ha dedicado el Premio Ibérico 2Mil de un año se le asigna la letra (P).

En el Catálogo Bolaffi (Bolaffi, 1978) destacan que siempre se puede presentar la duda de qué obra se debería incluir en la ficha del artista. El criterio que aplican es tratar de buscar una ilustración reciente de una obra que haya aparecido en el mercado en la temporada más reciente, tanto en exposiciones colectivas o individual. También se aconseja la utilización de ilustraciones de obras que hayan obtenido un premio, presentada a concurso o vendida en pública subasta.

Sin embargo, hay una serie de fichas en las cuales no hay ilustración, porque sería imposible hacer un catálogo exhaustivo con ilustraciones de obras. En tal caso el Catálogo sería un enorme tomo, en el que incluyendo las referencias de las obras, lo harían prohibitivo desde el punto de vista de su venta en el mercado.

De hecho el Catálogo Ibérico 2Mil en su tercera edición redujo el contenido de su información, dedicándose a dar la información más puntual y actual posible de los pintores más destacados en el mercado en un intento de reducir su precio de venta al público.

No obstante, se presenta una vasta información de la actividad artística de los pintores incluidos, aunque algunos de ellos aparezcan sin ilustraciones de su obra, pero con indicaciones del precio que los mismos artistas o la galería han facilitado. En algunos casos, en que está disponible, se incluye el precio obtenido en subasta.

Las cotizaciones de cada artista se refieren a informaciones provenientes de subastas o de comunicaciones proporcionadas por el propio artista o de galerías. Dichas cotizaciones se marcan con un anagrama distintivo para resaltar cuál es su procedencia. Esta información es más completa en el Catálogo Bolaffi, por cuanto se incluyen además de las indicadas anteriormente, precios comunicados por coleccionistas.

En ambos catálogos se manifiesta expresamente que los precios de martillo, derivados de las transacciones realizadas en salas de subasta, no incluyen las correspondientes comisiones. En Ibérico 2Mil (1991, 11) se indican que estos derechos se encontraban dentro de una horquilla que iban del 8% al 15%.

En las fichas del Ibérico 2Mil la referencia a la técnica utilizada es expresa, mientras que en el Catálogo Bolaffi se utilizan una serie de abreviaciones para indicar la técnica de ejecución de la obra, que corresponde normalmente a las primeras letras con la que empieza la palabra. Por ejemplo:

ACR = Acrílico.

COLL = Collage.

GOU = Gouache.

etc.

No toda la actividad artística se centra en la pintura, también se elaboran esculturas, obras tridimensionales. Todo ello se realiza y registra de las más diversas maneras, desde películas, fotografías, videotapes a la utilización de material de neón.

Los artistas que utilizan tales técnicas no tradicionales se incluyen en el Catálogo Bolaffi por cuanto éste incluye no sólo obra pictórica, sino toda pieza artística que pueda ser objeto de transacción comercial y de la cual es posible obtener un índice de precios. Junto a la técnica, ambos catálogos incluyen la dimensión de la obra pictórica, expresada en  $\text{cm}^2$ .

Un elemento común de ambos catálogos es el sistema de medida por puntos. Ibérico 2Mil (1991, 11) indica que los puntos es una medida convencional de amplia utilización en el campo de las artes gráficas.

"Es un elemento de proporciones armónicas, una medida base, que se expresa en tres figuras diversas, prácticamente en tres rectángulos diferenciados por una leve modificación de altura, según la clásica terminología francesa de formato, paisaje, marina y figura".

En el caso del paisaje, el punto de partida es un rectángulo de  $22 \times 14 \text{ cm}^2$ . En la marina, el rectángulo tiene por medidas  $22 \times 12 \text{ cm}^2$  mientras que en la figura es de  $22 \times 16 \text{ cm}^2$ .

En la figura se desarrolla el sistema vertical típico de los retratos, mientras que el paisaje el sistema típico es el horizontal. Se advierte que dos cuadros de la misma superficie en  $\text{cm}^2$  pueden tener medidas diferentes en puntos, dado que la medida por puntos de las tres categorías no responde a la proporción geométrica.

La asignación de puntos se realiza de forma diferente según sean pequeños o grandes. Para los pequeños puntos, de 1 a 5, el precio de la obra se establece según un mínimo que es dado a partir de la apreciación realizada por el mercado. Al superar los 40 puntos, el valor desciende de forma aproximada un cuarto del valor medio.

Ibérico 2Mil (1991, 12) incluye la siguiente tabla de medidas internacionales:

<b>PUNTOS</b>	<b>FIGURAS</b>	<b>PAISAJES</b>	<b>MARINAS</b>
5	35 x 27	35 x 24	35 x 22
6	41 x 33	41 x 27	41 x 24
8	46 x 38	46 x 33	46 x 27
10	55 x 46	55 x 38	55 x 33
12	61 x 50	61 x 46	61 x 38
15	65 x 54	65 x 50	65 x 46
20	73 x 60	73 x 54	73 x 50
25	81 x 65	81 x 60	81 x 54
30	92 x 73	92 x 65	92 x 60
40	100 x 81	100 x 73	100 x 65
50	116 x 85	116 x 81	116 x 73
60	130 x 97	130 x 89	130 x 81
80	146 x 114	146 x 97	146 x 89
100	162 x 130	162 x 114	162 x 97
120	195 x 130	195 x 114	195 x 97

El eje básico del Catálogo Bolaffi es el índice que presenta. El índice Bolaffi es la media matemática del precio de martillo obtenido en las subastas de las obras de arte de un determinado

artista, durante la última temporada artística. Dicha media se elabora en todos los casos en los cuales el número de transacciones o el tipo de la obra lo permite.

En base a la tabla internacional de puntos, el precio de martillo obtenido en la subasta de las obras puede ser equiparado de forma casi homogénea (por técnica, fechas, etc.) y así hallar, en el mismo artista, el valor del punto.

Sea, por ejemplo, el caso de una obra de formato de 50 x 70 cm<sup>2</sup> (15 puntos), vendida por un millón y medio de pesetas, supondría que un punto se valora en 100,000 Pts.

Los criterios que pueden ser utilizados para determinar la valoración de las obras son:

- El formato
- La época
- El tema
- La técnica
- La cualidad intrínseca de cada obra
- La demanda de cada obra

El índice Bolaffi constituye una referencia para el precio de venta al público. Este valor medio debe ser asumido como índice derivado del precio de subasta y puede asimilarse a un precio al por mayor. En ese sentido se viene utilizando como referencia para las ventas en galerías, pero teniendo presente que tal precio:

- 1.- No incluye la tasa de subasta que en Italia supone como medida un mínimo del 11'5%.
- 2.- No se incluye el coste de intermediación comercial, cuya incidencia se valora en un mínimo de 30%.

Pero, tal como se indica en Ibérico 2 Mil (1991, 11) el sistema de cotización por puntos pasa por un período en el que se ha reducido su utilización. Son otros los criterios de valoración cuya importancia se ha acentuado, tales como la calidad de la obra o el período. Lo que lleva a los expertos a valorar de forma individual tanto a los pintores como a su producción artística, tratando de acercarse a la realidad del mercado, por cuanto aspectos de gran importancia en la determinación de la cotización de una obra, como pueden ser la dimensión típica de la obra de un artista, diferencias de calidad derivada de los distintos períodos por los que pasa el artista, la importancia

de la obra dentro de un determinado movimiento artístico, corriente o época histórica u otras razones vinculadas a la obra o al artista que puedan ser específicamente valoradas por el mercado.

Por ello, indica Ibérico 2Mil (1991, 11) se ha extendido, en detrimento del sistema de puntos, la utilización de "cotizaciones medias", adoptadas como elementos orientadores del precio de las obras, cuyo formato sea el más frecuentemente utilizado por el artista.

Esta tendencia se ha ido acentuando, principalmente por la falta de información sobre algunos de los artistas objeto de transacción. De hecho, en el Catálogo Bolaffi se había pasado del Índice Bolaffi al denominado Índice de valoración.

La diferencia entre ambos se centra en que si bien el Índice Bolaffi es un valor resultante de una media, el Índice de valoración se presenta en sustitución del anterior ante la falta de información, cuando el número de ventas de subasta son insuficientes. Se trata por medio de este índice recoger una valoración corriente en mercado. En opinión del Catálogo Bolaffi es preferible en tal caso extrapolar un solo dato de venta a partir del cual analizar los factores determinantes del precio que no tener referencia alguna.

Otro problema técnico que se resalta en el Catálogo Bolaffi, es el derivado de la disponibilidad de información relativa a algún artista después del cierre técnico de la edición del catálogo. En esos casos se publica en un capítulo suplementario.

Ambos catálogos dedican una parte importante de la ficha del artista al espacio gráfico. Los editores suelen asignar un espacio más amplio cuanto mayor importancia tenga el artista.

La relación del pintor con la galería se destaca en ambos catálogos, pero es en Catálogo Bolaffi donde se complementa de forma más exhaustiva dicha vinculación.

La referencia de una galería tiene una orientación mediante la cual el lector dispone de información útil acerca de la actividad y de la posición del artista en cuestión en relación con las galerías. El tipo de relación se expresa por el catálogo de forma diferente.

1.- La galería viene exponiendo la obra del artista, sin que medie ningún tipo de acuerdo escrito, basada la relación simplemente en un acuerdo amistoso.

2.- Cuando hay un derecho de representación del artista, concedido a cambio de algún compromiso. Por ejemplo, la galería puede haber pactado sobre la base de que preocuparía de divulgar su obra; ocuparse de la publicidad; del lanzamiento comercial del artista; de la formación de un mercado; de la venta de un cierto número de obra de arte durante en un cierto período de tiempo; de gestionarle su participación de exposiciones colectivas, premios, concursos, etcétera.

3.- Puede tener la galería un derecho de representación en exclusiva para una zona geográficamente delimitada. Por ejemplo, la representación exclusiva para Italia, mientras que el artista puede haber llegado a un acuerdo, en base a un contrato, con otra galería para otras determinadas reas geográficas.

4.- Existir un contrato en exclusiva global, en el caso de que el artista haya cedido a la galería toda su producción.

En los catálogos se suele incluir una sección de galerías con inserción de los correspondientes logotipos de las mismas y de diferentes instituciones culturales, que se consideran más relevantes. La razón de dichas inserciones, según Ibérico 2Mil (1991, 315) sería el de destacar estas instituciones e intermediarios a disposición de los coleccionistas o inversores, para conocer, entender, valorar y cotizar la obra, dada su importancia tanto como entidades de difusión cultura y de sostenimiento del mercado.

Se incluye en ambos catálogos una muestra seleccionada de los artistas más destacados, opinión del correspondiente Comité de Consulta Crítica, como Grandes Maestros, cuya actividad al juicio del Comité les coloca entre lo pintores más destacados en el actual momento artístico. En especial, se selecciona uno de estos pintores como un Gran Premio (Segnalati Bolaffi).

A estos artistas se les dedica una amplia ficha, mayor que el resto de los artistas, incluyendo un mayor número de reproducciones, notas biográficas y calendario de exposiciones. Además se le dedica un amplio comentario crítico firmado.

La ficha dedicada a los Grandes Maestros es más amplia que la del resto de los artistas, tanto en el número de reproducciones gráficas, información biográfica y calendario de exposiciones. Al mismo tiempo se le añade un análisis crítico firmado en el que se valora la importancia del artista en cuestión. En el caso del Gran Premio dichos apartados se analizan y presentan de forma exhaustiva.

El Catálogo Bolaffi, incluye además una sección de cierta importancia referida al informe estadístico-financiero, indicando cómo se elabora e integra en el catálogo.

En las ediciones nº 10, 11, 12, se realiza una investigación histórica relativa a las características generales del mercado de 75 artistas. De tal informe son extrapolables los datos esenciales de interés para los coleccionistas.

En la edición nº 13, se presenta un total de 245 informes estadístico-financieros, que se elevan a 280 en la edición nº 14; 275 en la edición nº 15 y 320 en la última disponible, la nº 16 (temporada 78/79).

### **5.3.- RASGOS COMUNES EN GUÍA DE PRECIOS Y MODELOS DE VALORACIÓN**

Del conjunto de guías de precios y modelos de apreciación del mercado del arte se puede destacar una serie de elementos que han sido considerados como válidos para determinar cotizaciones de las obras de arte en el mercado.

Esos elementos comunes se van a agrupar en dos grandes núcleos con objeto de poder comparar la validez relativa de los mismos dentro del proceso de valoración. Estas agrupaciones se refieren a informaciones relativas al artista y las que giran alrededor de las obras.

Con referencia al artista, el primer elemento que se puede destacar es el relativo a su curriculum. Rouget et al (1991) utilizan diversos datos biográficos de los artistas incluidos en los ficheros del Fondo Nacional de Arte Contemporáneo, Fondos Regionales de Arte Contemporáneo y de los ficheros de la Biblioteca de la Cámara Nacional de los Comisarios-Tasadores.

También Schneider y Pommerehne (1983) consideran el curriculum del artista como determinante de su apreciación estética, refiriéndose al trabajo de Bongard (1974). Este trabajo es la base metodológica del Kunst-Kompass, que como índice de orientación del mercado se viene publicando periódicamente en Alemania.

Los sistemas de puntos, utilizados tanto por el Catálogo Bolaffi como por Ibérico 2Mil, recogen amplias descripciones curriculares en sus fichas de artistas, en donde aspectos como la edad, fechas biológicas de importancia para su carrera artística, se unen a los de la formación adquirida, producción artística y etapas, colectivos o movimientos artísticos a los que pertenece.

Dentro del curriculum es de gran importancia la información referente a las exposiciones, premios, obras expuestas en museos y la vinculación con las galerías. En de este apartado es Singer (1990a) el que desarrolla un sistema de valoración de este tipo de aspecto del curriculum, indicando la importancia relativa de las distintas etapas en las que se desarrollaba la carrera expositiva del artista.

El reconocimiento global del artista en el mercado, la apreciación de la fama y los precios récord obtenido forma parte del curriculum del artista. Fundamentalmente en el Kunst-Kompass como índice de orientación de mercado es donde el reconocimiento global del artista permite una clasificación jerárquica de los mismos, que lleva a un posicionamiento de precios relativos y de oportunidades.

Los catálogos basados inicialmente en el sistema de puntos, Catálogo Bolaffi e Ibérico 2 Mil, destacan la importancia de los artistas más distinguidos, dedicando a un Comité crítico, al igual que el Kunst-Kompass, a seleccionar aquellos que serán merecedores de una calificación especial. Desde el Segnalati Bolaffi de la crítica, el gran maestro o el operador estético, pretenden dar un cierto peso a la fama y consideración de algunos artistas, a los cuales dedican fichas y estudios monográficos.

En definitiva es la consideración del pedigree (Rouget et al 1991; Schneider y Pommerehne 1983) como elemento determinante en el proceso comercial de la obra de arte en el mercado. Normalmente, el pedigree está relacionado con la importancia de la obra y una mayor antigüedad e implica obtener un precio superior, incluso en artistas jóvenes.

En algunos casos la antigüedad parece constituir un sustituto del pedigree para las obras que no poseen otra cosa, siendo éste el factor determinante de la cotización de la obra del artista (Rouget et al 1991, 146).

Estos dos aspectos, antigüedad y pedigree, parece que han sido considerados en los diversos modelos de valoración de obras de arte, pero no están tan explícitos como en los detallados por Rouget et al (1991). En los citados modelos de Rouget, la antigüedad de las obras es un punto clave para su cotización, que se potencia si además aprecia el mercado la autoría por parte de un autor consagrado y con una trayectoria artística consolidada.

Se considera como antigüedad el número de años entre el de venta y el de creación. Como se ha indicado a mayor antigüedad mayor precio. Teóricamente cuanto más joven es el artista más bajo precio obtiene su obra. Esta jerarquía de precios encuentra una explicación lógica en la relación ya destacada entre antigüedad y pedigree: la antigüedad influye tanto en la consagración del artista como en la consolidación de su carrera profesional.

Con el tiempo es probable que el artista obtenga un mejor reconocimiento personal y de su obra, sobre todo por el público, si el autor ha hecho varias exposiciones, subastas, colocación de cuadros en museos. Con ello, habrá consolidado un cierto prestigio y su obra será más cotizada que la de un artista joven.

La afirmación del valor estético de la obra se corresponde a un incremento progresivo del valor de la obra en el mercado. Para los artistas más antiguos, un valor de antigüedad traduce el tiempo en valor (Rouget et al 1991, 145)

En el análisis de las obras, se puede considerar que una base informativa fundamental son las guías de precios. Normalmente nos proporcionan información sobre el pintor que ha ejecutado la obra, la identificación de la obra, las dimensiones de las mismas, la técnica utilizada, junto al precio y la sala de subasta en que fue realizada la transacción. Como elemento complementario, necesario para poder comparar homogéneamente precios se destaca la información sobre la fecha de la subasta.

Las guías de precios no son más que recopilación de precios obtenidos en subastas, libre o no de comisión. Estos precios se obtienen a partir de los establecidos anteriormente por el vendedor, y los estimados por el experto (connoisseur) de la casa de subasta, experto en el pintor o la pintura en consideración.

Para llegar a esas estimaciones, que saldrán como precio de referencia en los acuerdos entre vendedor y sala de subasta, se realiza una investigación previa para determinar el precio del pintor, en donde la información derivada de la demanda del mercado es determinante.

Todas esas guías sirven como referencia para saber el pulso del mercado, es un servicio para los futuros inversores interesados en la compra-venta de antigüedades. A través de ellas se puede estar al corriente de la situación del mercado del arte.

Todos los modelos analizados son estudios que han requerido una investigación a fondo del mercado del arte en los períodos a valorar, en los cuales se ha tenido en cuenta aparte del pintor y toda su vida artística, aspectos relevantes como las exposiciones, tanto individuales como colectivas; su presencia en museos; publicaciones académicas especializadas; si ha obtenido premios importantes, sobre todo internacionales; la cualidad de sus obras; la técnica que utiliza,..., es decir toda una recopilación exhaustiva de su vida y de sus obras.

Los modelos de valoración y guías de precios considerados, se basan en una serie de encuestas e investigaciones en las que participan expertos, pintores, galeristas, casas de subastas, museos y ficheros de organismos públicos. Cada uno tiene su método; mira la obra, la analiza, la estudia, la compara con otras del mismo autor, del mismo colectivo o movimiento artístico, de tal forma que tiende a establecer esquemas comparativos y dar una serie de conclusiones que para él son las más idóneas.

Pero lo que hay que destacar en todos estos modelos es que aunque los estudian diferentes especialistas en las más diversas materias todos tienen puntos comunes en los que se basan para analizar la obra.

Después de hacer estas valoraciones, se presentan cotizaciones determinadas por los responsables de los distintos modelos, totalmente subjetivos, que hacen sus predicciones sobre las cotizaciones de los distintos pintores del periodo que han estudiado.

Los modelos y catálogos se diferencian de las guías en que ellos, además de analizar todo lo puramente técnico, también valoran lo estético como la cualidad intrínseca, lo apetecible o no de la obra, el pedigree o la fama del artista.

Los análisis de los distintos modelos, catálogos y guías nos lleva a la conclusión de en todos estos países hay un interés especial por comprender el arte e intentar valorarlo en su justa medida. Otra cosa es que se consiga, ya que no solo influye lo que valga la obra en sí, sino una serie de factores ajenos a ella derivados de su interrelación con su medio ambiente.

Los modelos de valoración no son estrictos, es decir, no imponen sus criterios como una verdad absoluta, sino que dan unas pautas a seguir para la mayor comprensión del mundo que rodea al arte, del porqué suben o bajan los precios; las pautas que hay que seguir para que al comprar una obra de arte el comprador se dé cuenta si esta haciendo una buena o mala compra. Junto a estos aspectos otros no menos importantes como la información de si lo que va a adquirir el comprador es una firma reconocida o un pintor novel.

También de estos modelos, catálogos y guías de precios se pueden obtener informaciones conducentes a determinar si se quiere vender una obra, cuál puede ser la situación del mercado para obtener un buen precio o la posibilidad de vender a la baja, lo que podría implicar el consejo de esperar a un mejor momento para realizar la operación de venta.

Todos estos modelos no son infalibles, cada uno se basa en unos criterios determinados, pero al utilizarlos de forma conjunta nos permite alcanzar algunas conclusiones que no tienen por que ser las mas idóneas a la hora de analizar la obra de arte de un pintor, pero que incorporan de la forma más exhaustiva la información disponible.

Se está utilizando de forma global, sistémica todas las alternativas posibles, tanto internas como externas a la obra. Algunos de los aspectos pueden ser susceptibles de apreciación cuantitativa, como sería el caso del color, las dimensiones, la técnica, etc., mientras que otros, como la cualidad de la obra, período más importante de la vida artística del pintor,..., exigen la presencia de expertos en arte para apreciar en su justa medida esos detalles. Aunque si se está de acuerdo en que no todos los especialistas tienen los mismos criterios para valorar la obra.

## **CAPITULO SEXTO.- ANALISIS DE LOS ANTECEDENTES METODOLOGICOS APLICABLES**

### **6.1.- LAS METODOLOGIAS APLICABLES AL ESTUDIO DE LOS ARTISTAS Y SUS OBRAS DE ARTE.**

Diversos métodos han sido utilizados, a lo largo del tiempo, para interpretar la obra de arte y analizar a su autor. En nuestra investigación efectuamos un estudio crítico de los mismos desde la perspectiva de la valoración de las obras de arte, destacando los aspectos que consideramos más relevantes para el estudio del Mercado del Arte.

Dentro de la Historia del Arte (Fernández 1982, 37) hay dos dimensiones que sobresalen fundamentalmente al analizar el objeto de la disciplina. Estas son las referidas a los temas técnicos y críticos. Siguiendo a este autor, se puede indicar que:

"en el primer grupo se incluirían los temas que están relacionados con la investigación sobre el estado original de la obra de arte, tales como la utilización de fuentes y documentos para fecharla y catalogarla; los estudios sobre materiales, técnicas y procedimientos; la conservación, restauración y museografía; las imitaciones, copias y falsificaciones".

Fernández continúa indicando que:

"en el segundo grupo entrarían una serie de temas muy complejos y con aspecto más crítico y teórico, como la problemática de los mecenas y la contratación de obra; la comercialización del arte; el estudio de los géneros artísticos; problemas referentes al arte y la técnica, el arte y la industria".

