

## CURS "TAXACIÓ D'OBRES D'ART"

**Organització:** Àrea de Cultura de la Diputació de Barcelona

**Professor:** Artur Ramon i Navarro (Galeria Artur Ramon Art)

**Lloc:** Centre d'Estudis i Recursos Culturals

**Dates:** 31 de gener, i 7, 14 i 21 de febrer de 2011

### **PRESENTACIÓ DEL CURS**

---

Aquest curs s'insereix en el marc del programa de formació que l'Àrea de Cultura de la Diputació de Barcelona realitza anualment destinat a millorar la preparació tècnica i l'eficàcia dels conservadors i del personal tècnic dels museus de la Xarxa de Museus Locals de la Diputació de Barcelona.

### **OBJECTIUS**

El curs, desenvolupat al llarg de quatre dies i amb un total de 20 hores lectives, ofereix una visió general sobre la valoració de l'obra d'art. L'objectiu és facilitar les eines per tal que els assistents al curs puguin afrontar la taxació d'una obra d'art amb les que tracten habitualment amb uns coneixements fonamentals.

Al llarg del curs, s'utilitzaran des de presentacions en power point a visionats de documentals audiovisuals per tal que les sessions siguin dinàmiques i variades, tot fugint de la clàssica ponència acadèmica. La intenció és generar un grup de reflexió i debat entorn la valoració d'objectes museístics i fer-ho a través del coneixement de la Història de l'Art i del Mercat de l'Art.

El curs està estructurat en una primera part de caire teòric i una segona destinada a posar en pràctica els coneixements adquirits en el curs i en la que es faran pràctiques de taxació a partir de la valoració concreta d'obres d'art proposades pels mateixos assistents.

### **ARTUR RAMON I NAVARRO**

Llicenciat en Història de l'Art per la Universitat de Barcelona, complementa la seva formació amb cursos i seminaris realitzats a diferents universitats europees.

Des de 1998 treballa a l'empresa Artur Ramon Antiquari i Sala d'Art Artur Ramon en tasques directives, de gerència, organització i comissionat d'exposicions.

Paral·lelament participa com a ponent i conferenciant en cursos, cicles i seminaris i durant el trienni 2008-2010 és tutor al *Màster d'Estudis Avançats en Història de l'Art* de la Universitat de Barcelona

### CALENDARI I ESTRUCTURA DE LES SESSIONS

31 gener	9:00 a 11:10 h.	1r bloc
7 febrer	11:10 a 11:30 h.	Descans
14 febrer	11:30 a 13:15 h.	2n bloc
21 febrer	13:15 a 14 h.	Reflexions

### GUIÓ DEL CURS

#### 1. Introducció

- 1.1. Els agents entre l'obra d'art i la societat en el mercat: antiquaris, galeristes i subhastes. Qui és qui?
- 1.2. Diferència entre una antiguitat i una obra vella
- 1.3. Preguntes. Reflexions. Conclusions

#### 2. De l'anonimat a l'atribució:

- 2.1. La cultura del *connoisseur*. de Richardson a Longhi
- 2.2. Darrera les imatges: la *trouvaille*, un valor afegit
- 2.3. Preguntes. Reflexions. Conclusions

#### 3. Valoració de l'obra d'art

- 3.1. El preu
- 3.2. Anàlisi del mercat de l'art. Informe TEFAF 2007-2009
- 3.3. Repartiment del mercat: *dealers* i subhastes
- 3.4. Preguntes. Reflexions. Conclusions

#### 4. Metodologia:

- 4.1. Criteris bàsics: conceptes i terminologies
- 4.2. La taxació. Mètodes i eines utilitzades
- 4.3. Identificació i taxació per tipologies d'objectes: exemples pràctics
- 4.4. Elaboració d'informes de taxació
- 4.5. Marc legal de la taxació d'objectes museístics
- 4.6. Preguntes. Reflexions. Conclusions

## **5. Conclusions**

5.1. Resum del curs

5.2. Debat final

5.3. Preguntes. Reflexions. Conclusions

## **6. Cites**

## **7. Bibliografia**

## 1. INTRODUCCIÓ

---

Existeix una vinculació de la Història de l'Art amb el Mercat de l'Art. Des de la universitat s'ha enfocat amb perjudici aquest món per estar relacionat amb els diners, però des de l'inici ambdues pràctiques han estat relacionades i unides.

El públic del curs és heterogeni i provenen d'institucions amb col·leccions eclèctiques que expliquen tanmateix la història del nostre col·leccionisme. Cal saber separar aquell objecte interessant del que no ho és. Caldria fer una selecció d'allò que cal exposar segons la seva qualitat; una col·lecció no és més que un exercici de crítica on allò que interessa són les qualitats de les obres .

Estat de la qüestió: l'art és a tot arreu, ens envolta, a tots els mitjans, a la publicitat. Dicotomia: art i valor, art i diners. A la pregunta de la valoració hem de respondre que hi intervenen molts factors. En el curs es parlarà d'exemples concrets, del particular al general.

S'exposa un cas com a exemple del valor de l'art. Als anys 90, una persona havia cobrat una herència de 90.000 lliures a Londres i volia comprar una obra d'art com a inversió, i finalment va acabar fent una selecció entre dues obres. Li va preguntar la seva opinió a Artur Ramon sobre si comprar un "Guercino" o un "Warhol". Tot i que Artur Ramon li recomanà el "Guercino" per ser un artista consolidat, el comprador es decantà per comprar l'obra de Warhol. Avui dia el Warhol val uns 6 milions d'euros mentre que el Guercino en val uns 500.000€. Això ens demostra dues coses:

- a) Els preus de la pintura antiga s'han mantingut, mentre que l'art contemporani s'ha disparat. El mercat de l'art mou uns 60 milions de dòlars l'any, entre antiguitats i arts decoratives. És un gran negoci global, principalment centrat en dos nuclis, Londres i Nova York, la resta es dispersa en diferents llocs.
- b) Hi ha dos grans blocs quan parlem del mercat de l'art. L'art antic (pintura antiga i segle XIX, i s'hi engloben les arts decoratives) i l'art impressionista i contemporani. Aquestes dues fraccions del mercat responen a lleis diferents.

Parlar d'un "Warhol" i d'un "Guercino" en termes comparatius és erroni; s'haurien d'haver comparat dues peces pertanyents al mateix tipus de mercat. L'obra d'art té una doble naturalesa, la del *consumer durable* o bé que perdura i que proporciona un gaudi no quantificable o la d'inversió financera.

L'art contemporani es presta més a ser un bé especulatiu. Hi ha un perfil de col·leccionista inversor. En els moments de bonança econòmica hi ha hagut una bombolla en l'art contemporani. En canvi, quan l'economia està en recessió, pugen els mercats sòlids, com l'art modern i antic.

## **1.1. Els agents entre l'obra d'art i la societat en el mercat: antiquaris, galeristes i subhastes. Qui és qui?**

Es mostra una imatge d'una pintura de Jean-Antoine Watteau, *L'Enseigne de Guersaint*, que l'artista va pintar el 1720 per al marxant Edmé-François i que actualment es troba al castell de Charlottenburg (Berlin). Guersaint va tenir allotjat a Watteau i li demanà que com a pagament li fes un quadre. Aquesta obra exemplifica un moment d'esplendor, en el que determinats personatges tenen obres d'artistes com Fragonard, Watteau, Boucher, etc.

Al segle XVIII hi ha un punt d'inflexió i a diferència de l'Època Medieval o el Renaixement, quan els artistes havien de vendre ells mateixos les obres, comença a sorgir la figura del marxant (*marchand monsieur*);. Comencen les galeries *Griffon d'Or*, *Au petit Dunkerque* i *Guersaint*. L'artista necessita d'aquesta ajuda, no hi ha fronteres, es ven obra de l'època i altres peces d'antigues. Però l'origen del món de l'antiquari es remunta a abans.

### **Antiquaris**

#### **JACOPO STRADA (Màntua 1507-Praga 1588)**

El 1561 Ticiano pinta un retrat de Jacopo Strada, quan aquest era a Venècia comprant quadres per a la galeria d'antiguitats de la residència a Munich d'Albrecht V de Bavaria. Actualment aquesta obra es conserva a la galeria Kunhistorische de Viena.

En l'obra veiem que Strada té una còpia de Praxítel·les i que hi ha una cartel·la que el defineix com a antiquari. De família holandesa, era un personatge que reunia moltes condicions: era arquitecte, dibuixant, joier, col·leccionista, marxant d'art i antiquari. Va ser un humanista del Renaixement que tenia una biblioteca amb més de 3.000 volums, i va passar les idees italianitzants del sud al nord, a la cort dels Habsburg.

El llibre de Howard Louthan, *Jacopo Strada and the transformation of the imperial court* parla d'aquesta construcció del gust. Tal i com al segle XVII farien Iñigo Jones i Van Dyck amb Carles I d'Anglaterra. Velázquez també va comprar escultures per a Felip IV a Itàlia.

#### **CHARLES LE BRUN (París 1619- 1690)**

Va ser un artista molt important en època de Lluís XIV, qui inclús va arribar a afirmar que era el millor pintor francès de tots els temps. Es va formar en el taller de Simon Vouet i va ser el protegit del canceller Séguier, de Poussin i també de Richelieu. Hi ha un retrat d'ell pintat per N. Largillière que el mostra amb diversos objectes, amb una esfera terrestre, estatuetes, etc. Mostra que és un artista, un comerciant i també un antiquari.

## **JEAN-ANTOINE WATTEAU (Valenciennes 1684- Nogent sur Marne 1721)**

Fou un pintor francès i un dels grans genis del darrer barroc francès i del primer rococó, i va estar relacionat també amb el món dels antiquaris. El 1720 va pintar el famós cartell *L'Enseigne* per a l'establiment del marxant d'art Edmé-François Gersaint; En aquella època s'inicià un comerç de l'art i amb aquest el món del col·leccionisme. Voltaire comprava en aquests comerços. Al segle XVIII, amb la industrialització, a França i a Anglaterra va disminuir el poder noble i de l'església, pujant el de la burgesia, que va començar a comprar obres d'art. Itàlia va ser el rebost on es van anar a buscar les peces d'art que es compraven. Aquest moviment s'incrementà a partir del 1800, lligat sobretot a la evolució de la història econòmica. Es va produir una devaluació del franc i el comerç de l'art es va traslladar a Londres, fins el 1880-90.

## **JOSEPH DUVEEN (Hull, Yorkshire 1869- Londres 1939)**

Va ser un dels més cèlebres marxants d'art del segle XX i va arribar a dominar el mercat de l'art quasi com a monopoli. Un bon llibre sobre J. Duveen és el de Meryle Secrest, *A life in art. Duveen*.

Provenia d'una família d'antiquaris jueus holandesos immigrants a Londres. Va saber veure un aspecte clau: Europa tenia molt art i els Estats Units tenien molts diners. Proveiria els americans amb obres d'art europees. Les col·leccions Morgan, Huntington i Frick provenen de Duveen.

El 1880 es va produir una desacceleració de l'economia britànica a causa de la crisi agrària i del conreu del gra. El blat passà de 50 shillings a 27 en molt poc temps. Hi va haver grans famílies aristòcrates a l'Anglaterra victoriana que per a mantenir el seu status social no van tenir altra opció que vendre les seves col·leccions artístiques en subhasta. A Anglaterra va haver-hi un allau d'obres d'art que sortiren a mercat. A Amèrica en aquell mateix moment estaven naixent multimilionaris gràcies a l'acer, el petroli, etc.

Els americans van començar a comprar obres d'art. Era un moment on no hi havia imatges, arribaven reproduccions dolentes, i els experts havien d'assessorar als qui no en sabien. Es necessiten intermediaris. En aquest context l'historiador de l'art nord-americà, Bernard Berenson i Joseph Duveen, va formar un tàndem:, per cada obra que Duveen comprava i Berenson verificava s'enduia un 20 %. Tindran com a clients a Rockefeller, Andrew Mellon, Frick, etc. i formaran la base dels museus americans.

Isabella Stewart Gardner, col·leccionista protectora de Berenson, es va almar quan va veure que les obres sortien d'Itàlia sense permisos. Duveen tenia capacitat per a conèixer els gustos dels seus clients. La seva gran competència van ser els Norder, una casa d'antiquaris. Duveen volia vendre obra a l'industrial i col·leccionista Henry Clay Frick. i el banquer Morgan va comprar l'obra *Romance d'amour* de Fragonard per 350.000 dòlars. Duveen la va comprar per 1.000.000 de dòlars, venent-se-la a Frick pel mateix preu No va guanyar diners però va guanyar així un client.

La Tate Gallery de Londres té una ala dedicada a Josep Duveen, doncs hi va fer donacions i a més va arribar a ser Baró de Millbank (Westminster). Als anys 30, Berenson i Duveen van trencar la seva relació comercial; sembla ser que van discutir sobre una autoria disputada entre Giorgione o Ticiano. Eren dos caràcters diferents que s'havien d'acabar enfrontant. Berenson era d'orígens humils, i va crear la seva casa, Villa I Tati, una vila italiana plena d'antiguitats. Va saber mantenir l'equilibri entre els diners i el seu judici però, també tingué una certa actitud laxa. Tot ho certificava i ho permetia, i això va repercutir en la seva credibilitat. L'expert ha de ser algú que conegui molt bé un tema, no es pot conèixer tot. Artistes com Van Dyck tenen fins a 5 experts, un per a cada època. Un especialista no pot atrevir-se amb tot. Berenson va vendre fins a 200 "Bellinis", avui en dia el 90 % d'aquestes obres es classificarien com a "taller de Bellini".

### **DANIEL WILDENSTEIN (Verrières-le-Buisson, França 1917- París 2001)**

Nathan Wildenstein, avi de Daniel Wildenstein, nascut el 1851 a Alsàcia va ser l'iniciador d'una nissaga d'antiquaris. El cognom respon a la voluntat napoleònica de posar cognoms patronímics als jueus. El 1890, Alsàcia es trobava annexionada a Alemanya, i la família es dedicava a la venda de teixits a París. Un dia va caure un quadre de Van Dyck a les seves mans i el va vendre gràcies a l'ajuda d'un client, obtenint força beneficis. Després vendran una obra de F. Boucher, i va començar així en el negoci de l'antiquariat, tenint bon ull per a trobar les bones ocasions.

