

—porque los destinatarios de estas operaciones especiales tienen que ser siempre instituciones de carácter público.

*—Respecto a la política española de restringir la salida de obras de arte del país, ¿existe en las subastas el derecho de tanteo por parte del Patrimonio Nacional?*

—Sí; eso está establecido en la Ley de Patrimonio Histórico de 1985: el Estado tiene el derecho de adquisición preferente sobre prácticamente todas las obras de arte, no sólo las que salgan a subastas, sino también las que se vendan privadamente o a través de comerciantes. Existe la obligación legal, para comerciantes y propietarios de este tipo de bienes, de comunicar esas operaciones al Ministerio de Cultura o a la Comunidad Autónoma que corresponda para que, por una parte, la Administración pueda optar a ese derecho de adquisición preferente o, por otra, para que esa obra pueda quedar incluida en alguna de las categorías de protección que establece la ley —como la de bien de interés cultural, en cuyo caso está expresamente prohibida la exportación de esa obra—. En otros casos puede prohibirse la exportación de una obra, sin que sea necesario que ésta haya sido declarada bien de interés cultural.

*—Estas medidas contrastan con la pasividad institucional ante los expositos incontrolados del patrimonio en el pasado...*

—Bueno, juzgar en qué medida estas disposiciones se cumplen es muy difícil: se puede saber lo que se hace, pero no se puede saber lo que no se hace; es muy difícil averiguar lo que queda oculto. Una legislación excesivamente rigurosa, a lo que lleva es precisamente a la situación contraria de la que busca la ley. Ése creo que es un hecho demostrado en infinidad de ocasiones en que legislaciones restrictivas lo que provocan es la aparición de contrabando, mercado clandestino, ocultación fiscal, toda una serie de maniobras ilegítimas tanto en términos legales como sociales que, en lugar de hacer aflorar el patrimonio artístico y de poner al alcance de todo el mundo ese conocimiento, lo que hacen es ocultarlo, por los miedos y recelos que puedan existir por parte de los propietarios de esas obras a ponerlas de manifiesto —por razones fiscales y de todo tipo.

Aunque yo creo que en los últimos años ha habido un cambio importante, y que los criterios de la Administración son ahora más abiertos y flexibles. Es curioso, porque hay varios países en Europa que tienen básicamente la misma legislación, y cuyos criterios de aplicación son sin embargo radicalmente diferentes; como consecuencia los resultados de esa aplicación también son muy diferentes. Dejando aparte Grecia, que es un caso muy extremo por razones históricas, por ejemplo Francia, Italia y España tienen una legislación de protección del patrimonio artístico que data en torno a los años treinta y que en los tres países tiene el mismo origen filo-

sófico; la mayoría de los preceptos contenidos en la legislación de los tres países son prácticamente los mismos. Italia, por ejemplo, que siempre ha sido un país que ha aplicado su legislación sobre el patrimonio con un rigor que muchos consideran excesivo, ha sido también quizá el país donde han existido más movimientos digamos «subterráneos». Francia, históricamente, ha aplicado su legislación con unos criterios mucho más abiertos, más con una idea de promoción al exterior de su aportación cultural que como una defensa numantina de su patrimonio. Y España creo que ha ido pasando de una posición de mucha cerrazón a una posición mucho más abierta, que es en la que está ahora. Y estas diferencias se dan en tres países con legislaciones prácticamente iguales.

—*¿Qué comisión se llevan las casas de subasta? ¿Es un porcentaje fijo, o depende de la relevancia del artista y de la obra?*

—Hay muchos criterios, pero siempre es un porcentaje basado en el valor de la obra. Algunas salas de subasta tienen un porcentaje fijo no negociable. Incluso en algunos casos tienen una escala; por ejemplo, para una obra que vale 100.000 pesetas se cobra un 10%, y para una que vale un millón se cobra un 8%, y así sucesivamente, en porcentajes regresivos conforme aumenta el valor de la obra. Hay otras salas que tienen un porcentaje fijo (el 10-12%) sobre el *valor de remate* (el precio de martillo), y sobre eso se aplican las comisiones, tanto de comprador como de vendedor, más los impuestos que correspondan. Digamos que aunque la esencia es la misma (todos cobran un porcentaje sobre ese valor), esos porcentajes sí pueden diferir de una casa a otra o de una obra a otra. Pero, en términos generales para España, la comisión que paga el vendedor oscila entre un 8 y un 10%, y la comisión que paga el comprador está alrededor del 12 ó del 14%. Dentro de esos márgenes entraría la mayoría de los subastadores que actúan en España.