La investigación que desarrollamos sobre la valoración de obras de arte, estaría básicamente encuadrada, en la clasificación de este autor, dentro de este segundo grupo de temas, denominados críticos, por cuanto los estudios referentes a la valoración

de las obras de arte se pueden considerar como base del desarrollo de la comercialización del arte y, por ende, de la propia existencia de los mercados de arte.

Pero para lograr alcanzar el objetivo propuesto, será necesaria la consideración de aspectos ampliamente relacionados con el primer grupo de temas, denominado técnico, pues como vemos a lo largo de este trabajo, el estudio de los problemas que afectan a la biografía de la obra de arte son también un elemento básico de la investigación.

Por ello, se puede considerar la necesidad de integrar las diversas aproximaciones metodológicas, con el objetivo de determinar un modelo de valoración de obras de arte que tenga tanto en cuenta los temas técnicos como críticos.

Así, en los estudios de valoración de las obras de arte, dentro de lo que podemos delimitar como análisis del mercado del arte, vamos a utilizar un compendio de las dos clases de temas. Los técnicos, al tener que investigar el estado original de la obra, como su conservación, restauración, sobre los materiales o las copias. Además, también se debe trabajar sobre la base de los elementos críticos ya que hay que investigar la comercialización del arte, con todo lo que ello implica sobre el estudio de los diversos géneros del arte.

En el desarrollo de nuestro trabajo, en aras a lograr un modelo de valoración de obras de arte, se considerará tanto al autor como a la obra como elementos básicos de la investigación. Los planteamientos metodológicos referidos únicamente a unos como a otros, se presentan como etapas previas necesarias en el proceso de integración, realizado fundamentalmente a partir de teorías que incorporan los diversos métodos desarrollados a lo largo de la Historia del Arte.

## **EL ESTUDIO DE LA BIOGRAFIA DE LOS ARTISTAS**

Los primeros esbozos de la Historia del Arte se iniciaron con las biografías. En ese sentido, Fernández (1986, 58) destaca a Vasari (1511-1574) como el iniciador de la metodología referida al estudio de los artistas. Así en 1550 publicó su obra <<Le vite

dei piu eccellenti pittori, scultori e architettori scrite da...,>> Vasari (1986). El planteamiento de Vasari, describiendo las vidas de los artistas, tanto su actividad productiva como su vida externa, ha sido continuado por muchos biógrafos durante un largo período de tiempo, siendo perceptible su influencia en autores especializados en temas biográficos.

El método que desarrolló se centra en el conocimiento del artista creador. La obra de arte provenía de la personalidad del artista que la hizo. No obstante, en nuestra opinión, es un método cuya aplicación genera una información incompleta desde la perspectiva de los Mercados de Arte, ya que sólo se analiza la vida del autor.

El estudio de los artistas denota la limitación derivada de extraer de su contexto la actuación de una persona. Por ello, el método histórico de las generaciones, iniciado por Comte y Stuart Mill (Fernández 1986, 62) lo consideramos un avance importante en la metodología biográfica, desde la perspectiva del mercado del arte, al analizar al artista dentro de un colectivo que comparte características comunes, si bien ha sido criticado por su carácter naturalista y biologista (Alonso, 1958; Marías, 1964). Si el momento histórico lo hacen los hombres de ese tiempo, se podría hablar de "grupos" de hombres que responden de una misma manera a ese período. Estos hombres formarían una generación con influencias y preocupaciones análogas.

Diversos autores (Pinder, 1946; Lafuente, 1951) han empleado este método, destacando que los artistas están condicionados por el tiempo y lugar. Toda época esta formada por varias generaciones de artistas. En sus estudios los presentan en su época, señalando los elementos que le favorecen y los que les perjudicaban. Pero ya se entraba a considerar su obra, tal como indica Fernández (1986, 64), desde una aproximación formal.

Otro hito importante dentro de la Historia del Arte lo marca el teólogo, historiador y arqueólogo J.J. Winckelmann (Fernández 1986, 71). Su objetivo era buscar los orígenes del arte y sus causas en Grecia. Este arte se desarrolla en cuatro etapas: ideal, sublime, bello e imitación. Pero como indica Fernández (p g. 73) para Winckelmann la etapa más importante es la belleza. Este método para el análisis del mercado del arte está incompleto dado que sólo se presenta a un nivel filosófico, sin llegar al nivel biográfico y el técnico. Sí es un esquema válido en cuanto que analiza todos los factores

medioambientales en los que se desenvuelve el arte. Winckelmann lo analiza en Grecia porque según él se dan todos esos factores. Su limitación se centra en que únicamente considera el arte clásico, principalmente la escultura, dadas las condiciones históricas en las que se desarrolla Winckelmann, en plena época barroca.

Es en el siglo XVIII, cuando la crítica del arte toma conciencia como tal. Las obras de arte comienzan a ser obras "de arte". Pueden ya ser contempladas en exposiciones, museos, salones, etc. Empiezan a considerarse como una mercancía, entrando en el rol económico y de mercado, donde la firma tendrá más importancia que la obra en sí (p g. 76).

H. Taine desarrolla la teoría del medio, su punto de partida está en reconocer que una obra de arte no está aislada, y se debe buscar el conjunto de que depende y que la explica, este conjunto es de tres ordenes: la obra total del artista, la escuela o familia de artistas del mismo país, así como el tiempo y el mundo que le rodea o medio ambiente.

La importancia de este método estriba en que la obra de arte se debe estudiar en un contexto y no aisladamente.

Frente al determinismo de Semper, que estudia el proceso artístico de las artes desde las primeras realizaciones prácticas (armas, tejidos, etc.,) hasta las más superiores (arquitectura, escultura, pintura) haciendo un análisis tipológico más que cronológico, surge el formalismo de Riegl. Este establece el principio "voluntad artística o querer artístico" (Fernández 1986, 92).

Riegl dice que cada cambio de estilo tiene su raíz en el cambio de ideología de un grupo de personas. Para él no hay una época mejor que otra, sino distinta. Divide la historia en tres épocas y dentro de ellas hay subdivisiones en las que se preparan los cambios de estilo. Cada estilo llega a su plenitud y vuelve a prepararse un nuevo cambio.

Quien llevó esta teoría a un verdadero manual de conceptos fundamentales fue Wölfflin. Parte de un principio historicista: explicar el cambio de los estilos, el paso de una época a otra. Se apoya en las actitudes espirituales y culturales de la época y renuncia a la biografía del artista.

Otro de los grandes divulgadores del método formalista fue Berenson. Su objetivo: la búsqueda de estímulos, sensaciones y estados de ánimo que produce la obra en el espectador. A él no le preocupaba el contenido o asunto de la obra de arte, sino sólo los valores formales capaces de despertar unas sensaciones al contemplarla.

Otra metodología importante dentro de la historia del arte es la de Panofsky (Escuela de Warburg). Parte de un principio, por el cual en una obra de arte la forma no puede separarse del contenido. Las formas no son sólo un espectáculo visual, deben ser comprendidas como portadoras de un sentido que es algo más que únicamente visual, ya que el hombre deja unos testimonios que significan. Este algo más que visual consiste en los contenidos de tres órdenes: la forma materializada, la idea convencional representada y el significado profundo o intrínseco. Cada uno de estos tres contenidos puede ser identificado por un sistema.

Según Francastel el peligro de esta metodología radica en que una vez descifrada la clave que nos permite identificar el origen, el desarrollo y los cambios de los temas, no se tenga en cuenta la manera en que estos temas están visualizados por la obra de arte (Fernández 1986, 108).

Francastel hace estudios en torno a la sociología del arte, dice que el arte es un sistema de organización de la experiencia vivida y expresada a través de la representación. Para él existen cuatro planos o niveles de conocimiento: el físico, el matemático, el sociológico y el representativo.

La obra de arte es una información, un producto, una creación que nos ofrece datos en función de los cuales se puede elaborar una historia. Por lo tanto, la obra de arte debe estudiarse como un fenómeno estético, como un hecho técnico, como un producto de la psicología colectiva e individual y como un testimonio sociológico. Hay que considerar a la Historia del Arte como una ciencia interdisciplinar (p g. 116).

Otro estudioso y mejor divulgador de la sociología del arte es Arnold Hauser, para él el arte es una elevación personal del artista ante la vida. La inspiración viene dada por una finalidad práctica. Las formas así creadas están condicionadas por tres maneras: por la

condición social, la razón psicológica del artista y por la historia de los estilos. La sociología del arte no explica la calidad artística. (p g. 118).

Uno de los autores que presenta un planteamiento más riguroso y coherente en el análisis de la obra de arte es G.C. Argan. La obra de arte es un fenómeno específico y debe ser analizado a partir de ella misma pero dentro de la totalidad histórica.

La obra de arte se intenta también definir como una estructura lingüística y de los planteamientos lingüísticos surgieron el estructuralismo, la semiología y la semiótica.

La tendencia es considerar que todo sistema semiológico, dotado de una auténtica función sociológica, tiene que ver con el lenguaje. Cualquier sistema significativo conduce al modelo lingüístico y en este sentido podríamos hablar de "metalenguaje".

Según esto, el arte sería un metalenguaje y el estructuralismo, como método, sería aplicable al estudio del arte y de su historia. El estructuralismo se propone la lectura de la obra de arte con la intención de formar un corpus de los elementos semánticos que la componen y que nos permita construir un modelo capaz de explicar el universo del hecho estético.

Podíamos definir la estructura como una ordenación interna de los elementos que forman un sistema, de tal manera que ningún elemento pueda estar fuera del lugar que ocupa en la configuración total. El término más usado, que atañe directamente a la obra de arte, es el signo. Cada parte es necesaria en este todo estructurado, sin que por ello pierda su razón de ser individual. Cada una de las distintas partes, materias, formas y temas están en relación entre sí como integrantes de un orden superior que se llama estructura.

El estructuralismo aplica una técnica y una metodología útil para la lectura de la obra de arte, poniéndoles unos correctivos, la obra de arte no es un simple lenguaje.

La aplicación de estos principios estructuralistas al conocimiento de la obra de arte, supone que no sólo hay necesidades históricas en el origen de la obra artística, sino

también leyes internas postuladas por la misma naturaleza de la obra, como producto de una técnica y de una ideología (Fernández 1986, 144).

## **6.2.- LA TEORÍA DE LA GESTALT.**

Uno de los tratadistas mas originales y arriesgados fue Sedlmayr que inaugura el método del "Análisis estructural" a partir del querer artístico de Riegl. Las obras de arte son una estructura formada por diversos elementos, formas, contenidos y significados, representados en unas cualidades perceptibles por la contemplación. Estos elementos estructurales manifiestan la estructura general de la época y particular del artista.

Sedlmayr siente predilección por el análisis de obras individuales o formando un conjunto programático, con lo cual pretende inaugurar una nueva forma de historia del arte que consiste en la suma de análisis particulares para llegar al conocimiento de la época, algo que es inalcanzable desde la historia de los estilos.

El formalismo, la psicología de la Gestalt y la historia de la cultura logran una síntesis metodológica en Sedlmayr de gran influencia posterior. Ha sido considerado como el método por excelencia de la investigación del arte. (Fernández 1982, 104).

La sociología del arte ha adquirido un auge debido a la contribución de las distintas metodologías de investigación: el determinismo y la teoría del medio, la tipología formalista, los partidarios de la historia de la cultura, la escuela psicológica de la Gestalt y las aportaciones de los etnólogos y antropólogos.

Tal como hemos indicado, uno de los estudiosos de la sociología del arte es P. Francastel. Para él, el arte es un sistema de organización de la experiencia vivida y expresada a través de la representación. Esta representación crea una estructura intelectual y comprensiva por medio de esquemas representados.

La sociología del arte de Francastel tiene el peligro de confundir el lenguaje artístico con la técnica, para él no hay distinción entre arte y técnica. La obra de arte debe estudiarse como un fenómeno estético, como un hecho técnico, como un producto de la psicología colectiva e individual y como un testimonio sociológico.

Como indica Arnheim (1992c), la teoría de la Gestalt se desarrolló en los albores del siglo XX, importada de Alemania. De allí se llevó a América con la emigración de sus principales representantes. Wolfgang Köhler (1972) con su psicología de la forma, Max Wertheimer, Kurt Koffka y Kurt Lewin, utilizaron la teoría de la Gestalt como un método de análisis científico, pero con el tiempo se convirtió en una teoría más amplia, que afectaba al método científico en general, ya que de los trabajos de psicología, biología y sociología se pasaron a las ciencias físicas. Una Gestalt es una configuración de fuerzas en interacción dentro de un campo y no una disposición de elementos autónomos (Arnheim, 1992e, 260).

El eslogan de "El todo es más que la suma de las partes" parece sólo un asunto puramente aritmético, esto va en contra de la teoría de la Gestalt, muchos psicólogos americanos procedieron a atacar este eslogan que se atribuye a Köhler, el cual dijo que lo que realmente había dicho era "que el todo es diferente de la suma de las partes" (Köhler 1972).

Uno de los contrastes más notables de la psicología de la forma y la psicología clásica puede verse en el tratamiento de la percepción. A las características de la percepción hay que añadir una cualidad que es una cualidad terciaria como la cordialidad de la expresión, que junto con innumerables otras cualidades de la percepción se describen mejor con palabras que también se usan para estados de ánimo (Köhler 1972, 44).

Las cualidades terciarias aparecen en el arte con más frecuencia y notoriedad que en ninguna parte y muchas autoridades las consideran como la esencia misma de la continua influencia y atracción que el arte ha ejercido en todos los lugares y tiempos (Köhler 1972, 45).

Por ejemplo, las caras de las madonnas del Renacimiento son graciosas y tristes, esas impresiones visuales, las emociones, y los estados de ánimo están dentro de la persona que los siente, no fuera.

Estos puntos de vista eran de Lipps y Santayana, sus argumentos eran claros y directos, sobre todo la teoría de Lipps sobre empatía, de como estados subjetivos, sensaciones y

emociones se comunican a las obras de arte y encajaba perfectamente con la antigua afirmación de que el arte es la objetivación de lo subjetivo. Como ejemplo un paisaje que parece triste, una montaña majestuosa, esto es porque dentro de la persona que lo está observando se produce una emoción o estado de ánimo que se proyecta en las modalidades visuales y auditivas. (Köhler 1972, 46).

Para Lipps la empatía está fundada en la asociación que relaciona varias cosas que se presentan en conjunto o que se combinan por necesidad. Estas combinaciones son las de similitud, identidad o correspondencia.

Santayana, al manifestar que la belleza es el placer considerado como la cualidad de un objeto, quería destacar un principio muy parecido al de empatía. En el arte, el primer componente sería el material sensorial, la forma. El segundo incluiría las emociones, sensaciones y asociaciones despertadas por el primer término, la forma.

Estos pensamientos fueron rebatidos por Köhler, en muchas ocasiones. La empatía tiene poco apoyo en los hechos reales, ya que las cualidades terciarias existen tanto en las impresiones visuales y auditivas como en aquellas que provienen del interior de nuestro cuerpo. Ahí estriba el gran poder del arte, porque las emociones y sentimientos de la humanidad son capaces de presentaciones de imágenes convencionales, y que cuando han sido hechas por los grandes genios de arte se convierten en tesoros mundiales de pintura.

Köhler dice que la empatía arguye que el arte descubre en sus objetos de admiración cualidades que en última instancia son proyecciones de su yo íntimo y no presentaciones que el artista mismo haya creado.

Debemos entonces citar dos principios para hacer más justicia a esta teoría: primero, que en los procesos de campo la estructura del todo interactúa con la de sus componentes, y segundo, que los esquemas gestálticos tienden a adoptar la organización más simple, regular y simétrica posible en las condiciones vigentes (Arnheim 1992d, 209).

Sin embargo, consideremos la visión que se inicia con estímulos ópticos proyectados sobre los muchos millones de receptores retinianos, estos registros han de ser organizados en una imagen unificada, que consiste en objetos visuales de diferente forma, tamaño y color localizados de forma diversa en el espacio. Las reglas que controlan dicha organización han sido extensamente estudiadas por los sociólogos gestálticos con el resultado principal de que la visión funciona como un proceso de campo, lo cual significa que el lugar y la función de cada componente están determinados por la estructura en conjunto. Dentro de esa estructura global que se extiende en el espacio y en el tiempo, todos los componentes dependen unos de otros (Arnheim 1992a, 31).

Las reglas de agrupación constituyen solamente la primera parte de un escrito en el cual Wertheimer pasaba de una aproximación más tradicional a un salto revolucionario, demostrando que no es posible explicar un patrón perceptivo simplemente desde abajo, es decir, determinando las relaciones entre los elementos, como hacen las reglas de agrupación. Para ello es necesaria una aproximación desde arriba: sólo describiendo la estructura general del patrón se puede determinar el lugar y la función de cada parte y la naturaleza de sus relaciones con las demás partes.

Según Wertheimer las reglas de agrupación son la constelación de los propios elementos, sus propiedades objetivas, las que influyen en las agrupaciones realizadas por la mente del observador (Arnheim 1992b, 45).

Congruentemente Wertheimer, dentro de la concepción gestáltica, manifestaba su oposición al método "atomista". En la lógica atomista se parte de la fragmentación de las entidades integradas y se construye un todo partiendo de la suma de las partes. Por contra, Wertheimer formuló "la ley de la buena gestalt", que venía a presentar una frontal oposición a la doctrina de la asociación subjetiva.

Otro de los principios fundamentales de la teoría de la Gestalt es el de isomorfismo, que consiste en el paralelismo estructural entre las formas fisiológicas de la percepción. De esta manera, espíritu y cuerpo no aparecen como realidades separadas, sino paralelas, siendo el espíritu el elemento configurador de la realidad mediante unas leyes estrictas emanadas de la visión de la forma (Checa 1987, 63).

La gestalt propone la idea de que los estímulos visuales contienen propiedades objetivas de forma y de color, como la similitud, el dibujo geométrico del contorno, la simetría, etc., propiedades que, en virtud de la ley de la isomorfía, ponen en movimiento el proceso de organización en el campo cerebral. Todos los esfuerzos de Arnheim tienden a clarificar las leyes y mecanismos, de lo que no duda en llamar pensamiento visual.

En contraposición a esta teoría están los que proponen y siguen la tradición de Herder y von Humboldt, como E. Cassirer, que describen el mundo visual como informe y consideran a los sentidos incapaces de producir una forma articulada.

La teoría de Gestalt puede predecir las condiciones en las cuales un cambio de contexto alterará la estructura de un determinado conjunto de elementos. Los cambios de perspectiva a menudo modifican la manera adecuada de ver una estructura determinada, y todos estos puntos de vista pueden ser objetivamente correctos.

También demuestra que la distinción metodológica entre la individualidad y el carácter de un grupo es falsa. Interpretar una obra específica significa ocuparse de la estructura de su estilo, procedimiento no diferente del que consiste en ocuparse del estilo de un grupo completo de obras o de artistas (Arnheim 1992e, 261).

### **6.3.- LA TEORÍA GENERAL DE SISTEMAS.**

Al plantear los diferentes métodos de investigación y sus limitaciones hemos destacado sus limitaciones y complementariedad. Por ello consideramos que la aplicación al objeto material de nuestra investigación de la Teoría General de Sistemas (TGS) permitiría la integración de métodos y conceptos homogéneos desarrollados por científicos que se aproximan al objeto material de diversa forma, con lo que se tratará de aplicar una metodología unificadora para una determinada aproximación formal: al analizar la obra de arte desde la perspectiva del mercado del arte.

Al destacar la aproximación de los mercados del arte, se trata de analizar interdisciplinariamente el arte junto con la sociología, psicología, economía, marketing,

contabilidad, finanzas, etc. Se quiere coordinar los distintos métodos específicos de estas ciencias, de tal modo que se haga posible la transferencia de modelos de unos campos científicos a otros. La forma de lograrlo es utilizando la Teoría General de Sistemas.

Las raíces de la Teoría General de Sistemas (TGS) se remontan hasta Aristóteles, que enunció un sistema "holístico" según el cual "el todo es mayor que la suma de sus partes". Ludwig von Bertalanffy, fundador de la TGS, inició en los decenios de 1930 y 1940 un movimiento hacia el pensamiento aristotélico, abandonado debido al auge de un enfoque matemático-mecanicista, que surgió del trabajo de Galileo (Luthans 1980, 336).

Kenneth Boulding, al delimitar el alcance de la TGS indica que ésta no consiste en:

"establecer una teoría general de prácticamente todo; única y autónoma, que venga a reemplazar a todas las teorías especiales de disciplinas determinadas".

Más bien, su objetivo es llegar a un término medio cómodo entre:

"lo específico y lo general que no tiene contenido. Es tesis de los teóricos de los sistemas generales que este grado óptimo de generalidad en la teoría no se alcanza por las ciencias particulares".

Boulding desarrolló una jerarquía de sistemas que clasificó en nueve niveles de sistemas, de lo más simple a lo más complejo. También hay varios grados de conocimiento que corresponden a cada uno de los niveles establecidos por Boulding.

La Teoría General de Sistemas es el punto de vista global desde el que se deben analizar todos los tipos de sistemas. Para ello se pueden considerar algunas precisiones conceptuales.

Un sistema, por definición, está compuesto de partes o elementos interrelacionados. Todo sistema tiene cuando menos dos elementos, y estos elementos están interconectados.

El término "holístico" es lo contrario a "elementarismo", ya que considera al total como la suma de sus partes individuales. El concepto holístico, nos lleva al entendimiento de que todos los sistemas están compuestos de subsistemas interrelacionados. El todo no es solamente la suma de las partes, sino que el sistema puede ser explicado únicamente como una totalidad.

Los sistemas pueden ser considerados de dos maneras: cerrados o abiertos. Los sistemas abiertos intercambian información, energía o materia con su medio ambiente. Los sistemas sociales y biológicos son inherentemente abiertos; los mecánicos pueden ser abiertos o cerrados. Los conceptos de sistemas abiertos y cerrado son de difícil precisión en términos absolutos.

El sistema abierto puede ser considerado como un modelo de transformación. En una relación dinámica con su medioambiente, recibe varias entradas, las transforma de alguna manera y exporta productos.

De ello resulta que los sistemas tienen límites que los separan de sus ambientes. El concepto de límites ayuda a entender la distinción entre sistemas abiertos y cerrados. El sistema relativamente cerrado tiene contornos rígidos e impenetrables, mientras que el sistema abierto tiene límites permeables entre sí mismo y un suprasistema más amplio. Los lindes se definen con relativa facilidad en los sistemas biológicos y físicos, pero son difíciles de delinear en los sistemas sociales, tales como las organizaciones.