La burgesia necessitava legitimitzar-se. A finals de 1899, s'associen i obren una galeria a Nova York. Wildenstein va saber entendre el mercat global. La seva màxima era: "Audàcia en comprar, paciència en vendre". Una altra manera d'entendre el negoci era comprar grans blocs d'un mateix pintor. Van comprar un grup d'obres de Fragonard, i en van arribar a tenir 30 peces. En comprar molta obra, van poder fer promig de preus, encara que les últimes les paguessin més cares. D'aquesta manera van tenir el control i monopoli d'aquest mercat.

Wildenstein va tenir com a clients els grans col·leccionistes de l'època, com Patiño, Gulbenkian, etc. A part de crear-se un personatge, va ser un intel·lectual i va promoure els estudis. Es basà en l'empirisme i tenia gran capacitat de memòria visual. El seu fill George (1892-1963), va néixer en aquest ambient de la "cultura de l'ull": la retina com a eina fonamental. Allò que té més mèrit és descobrir la peça anònima, el pas de l'anonimat a l'atribució. Des de jove va combinar l'erudició i el sentit autodidacta. Va dirigir i va escriure a la *Gazette des Beaux-arts*.

A partir de la mort del seu pare Nathan, George Wildenstein va treballar amb les premisses de:

- Tenir un stock potent.
- Ésser audaç. Tenir força a l'hora de comprar, no dubtar mai i tenir liquiditat.
- Tenir coneixements (fons de peces documentades per a reconèixer-les ràpidament.)

- Saber ser pacient davant la venda, tenir un fons que permetés oferir bones peces.

Quan va morir Durand-Ruel, Wildenstein s'afanyà a comprar el seu arxiu. Tenia 10 "Seurats" de 300 obres que va fer l'artista. Se li pot retreure com a comerciant que no va saber entendre el seu temps. Va vendre 350 "Picassos" abans de la guerra perquè no li agradaven.

Daniel Wildenstein va ser el nét de Nathan i fill de George, nascut el 1917 i mort el 2001. Va tenir dos fills, Alec i Guy que han continuat amb la seva tasca. Daniel va crear una fundació a França especialitzada en la certificació de quadres impressionistes. L'any 1994 va obrir una seu a Nova York, la Pace Wildenstein, cobrint d'aquesta manera als Estats Units l'art modern i contemporani.

Aquesta nissaga d'antiquaris van tenir gairebé el monopoli del mercat de l'art. Podem extreure la conclusió de que per a ser un bon antiquari s'ha de tenir intuïció, saber esperar i tenir un gran fons documental. Tots aquests antiquaris van estar dins un *lobby* jueu que els va ajudar a desenvolupar-se en el mercat del col·leccionisme.

## **Galeristes**

De 1800 a 1850 el centre del mercat de l'art fou París. Després i fins el 1900 va passar a Londres i de 1900 fins la Segona Guerra Mundial, el centre tornà a ser París. Després de la Segona Guerra Mundial i fins l'actualitat Nova York prendrà la capitalitat del mercat de l'art.

Al segle XX hi va haver tres grans galeristes visionaris que van fixar la història de la pintura: Durand Ruel, Vollard i Kahnweiler.

### **PAUL DURAND RUEL (París 1831-1922)**

El seu avi va ser notari i el pare va néixer a Liborno. La família paterna va haver de tornar a França a causa de la precària situació econòmica familiar. Allà, el pare Jean Durand va entrar a treballar a una papereria a la Rue Saint Jacques, propietat de la família Ruel, on va conèixer Marie Ruel i amb qui es casà. D'aquesta unió va néixer Paul.

La papereria venia material per a les belles arts i per allà van passar Daumier, Géricault, Delacroix, etc., i inclús van arribar a vendre-hi alguna peça. Ell s'ocupà del negoci i s'interessà pels pintors de l'època de Corot. Als anys 1870-1871 la Guerra Franco-prussiana va provocar el seu exili a Londres, on va conèixer els grans artistes de l'època i s'interessà per la seva obra. També s'interessà per l'obra d'artistes joves, que encara no havien assolit reconeixement i els va promoure. Va conèixer Monet, Pissarro, etc. i els va exhibir a la French Society of artists a Londres. Va tenir interès per artistes com Berthe Morisot, Monet, Manet, Whistler.

Paul Durand Ruel va tenir una gran rivalitat amb el galerista Georges Petit, que li serví d'estímul per a aconseguir les millors obres. Va aplicar les regles de l'antiquariat a l'àmbit galerístic i va monopolitzar la pintura del grup. Era la primera vegada que algú comprava 70 quadres d'un desconegut com Rousseau. Això li va permetre manipular el mercat i fixar els preus d'aquests artistes dels quals tenia la major part de l'obra, promovent-los al mateix temps. Va ser el primer en fer catàlegs dels artistes (catàlegs raonats, d'exposició, etc.). Sense aquest suport no haguessin pogut seguir produint i treballant, els artistes, que necessiten el suport del públic. Ell va crear la figura del marxant.

### **AMBROISE VOLLARD (Illa de la Reunió 1868- París 1939)**

Va ser un personatge extraordinari. Va néixer a la Illa de la Reunió i i va viure a Montpeller i París, on va desenvolupar la seva passió per la pintura i obrí una galeria. El nom de Vollard va lligat al de Cézanne, doncs es va dedicar a reivindicar la figura d'aquest artista. El 1895, va fer una exposició a un Cézanne encara desconegut i que estava retirat a Aix en Provence, pintant el Mont Saint Victoire. Vollard va contactar amb Cézanne a través del seu fill, Pierre, i aconseguí 250 llenços per a aquesta exposició. Una natura morta de Cézanne en aquell moment tan sols valia 10 francs. També va reivindicar a artistes com Van Gogh, Gauguin, Picasso, Degas. Picasso va admirar l'obra de Cézanne i l'influirà per a fer les *Demoiselles d'Avignon*. Va comprar el taller d'André Derain i Maurice de Vlaminck, creadors del fauisme.

Vollard va tenir un conjunt d'idees clau per a desenvolupar la seva carrera com a galerista. Va saber jugar amb el temps, no tenia cap mena de presa per a vendre. Va tenir un fort sentit del que era important en el seu temps, i va treure molts personatges de l'anonimat, i els va fer famosos. Artistes com Picasso el van ajudar i animar per a conèixer i comprar nous artistes. Va fer dues grans aportacions: una d'elles va ser aquest redescobriments de Cézanne i l'altra, la d'entendre el gravat com a mètode de difusió de l'obra i de la idea. La *Suite Vollard* de Picasso, una sèrie de 130 gravats no hagués estat possible sense el suport econòmic de Vollard.

Vollard va fer moltes exposicions. Va ser un personatge complicat i difícil. Tenia un lloc anomenat *La cave* on convidava a persones a sopar i els ensenyava quadres que escollia per a cada personatge. No acceptava rebaixes ni regateigs en els preus, doncs ho considerava una ofensa per a ell. Vollard considerava un privilegi oferir un dels seus quadres als possibles compradors que ell escollia.

Aquests galeristes creaven una mena de personatge sobre la seva persona. El llibre *Memòria d'un venedor de quadres* ens parla de la seva vida. El pintor belga Félicien Robbs l'anomenà premonitòriament "*le nouveau Georges Petit*". Picasso va conèixer la sèrie de monotips de bordells de Degas a través de Vollard. En va comprar tres i als anys 30 Picasso va fer la sèrie de gravats dels bordells on apareixerà la figura de Degas com una espècie de pare freudià.

## **DANIEL HENRY KAHNWEILER (Mannheim 1884- París 1979)**

Actualment la galeria Louise Leiris a París, ha pres el seu relleu. El cas de Kahnweiler segueix l'estela del de Vollard. Henry Kahnweiler era fill d'uns rics burgesos de Mannheim i es crià a Stuttgart estudiant mestres antics. Va anar a París on va conèixer el *boom* artístic de 1900. Ell no volia ser artista si no marxant, volia ser un intermediari en un sentit noble. Pierre Assoulin ha escrit una biografia sobre la seva figura.

Kahnweiler fou molt important per al relleu de la carrera de Picasso i va ser fonamental per al cubisme, (relació amb el món cartesià alemany). Va promoure figures com Picasso, Bracque, Juan Gris i també el retorn al món mediterrani de Picasso i Togores als anys 20. En aquest sentit va tenir predilecció per aquest classicisme mediterrani de Manolo Hugué. Va viure les dues guerres mundials, eren temps de crisi i tenia molts d'aquests artistes a sou per tant, quan es desviaven d'allò que ell considerava adequat, els deixava, com per exemple les obres surrealistes de Togores.

El 1906 va haver un gran impacte amb l'obra *Les Demoiselles d'Avignon* de Picasso. Kahnweiler va saber entendre que la pintura havia canviat i que a partir d'aquell moment, res no tornaria a ser el mateix. Va ser un visionari protector i teòric del cubisme. D'ell mateix va arribar a dir: "no sóc un venedor de quadres si no un pescador d'homes". Tenia un sentit evangèlic de l'art. Va saber fixar els artistes del seu temps i donar-los a conèixer.

El que passava en aquells moments a Catalunya era molt diferent. Barcelona va perdre la modernitat el 1900 quan es focalitzà a París. Durant el Modernisme català molts dels artistes (Picasso, Sunyer, Canals, Nonell) van marxar del país. Catalunya es quedà orfe d'un nucli important de galeries, i d'artistes,. Hi va haver excepcions com la Sala Parés on s'exposaven pintors com Casas o Rusiñol, que mantingué el caliu dels pintors de l'època però sense innovacions. Es va produir un estancament i un "aburgesament" d'aquests artistes. L'únic que va divergir va ser Nonell, però morí en situació precària.

Josep Dalmau va ser el gran galerista i marxant de les avantguardes. Va ser estudiat per Jaume Vidal i Oliveres. Va fer les primeres exposicions de Picabia i Dalí, entre d'altres. A Madrid sales com la Galeria Syra de Montserrat Isern o Gaspar, exposaven obres de Picasso, i d'altres galeries que avui no coneixem com Cano, Vilches, Macarrón, Algun català va anar-hi, com el fundador de la galeria Biosca als anys 40. En aquella època el mercat de l'art espanyol era dèbil.

## **LEO CASTELLI (Leo Krausz, Trieste 1907- Nova York 1999)**

A la dècada dels anys 40-50, Nova York va prendre la capitalitat de l'art a París. Van sorgir les noves tendències del Pop art i l'art expressionista abstracte de la mà d'artistes com Warhol, Rauschenberg, Liechtenstei, Pollock, Tohko, De Kooning,etc. Hi ha un galerista fonamental per entendre aquest procés, i fou Leo Castelli.

Leo Castelli va néixer a Trieste i es formà als anys 20. Va conèixer l'art del seu temps a Bucarest i a París. La capital francesa li quedà petita per la feina a la que es volia dedicar, doncs era una ciutat menys interessant des del punt de vista de la creativitat, i no sortien talents nous; era un mercat exhaurit i en decadència.

Les dues guerres mundials van tenir molta incidència en el panorama artístic i Castelli va tenir una idea de l'art contemporani molt transgressora. Els Estats Units, un cop recuperats del "crack" del 1929, van ser el centre neuràlgic de l'economia. Castelli hi arribà el 39-41, en ple inici de l'expressionisme abstracte.

El galerista novaiorquès Sidney Janis fou el seu competidor directe, marxant de Jackson Pollock. El 1957 Leo Castelli va exposar a Rauschenberg i a Jasper Jones i va apostar pel Pop Art i l'Action Painting (pintura gestual, matèrica que sembla estar en oposició amb les tècniques i conceptes del Pop Art, que utilitza imatges planes publicitàries). Va comprendre que calia atendre tots dos mercats. El seu gran client va ser Robert Skull, propietari de l'empresa de taxis de Nova York.

Castelli va tenir una gran intuïció estètica per a destacar els grans artistes contemporanis. Tot i així no confià gaire en l'obra de Rothko, però des de la perspectiva actual és fàcil veure qui és un gran artista perquè ja està consagrat. Va tenir a Miquel Barceló entre els seus artistes quan Barceló va arribar a Amèrica, però la mort de Castelli el 1999 impedí que li donés la gran embranzida.

## **Subhastes**

Què és una subhasta? És una venda organitzada d'un producte en competència directa i pública. Qui paga més es queda el producte.

Hi ha dues tipologies:

- Preu ascendent: món anglosaxó
- Preu descendent: Holanda

Als Estats Units el tipus de subhasta és la de tots pujant alhora.

La subhasta és conseqüència de la invenció de la moneda; abans es donava el bescanvi. La moneda fa que hi hagi l'efecte compra-venda. Ho trobem a l'inici de les cultures grecoromanes on hi havia tres tipus de subhastes:

- Administrativa
- Judicial
- Particular

Definició de sub - asta: per sota de l'asta. Botí de guerra, sota la llança. Venda al millor postor.

En una subhasta s'han de donar un conjunt de dades per tal de determinar bancàriament si hi pots entrar. El subhastador fixa un preu, és un acord entre el venedor i la casa. Es determina un preu de reserva per sota del qual no es pot vendre. Als catàlegs trobem el preu d'estimació, on hi ha una forquilla que puja un 20 o 25 % del preu. És un preu mínim d'estimació que pot ser o no el de reserva, a prop de l'estimació baixa. Una subhasta comença pels primers que han fet puja, es pot pujar de tres maneres:

- Deixar el preu desitjat per escrit (a partir de 1.000 €).
- Pujar presencialment.
- Pujar telefònicament (truquen al client uns 5 lots abans del desitjat).
- Hi ha una nova modalitat possible en alguns casos, la puja *on-line* a través d'Internet.

En cas de pujar per telèfon o per Internet, la subhasta no va en retrocés.

El món de les subhastes és més transparent que el dels *dealers* (galeristes) tot i que en els últims temps han pogut passar coses que no es coneixien en el món de les subhastes.

El remat és l'última oferta on s'atorga la peça. Sobre aquest preu s'ha d'afegir la comissió de la casa de subhastes, és el *Buyer's Premium* o taxes del comprador, d'un 15 a un 25 %. Quan més alt és el preu de la peça, el percentatge de la comissió és més petit.

Cases de subhastes conegudes son Christie's, Sotheby's, Phillips de Pury, Bonham's, Hôtel Drouot, etc. Les dues primeres són les més conegudes a nivell mundial.

A Madrid en trobem Fernando Durán, Alcalá, Segre i a Barcelona lidera Balclis, Subarna, Broc, Alce, i Bonanova.

Hi ha una gran diferència en quant a la manera de treballar que tenen les grans cases de subhastes en relació a les petites:

- Balclis: mercat local, gran quantitat de lots, uns 400-500, petites comissions que sumen xifres interessants.
- Sotheby's: multinacional, excel·lència, poder, mitjana de 7 lots per subhasta i grans comissions.

