

Arte valorado

El valor de algún objeto puede resultar en la utilidad, belleza, componente emocional o importancia que se le dé a dicho objeto.



Daniela M. Oropeza Feo

Objetivamente hablando, las piezas artísticas no tienen realmente una funcionalidad o valor utilitario y tampoco resultan esenciales para realizar tal o cual actividad. Sin embargo, al hablar de patrimonios tangibles, el arte adquiere un componente de emocionalidad e identificación colectiva que le da su valor (en la mayoría de los casos, incalculable), tal es el caso del Partenón de Atenas, Miranda en La Carraca o Libertad Guiando al Pueblo.

Mas, cuando se escucha hablar de obras de Pollock vendidas por \$140.000.000, de Cézanne subastadas en \$250.000.000 y la más reciente obra conocida de Leonardo Da Vinci, Salvador Mundi, valorada en \$450.312.500 y que es catalogada como la pintura más cara del mundo, cabe preguntarse ¿Quién decide el valor comercial de una obra? ¿Cómo se decide qué obra o artefacto es más o menos valioso?

La singularidad como bandera

Contrario a lo que quizás sea la primera idea que se tiene al considerar el valor comercial de una obra, los materiales utilizados influyen poco o casi nada en dicha idea, mismo caso que el tamaño de la pieza.

Sin embargo, la cantidad de piezas realizadas por un artista durante toda su vida, sí le aporta valor agregado a la obra (por ejemplo, Monet

produjo 2000 obras hasta el momento de su muerte, mientras que Van Gogh produjo 864. Por lo que resulta más probable que, basándose solo en este aspecto, una obra de Van Gogh sea más costosa que un Monet).

Es por ello que probablemente las subastas de obras realizadas por artistas vivos no alcancen cifras tan deslumbrantes como las realizadas por artistas fallecidos. Mientras más limitado el número de creaciones, más alto el valor.

Otro aspecto interesante resulta la disponibilidad, mientras una obra se encuentre en manos de coleccionistas privados, la obra se considera "disponible", es decir, existe la posibilidad de que esta cambie de manos, pero tan pronto entra a formar parte de las colecciones de museos nacionales, la obra se considera totalmente fuera del mercado.

De igual forma, existen 5 elementos fijos al momento de otorgarle valor comercial a una pieza: Su procedencia, condición, autenticidad, exposición y calidad. Elementos que son difíciles de comprobar y que requieren de un experto en arte para evaluar la pieza en cuestión.

Quién vende y quién compra

Conexión emocional, estatus social, aprecio por la historia del arte o conexión con el artista, son algunas de las características que pueden tener los coleccionistas de arte, quienes están dispuestos a invertir grandes sumas de dinero en piezas de arte.

Usualmente, los compradores más experimentados recurren (sea por representantes para mantener el anonimato o de manera presencial) a reconocidas casas de subastas como Sotheby's, Christie's, Bonham's o Phillips quienes además de una extensa trayectoria, y tomar en consideración los aspectos anteriormente mencionados, cuentan con elementos de seguridad para evaluar la obra de arte apropiadamente y otorgarle el valor comercial de la misma. Mientras que aquellos que se encuentran incursionando en el coleccionismo de arte recurren a subastas locales o de manera más reciente, a varios espacios en internet donde se subastan obras de artistas poco conocidos.

Más allá de la controversia que gira alrededor del valor de las obras de arte, ciertamente existe algo muy subjetivo que hace que se aprecie el arte y quiera conservarse, sea para deleite personal o público.