Los sistemas físicos cerrados están sujetos a la fuerza de la entropía que va en aumento hasta que finalmente todo el sistema se desmorona. La tendencia hacia una máxima entropía es un movimiento hacia el desorden, la completa falta de transformación de recursos y la muerte. En un sistema cerrado, el cambio en la entropía siempre debe ser positivo; sin embargo, en los sistemas abiertos biológicos o sociales, la entropía puede ser contenida y podría inclusive ser transformada en entropía negativa, debido a que el sistema obtiene recursos de su medio ambiente.

Un concepto básico en el pensamiento de sistemas es el de relaciones jerárquicas entre los sistemas. Un sistema está integrado de subsistemas de menor orden y es también

parte de un suprasistema. Por tanto, existe una jerarquía en los componentes del sistema.

Los sistemas abiertos dan la impresión de avanzar en dirección de una mayor diferenciación, mayor desarrollo y un nivel de organización más alto.

En los sistemas mecánicos hay una relación directa de causa y efecto entre las condiciones iniciales y el estado final. Los sistemas sociales operan de diferente manera. La equifinalidad sugiere que ciertos resultados podrán ser alcanzados con diferentes condiciones iniciales y por medios divergentes. Este punto de vista indica que las organizaciones sociales pueden lograr sus objetivos con entradas diversas y con actividades internas y variadas (procesos de conversión). El concepto de equifinalidad afirma que los resultados finales pueden ser logrados en condiciones iniciales diferentes y de distintas maneras (Kast 1987, 112).

El concepto de retroalimentación es importante para entender de qué manera un sistema mantiene un estado estable. En lo referente a la información, los productos o el proceso del sistema es retroalimentado en forma de entrada al sistema, quizá con cambios en el proceso de transformación y/o en los productos futuros.

## **CAPITULO SEPTIMO: DISEÑO DE UN MODELO DE VALORACION DE OBRAS DE ARTE**

### **7.1.- DELIMITACION CONCEPTUAL DEL MODELO**

Tal como se ha indicado en el capítulo anterior, en un sentido amplio, se puede considerar que "un sistema es un conjunto de elementos interrelacionados" (Bertalanffy, 1956). A partir de la configuración de la lógica de sistemas, algunos académicos han destacado la importancia de su utilización como guía de toda la investigación científica (Miller, 1965), mientras que otros, como Duro y Greenhalgh (1992), la consideran como un avance útil en la superación de la crisis actual de la Historia del Arte.

Son esos autores, Duro y Greenhalgh (1992, 8), quienes tras indicar que "la disciplina de la Historia del Arte está actualmente en crisis", los que nos manifiestan, más adelante (p.g.9), que las disciplinas como la Arqueología y la Antropología tienen mucho que ofrecer a los historiadores del arte, debido a que ambas estudian la humanidad en su contexto social, y ambas han desarrollado fuertes metodologías que pueden ayudar a la relativa pobreza de la Historia del Arte.

Una tendencia de la Arqueología ha encontrado su paralelo en la Historia del Arte, y es su interés por aproximaciones teóricas provenientes de otras disciplinas. La Arqueología ha utilizado profusamente la Teoría de Sistemas, antes aplicada por sociólogos y antropólogos, y diversas ramas de las Matemáticas, especialmente las Estadísticas. La aparición de una serie de artículos sobre Historia del Arte titulados Cambridge New Art History and Criticism (Duro y Greenhalgh, 1992) es un síntoma del intento de renovación de la Historia del Arte y sugiere que la disciplina está lista para adaptarse a estas corrientes.

Se ha de partir, como indica Benito Oliva (1991), de admitir la existencia del sistema del arte. Tal como plantea en su análisis del estado del arte (p.g.22):

"No existe el arte sino el sistema del arte, articulado en funciones que corresponden a sujetos productores de cultura: artista, crítico, galerista o marchante, director de museo, coleccionista y, por fin, público y medios de comunicación"

Una consecuencia que puede inferirse de este nuevo planteamiento es que se ha de considerar globalmente al artista y su obra para llegar a determinar la valoración de las obras de arte en el mercado. Posteriormente nos debemos preguntar qué factores han influido en la cotización del mercado y cuál ha sido su nivel de influencia para poder estimar el precio de una obra en particular.

Para ello es necesaria la conceptualización de una obra de arte (cuadro) como sistema, para posteriormente, dentro de un planteamiento holístico, delimitar las diferentes partes del sistema y las interrelaciones existentes entre ellas.

El cuadro es un sistema compuesto de partes interrelacionadas. Un conjunto de ellas se refieren a la consideración de la pintura como objeto físico. Junto a esta apreciación se ha de considerar los elementos no físicos del cuadro, pero que están inherentes al mismo.

Este sistema, el cuadro, tiene unas fronteras determinadas que le separan del entorno. Estos límites tienen un significado tanto físico como social, ya que las implicaciones derivadas de la propia realidad artística se consideran incluidas en esas fronteras.

La globalidad del cuadro tiene un significado superior que la posible yuxtaposición de las diferentes partes. El cuadro es algo más que un soporte, técnica o la fama del artista. Es todo ello unido. La evaluación de la obra pasa por la consideración del sistema en conjunto y de cada una de sus partes e interrelaciones con referencia a esa globalidad.

Un cuadro es un sistema abierto, interrelacionado con su entorno. Desde esta perspectiva el cuadro recibe influencias del entorno, tanto en su concepción, como en su ejecución, así como después de ella. Tendrá que ser conservado y en su caso restaurado. De acuerdo a esa influencia del entorno hacia el cuadro lucir un determinado estado de conservación.

Así se pueden tener en cuenta, adaptando el planteamiento de Pointon (1987, 37) los siguientes aspectos:

- 1.- Autor.
- 2.- Consideración del soporte físico, técnica y marco.
- 3.- Tema que se recoge en el cuadro, organización del contenido del mismo y mensaje que presenta.

- 4.- Originalidad del trabajo.
- 5.- Significado actual de cuadro y el que se le quiso dar cuando fue creado.
- 6.- Lugar y momento en que se ejecutó el cuadro.
- 7.- Ubicación actual del cuadro y trayectoria seguida desde su creación.
- 8.- Opinión que se tiene del cuadro actualmente por parte de los expertos y demás personas interesadas.
- 9.- Condiciones de conservación del cuadro.
- 10.- Coste del cuadro.

También la apreciación del cuadro podrá estar determinada por las concepciones estéticas predominantes a lo largo de su existencia, pudiendo asimismo el cuadro influir en dichas tendencias.

El mercado, como parte del entorno, también se interrelaciona con la obra de arte, generándose una determinada apreciación a partir de la consideración de los factores del mercado o determinando la variación de las condiciones del mercado desde la existencia o aparición de las obras en el mismo.

En definitiva, se puede destacar que el cuadro se encuentra en una relación dinámica con el entorno del que recibe determinadas influencias y al que transmite otras.

Una visión parcial de la valoración de obras de arte en el mercado es la que destaca Coterillo (1991, 76) al indicar que el mercado de obras de arte tiende a convertirse en un mercado de autógrafos desde el momento en el que el prestigio de las firmas acaba imponiéndose al prestigio de las calidades. Ello es debido a la influencia de los intermediarios en la determinación de qué tipo de producción artística se comercializa en el mercado (p g. 77)

La realidad que expresa Coterillo, nos lleva a destacar que además de la fama del autor, hay otros elementos que pueden ser considerados básicos en toda obra de arte, independientemente de la época en que haya sido realizada: Los cuatro componentes que consideramos fundamentales en el sistema que compone una obra de arte son: tema; técnica; motivos de la creación artística y el artista.

Pero ser el comprador el que determine cuál de los factores antes indicados prevalece en la valoración de la obra. Un conocedor del arte suele iniciar su interés en el tema al considerar la obra como una expresión gráfica de una determinada realidad. No obstante, el juicio estético se impone al analizar la técnica de la obra, relegando a un segundo plano el tema antes considerado. Por ello, el evaluador precisa una capacidad estética para estimar la obra objeto de estudio, en donde el artista capaz de la creación estética, expresada por un lenguaje gráfico específico se hace acreedor de una determinada consideración en el mercado, dado subjetivamente por un experto conocedor de la calidad estética y de la situación del mercado.

La consideración del valor de la obra se complementa con las circunstancias propias del artista y su producción artística, enfatizando la peculiaridad de la obra que específicamente se está analizando. Por ello es necesaria metodológicamente la consideración, no sólo de los aspectos relacionados con el artista, su biografía y la capacidad de expresión, generadora de emociones estéticas, sino también el papel que el artista ha desempeñado en el contexto social en que desarrolló su trabajo. En este sentido, se puede individualizar el trabajo y buscar su significado.

Se ha creado una escala de valores artísticos en la que el precio se corresponde a una relación de firma o nombre (Coterillo 1991, 78), dejando en un segundo los valores estéticos, técnica y tema dando máxima importancia a la firma en el mercado, por los expertos que se suponen conocen la valoración de dichas firmas en el mercado, los galeristas.

En los capítulos anteriores, se ha procedido a la realización de un estudio sistemático de la base metodológica del trabajo de investigación en curso y variables utilizadas en los diferentes modelos de valoración existentes en el mercado del arte. En dicha revisión han sido básicas las ideas recogidas por Duro y Greenhalgh (1992) sobre la crisis actual de la Historia del Arte. El análisis que hemos efectuado ha partido de la consideración de los métodos que tradicionalmente han sido utilizados en la Historia del Arte, para interpretar la obra de arte y analizar a su autor. La perspectiva con la que nos aproximamos a estos métodos es la de la valoración de las obras de arte, destacando los aspectos que consideramos más relevantes para el estudio del Mercado del Arte.

Ello nos lleva a coincidir con las apreciaciones de Duro y Greenhalgh (1992, 1-11) sobre las limitaciones de las aproximaciones tradicionales del expertizaje o "connoisseurship", del formalismo, la iconografía o la historia social. La discusión metodológica de temas como el que constituye el objeto de esta investigación, exige una integración de elementos teóricos procedentes

de otras disciplinas, así como su integración metodológica. En ese sentido se han considerado la importancia tanto de la Teoría de la Gestalt (Arnheim 1976 a y b; Checa et al. 1987; Köhler 1972) como de la Teoría General de Sistemas (García-Pelayo, 1975).

En base a la sistematización metodológica realizada, se pretende establecer un modelo de valoración que tenga en cuenta las aportaciones de los diferentes campos indicados. Se trataría de determinar el valor intrínseco de las obras de arte. La solución que se desea alcanzar se centra en la especificación de un modelo que sea válido para lograr dicho objetivo, a partir de las informaciones del mercado del arte y de las propias de la obra a valorar.

En el planteamiento del estudio a realizar partimos de la posibilidad de realizar una valoración derivada tanto de la apreciación general del artista por el mercado, como una consideración de las características intrínsecas de cada obra de arte derivadas de sus valores estéticos, cuya evaluación cualitativa (Dickie, 1988) se efectúa a partir de la consideración de la autoridad que el experto de la obra tiene sobre la valía de la misma en el momento de la realización del estudio evaluativo.

Para llevar a cabo esta valoración conjunta se ha de estar a resultas de los condicionantes determinados por las carencias y falta de transparencia de las fuentes de información del mercado del arte. Los datos disponibles son escasos, los que se pueden utilizar se refieren fundamentalmente a lo que Singer (1990) denomina mercado terciario de arte, los contenidos en las distintas guías de precios e informaciones de las salas de subastas. Estas guías proporcionan información sobre técnica y tamaño de la obra de arte, identificación de la misma y el autor, fecha de subasta y precio alcanzado. Del resto de las transacciones no se dispone de una información fiable, por cuanto las operaciones se realizan entre galeristas o pintor y el comprador, sin que se sepa públicamente qué obras han sido objeto de intercambio, ni pueda ser conocido el alcance económico del acuerdo.

Evidentemente dichos datos, que son los que comúnmente proporcionan las guías de expertos (Theran, 1992), son insuficientes para el conocimiento de los diferentes factores que influyen en las distintas valoraciones entre obras y más bien vienen a destacar la cotización de una determinada firma en el mercado. La crítica de estas bases informativas nos lleva a plantear un doble proceso de valoración. Por una parte se puede llegar a establecer un precio medio de referencia a partir de los datos disponibles, facilitadas por los diferentes agentes de un determinado mercado.

En cualquier caso, siempre ha de tenerse en cuenta en qué mercado se ha realizado la transacción, o bien qué significado tiene esta cotización (Bamberger 1990, 45). Problemas derivados de la circulación de bienes entre países o de apreciaciones específicas en mercados locales pueden hacer que la información disponible sólo tenga significado para un determinado segmento del mercado del arte. Ahí, el trabajo del evaluador debe tener en cuenta estas diferencias de mercado y utilizar la información necesaria para cada mercado.

La propia escasez de información de las transacciones en mercados de arte diferentes del terciario, puede llevar al evaluador a plantearse el crear su propia base de datos a partir de la búsqueda de información que pueda haber realizado. Así, es más probable que una base de datos a nivel regional o local pueda ser más significativa que los precios de martillos alcanzados por determinados pintores en subastas celebradas en Madrid, Barcelona, Londres o Nueva York.

Planteado el problema metodológico de la búsqueda de los datos y las posibles alternativas para su resolución se puede proceder a la evaluación artística de la obra de arte que de forma particular haya de ser evaluada. A partir del establecimiento de este valor de referencia, se realiza el proceso evaluador, formulando nuevamente el problema sobre la tradicional base del connoisseur (Friedl, 1942, Panofsky 1970), centrándose en el conocimiento del experto de un determinado pintor (Kris y Kurz, 1979), una vez que se ha obtenido la información sobre la importancia relativa de los distintos factores analizado en la formación del precio de la producción artística de dicho pintor en el mercado.

Se llega a esta valoración, a partir de la integración del proceso de discusión sobre las metodologías utilizadas en la Historia del Arte, en donde se ha considerado las limitaciones de las mismas ante el objeto de esta investigación, por ello se ha estimado que la consideración del sistema del arte (Benito Oliva, 1991), con la utilización de la Teoría General de Sistemas permitiría un marco conceptual globalizador en la que se podrían integrar aportaciones teóricas de las diferentes metodologías consideradas y serviría de base a los procesos de valoración de las obras de arte.

Para ello seguimos el método de discusión heurístico que nos permite desarrollar un modelo en el que se recogen los elementos más importantes y significativos en la determinación del valor de las obras de arte.

El método que se ha seguido para especificar el modelo es el de Plunkett y Hale (1982), recoge un sistema de resolución de problemas de gestión basado en siete etapas, las cuales adaptadas a nuestro problema serían:

1.- Identificar la obra a valorar y el mercado en que ha de procederse a realizar la evaluación.

2.- Analizar exhaustivamente al autor y la obra en los siguientes términos:

- a) Factores condicionan la valoración de la obra.
- b) Mercado se encuentra actualmente la obra.
- c) Disponibilidad de la información sobre la obra y el autor.
- d) Obras que están en el mercado con objeto de ser intercambiadas.

3.- Identificar las diferencias existentes entre las obras del mismo autor. Concretar las causas que producen dichas diferencias.

4.- Identificar los factores que determinan situaciones específicas generadoras de estimaciones de precios diferentes para obras que puedan ser consideradas similares (a partir de la consideración de que cada obra es única e irrepetible).

5.- Identificar la importancia de las consecuencias de los diferentes factores analizados, destacando de forma detallada cómo pueden influir de forma comparativa en la valoración de las obras de un mismo artista.

6.- Identificar cuáles de esos factores son más significativos en cada valoración de las obras de arte, de tal manera que proporcionen una adecuada explicación de la estimación del precio de la obra de arte en el mercado considerado.

7.- Verificar la estimación del precio en el mercado considerado. Esta valoración será intrínseca, sin tener en cuenta comisiones y demás gastos. Su verificación se establecer de forma comparativa.

El modelo que se pretende desarrollar, a partir de este método heurístico, estaría integrado por dos partes diferenciadas, desarrollado mediante la agrupación de los elementos significativos del mercado, el artista y su obra:

A) Determinación del valor de la firma de un artista.

B) Evaluación artística de una obra en particular.

## **7.2.- ESTIMACION DEL VALOR DE LA FIRMA DE UN ARTISTA.**

Al no existir un modelo generalmente aceptado, dado el carácter profesional de la valoración en cada proceso, hemos optado por desarrollar un esquema que, de forma comprensible, recoja el proceso del evaluador. Con ello coincidimos con Bamberger (1990, 140) que destaca:

"The single most important about art prices is that they are deliberately set according to methods that you or anyone else can understand, and, furthermore, they may be verified as reasonable or unreasonable just as deliberately"

La estimación final se realiza en dos etapas. Por un lado la correspondiente a la determinación de la cotización del pintor en el mercado y, por otro, la delimitación de la importancia que los diferentes factores relacionados con su vida y producción artística tiene en la cotización de una determinada pintura.

Se parte de la noción de notoriedad o fama, que suele medirse en términos medios por la cotización de la firma del pintor en un mercado específico. Este mercado ha asignado en esa cotización media, calculable a partir de información de precios de subastas o de bases de datos propias del evaluador el mercado, a la obra de pintor apreciable en una serie de valores medios.

La cotización media puede referirse a una obra estándar de dimensiones normales del pintor que viene a recoger el tema y la técnica que usualmente aparecen en sus obras.

La determinación de la cotización media de la obra del autor se efectuar cada año en función de las proyecciones de los datos realizadas a partir de la información de las ventas de los distintos autores en el mercado.

La primera etapa para determinar la valoración de una obra de arte específica parte de la consideración global de la obra de un pintor y de la apreciación de ésta por el mercado.

## **ESTUDIO DE LA BIOGRAFIA DEL PINTOR**

En el análisis del autor consideramos los elementos más significativos que pueden influir en la valoración diferencial de una de sus obras. A nivel de sociología del arte, uno de los aspectos que genera discusión es la delimitación de la categoría de artista. Mitchell y Karttunen (1992) han recogido esta discusión.

Así, teniendo en cuenta la categorización profesional del artista y la valoración de su trayectoria por el mercado (Sagot-Duvaroux et al, 1992), se tienen en cuenta en la cotización del artista, la biografía del artista; el colectivo artístico en el que pueda considerársele incluido y el papel que ha desempeñado el artista en el mismo, así como el reconocimiento del artista en el mercado del arte (tanto que exista un consenso sobre su fama o se haya logrado cierto nivel de validación de la misma).

De los factores que determinan el valor de mercado de las obras de arte, el primero al que nos hemos referido es la firma de la obra de arte. Este factor ha sido considerado globalmente, por lo que es preciso realizar un examen detallado de la biografía del artista, por si algún aspecto puede influir de forma diferencial en su producción artística.

El análisis biográfico del artista debemos plantearlo como algo más que una mera recopilación de datos, es un estudio científico de un artista en su contexto. Se ha presentado la posibilidad de que exista un enfoque diferenciado entre la investigación a realizar por un historiador del arte y por un crítico de las artes. Barnett (1989, 141-2) al recoger esta diferencia de enfoque nos dice que el historiador del arte nos da información sobre las obras de arte y las utiliza para entender el pensamiento de un período. El historiador es un científico social que reconstruye las condiciones y actitudes del pasado a través de documentos.

El crítico de las artes evalúa desde sus sentimientos la obra o la producción artística. No está básicamente relacionado con la verificación de hechos sino con la expresión de juicios de valor.

Pero el tipo de investigación necesaria para efectuar la valoración podría englobarse en un tercer tipo, que se denominarían connoisseur, cuya objetivo es la identificación y evaluación de obras de arte. Panofsky (1970) sugiere que el connoisseur no difiere de los historiadores del arte en los

principios de su investigación, sino en el énfasis que le imprimen. Las opiniones de los connoisseurs, como las de los historiadores del arte son verificables. Para este autor (p g. 43):

" The connoisseur might thus be defined as a laconic art historian, and the art historian as a loquacious connoisseur".

El evaluador debe ser un profundo conocedor del artista y el papel que él y su obra ha logrado (o está intentando lograr) en la historia del arte, pero con una especial sensibilidad hacia los rasgos artísticos del pintor.

Las fuentes de información a utilizar para documentar la información de artistas incluyen libros de historia del arte, artículos de revistas científicas, índices de artistas, enciclopedias de artistas, diccionarios de artistas, anuarios y directorios de artistas, guías de precios e informaciones de subastas y estudio de archivos, así como análisis de documentos, correspondencia, catálogos de exposiciones, escritos, folletos, prensa y, en general, toda fuente de información disponible.

No todos los artistas tienen el mismo reconocimiento en los distintos mercados del arte a lo largo del tiempo y el espacio. Para determinar el alcance de ese reconocimiento sería conveniente poder contar con otras informaciones complementarias a las antes indicadas, procedentes del análisis de la biografía y del mercado.

Del estudio de la bibliografía disponible se establece la consideración académica del artista. Esta se puede determinar a partir de la investigación de las referencias existentes sobre el pintor, su antigüedad y la solvencia científica del referente.

En algunos casos, la evaluación de una obra implica entrar en el conocimiento de autores que no han sido suficientemente investigados por los historiadores del arte. Para ello se utilizan las fuentes bibliográficas y documentales necesarias.

Siguiendo a Bamberger (1990, 84-86) podemos establecer una ficha mínima que configuraría el perfil del artista analizado. Esta ficha debería contener al menos los siguientes epígrafes:

- 1.- Fechas de nacimiento y defunción.
- 2.- Formación artística.

- 3.- Movimientos artísticos u Organizaciones a la que pertenece.
- 4.- Exposiciones realizadas.
- 5.- Premios recibidos.
- 6.- Instituciones y coleccionistas que tienen cuadros del pintor.
- 7.- Precios alcanzados por sus obras.

Al considerar una obra en particular, algunos de los datos contenidos en los distintos epígrafes pueden tener una relevancia particular, que incidirá en la valoración que se está realizando.

1.- Fechas de nacimiento y muerte (en su caso). Es necesario conocer cuánto tiempo lleva como artista, a qué edad empezó a pintar, o la que tiene en el momento de la peritación. Esta información es básica en la delimitación de las distintas etapas del artista.

2.- Formación artística. Estudiar con un pintor famoso o haber asistido y obtenido la licenciatura en una facultad de nivel son escalones importantes en la carrera artística de un pintor; también puede ser de interés los estudios posteriores que completan su formación. De igual manera se deben conocer los logros de los artistas autodidactas que pueden ser iguales o mejores que los anteriores. Todo ello señalado de forma temporal para relacionarlo con las distintas etapas del pintor.

