



# Arte y mercado. Una aproximación<sup>1</sup>

Eloisa del Alisal Sánchez

---

<sup>1</sup> Artículo cedido por la autora al Portal Iberoamericano de Gestión Cultural para su publicación en el *Boletín GC: Gestión Cultural N° 12: Mercado del Arte Contemporáneo*, junio de 2005. ISSN: 1697-073X.

## **Resumen**

En las páginas que siguen se analizan el mercado del arte internacional resaltando su vulnerabilidad a los factores económicos y políticos. A continuación se pasa al mercado del arte español, cuya andadura comienza en los años setenta con los cambios económicos y políticos de la democracia.

## **El mercado del arte internacional**

El mercado del arte tiene unas peculiaridades específicas determinadas por los agentes que lo conforman. Como todo mercado, depende de las subidas y bajadas de las cotizaciones de sus productos, las obras de arte, y de sus productores los artistas, en ocasiones fomentadas por motivos tan volubles como las últimas tendencias. Pero la estabilidad del mercado del arte no sólo está sujeta a modas, las guerras hacen mella en sus mejores momentos, como ocurrió con la guerra del Golfo en 1991. La crisis se sintió especialmente en el mercado artístico pues, en los tres años precedentes, habíamos asistido al momento dorado de las subastas entre 1987 y 1990 o, años después, con los atentados a las Torres Gemelas en el 2001, causa de la cancelación de numerosos préstamos de obras de arte y la subida de los seguros.

El arte y su mercado parecen ser los primeros en resentirse ante una crisis y constituir el último refugio del excedente de dinero cuando hay bonanza económica, como ocurrió en el Japón de los noventa cuando las empresas japonesas invirtieron en arte importantísimas sumas de dinero y establecieron pujas sin precedente en la obra de artistas impresionistas y postimpresionistas.

En los ochenta el mercado del arte asiste a uno de sus momentos estelares. Además de los records en precios conseguidos por la obra de los artistas modernos



en las subastas lo hacen también artistas vivos, llegando a pagar millones de dólares por una obra de Jasper Johns mientras jóvenes artistas eran promocionados, como Barceló, Basquiat o Keith Haring que después de su participación en la V Documenta de Kassel en el año 82, rondando los 30 años, cotizaban ya como maestros consagrados. En el panorama internacional se asiste a un fenómeno nuevo; las grandes exposiciones.

La obra de arte es objeto de deseo por parte de muchos coleccionistas por motivos muy diversos, estéticos, sociales, culturales. Los inversores la ven como generador de plusvalías, una inversión arriesgada pero con una posible rentabilidad mayor. Son las llamadas acciones riesgo, que se suelen dar en momentos de boom económico. Son los inversores especulativos los que hacen subir los precios de la obra y se desprenden de ella en busca de los rentables beneficios.

El nombre del publicista Charles Saatchi está a medio camino entre el mecenas y el inversor, especulador del arte. Su colección de jóvenes artistas y su exhibición en la exposición de 1997: "*Sensation: Young British Artist*" en la Royal Academy de Londres significó el pistoletazo de salida a la polémica por la vida y obra de los creadores así como por los precios que alcanzaban. Impulsor del grupo de *Sensation*, fue adquiriendo obra de los artistas a los que también organizó exposiciones en *The Saatchi Gallery* para desprenderse después de las obras a cambio de sumas millonarias, como la alcanzada por la obra de Damien Hirst "*The physical impossibility of death in the mind of someone living*", consistente en un tiburón blanco en un gigantesco acuario lleno de formol, que ha alcanzado el precio más alto jamás alcanzado por la venta de una obra de un artista vivo. Algunos de ellos como Tracey Emin han sido premiados por el también polémico premio Turner. Pero después de apostar por este grupo, Saatchi gira el telescopio para volver su mirada a la pintura y entonces organiza la muestra "El resurgir de la pintura" en enero de este año.



Saatchi, a la vez que ha aumentado sus beneficios, ha difundido el arte británico fuera de sus fronteras y ha permitido su entrada en los museos y centros de arte contemporáneo. Esta práctica la han utilizado muchos estados en múltiples ocasiones durante el siglo XX. Incluso en la España de la dictadura franquista, en donde no existían las infraestructuras del mercado del arte que encontrábamos en el panorama internacional, se exportaba el arte español a las grandes citas del arte internacional como la Bienal de Venecia y la de Sao Paulo.

### **El mercado del arte español**

La situación del mercado del arte en España es muy distinta al panorama internacional a mediados del siglo XX. Con la mayoría de los artistas en activo exiliados y con una fuerte censura desde el poder franquista la situación no es propicia para el desarrollo del arte, de la cultura y de sus infraestructuras.

La evolución y desarrollo del mercado del arte en los demás países europeos democráticos es muy distinta a la situación española. Serán necesarios cincuenta años para la aparición y consolidación de los diferentes agentes del mercado del arte español.

