



Pieza olmeca de jade (900-600 a.C.). Vendida por Christie's en 27 mil 500 euros en abril de 2019

**E**stablecida en 1744 en Londres, Sotheby's es reputada como una de las más grandes casas de subasta a nivel internacional. En junio último adquirió el coleccionista franco-israelí Patrick Drahi en 3 mil millones de dólares. Los reportes de sus ganancias desafían cualquier imaginación: el año pasado sus ingresos totalizaron mil millones de dólares, con utilidades por 130 millones.

Christie's, la otra gran casa de subastas londinense, fue fundada ese mismo año por el librero Samuel Baker. Más de dos y medio siglos después, en mayo de 1998, pasó a ser propiedad de la firma Artemis, de François-Henri Pinault, poseedor de la novena fortuna más cuantiosa en Francia. El monto de la transacción sigue sin ser revelado hasta ahora.

La trayectoria comercial de las dos instituciones no ha estado exenta de problemas. Uno de los eventos más lamentables se suscitó en 1973, cuando *Christoby's duopoly*, como se identifica a ambas, decidió imponerles a los adjudicatarios el 10% del valor de los bienes adquiridos en la plaza de Londres... Ante esta medida, la estupefacción invadió a la Sociedad de Comerciantes de Arte Británicos (SLADA, por sus siglas en inglés) y a la Asociación de Anticuarios Británicos (BADA), que demandaron a *Christoby's duopoly* (John Fiske).

Sotheby's decidió repetir la medida, pero ahora en los Estados Unidos, en donde determinó que a partir de enero de 1993 se impusiera un cargo de 10% a los adquirentes por los

# Las casas de subasta y los bienes precolombinos

JORGE SÁNCHEZ CORDERO\*

primeros 50 mil dólares de compras, y el 15% sobre las adquisiciones mayores a esa suma. Un mes después la medida fue adoptada también por Christie's. La motivación era evidente; el llamado *Christoby's duopoly* quería retener parte de las utilidades a los compradores, quienes eran mayoristas.

Alfred Taubman, que en 1983 ya había adquirido Sotheby's, era un inversionista estadounidense con fuertes intereses en el ramo inmobiliario, que fue más allá de la mera imposición de primas de compra en el esquema de comercialización de esta casa de subastas: trató de eliminar a los mayoristas en el piso de remates. De acuerdo con esta lógica, el público adquiriente debería conformarse en mayor medida por detallistas, metodología que fue secundada por Christie's.

Experto en las técnicas de la comercialización, Taubman sabía que los detallistas carecían de pericia, ante lo cual podían ser fácilmente manipulables. La dramatización de las sesiones de subasta contribuía a ello bajo la regla de *a mayor drama, mejores precios*, de tal manera que en la década de los ochenta las cotizaciones de los bienes subastados se incrementaron en forma notable. Para conservar altos los precios se recurría a adjudicatarios ficticios que impulsaban los precios al alza o posibilitaban el retiro de los lotes para una mejor ocasión.

Los primeros síntomas de putrefacción se manifestaron en 1985, cuando a lord David Bathurst, uno de los directores de Christie's Nueva York, se le retiró la licencia de conducción de subastas por haber falseado la adjudicación de dos cuadros del pintor francés Edgar Degas. El Comisionado para Asuntos del Consumidor, Angelo Aponte, amenazó a la institución con cerrar sus operaciones en la ciudad, lo que la obligó a llegar a un acuerdo.

Pese a todo, *Christoby's duopoly* continuó con la falta de transparencia en el mercado; una prueba de ello es que los asistentes a las sesiones de subasta no tenían la certeza respecto de cuáles de los lotes sujetos a remate habían sido

adjudicados. Más aún, el duopolio incrementó la prima de compra en 20%.

El Departamento de Asuntos del Consumidor de Nueva York, (DCWP, por sus siglas en inglés), conminó a las dos firmas a modificar estas prácticas, con el argumento de que el interés público estaba seriamente amenazado y de que ambas casas operaban en el límite de la legalidad. Como dueño de Sotheby's, Taubman se opuso a cambiar sus sesiones teatrales, pues quería seguir beneficiándose del incremento de los precios.