3.- Movimientos artísticos y organizaciones a las que pertenece. Se ha venido clasificando a los pintores, en el estudio de la historia del arte, como perteneciente a un determinado tipo de arte y, en su caso a colectivos determinados. Ello viene a destacar una cierta homogeneidad dentro de un determinado grupo de artistas y la apreciación por parte del mercado del arte de producciones que tienen algo en común.

El valor reconocido de artistas relevantes perteneciente a un movimiento específico influye en el valor de las obras de los restantes miembros del movimiento. Por ello, hay una cierta tendencia a promocionar movimientos artísticos por parte de las galerías más que a artistas individuales, tratando que en conjunto logren un lugar en la historia del arte (Sagot-Duvaroux et al 1992, 91). No obstante, la situación es incierta dada la multiplicidad de centros que pueden proporcionar tal reconocimiento, ya que actualmente el mundo del arte no tiene un control total sobre la difusión de la información que se difunde gracias a los medios de comunicación de masas (Becker, 1988).

A nivel individual, el hecho de pertenecer a algunas organizaciones, como la Academia de Bellas Artes, en las que se accede por voto puede indicar el nivel alcanzado por el artista, revalidado, en un proceso de cooptación, por otros artistas y miembros del mundo del arte.

4.- Exposiciones realizadas. En las exposiciones debemos distinguir entre las individuales y las colectivas, así como el lugar dónde se realizaron esas exposiciones.

Dada la ubicación de la exposición, por ejemplo la Ermita de San Miguel, el exponer de forma individual es preferible a la exposición colectiva. En cualquier caso hay que relativizar el lugar de exposición, dado que cuanto más prestigiosa la institución donde ha expuesto el artista mucha más incidencia tendrá en la valoración de su obra. En ese sentido, es preferible participar en una colectiva en el Reina Sofía que tener una individual en Rayuela.

5.- Premios recibidos. La validación del nivel artístico, por parte de un determinado grupo de expertos, de una determinada obra, o de toda la producción artística de un pintor, tiene su importancia si la situamos dentro de un contexto.

Desde la perspectiva de un determinado período histórico, con los parámetros artísticos predominantes en el mismo, una obra o un autor ha sido destacado. Puede haber obtenido un premio de honor en la Bienal de Artes Plásticas de Santa Cruz de Tenerife o ser elegido Premio 1991/1992 de Ibérico 2Mil y que dicho Catálogo Nacional de Arte Contemporáneo dedique una parte del mismo a un estudio en profundidad del autor firmado por críticos de renombre. Dado que no todos los premios tienen el mismo valor, el papel a desempeñar por el experto es determinar la incidencia del mismo en la obra que se está valorando.

6.- Instituciones y coleccionistas que tiene cuadros del pintor. Al diferenciar entre compradores institucionales y coleccionistas del resto de los compradores de obras de arte, se está admitiendo que aquellos disponen de una formación especializada que les permite seleccionar sus adquisiciones desde una perspectiva artística y, en su caso, del mercado del arte. Pueden disponer, o ser asesorados, por conservadores, críticos, académicos.

El tener una obra colgada de forma permanente en una de esas instituciones y colecciones de renombre es un reconocimiento de la calidad del artista, dentro de la comunidad artística. Para dar validez a este aspecto hay que estar seguros que se forma parte de la colección permanente y no se

encuentra en el almacén. También es conveniente el conocer la forma en la que llegó la obra a la colección. ¿Fue compra del conservador, se donó por el artista en compensación de una exposición, se envió por correos solicitando ser incluido en la colección,...? Tal como indica Sagot-Duvaroux et al (1992, 95):

"The number of buyers does not have so much effect on the fame of a painter as their position. It is better to sell one painting to a famous museum than a hundred to anonymous buyers".

7.- Precios alcanzados por sus obras. A partir de los datos disponibles de guías e informaciones de transacciones comerciales es necesario que se lleve un registro estadístico de los precios alcanzados por las diferentes obras objeto de negocio. Esta información puede ser susceptible de análisis para determinar el período al que corresponde cada obra, la técnica, dimensiones, etc. De esa manera se vincularía un determinado rango de precios a las distintas categorías que se hayan estimado en la producción del autor. En este análisis se pueden incorporar todos los elementos informativos obtenidos del resto de los epígrafes de la ficha del autor.

Un aspecto de interés en la apreciación de las informaciones disponibles en el mercado del arte, sería la categorización de la producción del pintor, según los diferentes períodos de su actividad artística. El uso de los métodos historiográficos apropiados permitirá destacar los factores relevantes de la biografía del pintor que influyeron en la creación de las obras que en particular hayan de ser valoradas.

Según la producción artística del pintor, éste puede ser inicialmente agrupado en uno de los siguientes colectivos:

Colectivo de creadores de obras decorativas. Singer (1992) plantea que gran parte del mercado del arte actual atiende a una demanda de decoración, con comportamiento totalmente diferente de lo que él denomina demanda de ARTE. Así, concluye (p g 82):

"There also are significant differences on the supply side which separate markets for decorations from markets in art as assets. Market supply for decorations is almost infinitely elastic. Thousands of dealers enter international art markets with works in a generalized contemporary style,..."

Este colectivo de artistas responde a una demanda del público en general. Los artistas que participan en él buscan obtener una compensación de su técnica y capacidades sobre un aspecto artístico específico.

Este colectivo concurre en unos mercados muy competitivos. Hay bastantes puntos de ventas, desde los talleres de artistas a los hipermercados, pasando por las galerías tradicionales, museos, tiendas de enmarcado y decoración, así como salas de subastas.

La clientela de este mercado es intercambiable y su motivación es eminentemente decorativa. Pertenecen a segmentos de la población poco sensibles al arte y su historia, pero que quiere ser socialmente apreciada por su propiedad de objetos de arte.

Colectivo de artistas creativos. El artista no pone su saber al servicio de una demanda existente, sino que quiere crear una obra original susceptible de encontrar un público interesado en su adquisición. El artista artesano deja paso al artista creador.

La ley de la oferta y demanda juega poco. Como indica Singer (1992, 80):

"When considering market demand for art, one does not consider whether more or fewer Picassos would be bought by the same collector at different prices. In most cases, one either enters the market or stays away at a given price,.... Assume that each collector either buys a Picasso or nothing"

La variación de precios depende de la madurez alcanzada en la actividad. Los precios de partida se apoyan en los alcanzados en otras ventas, incrementados por la madurez. De este modo se satisface simultáneamente al pintor y al galerista, cuya remuneración aumenta con el tiempo y sobre todo a los anteriores compradores que pueden constatar que su inversión aumenta de valor a lo largo del tiempo.

Este interés mutuo tiene un límite. La rigidez de los precios, que se imponen sobre un mercado en donde los precios revelan calidad, tiene una gran importancia para las galerías cuyos pintores no venden, dado que al no ser frecuente el reducir precios lo que se produce es una expulsión del mercado.

Hay una parte de este colectivo de artistas que realizan obras de creación que se podría denominar de vanguardia. De este colectivo se hace eco la prensa. Tiene un mercado limitado en cuanto al número de artistas que trabajan en él, representados por un número aún más reducido de galerías, a menudo organizadas en redes.

Las estrategias de promoción que utilizan es la de lograr para sus representados un lugar en la historia del arte, mediante la fórmula de ser las galerías y sus asesores (críticos de arte, periodistas especializados, profesores de Bellas Artes e Historia del Arte, coleccionistas, etc.) los que legitimen el arte. Se usan los medios de comunicación para retroalimentar los incrementos de precios.

Las diferencias de precios entre los cuadros se explican esencialmente por el tamaño y la técnica, la calidad de la obra juega en estos casos un papel menor. Las motivaciones de los compradores son esencialmente ostentatorias y especulativas.

Por último tenemos el colectivo de artistas cuyas obras están ya consagradas. A partir de un determinado nivel de reconocimiento público de un artista el mercado se retroalimenta sólo. Las galerías suelen perder el control de los circuitos de distribución de los cuadros. El mercado se nutre de obras puestas a la venta por coleccionistas, compradores o las propias galerías. Estas obras se intercambian en galerías y casas de subastas. Dos aspectos influyen en la presión alcista de precios en este mercado.

La demanda crece a un ritmo superior a la oferta debido a la concentración de la demanda en un pequeño número de obras (estrellas). Pero, cada obra ocupa un lugar único en la producción del artista, no siendo intercambiada por ninguna otra. El precio viene determinado por la demanda y ésta por las motivaciones del comprador.

Si bien es posible la determinación de un precio medio -cota- por artista, se constata la apertura de una amplia horquilla dependiendo de la calidad y técnica de cada obra. La jerarquía de precios se establece a partir de obras mayores que determinan el precio record alcanzado por cada pintor. Para satisfacer una demanda creciente para una oferta limitada se suele poner en venta obras de menor calidad (obras menores, bosquejos, diseños de trabajo, etc.). Estos productos se benefician de la fama del artista y de la notoriedad alcanzada por la venta de las obras mayores y se reevalúan a medida que las obras mayores aumentan de precio.

Este movimiento alcista de precios también se constata entre pintores del mismo movimiento. Aunque la oferta de obras de pintores representativos de un movimiento sea escasa, la demanda se mantiene por lo que la aparición de obras de pintores menores hace que las obras de éstos se beneficien de la fama de los mayores y reevalúen los precios.

La fijación de precios de estos artistas en el mercado está condicionada por las motivaciones de los compradores y su poder de compra; por la reputación artística de los pintores y de la calidad de sus obras.

Desde la perspectiva del mercado, la historia de los precios alcanzados en subastas y otros intercambios nos dará la apreciación cualitativa de su tendencia en el mercado. Entre estos datos, la consideración de los posibles precios record habrán de relativizarse de acuerdo a las fechas en que se hayan obtenido y en qué circunstancias.

## **VALOR DE LA FIRMA DEL PINTOR**

La información disponible, procedente de las fuentes antes indicadas, puede ser escasa y, por ello, limitar el tipo de modelo estadístico a emplear, en esta primera etapa. De tal forma que al utilizar un determinado método de cálculo, se debe tratar que el mismo pueda proporcionar la mayor información sobre la cotización media de la obra del artista, teniendo en cuenta los datos disponibles.

Normalmente, con pintores locales o de escasa presencia en el mercado nacional e internacional del arte, nos encontramos con pocas informaciones sobre cotizaciones de sus obras, lo que limita las posibilidades de aprovechar los métodos estadísticos más complejos.

En cualquier caso se debe proceder a la homogeneización monetaria de los precios, tomando el año de estudio como período de referencia, antes de determinar un precio medio de la firma del artista.

El método utilizado en esta investigación, como se puede apreciar en el capítulo 8º, es el de determinación de un valor medio (pesetas por cm<sup>2</sup>) por técnica y tamaño.

Para ello se procede a agrupar los datos disponibles, una vez homogeneizados monetariamente los precios, por las técnicas utilizadas. Una vez efectuada esta asociación se separan por tamaños los cuadros del pintor considerado.

Cuando la base de datos disponibles es más amplia, generada por pintores con una amplia producción artística basada en diferentes técnicas y una presencia apreciable en el mercado del arte, a través de su cotización en subastas, se pueden utilizar diversos modelos estadísticos aplicables al análisis de problemas de las Ciencias Sociales (Calvo 1990, 192 y SS.).

### **7.3.- VALORACION DE UNA OBRA DE ARTE.**

Una vez obtenido el valor de mercado de la firma de un autor y destacados los aspectos más significativos de su vida y producción artística, procede determinar el valor intrínseco de una obra de arte en particular. La valoración de la obra de arte se debe realizar de forma individualizada, pieza por pieza, reuniendo la información del conjunto de variables significativas recogidas ya indicadas.

El valor intrínseco que se determine para una obra de arte, dentro de la producción artística de un determinado autor, debe partir del valor de la firma, que será ponderado teniendo en cuenta la existencia de determinados coeficientes correctores que marcará la diferencia de una obra con respecto a otra.

Si aplicamos el planteamiento sistémico como método de análisis del cuadro, permite el examen de todos los elementos de ese cuadro desde una perspectiva conjunta y total del objeto. Para ello se considera la existencia de una serie de componentes que están relacionados entre sí, por lo que habrá que estudiar en profundidad cada uno de esos elementos por separado y sus relaciones.

Para investigar el sistema hay que dividirlo en una serie de niveles desde lo más general a lo más específico, intentando averiguar el máximo de información sobre el cuadro y su entorno.

En el primer nivel hemos considerado al autor y su producción artística en general. Su apreciación general se efectúa por el mercado del arte y la valoración de esa apreciación ya ha sido realizada anteriormente.

Después, en un segundo nivel, hay que empezar a buscar los elementos diferenciadores del cuadro dentro de la producción artística del pintor, iniciando el estudio por la reconsideración y valoración de toda la información bibliográfica y documental referente al pintor, su época, estilo y obras.

En el tercer nivel, ya centrados en el cuadro objeto de estudio, es conveniente fijar la época del pintor a la que pertenece la pieza, mediante la consideración de la firma del pintor o de factores comparativos, para posteriormente analizar las dimensiones, el tema pictórico, técnica y material utilizado apreciando si se corresponden con la producción típica de esa época, o no, determinando las variaciones existentes y las causas de las mismas.

Con ello, al considerar el cuadro se podrá determinar si la pintura es una obra típica de esta época del pintor o si por el contrario es una rareza dentro de su estilo y producción artística.

Posteriormente nos adentraremos en el cuarto nivel, analizando diversas peculiaridades de la obra en sí, que permiten determinar la importancia de algunos de los elementos del cuadro. Así, se aprecian aspectos de cierta importancia para la valoración, como es el proceso de creación del cuadro, lugar, forma, uso de modelos, para terminar apreciando la organización del cuadro. Además de documentar las implicaciones sociales del cuadro en particular, sería conveniente verificar si el cuadro es único o existen copias reconocidas del mismo.

El quinto nivel, ya en un estadio más pragmático, se determina el estado de conservación, ampliando la información con la historia de sus posibles restauraciones, en el caso de que haya sufrido alguna, detallando los aspectos que llevaron a ésta, desde la simple limpieza o acciones más profunda.

En el sexto nivel nos introducimos en otro campo, cual es el económico. Presentándose algunas cuestiones acerca del cuadro objeto de estudio, dado que para valorar se necesita conocer otras variables. Sería conveniente conocer la historia económica del cuadro. Desde su realización, con el precio inicial hasta las diferentes transacciones de que haya sido objeto. Si fue un cuadro de encargo, en qué galerías o colecciones ha estado. Con ello, se trataría de realizar todo un seguimiento, si es posible desde la fecha de su realización, hasta el momento actual.

El último nivel de este estudio se centraría en el valor actual del cuadro, teniendo en cuenta todos los elementos antes analizados se establecerían las relaciones entre los mismos hasta determinar la

importancia que cada uno de ellos tiene en el valor de la pieza analizada. Fijada la ponderación de dicha importancia diferencial se llega a la determinación de un valor intrínseco del cuadro o tasación del mismo.

La información necesaria para realizar este proceso de tasación surge del estudio de la obra a tasar, que con los datos obtenidos de la biografía del autor y el valor de la firma en el mercado permite determinar el valor intrínseco de una obra de arte.

### **ANALISIS DE LA OBRA A TASAR.**

Siguiendo a Bamberger (1990, 95-96) se pueden destacar algunos aspectos, que consideramos especialmente significativos en el análisis de la obra a valorar:

- 1.- Autenticidad de la obra de arte.
- 2.- Período de producción de la obra de arte.
- 3.- Producción típica.
- 4.- Trabajo único.
- 5.- Complejidad de la obra de arte.
- 6.- Perfección de la obra.

El estudio de la obra a evaluar, se puede iniciar con la identificación de la pieza y la verificación de si es una obra original del artista que lo firma o una copia, fotografía, reproducción, litografía, etc. firmada por el artista, o incluso sin estar firmada por el artista. Esta parte nos llevaría al problema de la determinación técnica de que si la obra es un original o no.

No es objeto de esta investigación considerar los problemas del expertizaje, que constituye un amplio campo de estudio y en el que por medio de técnicas como Rayos X, Radiografía de infrarrojos, Fluorescencia en ultravioleta, Análisis de pigmentos y Estudios de tela y de madera permite determinar la validez o falsedad de una obra de arte (Andrade 1991).

Admitida como original una obra de arte, se procede a su ubicación dentro de la producción artística del pintor, dado que como es obvio no todas las obras de arte del mismo pintor tienen el mismo nivel artístico. Para poder ubicar la obra de arte objeto de la evaluación dentro del contexto de la producción del pintor, es conveniente haber completado la investigación sobre el artista, con

objeto de determinar los momentos claves de su evolución artística y de esta forma se puede determinar las etapas artísticas de su carrera.

La importancia de las diferentes etapas reside en que en las mismas se podrá englobar estilos artísticos, temas o técnicas diferenciales. Desde la etapas iniciales a las de madurez el artista ha podido evolucionar de forma desigual, desde la creación de vanguardia a la obra decorativa o alcanzar la categoría de consagrado.

A partir del conocimiento de la globalidad de producción artística o de la mayor parte de la misma, se determinan cuáles son los elementos predominantes de cada una de sus etapas, centrándose fundamentalmente en las técnicas, estilos, temas y tamaños de las obras producidas.

Dentro de cada uno de esos períodos, se tienen en cuenta en cada trabajo la armonía, la homogeneidad, el tema,... La importancia relativa del tema se ha analizado por Duret-Robert (1976) que destaca las diferencias en precios según las preferencias de los compradores. Así, por ejemplo, resalta que un paisaje con un estanque es más caro que un paisaje sin agua. También hay que destacar que el tema favorito del autor se vende generalmente mejor que uno no típico en su producción, dado que el comprador espera que la gente reconozca su pintura inmediatamente por el tema, así como por el estilo de la obra (Sagot-Duvaroux et al 1992, 93).

A consecuencia de esta apreciación se debe terminar por conocer cómo ha evolucionado el estilo y los temas a lo largo de su carrera y la importancia relativa de cada uno de ellos en su valoración.

El precio también varía con el tamaño, de tal forma que las piezas mayores tienen un precio proporcionalmente inferior que las pequeñas. Generalmente los compradores individuales tienden a adquirir obra pequeña o mediana y excepcionalmente obra grande. Sin embargo, los compradores institucionales (museos, gobiernos, etc.) prefieren obra grande. Como indican Sagot-Duvaroux et al (1992, 94):

"...the dimensión of a painting corresponds to an artistic logic, but also to the fact that some large works (bought more particularly by museums) helps the artist to be more famous, to increase the value of his output as a whole."

La técnica y el soporte han sido tradicionalmente consideradas como variables importantes en la determinación del precio de una obra. Así, se considera, en términos generales para un determinado autor, que un dibujo es más barato que una acuarela, mientras que ésta lo es ante un óleo. La diferencia en precios se suele justificar por los costes de producción y la durabilidad de la obra, pero la razón de la jerarquía está más en las preferencias de los compradores (Sagot-Duravaroux et al 1992, 94).

Algunos períodos o etapas de los artistas son más valiosos que otros. Los artistas pasan por crisis creativas, cambian de estilos, de formatos, técnicas, etc., y no todos los períodos y trabajos realizados tienen la misma consideración. Por ejemplo, el período de Tahití de Paul Gauguin está reconocido como el que tiene una creatividad más brillante.

Dentro de la producción de cada artista hay obra típica. Todos los artistas son conocidos por producir cierto tipo de obras de arte mediante determinadas técnicas, las cuales son las más demandadas por sus mercados. Son reconocidos por ser, por ejemplo, pintores de paisajes urbanos de Tenerife en acuarela.

Aunque todas las obras de arte son únicas e irrepetibles, sí que es posible hacer un amplio número de obras muy similares, por ello la originalidad de la obra de arte analizada ha de ser altamente apreciada para determinar su valoración. Obras, técnicas y temas originales son más significativos al valorar una obra que aquellos que se copian o repiten.

La categorización de una obra de arte como de índole mayor o menor dentro de la producción artística del artista está basada en la complejidad del trabajo individual que se está analizando. Una obra mayor está mejor compuesta, es más original, más detallada, mejor ejecutada, más compleja.

En una obra mayor el artista desarrolla su talento, exige más tiempo de realización y un mayor coste de producción. Normalmente las obras importantes evidencian un mayor esfuerzo que las obras secundarias.

En cualquier caso no debemos confundir obras secundarias con obras mal realizadas. Una obra menor puede estar bien realizada solo que son menos complejas que una obra importante.

Tampoco se debe caer en la confusión entre obra importante con tamaño grande, o bien, la de obra secundaria con un tamaño pequeño, ya que pueden darse también la combinación contraria.

El tasador debe valorar la calidad artística del trabajo, la perfección en la ejecución de la obra considerada. Es evidente que cuanto más experiencia se tenga en el expertizaje de determinado autor más se podrá apreciar la calidad específica de una obra dentro de la globalidad de un trabajo.

Completamos la consideración de las variables significativas para la valoración con el estudio del estado de conservación de la obra de arte y su historial de trabajos de restauraciones.

### **MODELO INTEGRADO DE VALORACION DE UNA OBRA DE ARTE.**

Todo el proceso realizado está sustentado en la utilización de datos fiables, provenientes de fuentes de calidad. Pero no sería excepcional que la información disponible estuviera viciada, dado el interés que tienen determinados agentes del mercado del arte para obtener la validación de determinadas producciones artísticas. Por ello, es conveniente verificar las informaciones que no se tiene constancia de su certeza.

A partir de la cotización media, dato proveniente del mercado de referencia (fecha y lugar determinado), se procede a evaluar puntualmente las características de cada cuadro antes indicadas, de acuerdo con el criterio del experto que lo está, valorando.

El modelo de valoración que viene a recoger la integración de las distintas variables del sistema, agrupadas alrededor de la vida y la producción artística del pintor, así como los relativos a los aspectos financieros y de mercado, utilizadas en la determinación del valor intrínseco de una obra de arte es:

$$Va= B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

en donde:

Va= Valor intrínseco de la obra (i) =

B0= Cotización de la firma (i,j)

B1= Coeficiente de Corrección Período

B2= Coeficiente de Corrección Técnica

- B3= Coeficiente de Corrección Estilo
- B4= Coeficiente de Corrección Tema
- B5= Coeficiente de Corrección Tamaño
- B6= Coeficiente de Corrección Categoría
- B7= Coeficiente de Corrección Originalidad
- B8= Coeficiente de Corrección Perfección
- B9= Coeficiente de Corrección Conservación.