Actualment les cases de subhastes venen el 30-40 % del que ofereixen. Aquelles peces que no es venen se solen anomenar obres "cremades" doncs no s'han venut i tothom les ha vist a un preu que segurament no es podrà tornar a exigir per la peça.

El món de les subhastes ha patit canvis en els últims 20 anys. Al principi era un món per als professionals del sector, però en canvi ara està obert a tothom. La irrupció d'Internet ha canviat el panorama. Ara tot és instantani. Abans el client no podia saber a quin preu havia comprat el professional una peça a subhasta, i per tant no coneixia el marge de benefici. Ara és molt fàcil saber-ho gràcies a les eines informàtiques. Això complica el comerç al venedor però per una altra part el mercat s'ha obert i es poden aconseguir clients llunyans. Té una doble vessant.

## **CHRISTIE'S**

Fou creada per James Christie a Londres el 1766. En aquella època Londres era un important centre artístic. Posteriorment, ho va ser París. Al segle XX es va vendre a empresaris francesos. Actualment té seus a Nova York, París, Dubai, Ginebra, Roma, Milà, Los Angeles, Amsterdam, Hong Kong, Singapur, i Bangkok, més diverses oficines a tots els continents. Al Grand Palais de París van organitzar la subhasta dels objectes personals del modista Yves Saint Laurent, amb peces que haguessin fet un preu de venda un 75% menor si no haguessin estat en aquesta grans subhasta mediàtica.

Els actuals propietaris de Christie's són François Pinault (1936) i el seu successor François-Henry Pinault (fill, 1962). Tenen un imperi d'empreses i negocis, com ara la marca Louis Vuitton, etc. Dominen part de l'art contemporani i tenen una fundació a Venècia.

*[Visionat d'un vídeo de Christie's: subhasta d'un quadre de Roy Liechtenstein].*

## **Especificacions de la puja**

Un inexpert en subhastes pot cometre errors com entrar a pujar massa ràpid (a causa del desconeixement dels “tempos” habituals en una subhasta) o ser poc discret en els seus gestos. La puja té un “tempo” en el que l’expert ha de pujar quan ja es marca un preu que convida a reflexionar. Hi ha compradors als quals no els interessa que els vegin pujar, tenen diferents recursos com fer senyals discretes, enviar a algú altre o fins i tot pujar des d’una mena de vidre des d’on no els veu el públic.

Hi ha una gran velocitat, es poden passar de 50 a 80 lots per hora; no interessa remarcar que un lot no s’ha venut, s’esmenta ràpid i es continua. El fet de subhastar és un art i els subhastadors s’han de formar per a saber atraure al públic i aconseguir els diners dels clients.

Els millors lots estan entre el número 10 i 15 de les subhastes. Per tant s’hi un comprador s’interessa per un lot que va després dels més bons, pot ser que el tregui bé de preu, perquè la gent després d’un bon lot està més despistada o cansada mentalment.

Si hi ha quelcom que no s’ha venut però que algú vol comprar, pot passar per la subhasta i intentar comprar-ho. S’ha de fer un 20% per sota del preu de sortida i s’ha de negociar.

Quan l’Estat Espanyol té interès per una peça que va a subhasta exerceix el dret de retracte i tempteig. Hi ha peces que es declaren inexportables i s’han de vendre o bé a l’Estat o bé a un client del país o es declaren BIC (Bé d’Interès Cultural). La legislació espanyola permet que l’Estat faci dret de l’ús de retracte fins a un any després de la subhasta, al preu de venda final.

## **SOTHEBY’S**

L’origen de Sotheby’s fou la casa Baker’s fundada a Londres el 1744. Quan Samuel Baker va morir el 1778, l’empresa es va repartir entre George Leigh i el seu nebot John Sotheby i va néixer Sotheby’s. És l’altra casa de subhastes de més prestigi i més antiga. Les dues cases fan vendes multimilionàries. Són els líders en subhastes d’art contemporani. Té seus a Londres, Nova York, Amsterdam, Doha (Qatar), Ginebra, Milà, París, Zuric i Hong Kong, així com representants per tot el món.

*[Visionat d’un vídeo sobre una subhasta d’art contemporani a Sotheby’s]*

Els seus últims presidents han estat A. Alfred Taubman (1924) i William F. Ruprecht (1956). L’any 2000 les dues cases de subhastes Christie’s i Sotheby’s van ser denunciades per pactar comissions, atemptant contra el lliure mercat. Varis directius van ser declarats culpables i condemnats per la justícia.

Les subhastes permeten saber per escrit els preus de les obres d'art, ja que queden en el catàleg. Tots els estudis econòmics actuals es basen en les subhastes. Les subhastes són un termòmetre econòmic, com la borsa, permeten saber quin és l'estat del mercat de l'art, què despunta i què és allò que està a la baixa.

### **Situació actual del mercat artístic**

Hi ha aspectes importants que condicionen el desenvolupament del mercat de l'art. Als anys 40 el mercat es va desplaçar a Nova York i a Londres. Una de les causes va ser la política d'impostos excessiva de França, que va fer inviable les transaccions amb obres d'art. En països com França, Itàlia o Espanya es troben limitacions fiscals i d'exportació del patrimoni artístic-cultural.

Actualment els centres neuràlgics estan en el món anglosaxó, molt més obert fiscalment, on hi ha un lliure comerç i polítiques més favorables a l'exportació del patrimoni.

En quant a la repartició del mercat per períodes artístics, Londres té el control de l'art asiàtic i de l'art dels segles XVIII i XIX, i Nova York domina l'art contemporani i impressionista. La dècada d'or de l'activitat al mercat van ser els anys 80-87: els japonesos van invertir en art impressionista europeu, fins que es va produir una bombolla dels preus. Aquesta bombolla va explotar amb la recessió japonesa i els va obligar a sortir del mercat de l'art. Aquest va tornar a regular-se i tornaren els preus habituals. Actualment els sectors estan consolidant-se, l'art impressionista es manté i puja escalonadament.

L'any 2003, hi ha va haver una important recessió econòmica i del 2003 al 2008, els preus van tornar a pujar, sobretot els de l'art contemporani, creant una bombolla especulativa que esclatà amb la crisi de 2008. L'octubre de 2007, el percentatge de peces que no es van vendre en subhasta fou del 18%. A l'octubre de 2008 va passar al 40%. La crisi va afectar de ple.

### **Repartició del mercat a nivell mundial**

El 40% dels compradors són els Estats Units; el 30% és el Regne Unit; 8% Xina; 6% França; 5% Alemanya; i el 10% restant es reparteix per la resta del món. Espanya no és significativa en el mercat internacional de l'art.

El món s'ha fet global, i malgrat la crisi l'art contemporani ha continuat tenint compradors perquè els mercats emergents (Xina, Emirats Àrabs) han seguit comprant. Hi ha una gran importància en la funció d'aquests mercats emergents que han fet que aquests sectors no caiguessin en picat.

La Xina tenia interès principalment en art xinès i ara també compra artistes xinesos contemporanis que han treballat a Europa. Actualment ja s'ha obert a altres estils.

## 1.2. Diferència entre una antiguitat i una obra vella

Es mostra una imatge amb uns sifons i una altra amb unes copes de vidre. Els sifons estan fets en sèrie, tenen un component industrial no estètic. Les copes en canvi són peces artesanals de cristall del segle XVI, úniques. El preu el donarà l'obra. S'ha de tenir clara la diferència entre antiquari i brocanter. El brocanter també té relació amb el món del col·leccionisme. A Espanya la frontera entre ambdues disciplines està molt diluïda, però s'ha de poder diferenciar.

D'antiquaris n'hi ha pocs, de brocanters molts. La clau està en distingir les qualitats, què és realment una obra d'art i què és una peça més, que no té més valor que el sentimental o el que li volem donar. El sector es troba desestructurat, hi ha procedències heterogènies i ha anat agafant una amplitud de moltes professions. La clau està en la formació dels professionals.

A Barcelona hi ha una estructuració del sector deficient, amb una problemàtica intrínseca. A Catalunya hi ha un Gremi d'Antiquaris formats l'any 60 que fins els anys 80 es van mantenir cohesionats i amb unes fires anuals controlades (Fira de Barcelona a Montjuïc i la del Born). L'any 1987 hi va haver un escissió dins del gremi (30 antiquaris), i es va crear la Reial Associació de les Drassanes, creant el seu propi saló.

La Fira de Barcelona van entrar en crisi a l'any 2000 i el Gremi no sabia com salvar-la. Es va intentar reconduir-la des de Fira Barcelona i Artur Ramon la va dirigir durant quatre anys, passant de no tenir cap estand estranger a tenir-ne vint-i-dos. Després d'això la Fira va continuar per un camí de davallada, empitjorant aquests últims temps, doncs la Reial Associació d'Antiquaris de Drassanes van canviar el seu recinte pel de Fira de Barcelona i els del Gremi van traslladar el seu saló al recinte de Drassanes, amb el fet afegit d'haver coincidit ambdues fires en el mes d'octubre. Un desastre per a les dues fires i pel sector. Potser s'hauria d'intentar fer una fira d'art transversal.

## 1.3. Preguntes, reflexions, i conclusions

La Generalitat de Catalunya té un servei per a assessorar als museus en tema de subhastes.

Allò que no es ven a la subhasta es pot intentar comprar un cop acaba. S'ha de fer un 20% per sota del preu de sortida. Cal negociar. És un bon moment per a aconseguir un bon preu.

Actualment s'ha devaluat molt els mobles clàssics. Hi ha una dita catalana: "Comprar amb els canons i vendre amb els violins" que fa referència a saber escollir el moment per a comprar *stock* quan els preus són baixos. Cal tenir present que les modes fluctuen.

Cal saber quin material s'ha de dur a subhasta: la casa de subhastes cobra pel transport, per les reproduccions dels catàlegs, la gestió, etc., independentment de que es vengui o no la peça. Pot passar que valguin més les despeses de la casa de subhastes que el que val la peça, amb el risc afegit de que aquesta no es vengui.

Es difícil que l'art s'arribi a vendre per Internet perquè el client no pot veure la peça en directe i això és imprescindible per saber si està en bones condicions i si és autèntica.

Estan desapareixent els galeristes de terres endins, només sobreviuran els de la capital.

Estem presenciant el final d'un cicle, tothom en té consciència, però ningú sap cap on s'ha d'anar. El món local tendirà a desaparèixer com la petita botiga davant les grans superfícies.

A Espanya està desapareixent la classe mitjana, que era la que comprava les obres dels artistes locals. Només queda la classe alta que es mou en àmbits internacionals. Barcelona té molt poc pes en el món de l'art, i podem afirmar que és un element "exòtic".

## 2. DE L'ANONIMAT A L'ATRIBUCIÓ

---

El tema del *connoisseurship* dona resposta a una pregunta: perquè s'ha perdut el relat directe amb l'obra d'art? Perquè l'obra, que hauria de ser l'inici de tot ara ha passat a ser l'última cosa en analitzar-se? Tots aquests dubtes estan relacionats amb el *connoisseurship*. Es mostra una imatge d'un anunci on reconeixem una Immaculada de Ribera. Una obra d'art és com reconèixer un parent. Això ens ajuda a entendre com llegir i reconèixer el llenguatge dels artistes.

### 2.1. La cultura del *connoisseur*: de Richardson a Longhi

Una imatge que sintetitza la cultura del *connoisseur* és el dibuix de Daumier "El *connoisseur*", (Metropolitan Museum, Nova York). Hi ha un col·leccionista assegut que mira una reproducció de la Venus de Milo. Trobem dos dels objectes de l'habitació que miren també a la Venus, un bust a la dreta i un quadre al fons. Hi ha tota una teoria darrera aquesta obra que el catedràtic Victor Stoichita examina en el seu llibre *Simulacros. El efecto Pigmalión: de Ovidio a Hitchcock*. Cal analitzar la frontera art-realitat-simulacre i objectes. Daumier va pintar el dibuix el 1860. Avui en dia és més important l'economia que no pas l'objecte en si. La cultura i la informació que té el *connoisseur* a passat a segon pla. Tota aquesta noció s'inicia en el Renaixement amb la idea del *conoscitore* i Racine i Molière ho va continuar.

### JONATHAN RICHARDSON (Londres 1665-Bloomsbury 1745)

Va ser un col·leccionista de dibuixos i teòric. Forjà el concepte del *connoisseur* al segle XVIII. Va escriure *Essay on the Whole Art of Criticism as it Relates to Painting and an Argument in Behalf of the Science of the Connoisseur* (1719). Durant aquella època es realitzava el "Grand Tour", un itinerari formatiu de caire cultural per Europa en el que els erudits visitaven i coneixien de primera mà les grans obres de l'art europeu. El *connoisseur* parteix de la visió de l'objecte i avui en dia aquesta idea s'ha pervertit. Ell estudia el tema des del punt de vista de l'*amateur*, discriminant les qualitats dels objectes. Aquesta fou la llavor de la Royal Academy of Arts a segle XVIII. Actualment fins i tot a aquesta institució els hi costa trobar algú que sàpiga fer bé una fitxa, doncs no ha de ser una acumulació de dades si no entendre des del punt de vista del coneixement l'objecte i explicar el món que hi ha al darrere d'aquest.

A França el *Dictionnaire Universel Trevoux* va iniciar la tasca de limitar els conceptes d'*amateur* i de *connoisseur*.

No és possible ser *connoisseur* sense ser *amateur* però si a l'inrevés. *Connoisseur*: jutge que determina les qualitats de l'art (diccionari Johnson, 1854). Atribucionisme.

**CHARLES EASTLAKE (Sir Ch. Lock Eastlake, Devon,1793- Pisa 1865)**

Va ser el primer director de la National Gallery de Londres i va escriure *How to observe?*.

*Connoisseur* és un mot que defineix els qui coneixen més els resultats que les causes. Estar familiaritzat amb una època per tal de saber si una obra és o no falsa. Es fonamenta en la intuïció i el coneixement. S'ha de treballar des del positivisme, l'empirisme i l'experiència acumulada a la retina. Si no s'ha vist a un artista, no se'l pot reconèixer.

