

CARTA DEL EDITOR

CUIDADO CON LOS PRECIOS

A nadie se le oculta que el equilibrio es el factor determinante para la estabilidad de cualquier mercado. Y el del arte no es una excepción. De ahí que, para no incurrir en errores irreparables, es fundamental no forzar el ritmo racional de precios de salida en la celebración de las subastas.

Decimos esto porque se viene repitiendo con alguna frecuencia la fijación de precios de algunas piezas que no responden al espíritu propio del concepto de subasta. Si damos por bueno que el principal reclamo de cualquier convocatoria es el de ofrecer piezas de interés y calidad a precios de salida atractivos, no se puede caer en el error de una mala tasación ni en el de un precio igual o superior al de mercado.

Por definición, el precio final de un objeto en subasta lo fijan libremente los interesados en adquirirlo, con sus sucesivas pujas. Por ahí, nada que objetar. El problema se plantea cuando la valoración de salida no es la adecuada. Y la explicación hay que buscarla en que en algunas ocasiones los propietarios de las piezas rechazan la valoración profesionalizada de la sala y quieren imponer su propio precio.

Y ahí se producen dos situaciones, afortunadamente esporádicas, pero negativas para el mercado, que conviene resaltar para que no se generalicen. La primera es que la sala, ante la posibilidad de perder el bien para subasta, accede a fijar un precio que no comparte. Y la segunda, que ese precio forzado puede repercutir también negativamente en el vendedor e, incluso, en el futuro comprador.

En el vendedor, porque si saliera con un precio más atractivo, seguramente generaría un mayor interés que se traduciría en un aumento de pujas y, por consiguiente, en un remate final más alto. Y en el comprador, porque la abundancia de demanda es el principal aval de que está haciendo la compra adecuada.



“Es imprescindible que los vendedores acepten el dictamen de los profesionales a la hora de fijar los precios de salida”

A medida que comprar y vender en subastas se va generalizando, como está ocurriendo, y a medida también que es mayor el número de ciudadanos que recurren a este mercado, se impone crecer sobre bases firmes y normas de comportamiento generalmente aceptadas.

Es, pues, imprescindible que los vendedores acepten el dictamen de los profesionales a la hora de fijar los precios de salida, y que los responsables de las salas no cedan por conveniencia a las exigencias no siempre justificadas de sus proveedores. En caso contrario, y a medio plazo, todos saldrán perjudicados. S

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Xigarcía Juez', is written over a faint, larger signature or watermark.

e-mail: subastasxigarciajuez@telefonica.net