El cuadro que vendría a recoger el modelo antes indicado, teniendo en cuenta el significado que se le ha dado a cada una de las variables es el siguiente:

Valor intrínseco de la obra (i) =
Cotización de la firma (i,j)
X Coeficiente de Corrección Período
X Coeficiente de Corrección Técnica
X Coeficiente de Corrección Estilo
X Coeficiente de Corrección Tema
X Coeficiente de Corrección Tamaño
X Coeficiente de Corrección Categoría
X Coeficiente de Corrección Originalidad
X Coeficiente de Corrección Perfección
X Coeficiente de Corrección Conservación

Como elemento auxiliar en la determinación del rango de valores que modificar la cotización básica de la firma se utilizar un perfil, en el que se incluyen el peso que se da a las diferentes variables utilizadas. El perfil incluye una ponderación de la importancia que alcanza esa variable en la pieza estudiada respecto a la cotización media de la obra Standard.

PERFIL DE LA OBRA.....PINTOR.....					
TITULO DE LA OBRA					
FECHA:			MERCADO:		
COTIZACIÓN MEDIA:			(PTAS/CM2)		
COTIZACIÓN OBRAS PEQUEÑAS:		MEDIANAS:		GRANDES:	
VARIABLES/PONDERACIÓN	1	2	3	4	5
PERÍODO.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
TÉCNICA.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
ESTILO.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
TEMA.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
TAMAÑO.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
CATEGORÍA.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
ORIGINALIDAD.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
PERFECCIÓN.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX
CONSERVACIÓN.....	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX	XXXXX

La ponderación subjetiva del tasador va confiriendo a cada una de estas variables un valor relativo con respecto a la obra de referencia, cuya cotización media se ha determinado

Si bien se ha llegado a considerar la importancia del planteamiento sistémico como soporte metodológico de esta investigación, no se descarta la utilización de diferentes elementos metodológicos derivados de otras aproximaciones científicas.

La determinación de un modelo de valoración de obras de arte, nos lleva a destacar una serie de condicionantes para su mejor uso.

Por una parte es necesario disponer de la base de datos sobre las operaciones comerciales del autor considerado. Esta información está limitada a unos determinados elementos informativos: identificación del autor, título de la obra objeto de transacción dimensiones, precio, fecha de la transacción y sala de subasta en que se realizó la operación. En algunos casos se dispone de la

fotografía de la obra. A partir de estos elementos se puede establecer el valor medio de referencia, indicativo de la fama del pintor.

Para determinar el valor de una determinada obra del autor, que hemos analizado previamente, es preciso la utilización de un variado conjunto de conocimientos que nos permita la correcta utilización del modelo. Aparece de esta forma una necesidad de interdisciplinariedad, base de la metodología de sistemas, que exige profundos conocimientos de los elementos integrantes del modelo.

Es evidente que la aplicación del modelo para la valoración de un determinada obra, autor y época, exige unos profundos conocimientos del arte y de su historia, con especial incidencia en una parte específica de la misma, además de la capacidad de manejo de elementos sociológicos, económicos, estadísticos y comerciales. Será en todo caso, una herramienta en manos de expertos o grupos de expertos.

## **CAPITULO OCTAVO: APLICACION DEL MODELO A UNA MUESTRA DE OBRAS DE ARTE**

### **8.1.- DELIMITACIÓN DE LA MUESTRA**

#### **INTRODUCCIÓN**

La decisión de aplicar el modelo de valoración especificado a una muestra de pintura figurativa, de un pintor canario que estuviera representado en el Museo Municipal de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife, ha sido el resultado de la confluencia de dos factores. Por un lado nuestra especial afinidad hacia ese campo de la Historia del Arte en Canarias y por otra la posibilidad de tener a disposición de la investigación los cuadros que componen la muestra para la realización de un estudio detallado.

El Museo Municipal de Santa Cruz de Tenerife tiene obras de pintores que se ajustaban a los factores destacados como condicionantes para el análisis, contando con el antecedente que aporta un significativo trabajo de campo previo realizado por profesores e investigadores de Historia del Arte (Castro-Borrego 1988; Fraga 1980; Castro-Brunetto 1991) que han considerado las colecciones en general, tanto desde una perspectiva de guía documentada o didáctica, o la pintura del siglo XIX en particular.

Bajo el epígrafe de pintura figurativa canaria se puede englobar un amplio conjunto de pintores, por lo que para proceder a la selección de la muestra representativa se requería que además cumpliera una condición complementaria. Las obras elegidas deberían haber sido ejecutadas por un pintor reconocido en las Islas, que hubiera tenido proyección fuera de ellas y estuviera cotizando actualmente en los mercados nacionales, con objeto de disponer de información procedente de las salas de subastas.

Un pintor que cumplía esas condiciones es Francisco Bonnín Guérin (1874-1963), padre de la acuarela en Canarias y maestro de acuarelistas. Aparte de la presencia que tuvo con sus exposiciones en la Península y algunos países de Europa, la obra de Bonnín Guérin ha alcanzado dimensión universal a partir de la reciente presencia de su obra "Casa con flores del mundo" (63 x

50 cm2), Cabildo Insular de Tenerife, en la colección de postales de la UNICEF, bajo la denominación de "Camino típico canario"

Las obras del pintor seleccionado se presentan a continuación, catalogadas en base a la información disponible en el Museo Municipal de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife e identificadas con la correspondiente fotografía.

RELACION de obras de Francisco Bonnín Guerin en el Museo Municipal de Bellas Artes.

Nº 155. SITIO LITRY

Nº 156 SAN DIEGO DEL MONTE

Nº 157 LA COSTA

Nº 158 PAISAJE DE LAS CAÑADAS

Nº 159 CASAS EN EL BARRANCO

Nº 161 NEVADA

Nº 162 CALVARIO DE ARAFO

Nº 163 PAISAJE CON MACETONES

Nº 164 CARRETERA DE SANTA URSULA

Nº 165 PATIO DE CASA CANARIA

Nº 166 TORRE DE LA CATEDRAL DE GERONA.

Nº 167 CASA CANARIA

Nº 169 ATRIO DE LA CONCEPCION

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** SITIO LITRY

**FECHA DE LA OBRA:** años 50

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje canario y más concretamente del Puerto de la Cruz. Es un camino empedrado que conduce a una casa con un balcón típico canario y una cascada de buganvillas. En el lado opuesto una pared con un gran árbol en primer plano. Un cielo azul que da luminosidad y el cual ocupa la cuarta parte del lienzo. Los tonos son los característico de las acuarelas de Bonnín, tierras, ocre, verdes y el color fucsia de la Buganvillas.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** No tiene

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:** "Sitio Litry en el Puerto de la Cruz"

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICION</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 89 ANCHO 65	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 4 ANCHO 4	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

Expuesta en la muestra "Artistas Canarios en Paris" en 1958.

Expuesta en el Tercer Salón Nacional de la Acuarela en Valencia en Abril de 1960

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993).

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Cuadro bien conservado. Se le ha cambiado es el marco, dado su estado de deterioro, y se le ha colocado un cristal opaco.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** SAN DIEGO DEL MONTE

**FECHA DE LA OBRA:** 1952

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje rural. En primer plano una iglesia con un gran árbol que le sirve de pantalla, detrás un grupo de casas y las montañas en último término. Contrasta el cielo de un color plomizo en tonos grises y el verde claro de los árboles, aunque esté, en un día gris el cuadro tiene la luminosidad característica de los cuadros de Bonnín.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma del pintor en el ángulo inferior izquierdo Fº Bonnín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:** S. de E.P. Soto Santa Cruz de Tenerife. "Envío Industrial Cartonera, sucesores de Enrique Pérez Soto y S.L.

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICION</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 65 ANCHO 89	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 4 ANCHO 4	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

Fue expuesta en la muestra "Artistas Canarios en Paris" en 1958.

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993).

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA: MARINA "LA COSTA"**

**FECHA DE LA OBRA:** 1954

**DESCRIPCIÓN:** Marina, en la costa del norte de Tenerife. En esa parte de la isla casi todo es roca. Representa un mar embravecido que estalla contra la costa en un día de invierno probablemente, ya que ha pintado un cielo plomizo en tonos grises sin ningún resquicio de azul, el mar en tonos verdes y grises. Los marrones claros de las rocas son los que le dan luminosidad a la obra, por lo que no resulta un cuadro triste aunque haya empleado los grises con profusión.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo izquierdo Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	DIMENSIONES (cm2)	CONDICION
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 48 ANCHO 62,5	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 3,5 ANCHO 3,5	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Comprado por el Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993)

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Estaba en mal estado de conservación, el papel abombado y afectado por la humedad, ha sido restaurado.

Está valorado en 3.000 Pts (sin fecha).

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA: PAISAJE DE LAS CAÑADAS**

**FECHA DE LA OBRA:** años 40

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje en el que se puede apreciar en primer término las retamas en flor y la orografía volcánica propia de Las Cañadas. Todo el cuadro presenta un gran colorido en las retamas que contrasta con los marrones de las rocas y un cielo diáfano de fondo. Las rocas resaltan más porque quedan recortadas en el fondo.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma del pintor en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICION</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 65 ANCHO 88	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 4 ANCHO 4	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993).

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Esta bien conservado, sólo se le ha cambiado el marco y puesto un cristal opaco.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** CASAS EN EL BARRANCO

**FECHA DE LA OBRA:** 1955

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje rural, en el que el cuadro está estructurado en varios planos. En el más cercano al espectador hay un puente con un riachuelo, con unos árboles que proyectan una gran sombra, en segundo término unas casas con una gran montaña detrás, que se recorta sobre el cielo diáfano en tonos grises. Los tonos son los característicos de la pintura de paisaje de Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo izquierdo Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICION</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 45,50 ANCHO 51,50	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 5 ANCHO 5	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Adquirido por el Ayuntamiento.

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.**

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Se le cambio el marco.

Valorado en 3000 Pts. (sin fecha).

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** NEVADA

**FECHA DE LA OBRA:** 1952

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje de Las Cañadas del Teide en la época en que la nieve hace su aparición y cubre gran parte de esa zona. Es invierno, el cielo toma un color gris intenso salpicado de nubes. En primer término están las retamas que cubren casi todo el cuadro y al fondo se recorta el Teide. El blanco domina todo el cuadro, salpicado por los tonos marrones y verdes de las rocas y retamas que sobresalen.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:** "Las Cañadas" Tenerife Pts 5000.

Inscripción en el marco Nevada 2º, 1,5 x 0,78/5

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICION</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 88 ANCHO 64	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel y cartón	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera barnizada	ALTO 9 ANCHO 9	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento 5000pts

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

Exhibida en la Muestra de Artistas Canarios en París en mayo de 1958

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993)

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

**ARTISTA:** Bonnín Guérín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** CALVARIO DE ARAFO

**FECHA DE LA OBRA:** Hacia 1935

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje rural, en un sitio concreto que es la zona del Calvario en el pueblo de Arafo, en el sur de la isla de Tenerife. El cuadro recoge en primer término una gran curva del camino flanqueada por casas en los dos bordes, unos grandes árboles y al fondo de la obra el cielo y el mar que casi se confunden, sólo les separa una línea.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guérín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 63 ANCHO 80	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 5 ANCHO 5	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993)

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Se cambió el marco, colocándosele un cristal opaco.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA: PAISAJE CON MACETONES**

**FECHA DE LA OBRA:**

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje, con un camino flanqueado por unos grandes macetones de barro con flores, subidos a una especie de pedestal y una arboleda que tapa prácticamente todo el cielo. Acuarela con manchas, no es minuciosa sino una paleta suelta en tonos verdes y marrones.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 60 ANCHO 83	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera barnizada	ALTO 4 ANCHO 4	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993).

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Se le puso cristal opaco, cuando se le cambió el marco.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** CARRETERA DE SANTA URSULA

**FECHA DE LA OBRA:** años 50

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje rural del interior de la isla de Tenerife, de un pueblo llamado Santa Ursula. El cuadro está dividido en dos mitades por un gran árbol, a un lado una curva de una carretera y al otro una serie de escalones que van a dar a una muestra de arquitectura doméstica. Remata el cuadro un cielo que ocupa la mitad superior del cuadro en tonos azules con nubes, con el gran árbol recortado en el cielo.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 84 ANCHO 60	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera barnizada	ALTO 5 ANCHO 5	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

Expuesta en la muestra "Artistas Canarios en Paris" en 1958

Expuesta en el Tercer Salón Nacional de la Acuarela en Valencia en Abril de 1960

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.**

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACION. VALORACION. EVALUADOR. FECHA.**

Se restauró el cuadro porque el marco no cerraba bien y se abombó la acuarela. También se cambió el marco y se le puso un cristal opaco.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA: PATIO DE CASA CANARIA**

**FECHA DE LA OBRA:** 1957

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje intimista, rural. Recoge el interior de una casa canaria y más concretamente su patio. Es un gran patio profundo en donde hay, en primer término, una gran balconada adornada con macetas con flores y al fondo del cuadro una señora lavando ropa sobre una pileta. En el centro del cuadro está situada una niña que mira a la mujer. En este lienzo de arquitectura doméstica se ve claramente como estaban conformados los patios, así como todo su entorno. Tiene luminosidad, el agua sobre el pavimento, el humo de la chimenea y el cielo azul. Es un cuadro con mucho detalles.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICION</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 61 ANCHO 48	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera dorada	ALTO 6 ANCHO 6	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Comprado por el Ayuntamiento por 10.000 Pts.

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS:** D. Vicente Álvarez Cruz a quien se lo regaló Bonnín Guerín.

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993)

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA: TORRE DE LA CATEDRAL DE GERONA**

**FECHA DE LA OBRA:** 1924

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje urbano y más concretamente de Gerona, la torre de su catedral. En primer plano un conjunto de casas y detrás sobresale majestuosa la torre de San Félix de la catedral de Gerona. Es un cuadro en tonos marrones salvo unas pequeñas flores que dan cierto color al lienzo y, para terminar, un gran cielo muy nuboso que contribuye a la sobriedad del cuadro.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín. Gerona y otra más particular "A mi amigo Gabriel Landero Korh.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 83 ANCHO 54	Cuarteada
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Abombado
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO ANCHO	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS:** Gabriel Landero Korh FECHA. 1941

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993)

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

No está muy bien conservado. El papel está algo cuarteado.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA:** CASA CANARIA

**FECHA DE LA OBRA:** años 50

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje rural, una típica casa canaria algo deteriorada, en la que sobresale su balcón pintado de color añil. Tiene una escalera formada por grandes losas que dan acceso a la casa y en el segundo piso una escalera de madera que va a dar al balcón añil. En un lado de la casa hay un gran árbol en flor y que da su sombra a la casa. Es un día soleado pues el cielo es bastante azul y tiene algunas nubes.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 86 ANCHO 62,5	Buena
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Buena
<b>MARCO:</b> Madera	ALTO 4 ANCHO 4	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Ayuntamiento

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS: FECHA.**

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.** González (1993)

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

Se ha cambiado el marco y le han puesto cristal opaco.

**ARTISTA:** Bonnín Guerín, Francisco.

**FECHAS:** 1874 - 1963

**TITULO, TEMA: ATRIO DE LA CONCEPCION**

**FECHA DE LA OBRA:** 1953

**DESCRIPCIÓN:** Paisaje urbano, el atrio de una iglesia visto desde fuera, y más concretamente el de la Concepción de Santa Cruz de Tenerife. Para dar vida a la obra el autor ha pintado unos grandes árboles que cubren gran parte del cuadro y del atrio, proyectando su sombra sobre el pavimento. El cuadro es bastante sombrío pues los colores son muy apagados, no alcanzando no la vitalidad a la que nos tiene acostumbrado el pintor.

**INSCRIPCIONES. PARTE DELANTERA:** La firma en el ángulo derecho Fº Bonnín Guerín.

**INSCRIPCIONES. PARTE TRASERA:**

	<b>DIMENSIONES (cm2)</b>	<b>CONDICIÓN</b>
<b>TÉCNICA:</b> Acuarela	ALTO 56 ANCHO 44	Deteriorada
<b>SOPORTE :</b> Papel	ALTO ANCHO	Deteriorado
<b>MARCO:</b> Madera lisa	ALTO 4 ANCHO 4	Buena

**ADQUISICIÓN, FECHA, PRECIO:** Comprado por el Ayuntamiento por 10.000 Pts, en 1967.

**CONDICIONES.**

**ANTERIORES PROPIETARIOS:** D. Vicente Álvarez Cruz FECHA.

**EXPOSICIONES, PRESTAMOS/REPRODUCCIONES. FECHA. VALOR.**

**PUBLICACIONES. REFERENCIAS.**

**CATALOGADOR. FECHA.**

**NOTAS GENERALES. CONSERVACIÓN. VALORACIÓN. EVALUADOR. FECHA.**

No presenta un buen estado de conservación, dado que tiene desperfectos en las partes superior y central.

## **8.2.- ESTUDIO DE LAS CARACTERÍSTICAS BÁSICAS**

Una aproximación a la pintura en Canarias en el siglo XIX ha sido realizada por autores como Alloza (1981) y Castro-Borrego (1988), que junto a estudios generales de la pintura del siglo XIX efectuados por Arias (1989), o en general sobre el Arte en Canarias de VV. AA. (1982), permiten establecer un marco de referencia a la labor artística de este autor.

Francisco Bonnín Guerin ha sido objeto recientemente de un interesante trabajo de investigación realizado por González (1993), sobre el cual se ha fundamentado la mayor parte de la información particular de este artista utilizada para realizar la presente aplicación del modelo de valoración de obras de arte. Además se ha consultado el trabajo de Trujillo (1978) con el objeto de completar aspectos específicos.

### **DATOS BIOGRAFICOS**

#### **FACTORES DETERMINANTES EN LA PINTURA DE BONNÍN**

1.- La aceptación y total incorporación del paisaje como género independiente. Fue trascendental la contribución de Lorenzo Pastor y Castro (1784-1860) al introducir, tras su estancia en Inglaterra, este tipo de pintura.

2.- El continuo manejo de la aguada por los pintores canarios del siglo pasado.

3.- La implantación y auge de una estética regionalista. Una clientela acomodada buscar en el arte el reflejo de su entorno.

### **ETAPAS**

PRIMERA (1912-1914). Hace acuarelas de pequeño formato y su preocupación se centra en los detalles. Era muy minucioso y fiel a lo que veía, pintando con la máxima precisión.

SEGUNDA. Alrededor de 1919 se escapa un poco de esa escrupulosa minuciosidad. El artista mancha la superficie del papel y alarga la pincelada a placer para conseguir el efecto deseado. Hay un deseo de escapar a lo insustancial para descubrir la esencia de las cosas.

TERCERA (1931-1933). Durante un período breve pero fructífero, realiza pintura expresionista. Aquí el pintor se despoja de su excesiva perfilación del dibujo otorgándole al color y a la mancha más libertad dando una nueva dimensión a la acuarela hasta ahora encerrada en un academicismo purista.

CUARTO (1936-1946). El período decisivo de difusión y reconocimiento de su obra. Su obra viajó por la Península y Europa. Dentro de este período Bonnín Guerín incorpora temas de las cumbres del Teide nevado y retamas en flor. Al final de esta época tiene una etapa con profusión de grises.

Todas estas concesiones que Bonnín Guerín se permite con su pintura no son más que el reflejo del talante inquieto y de su sempiterna insatisfacción, expresada a lo largo de esos años.

### **PERTENENCIA A GRUPOS Y COLECTIVOS**

- Funda con otros el Círculo de Escritores y Artistas.
- Ingresa en la Agrupación de Acuarelistas de Cataluña.
- Socio del Salón Frégoli, del cual es elegido presidente.
- Socio de honor de la Masa Coral de Santa Cruz de Tenerife
- Presidente de honor del Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife
- En 1947 presidente de la Agrupación de Acuarelistas de Tenerife.

### **PREMIOS.**

- 1894 Medalla de segunda clase en la exposición artística, Industrial y Agrícola e Histórica, organizada por la Sociedad Económica de Amigos del País.
- 1900 Medalla de plata en la exposición Regional de Pintura de Segovia.
- 1919 Primer premio de la exposición de acuarelistas del Ministerio de Instrucción Pública y Bellas Artes.
- 1920 Primer premio de pintura en el Ateneo de La Laguna, con un óleo.
- 1929 Medalla de oro en Sevilla.
- 1934 Primer accésit en la exposición Nacional de Acuarela en Madrid.
- 1942 Premio nacional en el concurso de Acuarelistas Españoles en Madrid.
- 1945 Socio de honor de la Agrupación Española de Acuarelistas (A.E.D.A.).
- 1947 Académico de Bellas Artes de San Francisco.

- 1957 Medalla de honor en la exposición Nacional de Acuarela Abierta en Madrid.
- 1963 Medalla de reconocimiento a la veteranía en el IV Salón Nacional de la Acuarela de Bilbao.

### **EXPOSICIONES INDIVIDUALES.**

- 1898 Expone cartones en el Bazar Bru en la Granja de San Ildefonso.
- 1901 Segunda exposición en la Granja.
- 1921 Exposición en el Ateneo de Santa Cruz de Tenerife.
- 1924 Exposición en el Ateneo de Gerona.
- 1929 Expone acuarelas en los Círculos de Bellas Artes de Tenerife, Guipúzcoa, Galicia y Cataluña.
- 1930 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1931 Exposiciones en los Círculos de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife y en el de Madrid.
- 1936 Exposiciones en el salón de fiestas del Círculo Iriarte (Puerto de la Cruz) y en los Círculos de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife, en enero.
- 1936 Exposición de cartones en las Galerías Layetanas de Barcelona, en los Círculos de Bellas Artes de Valencia y Madrid, en los meses de febrero, abril y mayo respectivamente.
- 1940 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1941 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1942 Exposición en el Gabinete Literario de Las Palmas de Gran Canaria, en el mes de junio.
- 1942 Nueva exposición en el mes de septiembre, en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1943 Exposición en el Museo de Arte Moderno de Madrid.
- 1945 Exposición en el Palacio de Santa Cruz, sede del Ministerio de Asuntos Exteriores, en Madrid.
- En ese mismo año exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1946 Exposición en el Ministerio de Asuntos Exteriores de Madrid.
- 1949 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Madrid.
- 1950 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1951 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1952 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1954 Exposición antológica en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.
- 1962 Gran muestra en el Museo Municipal de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.