Desde la década de los setenta hemos asistido a la aparición y desarrollo de las infraestructuras del mercado del arte español. En España se desarrollan algunos agentes del mercado como las galerías y otros, como las ferias de arte y bienales, hacen su aparición en los sesenta y ochenta llegando a proliferar en la actualidad. Asimismo, en España existía una legislación inadecuada para la regulación y desarrollo del mercado del arte. En los últimos veinticinco años hemos asistido al nacimiento de leyes y organismos que mejoran las condiciones del marco legal en el que se mueve el arte y ayuda a una mayor transparencia en las operaciones culturales y artísticas. Las casas de subastas, las ferias de arte contemporáneo y las galerías son los lugares en los que se comercializa con las obras de arte.



## **Las ferias de arte contemporáneo**

La feria de arte contemporáneo más importante es ARCO. Creada en 1982, desde entonces se ha convertido en un dinamizador del mercado del arte y cita internacional de galerías, coleccionistas (privados e institucionales) y de un numerosísimo público que se cuenta en el 2005 por cientos de miles. Desde sus inicios, ARCO ha sabido compaginar la oferta comercial con la cultural. Asimismo, algunas galerías e instituciones madrileñas hacen coincidir exposiciones con la feria. Además, en ARCO se dan cita en el Foro de expertos de arte contemporáneo todo tipo de profesionales del arte actual.

ARCO es una cita imprescindible para las instituciones, allí gastan los presupuestos del año para adquisición de obra. Después de la feria se pueden consultar en los medios de comunicación las diferentes cifras junto a las compras de tal artista de tal galería, algunas relativas a las compras realizadas por los directores de los museos públicos de arte.

## **Casas de subastas**

La primera en fundarse fue la Sala Durán (1969), después llegarían las internacionales Sotheby's y Christie's, en los setenta, en las que se vendían, en los setenta y ochenta principalmente pintura antigua. Habrá que esperar unos años más para que salgan a subasta lotes con pintura contemporánea. Ya casi en los noventa entran los pintores contemporáneos, incluso algunos de ellos jóvenes como Barceló.

En las casas de subastas se mueven importantes sumas de dinero. Sólo en la temporada 2003-2004 la ganancia es de 23 millones de euros, una cifra que sube desde 1992, destacándose de vez en cuando un lote que llega a cifras millonarias.



## Galerías

Las galerías españolas se concentran principalmente en tres ciudades: Madrid, Barcelona y Valencia.

A pesar de que el papel principal y tradicional de las galerías es de lugar de venta y difusión del arte, algunas galerías han empezado a ejercer un papel destacado como productoras del arte. Los galeristas apoyan a los artistas en la difusión y comercialización de su obra y a veces en su propia producción pagando los costes, ya que las obras de soportes fotográficos tienen elevados costes de producción, como las impresiones *lambda* y el *cibachrome*. La galería adelanta el dinero que luego recupera al vender la obra. Normalmente la galería se lleva un 50 o 40% sobre el precio de la venta descontándole la producción y los impuestos (IVA e IRPF).

**Las ferias de arte** son plataformas fundamentales en las que las galerías dan a conocer a sus artistas y entran en contacto con coleccionistas privados y públicos. Por lo que su asistencia, aunque a veces a base de elevados costes, se hace imprescindible para vender. Unas veces es el dinero una barrera para asistir a estas citas del mercado internacional, pero otras son los criterios de la dirección de la feria los que rechazan a algunas galerías.

## Los artistas y la obra

En la actualidad existen asociaciones de artistas visuales como la AVAM (Artistas Visuales Asociados de Madrid) que unifican sus esfuerzos en sus peticiones y objetivos a las instituciones y autoridades. Los esfuerzos muchas veces tienen su recompensa en nuevas leyes y organismos reguladores del mercado del arte, como es la lucha por los derechos de autor, fuente importante de ingresos para los creadores visuales, que a veces ceden a organizaciones que se encargan de recaudarlas a los museos o centros que difunden o exhiben la obra. A partir del



2006, además de los derechos de autor, el artista en Europa podrá beneficiarse del derecho de seguimiento.

### **Los coleccionistas**

El coleccionismo de arte en España, por motivos políticos y económicos, es prácticamente inexistente en los setenta. No hay museos ni instituciones y por lo tanto no existen colecciones. Desde la Administración estatal y local se plantea la necesidad de dotar al arte de las plataformas de difusión, espacios de exhibición en donde realizar exposiciones. El Museo Centro de Arte Reina Sofía y el IVAM (Instituto Valenciano de Arte Moderno) fueron los primeros de una larga lista de museos que se inauguran en España a partir de los años ochenta. En la actualidad, la proliferación de museos y centros de arte públicos y la formación de colecciones de instituciones privadas, como las fundaciones, cuyo primer ejemplo lo encontramos en la Juan March de Madrid, configuran el mapa del coleccionismo institucional que cada año destina cientos de millones de euros a ampliar sus colecciones de arte contemporáneo.

El coleccionismo privado sufre el alto recargo de los impuestos en sus compras. Las ventajas fiscales que hay en otros países, como Estados Unidos y Europa, no existen en España. La legislación vigente no incentiva el crecimiento del coleccionismo aunque, por la presión de los grupos de interés como artistas y galeristas, se van dando pequeños pasos que ayudan a llegar a la situación de otros países, como la dación, o pago de impuestos en obras de arte, la ley de fundaciones o la bajada del IRPF de los artistas, pero todavía quedan pendientes entre otros el tema IVA o los impuestos de aduana.