La crisis de los noventa obligó a *Christoby's duopoly* a cambiar su estrategia de comercialización, y éste no dudó en transgredir la estricta legislación anti-trust, conocida como el Acta Sherman, al armonizar las comisiones de los consignatarios; una práctica eminentemente monopólica.

*Christoby's duopoly* fue demandado en la Corte por el fiscal de Distrito del sur de Manhattan y se declaró culpable (*Case Charlotte Kruman et al vs. Christie's International PLC, Christie's Inc, Sotheby's Inc et al, 284 F. 3d 384*). Diana D. Brooks, artífice de la confabulación y un icono en esa época en el mercado de arte de la plaza, junto con sir Anthony John Tennant, miembros respectivamente de los consejos directivos de Sotheby's y Christie's, fueron obligados a pagar una fuerte multa, mientras que a Taubman se le condenó a prisión.

El conflicto empero continuó. Varias acciones colectivas incoadas se desahogaron ante el juez federal de Distrito del sur de Manhattan, Lewis A. Kaplan. Como resultado de estos juicios, Christie's y Sotheby's aceptaron pagar cada una 256 millones de dólares (Donald R. Simon). Además, en 2004 Sotheby's suspendió de manera inmediata su tradicional venta bianual de bienes precolombinos.

Incluso la Comisión de la Unión Europea contra las prácticas monopólicas abrió un expediente de investigación; ante ello, *Christoby's duopoly* apeló al beneficio de lenidad, consistente en cooperar en forma absoluta en las indagatorias, declararse culpable y aplicar las medidas necesarias para corre-



Figura huasteca-azteca de Chicomecóatl, diosa del maíz. Vendida por Christie's en 118 mil 750 euros en abril de 2019

www.christies.com

gir esas prácticas (Brussels. Co. 2002. 4283), con lo que logró atenuar las multas de manera considerable.

Es en este escenario en donde se comercializan las piezas prehispánicas mexicanas. El presente ensayo analiza diacrónicamente la información disponible para colegir algunas conclusiones respecto del mercado estadounidense, que es el destino natural del pillaje de nuestro patrimonio cultural.

## El mercado de arte precolombino

El tráfico ilícito de bienes arqueológicos mexicanos continúa en forma inexorable. Para ello el análisis de las subastas de Nueva York es una fuente sugestiva de información. Esta plaza es enormemente sensible y sin duda un receptáculo natural de aquellos.

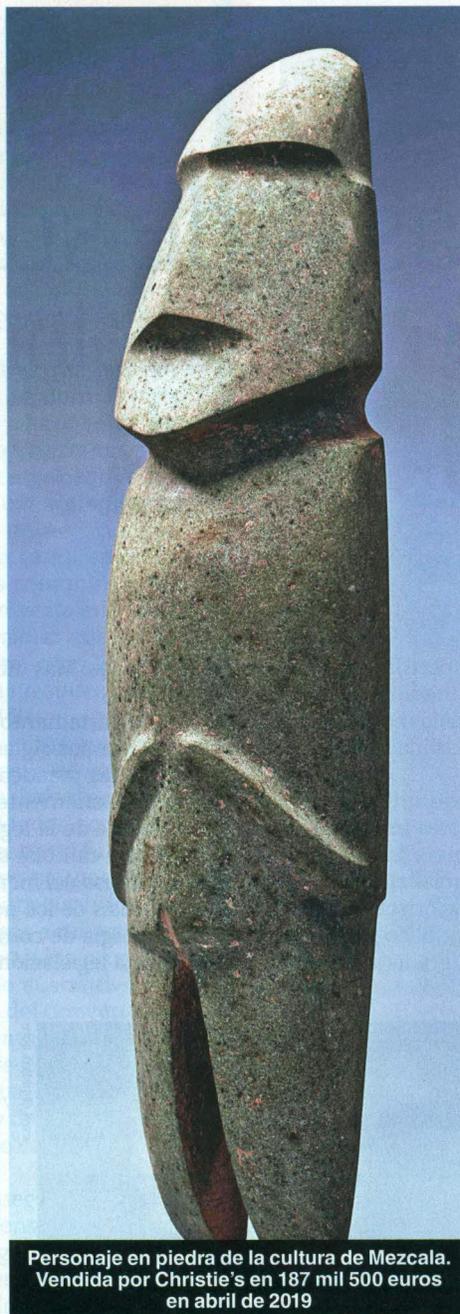
En la década de los noventa del siglo XX y en la primera década del XXI las piezas precolombinas mexicanas que sobresalen en la lonja neoyorkina son, en orden de volumen y conforme a un criterio de zonas geográficas y de culturas, las del Occidente de México (que comprenden la chinesca, correspondiente a las tumbas de tiro, las de Colima, Jalisco y Nayarit), Veracruz y la región maya; las olmecas, las de Mezcala y las de Tlatalco; la de Chupícuaro, la de Teotihuacan y la mixteca. La cifra excede los 14 mil objetos, si se considera nada más a Sotheby's. Si se ha de dar crédito a su portal en internet, esta casa es la líder en el mercado de objetos prehispánicos y sus ventas en este rubro totalizan cerca de 45 millones de dólares en un año fiscal.