Ell aclarirà la distinció entre l'*amateur* i el *connoisseur*. *Amateur*, és el concepte basat en el gust, es queda en la part superior, en l'epidermis. El *connoisseur* parteix de la base de l'*amateur* però fa un exercici científic de judici, investigació i excel·lència davant l'obra d'art. Tot això prové de l'impacte del món de les ciències naturals, podríem dir que el *connoisseur* és un naturalista de l'art. Estudia des de l'observació totes les característiques, combinant la visió filosòfica amb l'erudició. La base és l'observació, ésser un naturalista de l'art. Hi ha una síntesi d'observació visual, erudició i context històric.

**GIOVAN BATTISTA CAVALCASELLE (Legnago,1820-Roma,1897) i GIOVANI MORELLI (Verona, 1816 - Milà, 1891)**

Totes aquestes idees filosòfiques van avançar del segle XVIII al XIX, entrant a Itàlia a partir de 1860-90. Fou una cultura arrelada en dos crítics: Giovan Battista Cavalcaselle i Giovanni Morelli. Aquest darrer va plantejar problemes d'atribució, sabia llegir el llenguatge des de la observació. L'important és el llenguatge que hi ha al darrere. Va tenir influència en tots els grans crítics d'art del segle XX com seran Berenson, Warburg i Longhi.

**BERNARD BERENSON (Vilna, Lituania, 1865- Florència 1959)**

Els pares de Berenson eren jueus i van emigrar a Boston. Als EEUU, país de tradició cristiana, li van canviar el nom original i el van matricular a la Universitat de Harvard. Allà va conèixer dos professors importants, però sobretot comptà amb la protecció d'Isabella Stewart-Gardner, una gran col·leccionista de Boston. La seva residència habitual es convertiria posteriorment en una casa-museu..

Va anar a Itàlia amb una beca, on va conèixer a Morelli i la seva visió del *connoisseur*. Posteriorment va viatjar a Oxford i allà coneixeria a Herbert Horn i a Jean-Paul Richter. Es va casar amb Mery Smith.

A la seva obra *The rudiments of connoisseur* explica els inicis d'aquesta disciplina. Berenson va tenir una vila, Itati, a Setignano que decorà amb obres. Necessitava una gran quantitat de diners i va entrar de forma clara en el mercat de l'art a través de

Duveen, atribuint obres al 20% del preu. El seu criteri va deixar de ser rigorós i perillà el judici objectiu. Hi va haver una problemàtica en l'atribució de l'obra "L'adoració dels pastors", que ell l'atribuí com a obra de Giorgione mentre que Duveen creia que era de Ticiano i n'aportà explicacions per demostrar-ho. La reputació de Berenson va quedar afectada. Tot i això, va ser un dels crítics clau del segle XX. La seva metodologia era valorar l'objecte partint d'aquest. Es va centrar en el *Quattrocento*. Tenia manies, com per exemple considerar que Piero della Francesca era un pintor estàtic i sense interès, aquest tipus de criteris es donaven en l'època. Va estar enemistat amb d'altres crítics de l'època com Longhi.

### **ABY WARBURG (Abraham Moritz Warburg, Hamburg 1866-1929)**

Warburg era alemany, fill d'una família rica de banquers jueus alemanys. Renuncià a tots els seus dividendes i els canvià per llibres. Va constituir la biblioteca Warburg que ara es troba a Londres. Es va obsessionar amb el Renaixement, que ell entenia com un retorn al món antic. Va iniciar el famós *Bilderatlas Mnemosyne*, (1924-1929), que eren 71 pannels amb 43 parts diferents que contenien 2.000 imatges agrupades per temes. El crític de l'època Ernst Cassirer va dir que era un projecte inabastable, desbordant. El seu deixeble Ernst Gombrich ho va voler recollir; és una col·lecció extraordinària basada en aspectes iconogràfics e iconològics on intervenen Panofsky i Gombrich.

José Francisco Ivars ho ha recollit al llibre *Imágenes cifradas: la biblioteca magnética de Aby Warburg*, (Barcelona, Elba, 2010).

### **ROBERTO LONGHI (Alba, 1890- Florència 1970)**

Va conèixer amb Berenson, amb qui va tenir alguns conflictes. Longhi a ser el gran historiador de l'art del segle XX. La seva obra és molt difícil de traduir, doncs utilitza moltes metàfores i referències a l'antiguitat, i fa ús d'un llenguatge poètic. Ve d'una llarga tradició que comença amb Vasari i acaba amb ell.. Berenson era més sec, britànic, i el món anglosaxó té més sentit del mètode. Longhi contràriament era exuberant.

Va donar classes a l'Acadèmia mentre estudiava a la Universitat, i es van recollir a *Breve ma veridica storia della pittura italiana*. El professor i erudit José Milicua el va conèixer personalment.

Longhi va fer una impressionant monografia de Piero della Francesca, i estudià també a Caravaggio. A Itàlia hi ha una fundació que recull el seu llegat, la Vila Il Tasso a Firenze, plena d'obres, i on es fan estudis i seminaris. Està dirigida per la deixeble de Longhi, Mina Gregori, estudiosa també de Caravaggio

Longhi va tenir un ull eloqüent capaç d'explicar l'art de la millor manera i feia connexions atributives. Longhi és el gran exemple de *connoisseur* modern, ve de Morelli, Benedetto Croce, etc. Va unir intuïció i positivisme. Es va casar amb Anna Banti que usava el

pseudònim Lucia Lopresti, qui va fer una monografia d'Artemisia Gesntileschi traduïda per Carmen Romero, introduint la reivindicació de la dona a la pintura.

Federico Veri va ser deixeble de Longui. Aquest, ha deixat molts deixebles, al contrari de Berenson. Passolini assistí a les seves classes així com també Attilio Bertolucci, pare del famós cineasta.

## **La figura del *connoisseur* i l'actualitat**

Qui millor va descriure el *connoisseur* va ser John Gere. Per a esdevenir-ne, cal ser una mena de barreja entre el científic i l'artista, i cal tenir molta memòria visual per tal de poder identificar. Cal conèixer l'escola, el període, l'artista i el seu temps. Cada objecte artístic és un món que s'ha d'examinar des del coneixement.

Perquè s'ha perdut el contacte amb l'obra? Des de Anglaterra, passant per Itàlia, la cultura del *connoisseur* va derivant-se cap a un interès per les formes. Gombrich i Panofsky tenen interès per veure d'on venen les fonts i no el llenguatge. A partir de Longhi i Berenson, els seus mètodes perden força i la pròpia Història de l'Art s'impregna de marxisme, estructuralisme i de les idees freudianes de la psicoanàlisi. Cada vegada intervé més el context social i estructural. Això es pot veure llegint a Giulio Carlo Argan i a Benjamin, proper al món de Warburg. Aquestes idees entraran a la Universitat als anys 70 i perviuran fins a l'actualitat. L'obra com a objecte de reproducció artística, l'obra queda reduïda a una imatge plana. Es crea una formació basada en aspectes col·laterals i no en l'obra en sí mateixa.

## **2.2. Darrera les imatges: la *trouvaille*, un valor afegit**

Es mostren les imatges d'un conjunt d'obres que serveixen com a exemple de la cultura del *connoisseur* i ens parlen de l'autoria de les obres i de la manera com es desenvolupen les atribucions.

- *Gedeó i el Vedell d'or*. Giuliano Briganti, deixeble de Longhi a un sol cop d'ull la sap identificar com a obra de Domenico Corbi, estudi preparatori per a la *Certosa di Vedana*.
- *El rellotger del rei* de Giuseppe Bonito, qui havia treballat per a la Cort a Nàpols,. A primer cop d'ull semblava més important pel marc original de l'època que per l'obra. Ens dóna idea de la importància de reconèixer un artista.
- Bodegó d'Andrea de Lione. Pintor italià del XVII; només se li coneixen dos bodegons. En un procés de neteja va aparèixer la firma.

Les fotos en blanc i negre permeten veure les textures de les obres i altres aspectes que amb el color passen més desapercibuts. .

Els quadres anònims tenen un preu, si són identificats el preu puja , i si surten publicats per un especialista el preu encara puja més, i si estan firmats aconseguen grans preus.

- Hom pot tenir una idea de l'autoria de l'obra i el procés de neteja pot desvetllar sorpreses i coincidir amb les sospites del qui creu conèixer l'obra: per exemple en el procés de neteja de la Taula de Cornelius Van Poelenburgh, pintor Holandès del XVII, van sorgir les inicials C.P.
- Quadre naturalista seguint l'estela de Caravaggio. Escena de Mercat. 1630-1640. La signatura de l'autor, Jacinto Jerónimo Espinosa, va aparèixer en la neteja. Estava localitzada en una zona que simple vista semblava estranya. Era un pintor valencià d'escenes religioses i no se li coneixia cap pintura costumista.

No s'ha d'exercir només de marxant sinó de *connoisseur* del món de l'art i saber a qui li pot interessar una obra, en quina institució encaixa històricament la peça.

- El pare Ubach va comprar el 1920 un "Caravaggio" a Roma per 180€ actuals per al Monestir de Montserrat. Roberto Longhi ja l'havia referenciat l'any 1914. L'Abat Marcet va rebre la dot de la seva mare i es van comprar obres d'art per a decorar les parets del monestir. Aquest és un dels cinc únics Caravaggio que hi ha Espanya, i es troba en el Museu de Montserrat.

Als anys setanta a Espanya, alguns erudits del sector opinaven que els quadres bons es trobaven en museus, i els quadres dolents anaven a *comercio* (obres per a vendre).

És de cabdal importància investigar un quadre mal atribuït i aconseguir que s'atribueixi correctament. Cal remarcar la importància de treballar amb la obra en directe, no fer atribucions per fotografies. Les fotos donen una informació parcial. Un exemple és el quadre de "La Sagrada Família" de Cavarozzi, que en un inici havia estat mal atribuït i s'havia desmentit que fos d'ell, fins que s'aconseguí demostrar que sí era de Cavarozzi.

- Quadre de Pinacker, firmat.

Un copista es pot reconèixer perquè dubta en el traç, rectifica, per copiar el millor possible. El mestre no dubta i te la traça ferma. Una còpia no sol anar signada.

- Quadre de Sant Pere Penedit, atribuït fins a 1978 a l'època jove de Velázquez. Martínez Ripoll, un historiador, va dir el 1978 que era de Herrera el Viejo.

Encara es continuen descobrint quadres d'artistes antics,, no és un tema tancat. Darrerament s'han descobert uns quants "Riberas" La pintura antiga genera més desconfiança en el comprador que no pas les pintures del XIX i les actuals, ja que poden canviar les atribucions, i per tant no es tenen tantes garanties de l'autoria per a les peces

indocumentades. Tot i això és un mercat no especulatiu per a col·leccionistes apassionats amb el tema, que gaudeixen veient l'obra.

### **2.3. Preguntes, reflexions i conclusions**

Obres en referència als temes tractats:

- Tom Wolfe: "La palabra pintada"
- Mario Pras: "*La Casa de la vida*". Com ha anat comprant els objectes, com són.
- Kennet Clark: "*Civilización*". *Connoisseur*. BBC.
- Àlvar González Palacios. Arts decoratives a Europa.
- Thomas Bernhard. "Mestres antics". Reflexions d'un guarda de museus crítica als aniquiladors de l'art.

L'art contemporani s'analitza amb uns paràmetres diferents de l'art antic i modern. En el mercat i en la història són dos móns diferents, i amb enfocaments diferents. En l'art contemporani, són pocs els col·leccionistes i molts els especuladors de l'art. Passa a la inversa en el món de l'art antic i modern. Els coneixements que porten a un camp o a un altre també són molt diferents.

### 3. VALORACIÓ DE L'OBRA D'ART

---

Rànquing dels artistes catalans més cotitzats a les subhastes en els darrers anys:

- **Joan Miró**, *Portrait de Madame K*: 12,8 milions d'euros. Joan Miró té una evolució de preus molt ascendent. Jacques Dupin va sistematitzar la seva obra. Es donaran més rècords del preus.
- **Salvador Dalí**, *Ma femme nue regardant son propre corps devenir marches*: 4,3 milions d'euros. Dalí té una forta vessant internacional. La seva obra sempre te preus elevats. Hi ha aspectes que creen dubtes, com ara les falsificacions. Hi va haver problemes amb el marxant Descharnes. La Fundació Gala-Dalí està fent una feina molt valuosa de certificació i catalogació que ajuda a pujar els preus. La Fundació, a més, té gran aflluència de públic..
- **Anglada-Camarasa**, *Cafè de París*: 2,6 milions d'euros. Va ser un moment únic. Era un comprador que volia el quadre i no tenia un límit, va pujar fins que el va obtenir.
- **Miquel Barceló**, *Autour de lac noir*: 1,3 milions d'euros. Època de Mali, desert blanc. És un artista que te força trajectòria, tot i que a Estats Units no se'l coneix molt. Leo Castelli el podria haver catapultat però va morir abans de poder-ho fer.
- **Antoni Tàpies**, *-Blanc amb signe vermellós*: 967.299 euros. Tàpies va exposar als Estats Units als anys 60-70, gràcies a Martha Jackson. Aquesta obra amb tons blancs és rara, la raresa va jugar en favor del preu.
- **Santiago Rusiñol**, *Jardí de muntanya, Sa Coma IV*: 741.300 euros. És de l'època de Mallorca que, junt amb la de París, és la millor època. No tots els "Rusiñols" tenen aquests preus.
- **Isidre Nonell**, *Gitana*: 651.552 euros. Artista recuperat, a nivell dels millors, va ser un artista visionari. La seva pintura ha fet una pujada molt gran.
- **Marià Fortuny**, *Fantasia àrab a Tànger*: 513.282 euros. Ara està fent uns preus per sota dels què va tenir en vida. Canvi de gust de l'època.
- **Ramon Casas**, *Dona amb mantilla*: 395.100 euros. Aspecte semblant a Rusiñol, el mercat el discrimina perquè valora uns altres aspectes. Cases i Rusiñol al final de la seva trajectòria es van "aburgesar".
- **Joaquim Mir**, *L'abim, Mallorca*: 352.882 euros. Mir en preu de galeria, preu privat, ha arribat a cotes més altes de preu. Veiem l'exemple de l'obra *El xerroteig*. La mentida dels preus públics: no hi ha una valoració empírica en els preus privats que es pugui conèixer, com si s'esdevé a nivell de les subhastes. No són dogmes, són orientacions.

### 3.1. El preu

Es presenta la imatge de la cúpula de Miquel Barceló per a la ONU, encarregada pel Govern Espanyol. El Ministre Moratinos davant de la pregunta per part de la premsa de quant havia costat, va respondre: "l'Art no té preu". Aquí hi ha un error, l'art sí que en té de preu. La problemàtica va esdevenir en saber-se quant havia costat i en sorgir rumors sobre la procedència d'aquests fons.