## **EXPOSICIONES COLECTIVAS.**

- 1892 Exposición de Arte e Industria en Santa Cruz de Tenerife organizada por la Real Sociedad Económica del País.
- 1924 Exposición con los acuarelistas de Cataluña en Niza.
- 1934 Exposición en la Real Sociedad de acuarelistas ingleses en Londres y Liverpool.
- 1936 Exposición con los acuarelistas catalanes en Suiza.
- 1941 Participación con los acuarelistas tinerfeños en la exposición Nacional de Madrid.
- 1944 Exposición de acuarelistas tinerfeños en Santa Cruz de Tenerife.
- 1946 Exposición en el Instituto de España en Londres.
- 1947 Exposición de acuarelistas de España y Portugal en el Ministerio de Asuntos Exteriores.
- 1949 Exposición en el Círculo de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife.

## **OBRAS EN MUSEOS Y COLECCIONES.**

- 1898/99. Al expone sus cartones en el Bazar Bru, de la Granja de San Ildefonso, cinco de esos cartones fueron adquiridos por la infanta Isabel de Borbón.
- 1913. Muchas de las acuarelas que pinta son adquiridas por numerosos ingleses que visitan la isla.

Gran parte de su obra se encuentran en posesión del Museo Municipal de Santa Cruz de Tenerife, Cabildo de Santa Cruz de Tenerife, Ayuntamiento de Adeje, Capitanía General de Canarias, Casino de Tenerife, Real Club Náutico de Santa Cruz de Tenerife, Obispado de Tenerife, Familia Bonnín Guérin Miranda y coleccionistas privados de todas las islas y fuera de ellas.

### 8.3.- APLICACION DEL MODELO DE VALORACION.

#### I.- DETERMINACION DEL VALOR DE LA FIRMA

##### A.- DATOS SOBRE TRANSACCIONES EN EL MERCADO DEL ARTE

(Galería Anticuaria. Anuarios y revistas mensuales).

Nº	AÑO	TÍTULO	TÉCNICA	DIMENSIÓN cm2.	Pts
1	1988	Paisaje de Tenerife	Acuarela	80 x 47	350.000
2	1989	Calle del Realejo Alto	Acuarela	47 x 30	350.000
3	1989	Casona de La Orotava	Acuarela	45 x 24	275.000
4	1989	Paisaje	Acuarela	34,5 x 28,5	300.000
5	1990	La escalinata del jardín	Acuarela	53 x 44	325.000
6	1994	Rincón canario	Acuarela	60 x 46	300.000
7	1994	Puerto de La Cruz	Acuarela	60 x 46	380.000
8	1994	El Teide desde la cumbre	Acuarela	45 x 58	220.000

##### B.- CLASIFICACION POR TAMAÑOS

<b>FORMATO PEQUEÑO MENOR QUE 2.000 cm2</b>
2.- 1410 cm2
3.- 1080 cm2
4.- 638,25 cm2
<b>FORMATO MEDIANO: ENTRE 2000 cm2 Y 10.000cm2</b>
1.- 2820 cm2
5.- 2332 cm2
6.- 2760 cm2
7.- 2760 cm2
8.- 2610 cm2

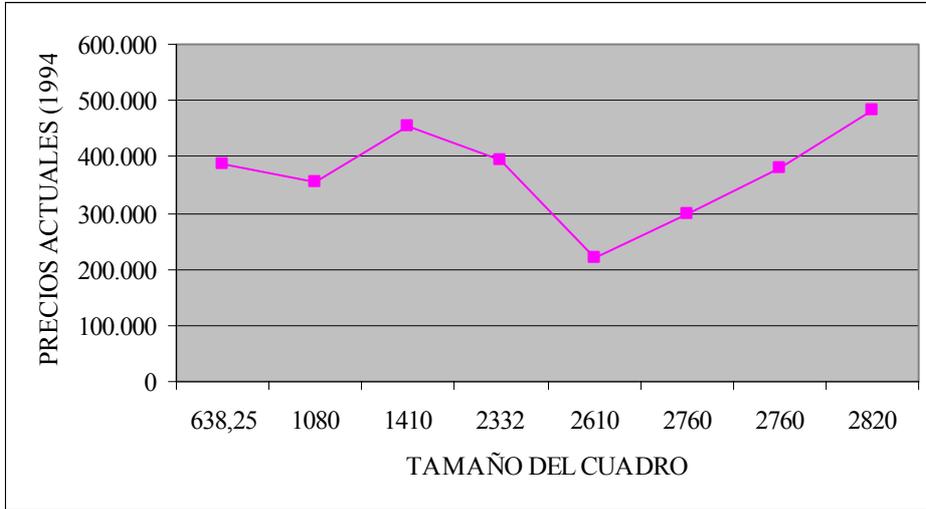
### C.- CUADRO DE PRECIOS TOTALES ACTUALIZADOS Y PRECIOS MEDIOS

Nº	DIMENSIÓN cm2	PRECIO (año inicial)	ÍNDICE DE VARIACIÓN*	PRECIO ESTIMADO 1994	PRECIO ESTIMADO POR CM2
<b>FORMATO PEQUEÑO</b>					
2	1410	350.000(89)	1.295	453.250	308,68
3	1080	300.000(89)	1.295	356.125	229,74
4	638,25	300.000(89)	1.295	388.500	608,69
<b>FORMATO MEDIANO</b>					
1	2820	350.000(88)	1.383	484.050	171,64
5	2332	325.000(90)	1.214	394.550	169,18
6	2760	300.000(94)	1	300.000	108,69
7	2760	380.000(94)	1	380.000	137,68
8	2610	220.000(94)	1	220.000	84,29

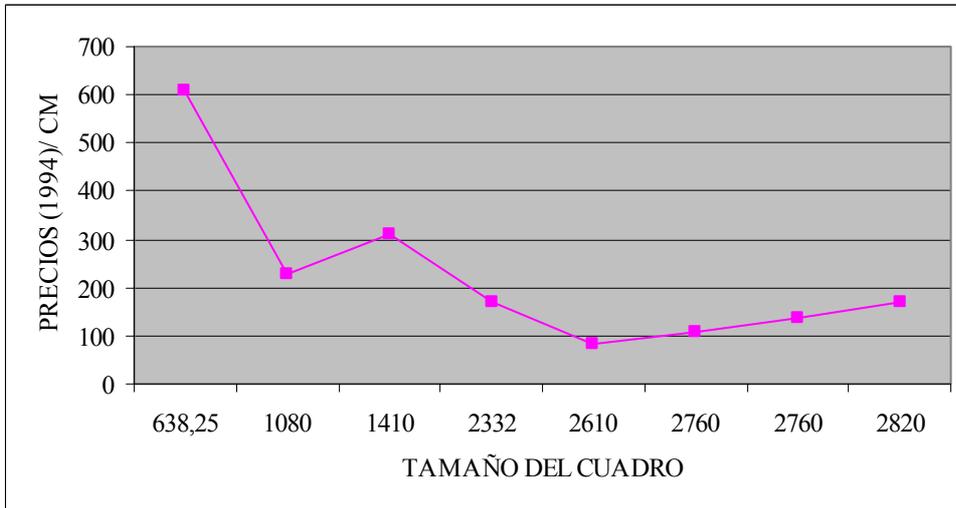
\* Índice de variación. Se ha tomado del cuadro "Valor adquisitivo de la peseta (1943-1993), según el índice del coste de la vida elaborado por el Instituto Nacional de Estadística. Anuario del País. 1994, pp. 400-401.

El ajuste correspondiente a 1994, se ha realizado en base a la previsión de inflación de 1994 (3,5%).

**D.- REPRESENTACION GRAFICA DE LA EVOLUCION DE PRECIOS  
PRECIO 1994 EN RELACION CON TAMAÑO TOTAL**



**PRECIO MEDIO (PESETAS 1994 POR CM2) EN RELACION AL TAMAÑO TOTAL**



**E.- PRECIO MEDIO DE LA OBRA (ACUARELA).**

<b>A.- DE TODA LAS TRANSACCIONES CONOCIDAS EN EL MERCADO.</b>
181,38 Pts/cm <sup>2</sup> .
<b>B.- DE LAS OBRAS DE FORMATO PEQUEÑO.</b>
382,92 Pts/cm <sup>2</sup> .
<b>C.- DE LAS OBRAS DE FORMATO MEDIANO.</b>
133,91 Pts/cm <sup>2</sup> .

**II.- DETERMINACION DEL VALOR DE LAS OBRAS QUE COMPONEN LA MUESTRA**

Una vez analizada la información disponible en el mercado nacional de las transacciones efectuadas sobre la obra de Francisco Bonnín Guérin, se ha podido determinar unos precios medios de referencia para el global de la obra, el formato pequeño y el mediano.

Como elementos auxiliares para la determinación del valor de cada una de las obras que constituye la muestra se utilizan perfiles que apreciar de forma gráfica la ponderación que el evaluador da a cada criterio. En el apartado de valoración se manifiesta de forma explícita las razones que subyacen en el proceso de valoración realizado.

PERFIL DE LA OBRA N° 155. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: SITIO LITRY (PUERTO DE LA CRUZ)
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACIÓN MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACIÓN OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	****0	*****	*****	1,1
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	***0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	*****	*0***	*****	1,2
ORIGINALIDAD	*****	*****	****0	*****	*****	1,1
PERFECCIÓN	*****	*****	*****	*0***	*****	1,2
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9

Va = 1.349.784 Pts
--------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 155: SITIO LITRY.**

**PERÍODO:** Cuadro realizado en la época de madurez del pintor, cuando mejor desarrolla la acuarela y tiene mayor seguridad en su ejecución. Coincide también con el período en que su obra es conocida en la Península y Europa, logrando un alto reconocimiento. Este cuadro fue trasladado a Valencia para su exposición en el Tercer Salón Nacional de la Acuarela en 1960, con anterioridad participó en la muestra de Artistas Canarios en París en 1958. No está firmado.

**TÉCNICA:** Acuarela, que adquirió un desarrollo espectacular con este pintor. Se emplea como soporte para este cuadro el papel.

**TEMA:** Paisaje, el motivo estrella de Bonnín Guerín, al que dedicó la mayoría de sus cuadros.

**ESTILO:** Se aprecian sus rasgos propios, que se pueden identificar en cualquier cuadro realizado por él. Se le ha venido a denominar: "Estilo Bonniniano".

**TAMAÑO:** Algo superior a las medidas medias de sus obras.

**CATEGORÍA:** Esta no es una obra de las más complejas realizadas por él, aunque su tamaño implica cierta dificultad. Tiene partes que han sido pintadas minuciosamente, por lo que logra dar a las mismas un cierto realce.

**ORIGINALIDAD:** Es una cuestión relativa ya que todos los cuadros de Bonnín Guerín son originales, no existen copias ni falsificaciones que se sepan, ahora si son originales desde el punto de vista de que él fue el primero en pintar esos rincones de toda nuestra isla.

**PERFECCIÓN:** Ha quedado reflejado en el cuadro la perfección que logró alcanzar en su época de madurez. Perfección que hasta ahora nadie ha conseguido, ya que él fue maestro de muchos de los pintores que luego fueron saliendo en las islas.

**CONSERVACIÓN:** Cuadro bien conservado, en cuanto a la pintura. Se le cambió el marco y puso un cristal opaco.

PERFIL DE LA OBRA N° 156. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: SAN DIEGO DEL MONTE
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACIÓN MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACIÓN OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	**0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ORIGINALIDAD	*****	*****	**0**	*****	*****	1
PERFECCIÓN	*****	*****	*****	0*****	*****	1,15
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 1.208.484 Pts
--------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 156: SAN DIEGO DEL MONTE.**

**PERÍODO:** El pintor se halla en plena madurez artística con una depuración técnica a la manera expresionista. Tiene una enorme soltura en la pincelada. En esta época tiene un enorme reconocimiento de su obra dentro y fuera de las islas. Un pintor que en este cuadro acierta a traspasar sus emociones internas. Fue llevado a la exposición de Artistas Canarios en mayo de 1958.

**TÉCNICA:** Con la acuarela, el pintor alcanza en esta etapa la máxima expresión de su pintura, logrando una maestría insuperable, después de muchos años de oficio.

**ESTILO:** En este cuadro están todos los rasgos típicos. Es el "estilo bonniniano".

**TEMA:** El paisaje es la especialidad del artista, en donde mejor capta lo que es la isla y su entorno. También es donde ha acaparado mayores premios a lo largo de su carrera.

**TAMAÑO:** Tiene unas dimensiones que no son las habituales en los cuadros de Bonnín Guerin. Es algo mayor de lo normal.

**CATEGORÍA:** Es una obra no demasiado compleja, dentro de la producción del artista. Se aprecia una gama amplia de tonalidades. No es una obra detallista, ya que tiene un toque expresionista de su etapa anterior por lo que resulta un cuadro luminoso.

**ORIGINALIDAD:** La originalidad de la pintura radica en que este tipo de obra no era frecuente en la época en que se realizó.

**PERFECCIÓN:** Ha conseguido su perfeccionamiento a través del expresionismo con pinceladas más minuciosas, allí donde lo requería.

**CONSERVACIÓN:** Está bien conservado después de haber sido restaurado. También se le ha cambiado el marco y colocado un cristal opaco.

PERFIL DE LA OBRA N° 157. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: LA COSTA (DEL NORTE DE TENERIFE)
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACIÓN MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACIÓN OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	**0*	*****	*****	*****	0,8
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	*****	**0**	*****	*****	1
CATEGORÍA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ORIGINALIDAD	*****	*****	**0**	*****	*****	1
PERFECCIÓN	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
CONSERVACIÓN	*****	*****	*****	*0***	*****	1,2

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 607.416 Pts
------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 157: LA COSTA.**

**PERÍODO:** Está ejecutado en su etapa artística de mayor esplendor. No tiene mucha variedad de colorido. Es interesante porque se asoma a otros horizontes más amplios, que los meramente paisajes rurales y urbanos, como es el mar y su entorno.

**TÉCNICA:** Acuarela y como soporte el papel.

**ESTILO:** No contiene las características típicas del pintor.

**TEMA:** Las marinas no son temas usuales en Bonín Guerin, conociéndose muy pocas obras con dicho tema.

**TAMAÑO:** Las dimensiones de este cuadro son las más comunes es su producción.

**CATEGORÍA:** Esta obra en particular no es compleja en cuanto a su esquema. No es detallista. Su colorido es bastante restringido.

**ORIGINALIDAD:** No se conocen copias o reproducciones. Sus obras siempre son originales porque él no ha realizado dos obras iguales que, aunque el tema fuera el mismo, el matiz y la interpretación son totalmente distintas.

**PERFECCIÓN:** Es un cuadro bien realizado, aunque no sea un tema típico del pintor.

**CONSERVACIÓN:** Ha sido restaurada.

PERFIL DE LA OBRA N° 158. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: PAISAJE DE LAS CAÑADAS
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACIÓN MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACIÓN OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****o	*****	*****	1,1
TÉCNICA	*****	*****	**o**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	**o**	*****	*****	1
TEMA	*****	*****	**o**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	***o*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	**o**	*****	*****	1
ORIGINALIDAD	*****	*****	*****	*o***	*****	1,2
PERFECCIÓN	*****	*****	**o**	*****	*****	1
CONSERVACIÓN	*****	*****	**o**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 770.659 Pts
------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 158: PAISAJE DE LAS CAÑADAS.**

**PERÍODO:** Como la mayoría de las pinturas analizadas, y ésta en concreto también, es de los años 40, en que el pintor nos descubre la belleza del paisaje de Las Cañadas. Como el mismo lo describe "Este espectáculo me emocionó profundamente, despertando en mi alma un afán de pintar en aquel ambiente de contrastes entre las fuertes masas volcánicas y las dulces retamas, blancas y amarillas". Es un período muy fructífero pues realizó bastantes cuadros con el mismo tema.

**TÉCNICA:** Acuarela, se aprecia cómo logra a una habilidad sustancial.

**ESTILO:** Aquí tenemos el "estilo bonniniano", cuyos rasgos son inconfundibles en este cuadro.

**TEMA:** Un paisaje muy característico de Tenerife, identificado con el sentir canario.

**TAMAÑO:** Dimensiones algo más grandes que la mayoría de sus cuadros.

**CATEGORÍA:** En este cuadro, se destaca cómo su variada ejecución no es tanta, ya que está compuesto por una serie de rocas volcánicas con un colorido bastante uniforme. No es minucioso en su ejecución.

**ORIGINALIDAD:** Es un tema totalmente novedoso. Hasta entonces nadie había realizado cuadros de Las Cañadas. Fue él quien primero se quedó prendado de su magnificencia.

**PERFECCIÓN:** Este cuadro no es muy detallado. El colorido es bastante uniforme, al utilizar una gama no demasiado amplia. En el cuadro no se utilizan muchos elementos.

**CONSERVACIÓN:** Se le cambió el marco y se le puso un cristal opaco.

PERFIL DE LA OBRA N° 159. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: CASAS EN EL BARRANCO
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	*****0	*****	*****	1,1
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	*****	*****0	*****	*****	1,1
CATEGORÍA	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
ORIGINALIDAD	*****	*****	**0**	*****	*****	1
PERFECCIÓN	*****	*****	*****0	*****	*****	1,1
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 649.534 Pts
------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 159: CASAS EN EL BARRANCO.**

**PERÍODO:** Realizado en su época de madurez. Su pintura esta definida y consolidada. Es un cuadro muy estructurado en varios planos según está cerca o más lejos del espectador. Muy elaborado. Con un colorido propio de la pintura de Bonnín Guerín, en la que los colores de la gama de los marrones y verdes son los que predominan.

**TÉCNICA:** Acuarela, con una técnica muy depurada. Emplea los colores con mucha maestría. Con una paletada suelta y segura. Consigue unas sombras de árboles que parecen totalmente reales.

**ESTILO:** Pertenece al "estilo bonniniano".

**TEMA:** Paisaje, todos estos rincones que recoge están impresos en la retina del pintor. El viaja por la isla para descubrir nuevos motivos para su pintura.

**TAMAÑO:** Las dimensiones algo más pequeñas que las típicas del pintor.

**CATEGORÍA:** Complicado en su plasmación. Es una obra muy completa. Tiene muchos elementos distintos tanto en cuanto a colorido como motivos pintados. También es minucioso en su ejecución.

**ORIGINALIDAD:** La obra es original, no conociéndose otra de idéntico perfil.

**PERFECCIÓN:** Con un soporte como el papel, que es bastante frágil, Bonnín Guerín alcanza una perfecta realización en este cuadro.

**CONSERVACIÓN:** Solo se le ha cambiado el marco.

PERFIL DE LA OBRA N° 161. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: NEVADA
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	***0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	***0*	*****	*****	*****	0,8
ORIGINALIDAD	*****	*****	*****	*0***	*****	1,2
PERFECCIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$V_a = B_0.B_1.B_2.B_3.B_4.B_5.B_6.B_7.B_8.B_9$

$V_a = 724.014 \text{ Pts}$
-----------------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 161: NEVADA.**

**PERÍODO:** Al igual que sus cuadros de Las Cañadas, cuando apareció la nieve en las mismas el pintor también quiso recrearlas en sus acuarelas. Por lo tanto son de la misma etapa que los cuadros. En ellos afirma más, si cabe, la limpidez de la mancha.

**TÉCNICA:** Acuarela, lo difícil de este cuadro es que utiliza el blanco sobre el blanco del soporte. Tiene que destacar el blanco y además conseguir el efecto deseado.

**ESTILO:** El "estilo bonniniano" es lo que hace que sus cuadros sean inconfundibles.

**TEMA:** Paisaje, pero distinto de lo habitual ya que no tiene colorido, sólo las retamas que destacan como islas en el blanco total del cuadro.

**TAMAÑO:** Son las usuales en los cuadros del artista.

**CATEGORÍA:** No es complicado respecto a la composición. Sí lo es, como hemos analizado, en cuanto a la utilización de la técnica. Es bastante lineal. No tiene colorido.

**ORIGINALIDAD:** Se le puede aplicar el término en cuanto que este tipo de paisaje no era corriente en la época en que se pintó. Bonnín Guérin fue el primero en comprender que Las Cañadas son una fuente inagotable para la labor del pintor.

**PERFECCIÓN:** Tiene la perfección en su aplicación de la técnica. Por lo demás es un cuadro bastante simple.

**CONSERVACIÓN:** Sólo se le ha cambiado el marco.

PERFIL DE LA OBRA N° 162. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: CALVARIO DE ARAFO
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	*0***	*****	1,2
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	***0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	0****	*****	*****	0,9
ORIGINALIDAD	*****	*****	**0**	*****	*****	1
PERFECCIÓN	*****	*****	****0	*****	*****	1,1
CONSERVACIÓN	*****	*****	*0***	*****	*****	0,95

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 641.161 Pts
------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 162: CALVARIO DE ARAFO.**

**PERÍODO:** Es una pintura de la época de madurez, que conforma un cuadro bastante completo y minucioso, tal como se aprecia en el detalle con se que pinta la escalera. El cuadro presenta una lograda perspectiva, que se resalta por la inclinación de la pintura hacia el mar.

**TÉCNICA:** Acuarela. Con los colores verdes y marrones que caracterizan la pintura de Bonnín Guerín.

**ESTILO:** Podríamos decir que es el típico de Bonnín Guerín.

**TEMA:** El paisaje es un motivo del que el artista pocas veces se sale.

**TAMAÑO:** Corresponde a las dimensiones típicas, las que mas veces han sido utilizadas por el autor.

**CATEGORÍA:** Está bien estructurado ya que da una gran sensación de profundidad. En esta etapa imperaba la minuciosidad. Este cuadro es una obra bien realizada.

**PERFECCIÓN:** Obra bastante bien conseguida. Tiene sentido de profundidad. Es un cuadro muy luminoso que logra ser muy atractivo.

**CONSERVACIÓN:** Se le cambió el marco y colocó un cristal opaco.

PERFIL DE LA OBRA N° 163. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: PAISAJE CON MACETONES
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****0	*****	*****	*****	0,85
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	*****0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****0	*****	*****	*****	0,85
ORIGINALIDAD	*****	*****	**0**	*****	*****	1
PERFECCIÓN	*****	*****	0*****	*****	*****	0,9
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 347.292 Pts
------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 163: PAISAJE CON MACETONES.**

**PERÍODO:** Expresionista. No tiene fecha pero se le encuadra en esa época porque en su realización se aprecia la manera expresionista. Sus manchas de color son inconfundibles. No tiene ningún elemento muy perfilado. Los colores claros le dan luminosidad al cuadro.