En cuanto a valor monetario sobresalen las piezas teotihuacanas por su estilo distintivo, como el que muestran las máscaras de piedra, las obras de cerámica, las esculturas y los incensarios. Para tener una perspectiva correcta de ese valor, resulta que en 2007 una de esas máscaras fue vendida en Sotheby's en 684 mil dólares, y otra en mayo de 2011 en 530 mil dólares (Marc N. Levine y Lucha Martínez de Luna).

Es muy difícil determinar la magnitud del pillaje en los sitios arqueológicos mexicanos, como en el caso de Teotihuacan, que si bien es una zona muy supervisada por las autoridades federales, pudiera insinuarse que las piezas precolombinas encontradas en la periferia terminan en las casas de subasta neoyorkinas.

La expansión urbana afuera de la zona de protección y las tensiones consecuentes entre el Instituto Nacional de Antropología e Historia (INAH) son recurrentes, en tanto que los colonos de la región albergan el sentimiento de que sus posesiones podrían estar sujetas a una disminución de su valor, lo que les significaría una pérdida patrimonial significativa.

Aun cuando la oferta de arte teotihuacano tuvo un decremento sensible en la primera década de este siglo, esto no necesariamente debe atribuirse a una disminución del pillaje. Por lo contrario, el análisis destaca que, si bien es cierto que la oferta de



Personaje en piedra de la cultura de Mezcala. Vendida por Christie's en 187 mil 500 euros en abril de 2019

www.christies.com

bienes culturales de Teotihuacan disminuyó a la mitad, los precios se duplicaron a partir de la década de los ochenta del siglo XX. Con la oferta selectiva había adicionalmente una reducción de costos asociados a las ventas (Marc N. Levine y Lucha Martínez de Luna).

Entre los objetos más preciados en la lonja neoyorkina destacan, junto con los de Teotihuacan, los pertenecientes a la cultura olmeca y al periodo formativo de Las Bocas, Tlatalco, Tlapacoya y Chupícuaro.

## El comportamiento mercantil

Las fluctuaciones en el mercado de la plaza son claramente identificables. Desde la década de los sesenta del siglo XX éstas mostraron un crecimiento sostenido, hasta llegar a la cúspide en los noventa. En la primera década del siglo XXI tuvieron un pronunciado decremento. La explicación que mejor se sostiene sobre este fenómeno son los problemas por los que atravesó *Christoby's duopoly* y la reconfiguración de su estrategia comercial.

La razón fundamental que obligó a las dos casas de subasta a reordenar el mercado fue el objetivo de vender menos a precios más altos. Jerome Eisenberg, un anticuario de Nueva York, reprochó a Sotheby's el hecho de que a partir de 2004 únicamente aceptara lotes o piezas que excedan los cinco mil dólares; una evidencia de la nueva motivación comercial.