El valor econòmic és la forma general de tot valor. Qualsevol objecte té valor si dóna una utilitat. En el cas d'una obra d'art, la utilitat que dóna és estètica.  
Com valorar-la?

Valor= (satisfacció) a canvi de diners.

- El valor més segur de l'art és el propi art.
- El propietari d'un bé financer obté un rendiment o un interès. El propietari d'un quadre obté la satisfacció de posseir-lo, el plaer de contemplar-lo .
- El preu d'una obra d'art és proporcional a la seva utilitat estètica .
- Quan comprem alguna cosa pensem que val aquell preu perquè si no, no la compraríem.
- Valer un preu vol dir que per aquell preu podríem comprar altres coses similars.

Com es fixa un preu?

Segons la teoria del màrqueting:

- El millor preu és aquell que el consumidor està disposat a pagar.
- Fixar un preu és enviar al mercat un senyal sobre el valor del producte.
- També el preu és el punt de trobada entre el que un està disposat a vendre i l'altre a comprar, el punt mig entre l'oferta i la demanda.

Què es pot comprar amb 135.000.000 \$ ?

- Boeing 787 Dreamliner.
- Pressupost anual del MOMA:
  - Adquisicions: 25.000.000 \$
  - Comissariat: 43.000.000 \$
  - Cost edifici i assegurança: 44.000.000 \$
  - Administració: 16.000.000 \$
  - Exposicions: 12.000.000 \$
  - Seguretat: 10.000.000 \$
- Retrat d'Adele Bloch-Bauer de Gustav Klimt. Ronald Lauder, fill d'Estée Lauder, va comprar el retrat D'Adele per a la seva sala d'exposicions, la Neue Galerie de

Nova York. És la peça estrella; aquest quadre va ser requisat a Àustria pels nazis i la propietària el va adquirir de nou anant als tribunals. Gràcies a aquesta peça, la Neue Galerie ha incrementat el nombre de visitants i el preu de l'entrada.

En el llibre de Don Thompson *El tiburón de los 12 millones de €*, s'expliquen tot aquest tipus d'històries sobre els preus de l'art i els "perquè" de tot plegat.

### **3.2. Anàlisi del mercat de l'art. Informe TEFAF 2007-2009**

Anàlisi encarregat per The European Fine Art Fair de Maastricht, la millor fira d'art en l'actualitat. Des de la Universitat de Dublín, la doctora Clare Mc Andrew ha fet un estudi de les vendes globals del mercat amb xifres viables, tot i que hi ha un aspecte que s'escapa: les vendes privades no hi són.

Segons les xifres donades pel nivell global de vendes, del 2002 al 2006 es va donar una tendència a l'alça, arribant al seu punt màxim el 2007 amb 48.068 milions d'euros en despesa.

Com es reparteix el mercat? Si ens fixem en les xifres del 2008, Nova York reunia el 35 % de les operacions, Londres el 34%, Xina el 9% gràcies al seu *boom*, França el 6% i la resta queda dividit entre els altres indrets.

Examinant l'evolució de l'art xinès a subhasta, veiem com des de l'any 2004 puja i com la crisi del 2008 l'afecta poc, ja que es tracta d'un mercat emergent de nous rics, i al 2009 es recupera l'alça de xifres.

La venda d'art contemporani i la seva evolució segueix l'esquema dels mercats financers: al 2005-2006, s'esdevé una pujada discreta, del 2007 al 2008 hi ha una pujada forta, tot i quan els preus ja havien baixat, i al 2009 les vendes es redueixen en un terç, tot i que la bombolla es manté gràcies al mercat xinès, àrab i rus.

Christie's passarà de tenir 6 o 7 empleats a tenir-ne 25 al 2007-2008 i haurà de reduir la seva plantilla 10 o 12 persones, entre els quals hi ha personal que sap parlar xinès.

Amb la crisi financera iniciada per a caiguda de Lehman Brothers, s'esdevé també la baixada de vendes d'art modern i impressionista, tot i que de manera més mesurada que no pas l'art contemporani. Amb l'art impressionista ja s'havia vist una forta davallada als anys 80-90 quan els japonesos decidiren no comprar més obra d'aquest període. La davallada d'aquest tipus d'art antic és més moderada perquè es tracta de valors més sòlids que no pas els de l'art contemporani. Hi ha fons d'inversors que canvien d'estratègia.

Als anys 80 el sistema ferroviari anglès va fer unes inversions en art, inversions conservadores: 20% de mestres antics, 20% d'impressionistes, 20% contemporani, etc.

Als 10 anys van treure les inversions i van rebre un rendiment igual al que haguessin obtingut amb productes financers. Aquí no es té en compte el plaer estètic que no és tangible però sí és un valor afegit. Les obres de pintura antiga i dibuix poden fer una caiguda mínima, molt més regular. A la pintura de mestres antics hi ha una perspectiva que ve donada pel filtre del temps.

### 3.3. Repartiment del mercat: *dealers* i subhastes

Leo Castelli, en una entrevista que va oferir per al programa *Inside New York's Art World* junt amb l'artista del pop art Rosenquist, va dir que ell mai no havia intentat influir en els seus artistes. Ell permetia fer grans formats als seus artistes tot i que fos més fàcil vendre formats petits.

El món de les subhastes i el dels marxants de les galeries és antagònic. La relació es dona perquè estan dins del mateix ecosistema però tenen filosofies molt diferents. El *dealer* compra i ven amb recursos propis o amb ajuda financera. En la compra i la venda obté el benefici. La subhasta no funciona així, és comissionista de l'obra, és a dir, s'obté un tant per cent del comprador i del venedor. La comissió es troba al voltant del 20% però és gradual, quant més cara és la peça, més reduït és el percentatge. La subhasta només s'ha de preocupar per exposar la peça, la qual com havíem vist es "crema" si no es ven. Amb les noves tecnologies les subhastes arriben a tot arreu, és un mercat que mou molt capital, i hi ha possibilitats de fer pugues on-line.

Les plataformes que controlen globalment els mercats artístics són, per a l'art antic i modern, TEFAF Maastricht i per al món de l'art contemporani, Art Basel. És molt difícil per als professionals poder accedir-hi, i si no hi ets corres el risc de ser invisible a nivell global.

[Visionat d'un vídeo de Sotheby's: subhasta de dos quadres de Modigliani, un de Monet i un de Matisse].

Top 10 dels millors resultats econòmics en subhasta al 2010

- Les obres venudes han estat:
  - *Nu, fulles verdes i bust* de Pablo Picasso.
  - *L'home que marxa I* d' Alberto Giacometti.
  - *Nu assegut a un divan* d' Amedeo Modigliani.
  - *Homes a la seva vida* d'Andy Warhol.
  - *Gran cap estret* d'Alberto Giacometti.
  - *Cap* d'Amedeo Modigliani.
  - *Retrat d'Àngel Fernández Soto* de Pablo Picasso.
  - *Nu de dos- quart estat* d'Henri Matisse.
  - *Roma moderna- Campo Vaccino* de William Turner.

- *Església a Cassone* de Gustav Klimt.

S'han millorat resultats al 2010 en comparació amb el 2009.

- Sotheby's: 372 milions de \$ en comparació amb els 196 milions de \$ del 2009.
- Christie's: 370 milions de \$ en comparació amb els 221 milions de \$ del 2009.

Als professionals del sector artístic els va bé que se sàpiga que l'art té una forta vàlua econòmica i que els preus segueixen forts doncs l'art és un valor refugi en moments de crisi. Les cases de subhastes ha millorat preus el 2010 respecte al 2009. Es mouen diners que venen de tot el món.

### **3.4. Preguntes, reflexions i conclusions.**

Què ha de fer un particular que vulgui vendre una obra d'art?

El primer pas és assessorar-se per saber què es té. Es pot demanar a un antiquari que en faci una taxació i demanar una referència paral·lela a una casa de subhasta, d'aquesta manera es pot establir un barem del preu per on oscil·la l'obra.

Mai no s'ha de comprar cap obra amb pressa, es poden cometre errors, tot i que tampoc no hem de vacil·lar quan hi estem segurs i tenim bones garanties.

Hi ha molts artistes que tenen un expert, consultar-hi. S'ha de treballar des de la peça.

## 4. METODOLOGIA

---

A continuació es procedirà a veure el que correspon al cor del curs, els blocs precedents constitueixen el teixit de circumstàncies que afecten a la valoració de l'obra d'art i ara analitzarem de quina manera es procedeix a la valoració d'una peça i quines eines ens poden facilitar aquesta tasca així com la manera d'elaborar un informe de taxació.

### 4.1. Criteris bàsics: conceptes i terminologia

Abans de comprar una obra d'art, cal tenir en compte 7 conceptes bàsics:

- 1) **Titularitat.** Aspecte fonamental. Hem de saber qui és el veritable propietari de la peça, qui ens la vol vendre i en té plens drets. Cal saber-ne l'origen. El 2006, el quadre de Picasso d'Àngel Fernández Soto no tenia garantida al 100% la seva titularitat a causa d'uns litigis judicials, i no es va vendre a subhasta. Quan tot l'assumpte es va aclarir es va vendre en subhasta.
- 2) **Autenticitat.** Una obra ha de tenir tots els documents rellevants d'autenticitat. Els certificats han de ser únics, seriosos; no s'expediran dos certificats sobre la mateixa obra. Per exemple: si cal canviar un neó en una obra de Dan Flavin la seva fundació ha de donar un certificat que doni permís al propietari de l'obra. Aquell qui certifica ha de tenir garanties: haver fet algun catàleg de l'artista, estar especialitzat en una època d'un artista amb una trajectòria ampla, que hagi dedicat la seva tesi, etc. Tot judici pot ser sensible d'ésser contrastat. Hi ha artistes que tenen diferents èpoques i fins i tot un expert per cada una d'elles.
- 3) **Estat de conservació.** Aquest és un factor que farà variar molt el preu. Té molta importància per exemple en les obres de ceràmica o vidre, les quals baixen de preu si estan trencades. Un quadre que estigui restaurat (amb alguna part trencada, per exemple) pot baixar un 20% el preu. El millor a l'hora de comprar una peça és fer un *condition report* (un informe de l'estat de conservació de l'obra) paral·lel per a saber realment en quin estat està.
- 4) **Qualitat.** No és un valor objectiu però sí determinant en el preu. És millor comprar una gran obra d'un artista menor que no una obra menor d'un gran artista. És millor comprar poc i bo. El col·leccionisme de qualitat és un exercici de tria.
- 5) **Raresa.** Té més valor una peça que sigui rara en la producció de l'artista, poc comú, que destaquï per la seva originalitat dins de la trajectòria de l'artista. Per exemple, una natura morta d'un artista especialitzat en temes sacres.
- 6) **Procedència.** Exemple de subhasta: obres venudes quan va morir Yves Saint Laurent, guanyen l'afegitó del *glamour* del seu propietari. Qui ha tingut la peça pot fer que el preu augmenti.

- 7) **Valor.** És la conseqüència dels 6 punts previs. Molta gent tendeix a barrejar el valor emocional en la compra-venda d'una obra.

Factors que cal tenir en compte en una valoració:

- a) **Mida.** Una peça gran és més difícil de col·locar en el mercat.
- b) **Mitjà.** Per exemple, les obres en oli de Picasso són més cares que les seves peces en paper.
- c) **Període.** Molt important en un artista, hi ha èpoques molt creatives. Un Picasso cubista és més car que un d'Avinyó. Un Miró dels anys 30 és més car que un dels anys 50.
- d) **Tema**
- e) **Procedència**
- f) **Estat de conservació.** Les obres han de ser previngudes de tres factors claus, l'aigua, el foc, si es tracta de paper, la llum solar i per últim hauríem d'afegir els riscos d'una restauració dolenta.

#### 4.2. La taxació. Mètodes i eines utilitzades

Hi ha tres mètodes per a fixar un preu:

- 1.- Mètode basat en la **demanda**: 25 %
- 2.- Mètode basat en la **competència**: 50 %
- 3.- Mètode basat en els **costs**: 25 %

#### Artprice

Avui dia es treballa per comparació, això pot ajudar o anar en contra. Actualment hi ha una eina que és molt útil, és web Art Price ([www.artprice.com](http://www.artprice.com)). *Art pricing* vol dir posar preu a l'art, taxar obres. Art Price o la revolució del mercat de l'Art. Pàgina web, molt desenvolupada en el tema de taxacions de l'art.

[Visionat del documental de la creació i característiques d'Art Price des de la seva web]

El gran objectiu d'Art Price va ser crear una gran base de dades del mercat de l'art. Ho van aconseguir, i avui en dia és totalment referencial. És una eina clau de cara a comparatives i és d'una gran utilitat, es pot adjuntar a l'informe d'una obra com a mètode comparatiu del preu d'un artista al mercat i les seves donen validesa a aquesta taxació doncs tenen prestigi internacional. Ha servit per dinamitzar el mercat.

Si tens una subscripció, t'avisarà de quan sortirà una subhasta, de les obres i subhastes dels teus artistes preferits, etc. És molt útil, però està a l'abast de tothom. No és car però s'ha de pagar un abonament de 20\$ al mes per ser-ne usuari.

És una eina de doble tall, et pot ajudar a comprar, però s'ha de vendre a un preu més ajustat perquè tothom pot consultar els preus.

L'Artprice és l'herència dels tractadistes d'abans. També hi ha d'altres planes com Artnet, però no són tan completes.

#### **4.3. Identificació i taxació per tipologies d'objectes: exemples pràctics.**

Perits professionals: historiadors, antiquaris, historiadors de l'art.

Les valoracions que es fan per les assegurances estan totes inflades ja que es taxa amb la possibilitat que aquesta peça desaparegui. A vegades s'han posat preus abusius. És convenient augmentar una mica el preu per si li passa quelcom al bé. Si val 200.000€, val la pena assegurar-ho per 300.000€.

1- Thermalia, Museu Caldes de Montbui

Número de registre 561

Autor Pablo Picasso

Llapis carbó i conté sobre paper

65 x 50 cms

1954

Signat i dedicat a la part superior



Preu de taxació: 300.000 €

Preu per a asseguradora: 400.000 €

2- Ajuntament de Sant Boi de  
Llobregat

Títol: 11 de setembre tècnica;  
oli sobre paper mides: 193 x 94,  
1983 .