—*¿Con qué problemas se puede encontrar una casa de subastas para evaluar y tasar una obra de arte? ¿Qué riesgos puede haber?*

—Los riesgos creo que dependen fundamentalmente de su profesionalidad para valorar un objeto determinado. Ahí lo fundamental es contar, por una parte, con los expertos, con capacidad no sólo desde el punto de vista técnico (como hacer una atribución correcta de esa obra, determinar su época, su autenticidad, sus características intrínsecas), sino también de poder juzgar cuál es el valor de una determinada pieza en el mercado en un momento determinado; es una combinación entre conocimientos académicos y conocimientos comerciales. La valoración de una obra de arte no es una ciencia exacta, pero si se dispone de las suficientes referencias objetivas, el riesgo de equivocación es muy pequeño o nulo.

Obras de pintores que salen con frecuencia en el mercado se pueden valo-

rar con mucha precisión; otras cosas pueden resultar más difíciles de evaluar, porque aunque se obtenga una idea clara de su importancia histórica o artística, no existen tantas referencias de mercado. Para ello los expertos de las casas de subastas deben estar en contacto, precisamente, con las personas o las instituciones que intervienen en el mercado y saber dónde puede radicar el interés por una determinada pieza, y hasta dónde ese interés se puede traducir en términos económicos. A pesar de la inexactitud que puede parecer que tengan las técnicas de valoración, ésta se hace de una manera profesional y no creo que el riesgo de cometer errores sea elevado, ni muchísimo menos. Lo cual no quiere decir que no se den casos extremos en los que una pieza, por las razones que sea, se dispare, o que otra no se venda, pero lo cierto es que en un porcentaje muy alto de casos el valor final que una obra alcanza en la subasta coincide con o está muy próximo a la estimación realizada con anterioridad por los expertos de la casa.

*—¿Cuál es el riesgo de sobreestimar el precio de salida de una obra en una subasta?*

—El riesgo es que no se venda, y por lo tanto de que todos pierdan: el propietario permanente y el subastador que ha hecho el esfuerzo y ha incurrido en el gasto de estudiarla, catalogarla y promocionar su posible venta... Por eso, para minimizar este riesgo, los subastadores tienden a ser lo más precisos posible, intentando que las valoraciones que se den sean realmente lo que el mercado espera. Y de quedarse cortos, el vendedor podría salir decepcionado por haber vendido por debajo del valor real de la pieza.

*—¿Qué posición tienen, en el mercado español, las galerías españolas en relación con las grandes casas de subasta Sotheby's y Christie's?*

—Es una posición que tal vez no coincide con la posición de las galerías en el mercado internacional, o coincide sólo parcialmente. La entrada de las casas de subasta en el mercado de pintura contemporánea, yo creo que en España se ha realizado en menor medida de lo que se ha producido en otros mercados. Creo que en España se mantiene una separación clara entre la actividad de las galerías y la actividad de los subastadores, en lo que se refiere al arte contemporáneo. Por otra parte, en el mercado español de pintura contemporánea, a la hora de comprar en subasta, el cliente en general busca cosas que ya no hay en las galerías, es decir, no busca obra de pintores jóvenes, porque el mundo de las subastas no es su lugar natural —su sitio natural es la galería de arte—. La obra que se vende bien en subastas es de pintores ya consagrados y conocidos (y no obra muy reciente, sino ya obra más antigua y que ya está un poco fuera del circuito de las galerías, que se dedican a obra más reciente). En general, aunque las galerías de arte y las casas de subasta son mundos que tienen muchos puntos en común y lógicamente se mueven en el mismo ámbito, existe una separación de funcio-