La retórica de Sotheby's atribuye su retracción en el mercado a su apego irrestricto a los documentos de proveniencia de las piezas y a su código de ética. El mercado, sin embargo, avanza de manera inevitable; los mejores precios fijados por esta casa de subastas al arte precolombino se registran en la primera década del siglo XXI.

Ante la presencia de nuevas estrategias de mercado, se han manifestado reacciones inmediatas. Por ejemplo, la casa Bonhams retomó el segmento y de 2003 a 2009 realizó por lo menos 26 subastas de bienes de este género.

Por su parte, la presión de los países de origen de los objetos prehispánicos, cuyas reivindicaciones son cada vez más rigurosas, habría obligado a realizar las ventas en forma privada y confidencial, y esta es la razón por la que no se tiene acceso a los datos correspondientes (Marc N. Levine y Lucha Martínez de Luna).

Uno de los temas que más ha inquietado a las casas de subastas es la comercialización de bienes culturales por internet. En el caso del portal eBay la mecánica consiste, tras la realización del contacto, en la consumación de la venta en forma personal, fase en la que intervienen principalmente consumidores internacionales.

En la literatura especializada hay escepticismo, compartido por las subastas de arte, en el sentido de que en sitios de internet como eBay puedan proliferar los falsificadores de objetos prehispánicos, pues se considera que en este caso el ries-

go es menor, comparado con el que supone el pillaje, el contrabando y la introducción ilícita de piezas al mercado.

## Epílogo

Uno de los obstáculos para cualquier análisis del mercado de bienes culturales precolombinos son los cambios notorios en la presentación de los objetos en los catálogos confeccionados por las casas de subastas. Un caso: la región del sureste fue en un inicio referenciada como la zona del Petén, que comprendía parte de Guatemala, el sureste mexicano y Belice, para posteriormente ser denominada *tierras bajas* (*lowlands*).

Esta reconfiguración obedece a una incontestable motivación jurídica y comercial; con ello se desvía la indagación sobre la legalidad de los bienes puestos a remate. Resulta claro que las estrategias comerciales deben ajustarse a los constantes cambios de los entornos. La demanda del mercado no puede explicarse únicamente por la regulación del mismo, sino por factores económicos y culturales (Neil Brodie).

Además, todo análisis en la materia debe considerar las regresiones hedónicas, como son las metamorfosis de las predilecciones y el comportamiento longitudinal de las ventas en las subastas, por no mencionar el entorno en que éstas se realizan.

Con todo, en el presente análisis pueden colegirse algunas conclusiones. Si se atiende al proceso evolutivo del mercado de

www.sothebys.com



Máscara teotihuacana (450-650 a.C.)  
vendida por Sotheby's



Figurilla ornamental maya (950-550  
a.C.) comercializada por Sotheby's

## ENSAYO

Nueva York, puede observarse que el tratado de cooperación suscrito por México y los Estados Unidos, así como el Estándar UNESCO 70 –dispuesto por la Convención sobre las Medidas que Deben Adoptarse para Prohibir e Impedir la Importación,

la Exportación y la Transferencia de Bienes Culturales– parece no haber alterado las prácticas comerciales existentes.

Peor aún, el Acta de Implementación de la Convención de la UNESCO de 1970 (*Convention on Cultural Property Implementation Act*; CPIA, por sus siglas en inglés), aprobada por el Senado estadounidense en enero de 1983, no parece tampoco haber tenido una incidencia significativa en el mercadeo de bienes precolombinos (Neil Brodie).

Podría suponerse que lo anterior induciría hacia una actitud de escepticismo en cuanto a la aplicación efectiva de las nuevas regulaciones del mercado, pero no es así. Si se analiza el impacto de las resoluciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y las restricciones a los bienes culturales provenientes de la región de conflicto en Medio Oriente impuestas por el Congreso estadounidense, se verá que han tenido como resultado una ausencia total de la oferta de esas piezas en el mercado... por lo menos hasta ahora (Patty Gerstenblith). 

\*Doctor en derecho por la Universidad Panthéon-Assas.