**TÉCNICA:** Acuarela. No emplea una técnica muy depurada en este cuadro. Es una ejecución libre no está pegada al dibujo como en la etapa anterior.

**ESTILO:** Expresionista. No es el propio del pintor, ya que lo utilizó poco tiempo. Este estilo lo tomó de un pintor alemán Bruno Brandt. Pertenece a una época de experimentación, que se puede considerar como una etapa enriquecedora.

**TEMA:** Paisaje, el preferido por el artista.

**TAMAÑO:** El normal para este tipo de formato.

**CATEGORÍA:** No es muy complejo. Bonnín Guerín experimenta con el color y las formas. Es luminoso. El cuadro da sensación de que por el camino va hacia algún sitio desconocido. Tiene sentido de profundidad.

**ORIGINALIDAD:** Su singularidad radica en que fueron pocos cuadros los realizados por el pintor con este estilo y la etapa de ejecución también fue corta.

**PERFECCIÓN:** La mayor virtud de este cuadro no es la perfección, en cuanto a su realización, pero sí en cuanto a su estructura y colorido.

**CONSERVACIÓN:** Se le cambió el marco y el cristal, colocándosele uno opaco.

PERFIL DE LA OBRA N° 164. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: CARRETERA DE SANTA URSULA
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	**0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	*****	*0***	*****	1,2
ORIGINALIDAD	*****	*****	****0	*****	*****	1,1
PERFECCIÓN	*****	*****	****0	*****	*****	1,1
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 979.964 Pts
------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 164: CARRETERA DE SANTA URSULA.**

**PERÍODO:** No tiene fecha, pero por la característica de la obra a evaluar se diría que es de los años 50, por lo tanto de su época de madurez. Es un cuadro realizado con mucho detalle. Muy bien construido. Tiene una gama amplia de tonalidades. Ya dejó la época expresionista y vuelve a retomar la pintura con perfiles, más minuciosa, con paisajes más limpios.

**TÉCNICA:** Acuarela, escoge para este cuadro su gama de colores tradicionales. Emplea el pincel y como soporte el papel.

**ESTILO:** Es el "estilo bonniniano".

**TEMA:** Paisaje, esta vez un rincón del norte de la isla de Tenerife.

**TAMAÑO:** El normal para este tipo de formato.

**CATEGORÍA:** Un cuadro que tiene un cierta complejidad. Está estructurado en dos partes, separadas por el gran árbol que es lo primero con que se encuentra el espectador. Tiene muchos elementos dentro del cuadro que hacen de él una obra rica en matices.

**ORIGINALIDAD:** Un cuadro único tanto por su temática, como por su estructura.

**PERFECCIÓN:** Su maestría se demuestra al realizar este cuadro.

**CONSERVACIÓN:** Ha sufrido restauraciones. Se le cambió el marco y el cristal.

PERFIL DE LA OBRA N° 165. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: PATIO DE CASA CANARIA
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	**0**	*****	*****	1,1
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	*****	**0**	*****	*****	1
CATEGORÍA	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
ORIGINALIDAD	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
PERFECCIÓN	*****	*****	*****	**0**	*****	1,25
CONSERVACIÓN	*****	*****	**0**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 1.087.496 Pts
--------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 165: PATIO DE CASA CANARIA.**

**PERÍODO:** Realizado en su época de madurez, cuando el pintor tenía una maestría con los pinceles difícil de superar. Da una sensación de recogimiento. Es como si estuviéramos mirando por un agujero todo lo que pasa en el interior de este patio.

**TÉCNICA:** Acuarela, escoge dentro de su gama de colores los que mejor pueden entonar con este tipo de cuadro. Un cuadro intimista.

**ESTILO:** Tiene todas las características de Bonnín Guerín. Por lo que son obras que no se les puede confundir.

**TEMA:** Paisaje muy bien logrado y con una arquitectura doméstica propia de la isla de Tenerife.

**TAMAÑO:** Algo mas pequeño de lo normal.

**CATEGORÍA:** Está muy detallado, con una arquitectura bien representada. Se siente como cae el sol de plano, puesto que ha realizado un juego de luces y sombras que dan categoría al cuadro. Tiene un aliciente más y es que ha incorporado la figura humana. Normalmente pinta los paisajes sin figura.

**ORIGINALIDAD:** Su peculiaridad radica en que no ha realizado muchos cuadros de este tipo. El se ha decantado más por paisajes abiertos.

**PERFECCIÓN:** Su maestría se aprecia en la realización de este cuadro.

**CONSERVACIÓN:** Bien conservado.

PERFIL DE LA OBRA N° 166. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: TORRE DE LA CATEDRAL DE GERONA
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	**0**	*****	*****	*****	0,75
TÉCNICA	*****	*****	0*****	*****	*****	0,9
ESTILO	*****	*****0	*****	*****	*****	0,85
TEMA	*****	*****	**0**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	*****0*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	0*****	*****	*****	0,9
ORIGINALIDAD	*****	**0**	*****	*****	*****	0,75
PERFECCIÓN	*****	**0**	*****	*****	*****	0,75
CONSERVACIÓN	*****0	*****	*****	*****	*****	0,6

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 83.679 Pts
-----------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 166: TORRE DE LA CATEDRAL DE GERONA.**

**PERÍODO:** Obra realizada al principio de su carrera como pintor. En esa época pintaba todo lo que encontraba y donde estuviera y este cuadro lo ejecutó en Gerona. En esta misma ciudad pintó varias veces la torre desde ángulos distintos. Era una manera de ejercitar la acuarela.

**TÉCNICA:** Acuarela, es un cuadro oscuro donde predominan los marrones en sus variadas tonalidades. Soporte de papel.

**ESTILO:** No había alcanzado un estilo muy depurado, en estos primeros momentos de su carrera. Era muy fiel a lo que veía, pintando de forma detallada.

**TEMA:** Paisaje urbano.

**TAMAÑO:** Aunque en esta época pintaba en un formato más pequeño, en este cuadro se salió un poco de su línea. Un formato que luego adoptaría con frecuencia.

**CATEGORÍA:** Dentro de su producción de la primera parte de su trayectoria es un cuadro minucioso y detallista. Realizó la torre e incluso los muros de las casas con gran precisión. El cielo es irreal.

**PERFECCIÓN:** En su conjunto el cuadro está bien planteado

**CONSERVACIÓN:** No está bien conservado, el papel está cuarteado

PERFIL DE LA OBRA N° 167. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: CASA CANARIA
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	*****	**o**	*****	1,25
TÉCNICA	*****	*****	**o**	*****	*****	1
ESTILO	*****	*****	**o**	*****	*****	1
TEMA	*****	*****	**o**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	**o*	*****	*****	*****	0,8
CATEGORÍA	*****	*****	****o	*****	*****	1,1
ORIGINALIDAD	*****	*****	****o	*****	*****	1,1
PERFECCIÓN	*****	*****	*****	o*****	*+****	1,15
CONSERVACIÓN	*****	*****	**o**	*****	*****	1

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 1.001.555 Pts
--------------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 167: CASA CANARIA.**

**PERÍODO:** Aunque no está fechado es un cuadro de su época de madurez. Tiene un cuidado formato, con una minuciosa y detallada realización. Es una obra importante dentro de su producción.

**TÉCNICA:** Acuarela, con soporte en papel. Emplea una variedad de colores, algunos no muy frecuentes en sus obras como el añil. Juega como en muchos de sus cuadros con luces y sombras.

**ESTILO:** Sus características son inconfundibles.

**TEMA:** Paisaje rural. Otro de sus rincones típicos que tan bien supo el captar.

**TAMAÑO:** Vuelve a retomar las dimensiones a las que está el acostumbrado.

**CATEGORÍA:** En este período de su vida los cuadros tienen una composición muy estructurada. No deja nada al azar. Son detallistas pero sin caer en un excesivo puntillismo. Son obras realizadas con mucho rigor, pensadas y bien acabadas.

**ORIGINALIDAD:** Uno de sus múltiples rincones de la isla.

**PERFECCIÓN:** Derrocha vitalidad, luminosidad, una obra muy viva. Es una acuarela realizada con mucha maestría.

**CONSERVACIÓN:** Se cambio el marco y el cristal, se le puso uno opaco.

PERFIL DE LA OBRA N° 169. DEL PINTOR BONNIN GUERIN, F°
TITULO DE LA OBRA: ATRIO DE LA CONCEPCION
FECHA: 30 SEPTIEMBRE 1994 MERCADO: TENERIFE
COTIZACION MEDIA: 133,91 PTS/CM2
COTIZACION OBRAS PEQUEÑAS: MEDIANAS: X GRANDES:

VARIABLES	1	2	3	4	5	PONDERACIÓN
PERIODO	*****	*****	o*****	*****	*****	0,9
TÉCNICA	*****	***o*	*****	*****	*****	0,8
ESTILO	*****	*****	o*****	*****	*****	0,9
TEMA	*****	*****	**o**	*****	*****	1
TAMAÑO	*****	*****	****o	*****	*****	1,1
CATEGORÍA	*****	***o*	*****	*****	*****	0,8
ORIGINALIDAD	*****	*****	**o**	*****	*****	1
PERFECCIÓN	*****	**o**	*****	*****	*****	0,75
CONSERVACIÓN	****o	*****	*****	*****	*****	0,6

**COTIZACION DE LA OBRA:**

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

Va = 84.669 Pts
-----------------

## **INFORME DE LA VALORACION DE LA OBRA N° 169: ATRIO DE LA CONCEPCION.**

**PERÍODO:** Un cuadro que se sale un poco de lo que nos tiene acostumbrados. Por la fecha del cuadro estamos en la época de madurez pero por su realización no parece de esa época.

**TÉCNICA:** Acuarela, no está bien ejecutada ya que parece un boceto. Los colores son más bien oscuros. La gama de colores es limitada.

**ESTILO:** No parece del pintor. Pero el cuadro está firmado. Es un cuadro apagado, no tiene vida. La luminosidad esta ausente en esta obra.

**TEMA:** Paisaje urbano. No es corriente este tema en la trayectoria del pintor.

**TAMAÑO:** Las dimensiones son más pequeñas de las habituales.

**CATEGORÍA:** El cuadro parece un apunte y como si no estuviera terminado. El árbol de primer término es el que le da un poco de vida el cuadro y el mejor realizado. No reviste complejidad el cuadro.

**ORIGINALIDAD:** Desde el punto de vista del tema.

**PERFECCIÓN:** No esta bien ejecutado ni en cuanto a técnica ni realización.

**CONSERVACIÓN:** No está bien conservado, presenta desperfectos en la parte superior y central. También le hace falta una limpieza.

## CONCLUSIONES

Del desarrollo de nuestra investigación para determinar un modelo de valoración de obras de arte se pueden resaltar las siguientes conclusiones:

El mercado del arte se configura alrededor de las obras de arte que son objeto de transacción por parte de los artistas e intermediarios que las ponen a disposición de los posibles compradores mediante el intercambio con otros elementos de valor.

El papel de cada elemento o interviniente en el mercado se explica en relación con el resto de los elementos que determina su cometido.

El objeto del intercambio son las obras de arte en las que se ha de considerar al menos sus dimensiones artística y económica.

El mercado del arte no es homogéneo, dado que integra a una amplia variedad de elementos por lo que deben ser agrupados según criterios que permitan su análisis.

Los criterios que se utilizan para segmentar un mercado son dispares, en nuestra investigación nos hemos centrado en considerar la tipología de obras de arte que pueden comercializarse. Desde esta perspectiva pueden ser objeto de comercio: pinturas, esculturas, libros, porcelanas,...

Dado que el objeto de investigación de esta tesis es la pintura, nos centramos en este segmento del mercado del arte que, a su vez, puede ser objeto del proceso de segmentación.

Dada las limitaciones informativas del mercado del arte, se asume la segmentación realizada por las grandes salas de subastas que llegan a diferenciar entre pintura: antigua, europea siglo XIX, impresionista y postimpresionista, moderna y contemporánea. No obstante, se destaca que dicha segmentación es arbitraria no coincidiendo estrictamente con los grandes períodos en que se agrupa la historia del arte.

También se pueden utilizar otros criterios de segmentación, como la ubicación geográfica del artista y su obra, la tipología del comprador, ...

A lo largo de la historia del mercado del arte se han sucedido etapas de crisis y euforia compradora. Centrándonos en el último período especulativo cuyo proceso de aceleración puede fijarse alrededor de 1985 se pueden destacar las siguientes características:

- Actitud de sectores financieros frente al crash económico de 1987.
- Gran protagonismo de inversores japoneses.
- Utilización de las obras de arte como refugio de dinero negro y procesos de especulación.
- Papel destacado de las nuevas élites sociales que se sirven de la posesión de obras de arte como medio de su afianzamiento social.

La nueva realidad reflejada a partir de la guerra del Golfo incide en el mercado del arte dando lugar a un período de recesión. En el período de euforia anterior los factores determinantes estaban vinculados a las leyes del mercado y sus aproximaciones especulativas y no con las características artísticas de las piezas. Las caídas de ventas de las salas de subastas, la reducción de precios, así como la retirada de especuladores del mercado.

El coleccionista tradicional, ante el saneamiento del mercado derivado de la retirada de especuladores y la reducción de precios, vuelve a aparecer de mano de los tradicionales galerista en los que se acentúa su papel de asesores y expertos.

Los intermediarios del mercado del arte cumplen la función de poner en contacto a compradores con los artistas. Es de destacar el papel social que las galerías desempeñan en la promoción del arte por medio de sus exposiciones.

Las galerías pueden exponer cuadros de pintores que trabajen en exclusiva con las mismas, contando tanto con contratos que determinan la participación en el precio de las obras depositadas o, en otras ocasiones, las obras han sido previamente adquiridas por los galeristas. También pueden exponer obras de pintores que no lo sean en exclusiva.

Las ferias son un eslabón básico en el sistema de distribución internacional, pero además son un hecho cultural y económico de primera línea.

Las salas de subastas cumplen una función informativa, mediante la fijación de sus precios estimativos, realizada antes de la celebración de las subastas. Los precios de remate alcanzados por las distintas subastas celebradas a lo largo del mundo están recogidas en las guías de precios que es el principal soporte informativo que utilizan los elementos en el mercado del arte.

La creciente complejidad del mercado del arte ha determinado la aparición de una amplia variedad de operadores cuya principal función es el asesoramiento de inversionista y coleccionistas en general.

El valor económico de obras estéticamente reconocidas depender de cómo se haya producido el consenso para la objetivación por parte de los especialistas (historiadores del arte, críticos, connoisseurs, conservadores de museos, coleccionistas y galeristas), en donde el papel que juega la publicidad y el uso de los medios de comunicación por parte de los intermediarios es un elementos importante en la determinación de la cotización de determinadas obras de arte.

No obstante, por parte del mercado se llega a establecer una relación directa entre las cualidades artísticas y el precio de las obras, dándose situaciones desde "robo" (baja calidad a un alto precio) a "supervalor" (bajo precio de obras de alta calidad) que son informaciones que se vinculan a los diferentes pintores.

Una base informativa fundamental son las guías de precios que recogen una información exhaustiva sobre los artistas y sus obras. Los datos que incluyen las guías tipo permiten identificar al autor, la obra objeto de transacción, la técnica, las dimensiones, el precio de remate, la sala de subasta y el mes. En otros casos más restringidos se puede identificar al autor, nacionalidad, fechas de nacimiento y de muerte (en su caso), técnica utilizada y rango de precios.

Mediante los modelos de la economía del arte se pretende entender el comportamiento económico del consumidor y predecir su actuación futura. De los distintos modelos podemos destacar que las características más importantes para la adopción de decisiones por parte de los compradores son:

- nombre del artista
- título de la obra
- técnica
- soporte
- dimensiones
- año de creación
- año de venta
- pedigree
- reconocimiento del pintor
- precios de venta de las obras.
- opiniones de los expertos.

Otra conclusión que puede destacarse de la aplicación de los modelos de la economía del arte es el consejo que se da a los posibles inversores sobre que inviertan su dinero en acciones más rentables, pero si compran obras de arte, lo deben hacer por el placer estético que estas le pueda proporcionar. En definitiva, aunque algunos inversores hayan hecho buenos negocios con obras de arte, en general el arte no es rentable.

La determinación de la cotización de una obra de arte por parte de un experto ser una opinión personal, subjetiva y asentada en su capacidad profesional. Sobre esta base se han desarrollado diversos modelos de apreciación de obras de arte, cuya validez en el mercado se sostiene en la profesionalidad de los comités de asesoramiento.

Algunos de estos modelos amplían la base informativa que sustenta sus asesoramientos aportando información sobre los pintores contenidos en sus catálogos:

Esta información gira alrededor del curriculum vitae del artista: edad, fechas biológicas de importancia para su carrera artística, formación adquirida, producción artística y etapas, movimientos artísticos a los que pertenece. También se suele incluir premios, exposiciones, con indicación de los lugares y vinculación a determinadas galerías.

En el análisis de los pintores, realizados por las distintas metodologías de la historia del arte, destacamos su limitación en la apreciación de los factores determinantes de la valoración de las obras de arte. Es la teoría de la Gestalt la que señala la importancia de la integración de las

propiedades objetivas de forma y de color que deben considerarse dentro de la gestalt formada por el cuadro.

No obstante, en la consideración de la obra de arte es necesaria una aproximación interdisciplinar para su interpretación, por ello la Teoría General de Sistemas nos permite el estudio de la obra de arte como un modelo de transformación, en relación dinámica con su medioambiente, como resultado de su carácter de sistema abierto.

La conceptualización de una obra de arte como sistema abierto permite destacar la presencia de un ámbito interno y externo a la obra de arte, configurada por partes interdependientes, que deben ser apreciadas no solamente en sí, sino por su pertenencia al sistema. Dicha obra ser considerada en un planteamiento holístico como algo diferente a la simple suma de sus partes.

Mediante el método de discusión heurístico se ha desarrollado un modelo en el que se recogen los elementos más importantes y significativos en la determinación del valor de la obra de arte, tales como:

1.- Identificar la obra a valorar y el mercado en que ha de procederse a realizar la evaluación.

2.- Analizar exhaustivamente al autor y la obra en los siguientes términos:

- a) Factores condicionan la valoración de la obra.
- b) Mercado se encuentra actualmente la obra.
- c) Disponibilidad de la información sobre la obra y el autor.
- d) Obras que están en el mercado con objeto de ser intercambiadas.

3.- Identificar las diferencias existentes entre las obras del mismo autor. Concretar las causas que producen dichas diferencias.

4.- Identificar los factores que determinan situaciones específicas generadoras de estimaciones de precios diferentes para obras que puedan ser consideradas similares (a partir de la consideración de que cada obra es única e irrepetible).

5.- Identificar la importancia de las consecuencias de los diferentes factores analizados, destacando de forma detallada cómo pueden influir de forma comparativa en la valoración de las obras de un mismo artista.

6.- Identificar cuáles de esos factores son más significativos en cada valoración de las obras de arte, de tal manera que proporcionen una adecuada explicación de la estimación del precio de la obra de arte en el mercado considerado.

7.- Verificar la estimación del precio en el mercado considerado. Esta valoración será intrínseca, sin tener en cuenta comisiones y demás gastos. Su verificación se establecer de forma comparativa.

El modelo que se desarrolló, a partir de este método heurístico, está integrado por dos partes diferenciadas, desarrollado mediante la agrupación de los elementos significativos del mercado, el artista y su obra:

A) Determinación del valor de la firma de un artista.

B) Evaluación artística de una obra en particular.

En la determinación del valor de la firma de un artista se tiene en cuenta la biografía del pintor considerando los elementos más significativos que pueden influir en la valoración diferencial de sus obras. Este análisis biográfico del artista se debe plantear como algo más que una mera recopilación de datos, es un estudio científico de un artista en su contexto.

Para determinar el valor de la firma de un pintor se utiliza métodos estadísticos adaptados a la información disponible, sin olvidar la necesidad de homogeneizar monetariamente los valores económicos de las obras objeto de transacción en períodos distintos.

De la integración de los conceptos utilizados se puede presentar un modelo de valoración de obras de arte cuya característica hemos agrupado alrededor de la vida y la producción artística del pintor, así como los relativos a los aspectos financieros y de mercado, utilizadas en la determinación del valor intrínseco de una obra de arte es:

$$Va = B0.B1.B2.B3.B4.B5.B6.B7.B8.B9$$

en donde:

- Valor intrínseco de la obra (i) =
- B0= Cotización de la firma (i,j)
- B1= Coeficiente de Corrección Período
- B2= Coeficiente de Corrección Técnica
- B3= Coeficiente de Corrección Estilo
- B4= Coeficiente de Corrección Tema
- B5= Coeficiente de Corrección Tamaño
- B6= Coeficiente de Corrección Categoría
- B7= Coeficiente de Corrección Originalidad
- B8= Coeficiente de Corrección Perfección
- B9= Coeficiente de Corrección Conservación.

El cuadro que vendría a recoger el modelo antes indicado, teniendo en cuenta el significado que se le ha dado a cada una de las variables es el siguiente:

Valor intrínseco de la obra (i) =
Cotización de la firma (i,j)
X Coeficiente de Corrección Período
X Coeficiente de Corrección Técnica
X Coeficiente de Corrección Estilo
X Coeficiente de Corrección Tema
X Coeficiente de Corrección Tamaño
X Coeficiente de Corrección Categoría
X Coeficiente de Corrección Originalidad
X Coeficiente de Corrección Perfección
X Coeficiente de Corrección Conservación

Como elemento auxiliar en la determinación del rango de valores que modificar la cotización básica de la firma se utiliza un perfil, en el que se incluyen el peso que se da a las diferentes

variables utilizadas. El perfil incluye una ponderación de la importancia que alcanza esa variable en la pieza estudiada respecto a la cotización media de la obra estándar.

PERFIL DE LA OBRA.....PINTOR.....					
TÍTULO DE LA OBRA					
FECHA:			MERCADO:		
COTIZACIÓN MEDIA:					
COTIZACIÓN OBRAS PEQUEÑAS:		MEDIANAS:		GRANDES:	
VARIABLES/ PONDERACIÓN	1	2	3	4	5
PERIODO.....	*****	*****	*****	*****	*****
TÉCNICA.....	*****	*****	*****	*****	*****
ESTILO.....	*****	*****	*****	*****	*****
TEMA.....	*****	*****	*****	*****	*****
TAMAÑO.....	*****	*****	*****	*****	*****
CATEGORÍA.....	*****	*****	*****	*****	*****
ORIGINALIDAD.....	*****	*****	*****	*****	*****
PERFECCIÓN.....	*****	*****	*****	*****	*****
CONSERVACIÓN.....	*****	*****	*****	*****	*****

Como conclusión final quisiéramos destacar las limitaciones de la aplicación de este modelo de valoración de obras de arte:

Por una parte es necesario disponer de la base de datos sobre las operaciones comerciales del autor considerado. Esta información está limitada a unos determinados elementos informativos: identificación del autor, título de la obra objeto de transacción dimensiones, precio, fecha de la transacción y sala de subasta en que se realizó la operación. En algunos casos se dispone de la fotografía de la obra. A partir de estos elementos se puede establecer el valor medio de referencia, indicativo de la fama del pintor.