Peça realitzada per  
commemorar l'11 de setembre  
a Sant Boi de Llobregat i que  
Gardy Artigas va convertir en  
un gran mosaic a l'actual Plaça  
Catalunya (on es va realitzar la  
gran manifestació de l'11 de  
setembre de 1976).



Preu de taxació: 120.000- 150.000 €  
Preu per a asseguradora: 150.000 180.000 €

3- Museu de Sant Boi de  
Llobregat

Iconografia: LA MORT DE SANT  
ALEIX.

Autor: desconegut.

Tècnica: Oli sobre tela.

Cronologia: segle XVIII

Dimensions: 113 x 94,2 cm

Pertanyia a una família benestant  
que vivia en una masia i que durant  
la guerra del Francés va ser passat  
per la baioneta. La família en va fer  
donació a una institució privada,  
cap a els 60 i aquesta en va fer  
donació al Museu als 90 del segle  
XX. Actualment està restaurat.



Preu de taxació: 3.000- 3.500 €  
Preu per a asseguradora: 6.000 €

5- Museu de Granollers

Autor: de Bergue, Tony-  
François.

Nom Objecte: sense títol  
(França, 1820 - 1890)

Datació: 00/00/1862

Tècnica: oli sobre fusta

Dimensions: 33 x 41 cm

Signatura: Tony de Bergue  
(angle inferior dret)

Font d'ingrés: Antic Museu  
de Granollers

Descripció:

Escena costumista. Paisatge.  
Transició romanticisme i  
realisme

Estat conservació bo.



Preu de taxació: 7.500 €

Preu per a asseguradora: 8.000 €

6- Museu Comarcal de Manresa

Autoretrat,

Josep Dalmau, c. 1900



Preu de taxació: 10.000 €

Preu per a asseguradora: 12.000 €

7- Museu Municipal de Moià

Nom de l'objecte: Sant Sebastià  
Matèria: Pintura sobre tela Tècnica:  
Oli

Procedència: Cambril de la  
parròquia Santa Maria, Moià.  
Cronologia: s. XVII-XVIII

Estat: Bon estat de conservació.  
Restaurada.

Antecedents: Sant Sebastià patró  
de Moià. Antigament a l'actual  
plaça de l'Ajuntament hi havia  
l'església de Sant Sebastià que va  
ser cremada i destruïda a la Guerra  
Civil.



Preu de taxació: 7.000 € (si fos una peça anònima, si se'n sabés l'autoria, multiplicaria el preu)  
Preu per a asseguradora: 8.000 €

8- Museu Municipal de Nàutica del  
Masnou

Pere Pau Muntanya,  
"El degollament de Sant Cugat",  
finals S XVIII, oli sobre tela de lli,  
98,5 x 77 cm.,

Podria ser un estudi previ a una  
altra obra de P. P. Muntanya i Joan  
Giralt, el "Martiri de Sant Cugat".



Preu de taxació: 15.000 €  
Preu per a asseguradora: 17.000-18.000 €

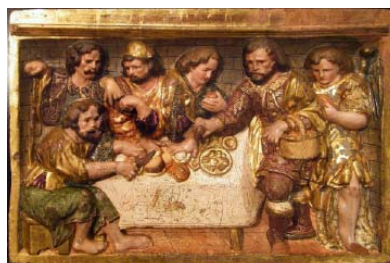
10- Museu Marès de la Punta,  
Arenys de Mar

Agustí Pujol, Retaule de Sant  
Isidre, escultura

62,7 x 59 x 9 cms. 42 x 65 x 9,2  
cm. 62,4 x 60,5 x 9 cm

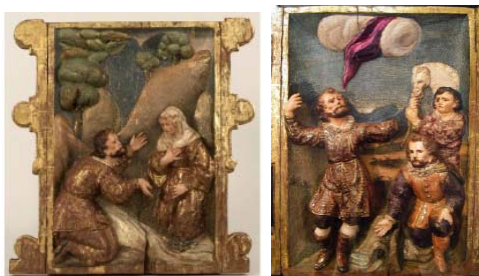
Relleu en fusta. Daurat i pintat.

1<sup>a</sup> 1/2 segle XVII, 1628



Bo, restaurat al Centre de  
Restauració de Béns Mobles.

Retaule procedent de l'Església  
d'Arenys de Munt, Josep Ma.  
Pons i Guri l'havia atribuït al  
mestre fuster Jaume Vendrell,  
però Joan Bosch, historiador de  
l'art l'atribueix l'any 2008 a  
Agustí Pujol.



Preu de taxació: 12.000 € (4.000 la peça)

Preu per a asseguradora: 15.000 €

11. Museu d'art de Cerdanyola del  
Vallès

Bust de Tití de Togores. Autor:  
Joan Rebull (Reus, 1899 –  
Barcelona, 1981). Barcelona, ca.  
1950-1953

Marbre

45 x 20 x 20 cm



Preu de taxació: 4.000- 5.000 €

Preu per a asseguradora: 7.000 € (peça delicada, taxar-ho un 40% per sobre)

12- Museu d'Art de  
Cerdanyola

Vitralls Disseny d'autor no  
identificat

Realització atribuïda a Ludwig  
Dietrich Von Bearn

Sota la direcció d'Eduard  
Maria Balcells.

Dames del gronxador/ Dames  
del llac/ Dames dels cignes/  
Dames de les tulipes.

Emplaçament original  
Barcelona /ca. 1910 /

Vitrall emplomat, vidre  
catedral i plaquette decorat  
amb grisalla i esmalt

240 x 180 cm /235 x 195 cm/  
235 x 195 cm



Preu de taxació: 90.000 €

Preu per a asseguradora: 100.000 €

13- Museu-Arxiu de Calella Josep  
Maria Codina i Bagué

Pintura, títol: Pailebot: Vila de Calella

Autor: Pirretas, Salvador

Dimensions 62x77,5x3,5 cm (amb marc)  
48,5x63,5 cm

Datació últim quart segle XX

Tècnica: oli sobre tela

Data d'ingrés: 05/12/1979, donació  
Germans Bartrina

Estat de conservació regular.

Representació de l'última embarcació  
construïda a les drassanes de Calella, al  
1917. Es tracta d'un pailebot, nau de dos  
o més pals semblant a una goleta. En  
aquest cas, va ser un vaixell

de dos pals, pintat de blanc amb una  
bandera amb el nom "Villa Calella".



Preu de taxació: 300 €

Preu per a asseguradora: 400 €

15- Biblioteca Museu Víctor  
Balaguer. Vilanova i la Geltrú

Arqueta amb calaixos  
Autor desconegut  
Dimensions 146,5 x 114 x 44 cm  
Datació segle XVII



Preu de taxació: 40.000- 50.000 €  
Preu per a asseguradora: 60.000 €

16- Museu Víctor Balaguer

"Montmartre"  
Pintura sobre tela  
Casas i Carbó, Ramon  
Ubicació Museu: Sala dels  
Noucentistes  
Dimensions 64 x 45 cm / 54 x 73 x 4  
cm (marc)  
Datació Ca. 1890  
Data d'ingrés 00/00/1956



Preu de taxació: 300.000 €  
Preu per a asseguradora: 500.000 €

17- Museu de Viladecans. Ca n'  
Amat

Títol/Nom Fèmur de *Mammuthus  
primigenius*

Any d'inici 150000 aC

Any final 10000 aC

Dimensions /72 x 23 x 18 cm

Estat bo; restaurat juliol 2010



Preu de taxació: 5.000 €

Preu per a asseguradora: 6.000 €

18- Museu de Terrassa

Retaule de la Capella de la Mare de Déu del  
Roser, Anònim, Segle XVII

Precisions geogràfiques: Can Viver de  
Torrebonica (Terrassa)

Material/Tècnica pintura a l'oli sobre fusta  
Dimensions 245 x 235 cm aprox.

Bibliografia

-Trias, Montserrat. "El retaule de  
Torrebonica". El Merlet. Butlletí Informatiu  
del Museu de Terrassa. (2006), núm. 27.

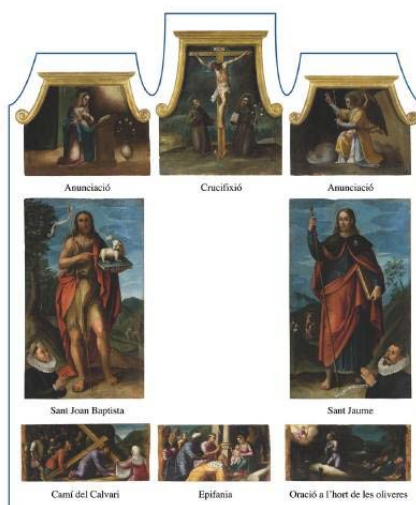
-Taulas i retaules. Pintura del segle XVI al  
XVIII. Terrassa: Ajuntament de Terrassa.  
Regidoria de Cultura. Museu de Terrassa,  
2009. (Catàlegs del Museu, 16). Pàg. 47-46.  
Cat. 22.

-Armengol i Viver, Josep Maria, Can Viver de  
la Torre Bonica de Sant Julià d'Altaura,  
1935.

-VVAA, Centre Social Verge de Montserrat  
Torrebonica

Exposicions

-Taulas i Retaules. Pintura del segle XVI al  
XVIII, Museu de Terrassa. Castell Cartoixa  
de Vallparadís. 2009/2010.



Preu de taxació: 40.000 €

Preu per a asseguradora: 80.000 €

19- CIP Molí d'en Rata, Patronat  
Municipal de Cultura de Ripollet

Autor: Andreu Solà i Vidal  
Títol: Figura femenina al jardí  
Any: 1891  
Signada i datada  
Mides: 175 x 120 cm / 202 x 147 cm  
(marc)  
Material /Tècnica: Tela. Pintura a l'oli  
Estat: Descamació i llacunes.  
Actualment s'està restaurant a l'Escola  
d'Arts i Oficis a través de conveni amb  
Diputació.



Preu de taxació: 3.000- 6.000 €  
Preu per a asseguradora: 7.000 €

20- Museu Municipal de Molins de  
Rei

Retrat anònim  
No consta signatura  
Tècnica: Pastel  
Descripció: Retrat de dona amb un  
infant als braços (família San  
Germà)  
Mides 69x55 cm  
Any donació : 1981  
Estat de conservació: Bo



Preu de taxació: 800-900 €  
Preu per a asseguradora: 1.000 €

21- Museu Municipal de Molins de  
Rei

Retrat

A nònim, no consta signatura

Tècnica: pastel

Descripció : retrat d'un jove (família  
San Germà)

Mides 69x55 cm

Any donació 1981



Preu de taxació: 800- 900 €  
Preu per a asseguradora: 1.000 €

22- Museu d'Esplugues de Llobregat

Objecte i tècnica: Mosaic de tipus  
romà

Mides aprox.: 25 x 32 cm

Any: Entre 1904 a 1920 Procedència  
i autoria: Taller de Lluís Brú i  
Salelles

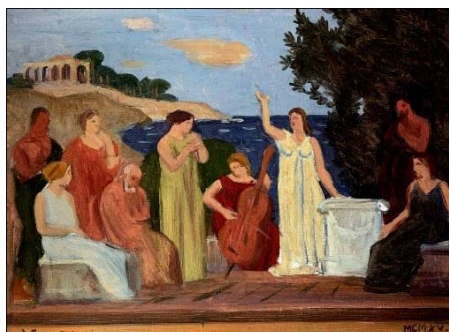
Descripció: Representació d'una fulla  
de palma de tipus modernista  
Materials: Venecià, pa d'or  
Observacions: Revers amb etiqueta  
adhesiva "Taller Lluís Brú. 1914"



Preu de taxació: 700-800 €  
Preu per a asseguradora: 1.200 €

### 23- Fundació Palau de Caldes d'Estrac

Autor: Torres García, Joaquim  
Títol: Composició al·legòrica (La Catalunya grega)  
Any: 1915  
Datació: primer quart segle XX  
Nom de l'objecte: pintura  
Dimensions: 40,7 x 54,5 cm  
Material / Tècnica: tela, pintura a l'oli sobre tela  
Inscripció: J. Torres GARCÍA; MCMXV  
Estat de conservació: bo



Esbós preparatori per al gran conjunt de pintures murals que Joaquim Torres-García farà per al Saló de Sant Jordi del Palau de la Generalitat, per encàrrec del govern de la Mancomunitat de Catalunya. Es refereix a La Catalunya grega.

Preu de taxació: 30.000- 60.000 €  
Preu per a asseguradora: 70.000 €

### 24- Fundació Municipal Joan A belló

Autor. HOMAR MESQUIDA , Gaspar  
Palma de Mallorca - Barcelona  
Títol. Sofà modernista  
Dimensions. 106 x 164 x 62 cm  
Material-Tècnica. fusta , marqueteria

#### Bibliografia.

L'art modern a la col·lecció A belló s. XIX - XX. Fundació Municipal d'Art Joan A belló, Mollet del Vallès, 2007., 30  
Exposicions  
L'art modern a la col·lecció A belló s.XIX - XX, Museu Joan A belló, 21/01/2007  
Obrim el teló, Museu A belló, 28/04/2011 - 03/10/2011



Preu de taxació: 60.000 €  
Preu per a asseguradora: 80.000 €

25- Fundació Municipal Joan Abelló

Autor: NONELL MONTURIOL,  
Isidre

Títol. Porta de l'estudi

No datat

28 x 18,5 cm Sense marc

61 x 47,5 x 2,5 cm

Material-Tècnica: Oli sobre tela

Estat de conservació: bo

Bibliografia:

La mirada de l'artista. Cinc visions.  
Fundació Municipal Joan Abelló.  
Mollet del Vallès, 1999, 94

Exposicions:

La Mirada de l'Artista, Museu Joan  
Abelló, 01/03/1999 - 21/01/2007



Preu de taxació: 20.000 €

Preu per a asseguradora: 30.000 €

28-Casa Museu Domènech i  
Montaner (Canet de Mar)

Taula de treball de fusta de Lluís  
Domènech i Montaner

Mides: 82 x 180 x 117.5 cm.

Estat de conservació: regular



Preu de taxació: 40.000 €

Preu per a asseguradora: 60.000 €

### 31. Centre d'Interpretació del Camp de les Lloses

Platet de ceràmica de vernís negre de  
Cales. Forma Lamb.4/F.1430.  
Mides: diàmetre boca 6,7cm.  
diàmetre peu: 5cm. Alçada: 3,8cm.  
135-75 aC. Documentada al jaciment  
romano republicà del Camp de les  
Lloses de Tona.