Para determinar el valor de una determinada obra del autor, que hemos analizado previamente, es preciso la utilización de un variado conjunto de conocimientos que nos permita la correcta utilización del modelo. Aparece de esta forma una necesidad de interdisciplinariedad, base de la

metodología de sistemas, que exige profundos conocimientos de los elementos integrantes del modelo.

Es evidente que la aplicación del modelo para la valoración de una determinada obra, autor y época, exige unos profundos conocimientos del arte y de su historia, con especial incidencia en una parte específica de la misma, además de la capacidad de manejo de elementos sociológicos, económicos, estadísticos y comerciales. Será en todo caso, una herramienta en manos de expertos o grupos de expertos.

## BIBLIOGRAFIA

- Aguilera, Carmen (1992): " Una feria que no quiere ser mercado". *EL SIGLO*, 10 de febrero, pp. 64-65.
- Alloza, M. (1981): *La pintura en Canarias en el siglo XIX*. Aula de Cultura del Cabildo de Tenerife.
- Alonso, R.M. (1958): "¿Es el método de las generaciones un método comprobado?". *Revista Nacional de Cultura*, 128. Caracas. Citado por Fernández (1982), p g. 64.
- Anderson, Robert C. (1974). "Paintings as Investment". *Economic Inquiry*, Marzo, 12. pp. 13-26. Citado por Goetzmann, W (1993).
- Andrade, M. (1991): "Los impostores del arte" *Actualidad Económica*, pp. 118-122.
- Annales (1993): *Mondes de l'art*. 48e année - nº 6 November - December
- Arias, A. M<sup>l</sup> (1989): *La pintura del siglo XIX en España*, Colección Historia Visual del Arte. Vicens-Vives, Barcelona.
- Armañanzas, E. (1993): *El color del dinero*. Sala de Exposiciones Rekalde, S.L. Bilbao
- Arnheim, R. (1976a): *Arte y percepción visual. Psicología de la visión creadora*. Buenos Aires.
- Arnheim, R. (1976b): *El pensamiento visual*. Buenos Aires.
- Arnheim, R. (1992a): "La mente de doble filo: la intuición y el intelecto?" en Arnheim, R (1992) *Nuevos ensayos de psicología del arte "Qué es la psicología de la Gestalt?* Madrid. pp. 30-41.
- Arnheim, R. (1992c): "Qué es la psicología de la Gestalt?" en Arnheim, R (1992) *Ensayos para rescatar el arte*, Cátedra. Madrid. pp. 202-207.
- Arnheim, R. (1992d): "Las dos caras de la teoría de la Gestalt" en Arnheim, R (1992) *Ensayos para rescatar el arte*, Cátedra. Madrid. pp. 208-215.
- Arnheim, R. (1992e): "El estilo como un problema gestaltico en Arnheim, R (1992) *Nuevos ensayos de psicología del arte. "Qué es la psicología de la Gestalt?* Madrid. pp. 255-267.
- Arnheim, Rudolf (1992b): "Max Wertheimer y la psicología de la Gestalt, en Arnheim, R (1992) *Nuevos ensayos de psicología del arte. "Qué es la psicología de la Gestalt?* Madrid. pp. 43-49.
- Art Index.
- Arts & Humanities Citation Index

- Ashenfelter, O. (1989): "How Auction Work for Wine and Art" *Journal of Economic Perspective*, vol 3, No. 3, pp. 23-36. Citado por Salamon (1992).
- Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (1991): *Inmovilizado Material. Principios Contables. AECA*. Madrid.
- Bamberger, Alan S. (1990): *Buy Art Smart*. Radnor ; Penn.
- Barnet, S. (1989): *A Short Guide to Writing about Art*. 3º ed. Scott, Foresman and Co. Glenview, Illinois.
- Baumol, W. y W. Bowen (1966): *Performing Art. The Economic Dilemma*, Cambridge, Mass: Twentieth Century Fund. Citado por Frey B. y A. Serna (1993).
- Baumol, William J. (1986): "Unnatural Value: or Art Investment as Floating Crap Game", *American Economic Review*, vol 76, nº 2, Mayo, pp. 10-14.
- Baxandall, M. (1983): *Painters and Clients in Fifteenth Century Italy*, en Spencer, H. ed. (1983): *Reading in Art History*, Charles Scribners's Sons, New York.
- Becker, H.S. (1982, 1984): *Art Worlds*. Berkeley. Citado por Sagot-Duvaroux D. et al (1992) en su traducción francesa de (1988): *Les Mondes de l'Art*, Flammarion ed. Paris
- Benito Oliva, A. (1988): "ASI. El estado del arte (y también de la crítica)". *Lápiz. Revista Internacional del Arte*. Año VI. nº 61, pp.22-27.
- Bertalanffy, Ludwing von (1956): *General System Theory, Yearbook of the Society for General Systems Research* 1, pp. 1-10.
- Bolaffi, G. (ed): *Catalogo Nazionale d'Arte Moderna*.
- Bonet, J.M. (1989): Algunas pistas sobre el mercado del arte moderno en España. *Revista de Economía* nº 1, pp. 109-112.
- Bongard, W. (1974): "Zur Frage des Geschmarcks in der Rezeption Bildender Kunst der Gegenwart". *Koelner Zeitchrift fur Soziologie und Socialpsychologie*, Special Issue 17, pp. 250-264. Citado po Schneider y Pommerehne (1983).
- Bourdieu, Pierre (1984): *Distinction*. Cambridge. Mass. Harvard University, citado por Rosenblum, p. 176
- Braam, Fred A. van y Romey, Abter, Haar (1957-1976): *World Collector's Annuary*. Amsterdam. Holanda. Citado por Singer (1978).
- Calvo, Felix (1990): *Estadística aplicada*. Deusto.
- Campbell, L. (1976): *The Art Market in the Southern Netherlands in the Fifteenth Century*. *Burlington Magazine* CXVIII, pp. 188-198.
- Castro Borrego, F. (1988): *La pintura canaria del siglo XIX en el Museo Municipal de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife*, CajaCanarias, Santa Cruz de Tenerife.

- Castro Brunetto, C. J. (1991): *Guía del Museo Municipal de Bellas Artes de Santa Cruz de Tenerife*. Excmo. Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife.
- Cavestany, Juan (1993): "La magia de Picasso revitaliza el mercado del arte en Nueva York". *La Cultura. El País*, sábado 6 de noviembre, p g. 26.
- Chambers, D. S. (1970): *Patrons and Artists in the Italian Renaissance*. Macmillan, London.\* p g 106.
- Chanel, O.; L. A. Gerard-Varet y V. Ginsburgh (1990a): "Is Art Such a Bad Investment?" *Working Paper. Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales*. Marseilles. Citado por Goetzmann (1993).
- Chanel, O.; L. A. Gerard-Varet y V. Ginsburgh (1990b): "Formation des Prix des Peintures Modernes et Contemporaines et Rentabilit, des Placements sur le March, de L'Art". *Groupe de Recherche en Economie Quantitative et Econometrie*. December. Marseilles. Citado por Goetzmann (1993).
- Checa, F. et al. (1987): "Psicología del Arte y Teoría de la Gestalt", Checa, F. et al. (1987): *Guía para el estudio de la Historia del Arte*. Cuaderno Arte Cátedra. Madrid. pp. 62/65.
- Coterillo, A. (1989a): El privilegio del dinero. *Galería Antiquaria*. Octubre, pp. 80-81.
- Coterillo, A. (1989b): Mecenas, Marchantes y Artistas. *Galería Antiquaria*. Noviembre. pp. 110-112.
- Coterillo, A. (1989c): La fascinación de los precios estimativos. *Galería Antiquaria*. Nº 68 Diciembre. pp. 94-97.
- Coterillo, A. (1991): "Un mercado de autógrafos", *Galería Antiquaria* nº 81, pp. 76-78.
- Dickie, G. (1988): *Evaluating Art*. Temple University Press. Philadelphia.
- Duret-Robert, F. (1976): "L'Art et l'Or: A Quoi Tient le Prix des Tableaux". *Connaissance des Arts*, November. Citado por Sagot-Duvaroux et al (1992).
- Duro, Paul y Michael Greenhalgh (1992): *Essential Art History*. Bloomsbury. London.
- Fernández Arenas, J. (1982): *Teoría y Metodología de la Historia del Arte*. Anthropos. Barcelona.
- Fira de Barcelona (1990): Estudio sobre el Mercado de las Antigüedades. *Informe Económico nº 3 del Departamento de Estudios de la Fira de Barcelona*. Barcelona.
- Ford, Peter y John Fisher (1988): *The Picture Buyer's Handbook*. The Bath Press. Bath.
- Fraga, Mª C. (1980): *Guía Didáctica del Museo Municipal de Santa Cruz de Tenerife*. Excmo Ayuntamiento de Santa Cruz de Tenerife.
- Freitag, W.M. (1985): *Art Books. A Basic Bibliography of Monographs on Artist*. Garland Publishing Inc, New York.
- Frey, B. S. y A. Serna (1989): El arte de invertir. *El País*, sábado 18 de noviembre de 1989. Arte/3.

- Frey, B. S. y A. Serna (1993): " La Economía del Arte: un nuevo campo de investigación". *Revista de Derecho Financiero y de Hacienda Pública*. XLIII/228. Noviembre-diciembre, pp. 1195-1208.
- Frey, B. S. y W. W. Pommerehne (1989): Art Investment: An Empirical Inquiry. *Southern Economics Journal*, vol 56 (2), pp. 396-409.
- Frey, B. S. y W. W. Pommerehne (1990): *Muses and Markets. Explorations ins the Economics of the Arts*. Basil Blackwell. Oxford. U.K.
- Friedl,nder, M.J. (1942): "On Art and Connoisseurship", citado por Duro, P. y M. Greenhalgh (1992): *Essential Art History*. Bloomsbury. London, pp. 6, 88/89.
- García-Pelayo, M. (1975): "La Teoría General de Sistemas". *Revista de Occidente* nº 2. Tercera Época. pp. 52/59.
- Goetzmann, William N. (1993): " Accounting for Taste: Art and the Financial Markets Over Three Centuries". *American Economic Review*, vol 83, nº. 5. Diciembre, pp 1370-1376.
- González, C. (1993): *Bonnín*. Biblioteca de Artistas Canarios. Viceconsejería de Cultura y Deportes. Gobierno de Canarias
- Grampp, W. D. (1991): *Arte, Inversión y Mecenazgo. Un análisis económico del mercado del arte*. Ariel Sociedad Económica. Barcelona.
- Harvey, Ch. y Press, J. (1986): William Morris and the Marketing of Art. *Business History*, vol 28 (4), October pp. 36-54.
- Haskell, F. (1959): The Market for Italian Art in the 17th Century. *Past and Present*, April 15, pp. 48-59.
- Haskell, F. (1960): Francisco Guardi as Veditista and some of his Patrons. *Journal of the Warburg and Courtauld Institutes*, pp. 256-276.
- Haskell, F. (1971): The Manufacture of the Past in Nineteenth Century Painting. *Past and Present*, November, vol 53, pp. 109-120.
- Haskell, F. (1986): *Patrons and Painters. Art and Society in Baroque Italy*. Yale University Press. New Haven and London. (2nd ed.).
- Heinz, Hans (1979): *De la obra de arte a la mercancía*. Ed. Gustavo Gili.
- Hughes, R. (1989): Art and Money. *Time International*, November 27, 1989. pp. 38/45.
- Huici, Fernando (1994): "Caballo de leyenda". *La Cultura. El País*, lunes 3 de enero, p g. 21.
- Hutchinson y otros ed. (sin fecha): *Christie's Review of the Season*. Londres. Citado por Singer (1978).
- Ibérico 2Mil (1991): *Catálogo Nacional de Arte Contemporáneo*. Edición 91/92. Ediciones de Arte Ibérico 2Mil.

- Jarque, Fietta (1994). "Picasso, termómetro del mercado del arte". *La Cultura. El País*, lunes 3 de enero, p g. 21.
- Kast, F. y J. Rosenzweig (1987): *Administración en las Organizaciones. Enfoque de Sistemas y de Contingencias*. McGraw-Hill. México.
- Keen, G. (1971): *Money and Art: A Study Based on The Times-Sotheby Index*. G.P. Putnam's Sons. Nueva York. Citado por Armañanzas (1993, 98).
- Köhler, W. (1972): *Psicología de la forma, su tarea y últimas experiencias*. Biblioteca Nueva. Madrid.
- Kotler, P. (1992): *Dirección de Marketing*. 7º Ed. Prentice Hall. Madrid.
- Kris, Ernest y Otto Kurz (1979): *Legend, Myth, and Magic in the Image of the Artist. A Historical Experiment*. New Haven and London. Yale University Press.
- Lafuente, E. (1951): *La fundamentación y los problemas de la historia del arte*. Real Academia de Bellas Artes de San Fernando. Madrid. Citado por Fernández (1982).
- Lee, S. (1988): "Greed is not Just for Profit". *Forbes*. April 18, pp. 65-70. Citado por Louargand y McDaniel (1991).
- Lippincott, L. (1983): *Selling Art in Georgian London. The Rise of Arthur Pond*. Yale University Press. New Haven.
- Louargand, M.A. y J.R. McDaniel (1991): "Price Efficiency in the Art Auction Market", *Journal of Cultural Economic*, vol 15 nº 2, Dic, pp. 53-65.
- Luthans, F. (1980): *Introducción a la Administración. Un Enfoque de Contingencias*. McGraw-Hill. México.
- Maragall, Joan Antoni (1992): "Las reglas del juego". *El País. Babelia*, 8 de febrero, p g 23
- Marias, J. (1964): "El método histórico de las generaciones". *Revista de Occidente*. Madrid. Citado por Fernández (1982).
- Mayer, Enrique (1971-1987): *International Auction Records*. New York. Mayer & Archer Fields. Citado por Goetzmann (1993).
- Menger, Pierre-Michael y Jacques Revel (1993): "Présentation (Mondes de l'Art)" *Annales* 48e Ann,e - nº 6. Noviembre-Diciembre.
- Merchán, Manuel (1994): "Entre la atonía y la normalidad". *Anuario El País 1994*. pp. 324-325.
- Miller, James G. (1965): Living Systems: Basic Concepts. *Behavioral Science* 10. pp. 193-237.
- Mitchell, R. y S. Karttunen (1992): "Why and How to Define an Artist: Types of Definitions and Their Implications for Empirical Research Results", en Towse R. y A. Khakee (eds) (1992): *Cultural Economics*, pp. 175-185.

- Montero, I. (1991): "Un modelo para la administración del Patrimonio Histórico-Artístico de un Ente Local" *Revista de Economía y Economistas de Canarias*. Tenerife. Nº 3, pp. 87-99.
- Montero, I. (1992): "Métodos de valoración de los bienes muebles de interés cultural". *IUDE, Serie Documento de Trabajo nº 92/05*. Instituto Universitario de la Empresa de la Universidad de La Laguna, La Laguna. Tenerife
- Montias, J. M. (1982): *Artist and Artisans in Delft. A Socio-Economic Study of the Seventeenth Century*. Princenton University Press. Princenton.
- Montias, J. M. (1987): Vermeer's Clients and Patrons. *Art Bulletin*, vol 69, March, pp. 68-76.
- Moulin, Raymonde (1967): *Le Marché de la peinture en France*. Editions de Minuit. Paris. Hay versión en inglés publicada en 1987: *The French Art Market: A Sociological View*. Rutgers University Press N.J. Crítica por Frank Costa en *Journal of Cultural Economic* vol 13, nº 2, pp. 94-95.
- Moulin, Raymonde (1992): *L'artist, l'institution et le marché*. Paris, Flammarion.
- Moulin, Raymonde y Alain Quemin (1993): "La certificación de la valeur de l'art. Experts et expertises". *Annales*. 48e ann,e, nº 6. November - December, pp 1421-1445.
- Nieva, Maite (1992): " Mala pinta". *Negocios. El País*, domingo 22 de noviembre, p g 39.
- Oreja J.R. y Montero (1990): El Mercado del Arte. *Anuario 1990 del IUDE*. Instituto Universitario de la Empresa de la Universidad de La Laguna. La Laguna. Tenerife. pp. 54-81.
- Panofsky, E. (1970): *Meaning in the Visual Arts*. Penguin Book Ltd. Harmondsworth, Middlesex.
- Pinder, W. (1946): *El problema de las generaciones en la historia del arte europeo*. Buenos Aires. Citado por Fernández (1982).
- Planeta, Editorial (1980): *Diccionario Enciclopédico de Economía*. Tomo VIII, Editorial Planeta. Barcelona.
- Plunkett, L. C. y Hale, G.A. (1982): *The Proactive Manager*. New York: John Wiley & Sons, citado por Wargner (1991).
- Pointon, M. (1987): *History of Art*. 2nd Edition. Allen & Unwin. Londres.
- Poli, F. (1977): *Producción artística y mercado*. Gustavo Gili, Colección Punto y Línea. Barcelona.
- Prada, C. R. de (1994) "Bolsa de cuadros". *El País Negocios/19*. Domingo, 13 de febrero.
- Ramos, M (1989): Prestige Art International, un fondo especializado en inversiones en arte. *Cinco Días*. 2 de diciembre, p. 23.
- Reitlinger, Gerald (1961): *The Economics of Taste: The Rise and Fall of the Picture Market. 1760-1960*. New York. Holt, Reinhart and Winston. citado por Baumol, W (1986).
- Rivas, Rosa (1994): "Las fundaciones recuerdan que su prestigio está ligado al compromiso social". *El País. Sociedad*, domingo 30 de enero, p g. 32

- Rosenblum, Barbara (1985): Artists, Alienation and the Market. *Sociologie de l'art*. Colloque International. Marseille. 13-14 juin. Pp.173-182.
- Rouget, B.; Sagot-Duvaurox, D y S. Pflieger (1991): *Le marché de l'art contemporain en France. Prix et strategies*. La Documentation Française. Paris.
- Sáez-Agulo, J. (1993): "De Gurús, Clanes y Mandarines". *Galería Antiquaria* nº 111, pp. 72-73.
- Sagot-Duvaurox, D.; S. Pflieger y B. Rouget (1992): "Factors Affecting Price on the Contemporary Art Market", en Towse R. y A. Khakee (1992): *Cultural Economics*, pp. 91 - 102.
- Salamon, M. (1992): "Auction of Works of Art", en Towse R. y A. Khakee (1992): *Cultural Economics*, pp. 85-89.
- Sánchez Olea (1994): "Fundaciones, acá de la fiscalidad". *Negocios. El País*, domingo 6 de febrero, p g 40.
- Sánchez-Silva, Carmen (1994): "Lucha de titanes". *Negocios. El País*, domingo 23 de enero, p g 38.
- Schneider Friederich y Werner W. Pommerehne (1983): "Analysing the Market of Work of Contemporary Fine Arts: An Exploratory Study, *Journal of Cultural Economic* vol 7, nº 2, Dic, pp. 41-67.
- Schwartz, Carlos (1992): " Una cierta 'artescclerosis'"'. *Negocios. El País*, domingo 9 de febrero, p g 3.
- Singer, L. (1978): Microeconomics of the Art Market. *Journal of Cultural Economics*. Vol 2 nº 1, June. pp. 21/40.
- Singer, L. (1990): "The Utility of Art vs Fair Bets in the Investment Market", *Journal of Cultural Economics*. Vol 14 nº 1, Dic. pp. 1/13.
- Singer, L. (1990):"Book Review William D. Grampp: Pricing the Princeless Basic Book New York". *Journal of Cultural Economics*. Vol 14 nº 1, June. pp. 95-98.
- Singer, L. (1992): "Some Unanswered Questions in the Economics of Art", en Towse R. y A. Khakee (1992): *Cultural Economics*, pp. 77-83.
- Sotheby's y Sotheby's & Parke-Bernet (sin fecha): *Art at Auction*. MacMillan. Londres.
- Spencer, H. ed. (1983): *Reading in Art History*, Charles Scribners's Sons, New York.
- Stanton, W. (1980): *Fundamentos de Marketing*. 2ª Ed. McGraw-Hill. México.
- Theran, Susan (1992): *Fine Art. Identificación, and Price Guide*. 2ª Ed. Avon Book. New York.
- Throsby, D.y G. A. Withers (1979): *The Economics of the Performing Arts*. Edward Arnold. Londres. Citado por Frey B. y A. Serna (1993).
- Towse, R. y A. Khakee (1992): *Cultural Economics*. Springer-Verlag. Berlin.

- Trujillo, A. (1974): *Francisco Bonnín, sentimental y acuarelista*. Caja de Ahorros de Santa Cruz de Tenerife, Santa Cruz de Tenerife.
- Uriol, E. (1990a): "Mercado del arte, rentabilidad a largo plazo". *Cinco Días*, 10 de febrero, pp. 18-19.
- Uriol, E. (1990b): "Arco 90, se ha presentado como una auténtica cantera para los inversionistas", *Cinco Días*, 10 de febrero, p g. 19.
- Vasari, G. (1986): *Lives of the Artists*. Penguin Classics. Penguin Books Ltd, Harmondsworth, Middlesex, England.
- Velasco, I.H. (1992): "Lo que algún optimista llama arte español". *EL SIGLO*, 10 de febrero, pp. 66/67.
- VV.AA. (1982): *Historia del Arte en Canarias*, Vol. IX, Editorial Interinsular canaria. Las Palmas.
- Wagner, R.K. (1991): *Managerial Problem Solving*. en Stenberg, R. J. y Frensch, P.A. (1991): *Complex Problem solving: Principles and Mechanisms*. Lawrence Erlbaum Associates, Publishers. Hillsdale, New Jersey.
- Welsh Art Council Service (s/f): *Collector plan*.
- Zaya, O. (1989): "Un lote de más de mil millones de dólares". *Diario 16*, 12 de noviembre de 1989, p. 94.