Preu de taxació: 20.000 €  
Preu per a asseguradora: 30.000 €

### 33. Llibre del cadastre, Premià de Dalt, 1736

Títol: *Catastro de las tierras, casas y  
demas (...)*

Autor: Vicente Ferrer, geòmetre.

Mides: 31 x 21 x 5cm

Material-tècnica: paper cosit, tapes de  
vitel·la, tancat amb tires de cuir  
entrellaçades.

Estat de conservació: 1998: dolent,  
craquelat i amb taques d'humitat. Any  
2006: bo. Restaurat per l' Arxiu Nacional  
de Catalunya, Generalitat de Catalunya.

Procedència: Arxiu Municipal de Premià  
de Dalt.



El Cadastre de 1736 fou el resultat dos treballs precedents (anys 1719 i 1728) que van consistir en una *Recanació* o *Amillament* del terme, pel qual es féu un nou mesurament de les terres a fi d'obtenir una millor eficàcia del tribut. L' *Amillament* de Premià de l'any 1936 fou dirigit pel geòmetre Vicenç Ferrer i va consistir en la divisió del terme municipal en 778 partides de terra, descrites per l'ordre del recorregut dels tècnics y no, com es feia antigament, en funció de quin mas o casa pertanyien.

El Cadastre va provocar freqüent frau fiscal, cosa que obligà a successives revisions.

Preu de taxació: 1.000- 1.200 €  
Preu per a asseguradora: 2.500 €

34. Oficina de Patrimoni Cultural

Autor: Francesc Serra  
Títol: Interior  
Tècnica: pintura a l'oli  
Dimensions: 79 x 97 cm  
Any inici-any final: s.d  
Estat conservació: Bo



Preu de taxació: 900- 1.200 €  
Preu per a asseguradora: 1.500 €

35. Thermalia

Totote arrupida  
Autor Manolo Hugué  
Bronze  
10 x 9 x 9,5 cm  
1910



Preu de taxació: 18.000 €  
Preu per a asseguradora: 20.000 €

37. Museu Arxiu Tomàs Balbey de  
Cardedeu

Autors/ desconegut

Tema: Somni de Jacob?

Datació segle XVII

Dimensions / 68 x 136,2 x 3 cm

Núm. registre 2274

Tècniques tela

Inscripció "St. Antón (sobre coure)  
trobat a casa el Dr. Antón Balvey. De  
Cardedeu"

Ens dipositari Museu-Arxiu Tomàs  
Balvey de Cardedeu

Memòria Restaurat l'any 2003 i 2005:  
reintegració amb estuc; retoc realista  
amb

pigments, vernís final de protecció i  
acabat.

Exposable

Estat :regular



Preu de taxació: 2.000- 3.000 €

Preu per a asseguradora: 4.000 €

38. Can Castells/Sant Boi

Títol: personatge solar

Artista: Joan Miró

A ny: 1974

Tècnica: Gravat

Mides 63 x 90 cm



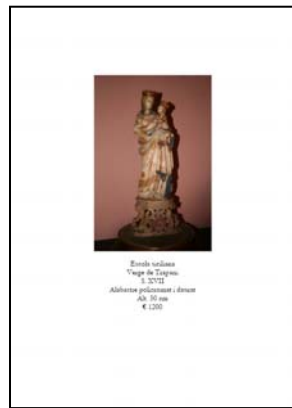
Preu de taxació: 5.000- 7.000 €

Preu per a asseguradora: 9.000 €

#### 4.4. Elaboració d'informes de taxació

Esquema de treball de la creació d'informes de taxació:

1. Visionat directe de l'obra (treball de camp: fotografies)
2. Ús de mètode científic (pintura: llum ultraviolada)
3. Recerca bibliogràfica i de procedència exhaustiva de l'obra
4. Contactar amb els experts pertinents per a obtenir una opinió rigorosa
5. Elaboració de l'informe de taxació:
  - a. Fitxa tècnica + fotografia
  - b. Valoració de l'objecte usant eines comparatives (p.e. bases de dades)
6. Presentació



Quins dos tipus d'honoraris té un treball de taxació?

- A) **Percentual** (1 o 3 % del valor de la col·lecció)
- B) **Honoraris** per la feina desenvolupada (independentment del valor de la col·lecció)

#### 4.5. Marc legal de la taxació d'objectes museístics

Dins del Règim General hi ha tres nivells de protecció:

- Béns integrants del Patrimoni Històric Espanyol (PHE)

- Béns inclosos a l'Inventari General de Béns Mobles. Són béns que sense ser declarats d'interès cultural tenen una rellevància, per posseir un valor històric, cultural, etc.
- Béns d'interès cultural, béns mobles i immobles inclosos en el Registre General de Béns d'Interès Cultural, declarats mitjançant real decret i que rebran el grau més alt de protecció.

#### Instruments administratius i documentals:

- Llibres de Registre, Inventari i Catàleg, així com les fitxes de catalogació, els quals vindran dictats pel Ministeri de Cultura.
- El Registre General de les col·leccions té per objecte la identificació bàsica dels béns que la integren i és el principal instrument jurídic-administratiu que protegeix el PHE.
- L'inventari, té com a objectiu identificar les peces amb referència al seu àmbit artístic o científic.
- El catàleg té com a finalitat documentar i estudiar les obres en relació amb el seu marc històric, artístic, arqueològic, científic o tècnic. Haurà de contenir dades sobre l'estat de conservació, etc.
- Les fitxes de catalogació, tot i que s'atén a l'ús d'una fitxa única.

#### Web Ministeri de Cultura

<http://www.mcu.es/>

#### Patrimonio gestión/ Adquisición de bienes culturales /Normativa

Es poden fer les gestions telemàticament. Tenen la obligació de reunir-se un cop al més per examinar les obres i poden dir que la peça es pot vendre o que va per a informe i aleshores tenen 3 mesos per a demanar informes a especialistes.

La llei és de 1986 i ha quedat obsoleta, els temps canvien. Ara hi ha noves necessitats. Cada país té la seva legislació i això complica els tràmits.

Alguns exemples relacionats amb temes legals:

**a) Mare de Déu i nen, Bartomeu de Rubió S. XIV.** De pedra calcària policromada, es trobava a Bellpuig de les Avellanès. Es va exercir dret de retracte des de l'Estat després de la subhasta amb el preu de remat fixat. L'Estat ha de pagar el preu de remat i en els terminis legals fixats per llei 1 més, i no 3 anys.

**b) Un “Bruegel” al Prado. *El vi a la festa de Sant Martí*.** Col·lecció particular. Sarga al tremp de cola, 148x270,5cm. 1565-1568. Sotheby's va demanar permís d'exportació i l'estat ho va frenar perquè el Prado la volia. S'exportava per més de 20 milions d'Euros i el Prado només en pagarà 7 milions d'Euros. El Prado justifica la baixa de preu dient que en el Mercat Espanyol val 7 milions €, i a l'internacional en val més, però la peça no pot sortir per exportació

**c) Notícia: “Salen a la luz en Francia 271 picassos desconocidos”**

“Una colección de 271 obras del pintor español Pablo Picasso, hasta ahora desconocidas, han salido a la luz después de que un electricista francés jubilado tratara de obtener los certificados de autenticidad de los herederos del artista, según revela hoy el rotativo *Libération*. Se trata de obras pintadas en el primer tercio del siglo pasado y cuyo valor está entorno a los 60 millones de euros, agrega el diario.”

(El Periódico, Dilluns 29/10/2010)

Segons la seva versió, aquest senyor va rebre 70 “Picassos” de la millor època com a pagament pels seus treballs a la llar com a electricista.

Aquest senyor va estar mal assessorat, havia de justificar i demostrar l'origen de les peces. Si no presenta cap justificant de la seva propietat pot ser acusat de robatori i anar a la presó.

#### **4.6 Preguntes, reflexions i conclusions.**

##### **Numismàtica**

Casa de subhastes i taxació de monedes: Aureo & Calicó, de Barcelona

Plana web: [www.aureo.com](http://www.aureo.com)

##### **Filatèlia**

Casa Solé i Llach

##### **Llibres**

Referències de preu a Iberlibro

##### **Pregunta sobre taxació d'obres monumentals, art públic**

Les obres públiques són de difícil valoració ja que són fetes per un espai determinat.

Succés de les obres de façana del Passeig de Gràcia de Subirachs. L'empresa Mango ha comprat un edifici que tenia una obra de Subirachs a la façana i les han decidit treure. S'han taxat per 120.000 € al Museu de Subirachs que obrirà properament.

##### **“La gran burbuja de arte contemporáneo”**

[Visionat del documental de la BBC sobre la bombolla de l'art contemporani: "La gran burbuja de arte contemporáneo", ofert al programa *La noche temática de Televisión Española*]

Un periodista va estar tot un any estudiant els mecanismes de l'Art Contemporani. Periodisme d'investigació, fa un estudi de camp.

Hi ha dos mercats molt diferents: el de l'Art Antic i Modern i el de l'Art Contemporani.

L'Art Contemporani va crear una bombolla especulativa que va "explotar" la tardor del 2008. Es comporta com un mercat borsari però distorsionant els seus mecanismes. Les bombolles es repeteixen històricament en l'Art, ja hi ha constància en el S. XVII a Holanda.

Les subhastes volen donar imatge de transparència però hi ha mecanismes ocults que fan que esdevingui un món molt opac.

Hi ha unes persones que monopolitzen part del mercat i fan ballar els preus d'alguns artistes dels quals tenen una gran quantitat d'obres majoria com a ells els interessa (José i Alberto Mugarabi, Aby Rosen).

L'artista Damien Hirst que treballa com si fos una indústria amb sucursals i tallers arreu, va aprofitar el final de la bombolla, copsant el mercat de nous compradors inexperts (30% de les ventes) i va trencar els sistemes habituals entre artista-galeria oferint ell mateix la seva obra en el mercat de les subhastes.

El reportatge retrata la desnaturalització de l'art, i mostra clarament que es tracta d'una indústria de mercat i negoci.

## 5. CONCLUSIONS

---

### 5.1. Resum del curs, debat final i conclusions

El curs ha estat configurat segons dos grans blocs. Ha tingut una part històrica i teòrica les dues primeres sessions, per situar-nos, i posteriorment les dues darreres sessions han estat més pràctiques. El vídeo final sobre la bombolla de l'art contemporani vol generar debat per treure conclusions, podem veure l'aproximació entre el mercat d'aquest tipus d'art i la borsa. L'any 2011, els valors de l'art han baixat a un total del 90% menys del 2008. Tot el mercat s'ha resituat. Els mercats emergents que han apaivagat la caiguda. Especular amb la pintura antiga és impossible perquè són obres tancades els artistes estan morts, i no en faran més. Hi ha les que hi ha.

L'última caiguda fou els anys 80 amb els impressionistes i la punxada dels seus compradors els Japonesos, que van entrar en crisi. Però la caiguda no fou tant forta com la de l'Art Contemporani actual, ja que els impressionistes hi ha menys obres si és un tema tancat, no se'n fan més com els contemporanis. Damien Hirst trenca totes les regles del mercat, i li funciona, perquè els seus propis marxants li compren l'obra per no perdre valor la que ja tenen d'aquest artista. Això és l'inici de la caiguda en picat del Mercat de l'Art Contemporani.

El Mercat de l'Art no és únic. Hi ha diferents mercats de l'Art i cada un té uns paràmetres de funcionament diferents. ARCO a Madrid és l'exemple de que el Mercat s'està reajustant. És una fira que ha perdut la repercussió internacional que havia tingut va 20 anys, entorn el 1989 quan es galeristes venien tota l'obra el dia de la inauguració.

Al Regne Unit hi ha peces que per subscripció popular s'aconsegueix que no es vengui i surti a l'estranger.

Les subhastes catalanes estan agafant molta obra local i estan rebentant preus, venen en volum, això satura el mercat. Artistes de gran renom i preu han caigut en picat.

### **Com activar els museus locals**

Als museus locals els interessa més la part pràctica de saber taxar obres i cercar documentació i fer fitxes i peritatges per a taxar. Ara seria un bon moment pels museus, per poder comprar obra bona a baix preu, que pugui ser interessant pel nostre museu.

Haurien d'anar de la mà els professionals del mercat, universitaris i museus, crear un front comú de col·laboració.

Es important rebre l'ajuda d'altres museus més grans: restauració, préstec, etc. Seria bo Poder independitzar el museu de la política.

Aconseguir donacions serioses de peces d'interès i no aquelles que no són de qualitat i que particular no vol.

Tenir un millor tracte fiscal per a les donacions, com als Estats Units.

Les bases de dades en subhastes totes són de pagament. Es pot consultar les webs de les subhastes i et pots fer tu la teva base de dades.

Artnet és un web similar a Artprice, però no està tant actualitzat ni pots rebre de manera personalitzada informació sobre un artista.

El web artloss.com és una ajuda per a saber si una peça ha estat robada. Web nascuda al Regne Unit; ha recuperat obres molt importants.

### **Arqueologia**

Per als objectes arqueològics en venda s'han de tenir com a referència Sotheby's i Christie's o buscar els catàlegs de fires internacionals. A la Fira de Maastricht, TEFAF, el millor arqueòleg és Kant. El Mercat d'Arqueologia a Catalunya no està desenvolupat. Hi ha el problema de les peces extretes de manera furtiva, els il·legals.

### **Mobiliari**

En les subhastes locals si que es venen i et poden servir de referència.

## 6. CITES

---

- "Un pintor és un home que pinta allò que ven. Un artista, però, és un home que ven allò que pinta."  
(Pablo Picasso)
- "L' art no reproduceix allò que es visible sino que fa visible allò que no sempre ho és"  
(Paul Klee)
- " La cotització d'art té els ingredients d'un moviment important i promet tenir un impacte significatiu en la nostra societat."  
(Leo Castelli)
- "Quan pagues car allò que no té preu, t'ho estàs enduent barat"  
Joseph Duveen
- "Entre la veritat i la recerca de la veritat, escullo la segona."  
(Bernard Berenson)
- "Totes les arts, la poesia, la música, els rituals, les arts visibles, el teatre, per separat i junts han de crear l'art més complet de tots, una societat humanitzada, i la seva obra mestra, l'home lliure"  
(Bernard Berenson)
- "Tot passa. Només el veritable art és etern"  
(Téophile Gautier)

## 7. BIBLIOGRAFIA

---

Bibliografia sobre el peritatge, valoració i taxació artística i la seva relació amb els museus i institucions.

### Llibres

ÁLVAREZ, J. L., *Estudios jurídicos sobre el patrimonio cultural de España*. Marcial Pons, Madrid, 2004.

ANGUITA, L. A., *El derecho de propiedad privada en los bienes de interés cultural*. Dykinson, Madrid, 2001.

ASSOULINE, P., *D.H. Kahnweiler: En el nombre del arte*, Ed. Viena, Barcelona, 2007.

BENHAMOU-HOUET, J., *The worth of art: pricing the priceless*. Assouline, New York, 2001.

BERMÚDEZ, A., VIANNEY, J. i GIRALT, A., *Intervención en el patrimonio cultural*. Editorial Síntesis, Madrid, 2004.

BERMÚDEZ, J., *El derecho de propiedad: límites derivados de la protección arqueológica*. Montecorvo, Madrid, 2003.

BLASCO, A., *Valoración y tasación de obras de arte*. Valencia, Universidad Politécnica de Valencia, 1997.

\_\_\_\_\_, *Valorar e invertir en pintura contemporánea*. Valencia, Universidad Politécnica de Valencia, 2001.

BROWN, D.A., *Bernard Berenson and the connoisseurship of Italian Painting: a handbook to the exhibition*, catàleg d'exposició, National Gallery of Art, Washington, 1979.

CAMPILLO, R., *La Gestión y el Gestor del Patrimonio Cultural*. CD Bilingüe, Madrid, 2001.

CANO DE MAUVESÍN, J. M., *Turismo Cultural. Manual del Gestor de Patrimonio*. Editorial Almuzara, 2005.

CARRANCHO, M. T., *La circulación de bienes culturales muebles*. Dykinson, Madrid, 2001.

CARRILLO DE ALBORNOZ, J. M. i DE ORLEÁNS, B., *Entender de arte y antigüedades*. Belaqva, Barcelona, 2004.

COLBERT, F., CUADRADO, M., *Marketing de las artes y la cultura*, Ariel Patrimonio Histórico, Ariel, Barcelona, 2003.

DD.AA., *Mercado de Arte y Coleccionismo en España. 1980-1995*. Cuadernos Ico, Agencia Financiera del Estado, Banco de Desarrollo, Madrid, 1996.

DD.AA., *Normativa del Patrimonio Histórico Cultural*, Ministerio de Cultura, Madrid, 1998.

EASTLAKE, CH., "How to observe" (1835), reimprès a *Contributing to the literature of the fine arts*, J.Murray Publisher, Londres, 1870.

FREY, B., *L'economia de l'art*. [En línia] La Caixa (Col·lecció Estudis Econòmics), Barcelona, 2000.

<[http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/ee/cat/ee18\\_cat.pdf](http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/ee/cat/ee18_cat.pdf)> [Consulta: 05  
desembre, 2010].

FURIÓ, V., *Sociología del arte*, Cátedra, Madrid, 2000.

GASPAR, S., *La venta en Subasta de Obras de Arte y otros objetos de valor*. Aranzadi, Navarra, 2005.

GERE, J., STOCK, J., SCRASE, D., (editors), *Philip Pouncey: The Achievement of a Connoisseur*, catàleg d'exposició, Fitzwilliam, Cambridge, 1985.

GRAMP, W., *Arte, inversión y mecenazgo*. Ariel Sociedad Económica, Barcelona, 1991.

GREENBERG, C., *Arte y Cultura*. Paidós, Barcelona, 2002.

HERNÁNDEZ, F., *Planteamientos teóricos de la museología*. Trea, Gijón, 2006.

HADEN GUEST, A., *Al natural. La verdadera historia del mundo del arte*. Ed. Península, Barcelona, 2000.

HASKELL, F., *El museo efímero. Los maestros antiguos y el auge de las exposiciones artísticas*. Editorial Crítica, Barcelona, 2002.

HEINICH, N., *La sociología del arte*. Nueva visión, Buenos Aires, 2003.

LINDEMANN, A., *Coleccionar arte contemporáneo*. Taschen, Colonia, 2006.

MAGÁN J.M., *La circulación ilícita de bienes culturales*. Lex Nova, Madrid, 2001.

MERRYMAN, J.H., ELSEN, A., URICE, S., *Law, ethics and the visual arts*. Kluwer Law International, Alphen aan den Rijn, 2007.

SALVATORE, C., *El valor de las obras de arte*. Departamento de Conservación y Restauración de Bienes Culturales. Universidad Politécnica, Valencia; Istituto di estimo, Università degli studi, Catania, 1994.

MOULIN, R., *De la valeur de l'art: Recueil d'articles*. Flammarion, Paris, 1995.

\_\_\_\_\_, *L'artiste, l'institution et le marché*. Flammarion, Paris, 1997.

POLI, F., *Il sistema dell'arte contemporanea*. Bari: Editori Laterza. 2005.

PEDREIREA, J., *El régimen fiscal del sector no lucrativo y del mecenazgo (Comentarios a la Ley 49/2002 de 23 de diciembre, de Régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo)*. Civitas, Madrid, 2003.

PEÑUELAS, LL. (Ed.), *Manual jurídico de los museos. Cuestiones prácticas*. Madrid, Barcelona, Marcial Pons, Diputación de Barcelona, 1998.

RAMON, A., *Ofici d'antiquari*. Editorial Mediterrània, Barcelona, 2005.

RICHARDSON, J., *The science of a connoisseur*, 1919.

ROCAMORA, C., *Dos maneras de impulsar el arte: Peggy Guggenheim y Gertrude Vanderbilt*. Editorial Arbor, Madrid, 2001.

SANZ, J.A., *Valoración económica del patrimonio cultural*. Gijón, Trea, 2004.

SECRET, M., *Duveen: A life in art*, University of Chicago Press, Chicago, 2004.

SPRANZI, A., *Economics of the arts. A new approach to arts economics*. Unicoplo Cuest, Milan, 2005.

THOMPSON, D., *El tiburón de los 12 millones de dólares*. Ariel, Barcelona, 2009.

TOWSE, R. (Ed.), *Manual de Economía de la Cultura*. Edición Fundación Autor, Madrid, 2005.

TUSELL, J. (coord.), *Los museos y la conservación del Patrimonio*. Madrid, Fundación Argentaria, Antonio Machado Libros S.A., 2001.

VELTHIUS, O., *Talking prices: Symbolic meanings of prices on the market for contemporary arts*. Princeton University Press, New Jersey, 2005.

VETTESE, A., *Invertir en Arte: Producción, Promoción y Mercado del Arte Contemporáneo*. Pirámide, Madrid, 2002.

VIÑUALES, J., *Criterios de valoración del arte actual*. UNED, Madrid, 1995.

VOLLARD, A., *Memorias de un vendedor de cuadros*, Ed. Destino, Barcelona, 1983.

## Tesis

FARRIOLS, E., *La inversión en obras de arte (estudio cuantitativo de la comercialización de las obras de arte)*. Tesis doctoral dirigida per Pedro Voltes. Facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad de Barcelona, 1979.

MONTERO, I., *Un Modelo de valoración de obras de arte*. Tesis doctoral dirigida per M. Candelaria Hernández. Bellas artes, programa de doctorado: Historia del Arte, Universidad de La Laguna, 1994.

RUIZ, L., *Modelos y métodos de valoración de activos con valor artístico y cultural. Una aplicación al mercado español de artes pictóricas*. Tesis doctoral dirigida per Natividad Guadalajara. Programa de doctorado: organización de empresas, Universidad Politécnica de Valencia.

## Articles

ESTEREOW, M., «How to Buy in 2009. Experts explain where the values are—and what to avoid—in the current market». [En línea] *Art News*, vol. 108, n. 3, p. 90. <[http://artnews.com/issues/article.asp?art\\_id=2642](http://artnews.com/issues/article.asp?art_id=2642)> [Consulta: 30 novembre, 2010].

NAGEL, L., «Tráfico ilícito de bienes culturales». [En línea] *Manual de Registro y Documentación de Bienes Culturales*, 2008, pp. 132-134. <<http://www.aatespanol.cl/taa/publico/portada.htm>> [Consulta: 02 desembre 2010].

HAYMAN, D., «El mercado del arte local y la gestión cultural». *Revista 180*, año 11, número 21, Agosto 2008, pp. 44-46.

KINSELLA, E., «Are you looking at prices or art? Experts discuss how market appreciation is affecting art appreciation». [En línea] *Art News*, vol. 106, n. 5, may 2007. <[http://artnews.com/issues/article.asp?art\\_id=2268](http://artnews.com/issues/article.asp?art_id=2268)> [Consulta: 30 novembre, 2010].

MAS, R., «El 2008 i el mercat de l'art». [En línia] *Quadern d'Art*. AVUI, 6/1/2009. <[http://web.me.com/ricardmasp1/Ricard\\_Mas\\_Peinado/Articles\\_Publicats\\_files/Quadern%2006%20gen%2009.pdf](http://web.me.com/ricardmasp1/Ricard_Mas_Peinado/Articles_Publicats_files/Quadern%2006%20gen%2009.pdf)> [Consulta: 30 novembre, 2010.]

## **Xarxa**

<http://www.iaph.junta-andalucia.es/documentacion.html>  
Centro de Documentación del Patrimonio Histórico

<http://imgpublic.artprice.com/pdf/fiac10en.pdf>  
Informe Art Price 2010 (The Artprice annual report)

## **Bibliografia sobre el mercat de l'art**

AAVC (Associació d'Artistes Visuals de Catalunya), *La dimensión económica de las artes visuales en España*. AAVC-Generalitat de Catalunya, Barcelona, 2006.

ABBING, H., *Why are Artists Poor? The Exceptional Economy of the Arts*. Amsterdam University Press, Amsterdam, 2002.

ACKERMAN, M.S., *Smart money and art: investing in fine art*. Station Hill Press, New York, 1986.

ANDRIESSE, P., DE BALIE, U. (Eds.), *Art Gallery Exhibiting. The gallery as a vehicle for art*. Eindhoven, 1996.

BREA, J.L. *El tercer umbral. Estatuto de las prácticas artísticas en la era del capitalismo cultural*. Cendeac, Murcia, 2004.

DE LA POZA, E., *Los activos del mercado del arte como objeto de inversión financiera*. Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, 2008.

HUESO, C., *Aparadors d'art: una aproximació a la història del galerisme a Catalunya*. Editat pel Gremi de Galeries d'Art de Catalunya, Barcelona, 2006.

HUTTER, M., *Beyond price: value in culture, economics, and the arts*. Murphy institute studies in political economy, Cambridge University Press, Cambridge, 2008.

LINDEMANN, A., *Coleccionar Arte Contemporáneo*. Taschen, Köln, 2006.

MCANDREW, C., *Fine art and high finance: expert advice on the economics of ownership*. Bloomberg Press, New York , 2010.

MCNULTY, T., *Art Market Research: A Guide to Methods and Sources*. McFarland & Company, Inc. Publishers, Jefferson, North Carolina, 2006.

MONTERO, I., *Estrategias de distribución comercial en el mercado del arte*. Caja Canarias, Santa Cruz de Tenerife, 2003.

RIUS, J., *Els marxants d'art i l'espai urbà. Un anàlisi sociològica del mercat de l'art a Barcelona*. Associació Catalana de Sociologia, nº17, Barcelona, 2002.

ROBERTSON, I., *Understanding International Arts Market and Management*. Routledge, Londres, 2005.

ROBERTSON, I., CHONG, D., *The Art Business*. Routledge, Londres, 2008.

SAATCHI, Ch., *My name is Charles Saatchi and I am an artoholic*. Phaidon, London/New York, 2009.

THORNTON, S., *Siete días en el mundo del arte*. Traducció de Laura Wittner. Edhasa, Barcelona, 2009.

UNZUETA, S., «El mercado del Arte». [En línea] *Boletín Económico de ICE*, n.2747, 11 a 17 de noviembre de 2002, pp. 35-43.  
[http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/12224/original/Mercado\\_del\\_arte.pdf](http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/12224/original/Mercado_del_arte.pdf)  
[Consulta: 11 desembre 2010].

WINKLEMAN, E., *How to start and run a commercial art gallery*. Allworth Press, New York, 2009.

WU, CH-T., *Privatizar la cultura: la intervención empresarial en el mundo del arte desde la década de 1980*. Akal, Madrid, 2007.

## Articles

«Consumo de arte en la sociedad catalana». *Culturas, La Vanguardia*, 25/02/2009, pp. 18-20.

LAPORTE, A., «L'estructura del mercat de l'art a Catalunya. Una aproximació econòmica», *Revista Econòmica de Catalunya*, nº31, 1997.

LIBEDINSKY, J., «Los intelectuales / Entrevista a Sarah Thornton». [En línea] *Cultura, La Nación*, 20/05/2009.

< [http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=1130070](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=1130070) > [Consulta: 15/12/2010].

POLLACK, B., «China's art market boom». [En línia] *Art News*, vol. 107, n. 8, september 2008. <[http://artnews.com/issues/article.asp?art\\_id=2542](http://artnews.com/issues/article.asp?art_id=2542)> [Consulta: 15 desembre, 2010].

RODRÍGUEZ, M., «Fluctuaciones en la inversión del mercado artístico». [En línia] *Revista de Claseshistoria, Publicación digital de Historia y Ciencias Sociales*, article n. 81, 4/03/2010.  
<<http://www.claseshistoria.com/revista/2010/articulos/rodriguez-mercado-artisitico.pdf>> [Consulta: 4/12/2010].

WAXMAN, S., «An oasis in the desert». [En línia] *Art News*, vol. 108, n. 2, february 2009. <[http://artnews.com/issues/article.asp?art\\_id=2627](http://artnews.com/issues/article.asp?art_id=2627)> [Consulta: 15 desembre, 2010].

### **Webs de les principals Fires d'Art**

**Arco:** [www.arco.ifema.es](http://www.arco.ifema.es)

**Art Basel:** [www.artbasel.com](http://www.artbasel.com)

**Basel Miami:** [www.artbaselmiamibeach.com](http://www.artbaselmiamibeach.com)

**Art Cologne:** [www.artcologne.de](http://www.artcologne.de)

**Art Chicago:** [www.artchicago.com](http://www.artchicago.com)

**Feriarte:** [www.feriarte.ifema.es](http://www.feriarte.ifema.es)

**Fiac:** [www.fiac.reed-oip.fr](http://www.fiac.reed-oip.fr)

**Frieze:** [www.friezeartfair.com](http://www.friezeartfair.com)

**Maastricht:** [www.tefaf.com](http://www.tefaf.com)

**Armory Show:** [www.thearmoryshow.com](http://www.thearmoryshow.com)