

# CAPÍTULO XVI

## VALOR DE MERCADO DE LAS OBRAS DE ARTE Y DE LOS BIENES CULTURALES

Lluís PEÑUELAS I REIXACH\*

**SUMARIO:** INTRODUCCIÓN. Escepticismo *versus* realidad. 1. CONCEPTOS Y PROPOSICIONES FUNDAMENTALES DE LA VALORACIÓN DE BIENES. 1.1. El valor de los bienes. A) Definición de «valor». B) En Derecho, el «valor de un bien» tiene siempre relación con el dinero. 1.2. El concepto de valor. A) Definición de concepto de valor. B) Designación de los conceptos. C) Los conceptos de valor más comunes. 1.3. Valorar un bien. A) (...) Definición. B) El método de valoración. C) El procedimiento de valoración. 2. EL CONCEPTO DE VALOR DE MERCADO. 2.1. Definición del concepto «valor de mercado». 2.2. Características de los valores de mercado de los bienes. A) El valor de mercado de un bien es la cantidad de dinero o precio que de forma razonable o probable podría obtenerse por la transmisión de su propiedad en una venta hipotética. B) No tiene por qué coincidir con un precio real pagado por el bien. C) Se establece en función del precio razonable o probable que un comprador medio o típico dispuesto a comprar pagaría a un vendedor medio o típico dispuesto a vender. D) Se establece en función de los usos o destinos normales del bien que den lugar a su mayor valor posible. E) Se establece respecto a un mercado específico, delimitado en función del territorio, el nivel o tramo del mercado y el tiempo. F) Se establece en función del volumen o cantidad del bien que puede ser objeto de venta. G) Se establece en función sólo de la cantidad razonable o probable de dinero que pagaría el comprador en efectivo por la adquisición de la propiedad del bien. 3. MÉTODOS PARA HALLAR EL VALOR DE MERCADO DE LAS OBRAS DE ARTE. 3.1. Métodos de valoración. 3.2. Delimitación del método de comparación de ventas. A) Actividades que conforman el método de comparación de ventas. B) Identificación y descripción de las características de la obra de arte que influyen en su valor de mercado. C) Búsqueda de precios de transacciones del mismo bien o de otros semejantes, en el mercado relevante y apropiado de valoración, que cumplan las condiciones propias del concepto de valor de mercado. D) Homogeneización de dichos precios y comparación de las obras de arte de las que se dispone de precio con la obra de arte a valorar, para establecer el valor de mercado de la misma.

Este capítulo es una reproducción literal de algunos de los apartados de la introducción y de los capítulos primero, segundo y quinto de mi libro *Valor de mercado y obras de arte*<sup>1</sup>, publicado en el año 2005.

---

\* Secretario General de la Fundació Gala-Salvador Dalí. Profesor titular de Universidad de Derecho Financiero y Tributario.

<sup>1</sup> L. PEÑUELAS I REIXACH, *Valor de mercado y obras de arte*, Madrid, Marcial Pons, 2005.

## INTRODUCCIÓN

### Escepticismo *versus* realidad

Muchas personas, al preguntarles por la posibilidad de establecer el valor de mercado de las obras de arte, adoptan una actitud de escepticismo e incredulidad. Consideran que es algo sobre lo que no cabe discutir de forma seria, porque, según ellos, es imposible de determinar mediante criterios técnicos o científicos. Afirman que el valor de mercado de una obra de arte es sólo lo que una persona está dispuesta a pagar por su compra en un momento y lugar determinados, y que ello no se puede realmente predecir.

Este escepticismo se basa algunas veces en razones teóricas<sup>2</sup>. Las más, en el desconocimiento de esta materia, que lleva a muchos a confundir «precio» por «valor de mercado» (...). Sean cuales sean los motivos de

---

<sup>2</sup> La valoración o tasación de obras de arte en función del concepto de valor de mercado presenta muchas más dificultades que la de otros tipos de bienes. Como veremos, el concepto de valor de mercado de un bien se construye o descansa sobre la lógica económica de que nadie pagará un determinado precio por una cosa si sabe que en el mercado puede encontrar en un tiempo razonable otra igual o muy similar por un precio inferior o si sabe que por un coste inferior puede, también en un tiempo razonable, producirla o reproducirla (...).

Si intentamos estudiar el valor de mercado de las obras de arte, lo primero que advertiremos es que esta premisa en muchas ocasiones no puede aplicarse. En primer lugar, porque el precio de una obra de arte no está relacionado con su coste de realización o de producción (...).

En segundo lugar, porque normalmente, al ser las obras de arte bienes únicos, no es posible acudir al mercado a comprar bienes idénticos, o incluso simplemente semejantes.

Dado que no se puede utilizar el criterio de coste de producción ni la comparación de precios por los que se venden otras obras idénticas o muy similares para inferir el valor de mercado de una obra de arte, lo lógico sería que dicho valor se basara en los precios pagados en el pasado por la misma obra o por otras comparables.

Llegados a este punto, aún surgen nuevas dificultades: muchas veces no se dispone de precios de ventas anteriores que puedan considerarse significativos para que los expertos basen en ellos sus estimaciones. Con frecuencia es muy difícil conocer los precios pagados por las obras de arte en las transacciones privadas, y cuando los precios se conocen, ya procedan de subastas o de transacciones privadas interpartes, no siempre cumplen los requisitos para que puedan ser utilizados como precios de referencia a partir de los que el experto pueda inferir el valor de mercado de la obra de arte a valorar. Por último, incluso si aceptamos que los precios cumplen estos requisitos, que a lo largo del libro establecemos, descubriremos que las opiniones de los expertos en el momento de valorar una obra de arte, aun partiendo de los mismos precios de referencia, en la mayoría de los casos serán diversas. Esto se debe a que dichos precios tienen que ser corregidos de acuerdo con las opiniones de los expertos sobre los precios que la misma pueda alcanzar en el presente o en el futuro, y por otros tipos de correcciones que suelen implicar juicios subjetivos de dichos expertos. Ante este cúmulo de obstáculos que deben sortear las valoraciones de mercado de las obras de arte, ¿cabe desde ahora desestimar la posibilidad de llevar a cabo los objetivos de nuestra investigación? Evidentemente que no. Sólo significa que nos resultará más difícil realizar la labor propuesta, y que el lector deberá ser consciente de estos factores en el momento de entender la naturaleza de los valores de mercado que se puedan establecer como fruto de los conceptos y métodos que desarrollamos. De hecho, la American Society of Appraisers entiende que cuando los expertos establecen el valor de mercado de bienes ha de quedar claro que lo que emiten son opiniones basadas en los datos de que disponen, en las premisas de las que parten y en las limitaciones con las que se han encontrado en el momento de realizar su labor (...).

esta actitud, lo que resulta fuera de dudas es que choca con una realidad: en la vida económica, tributaria, administrativa y judicial de cualquier país se están utilizando constantemente miles de valores de mercado de obras u objetos de arte (...).

En algunos supuestos, como puros datos de referencia a partir de los cuales negociar una venta o una compra, pactar una repartición de patrimonio o fijar el valor de inicio de una subasta.

En otros, como valores que influyen o determinan, por ejemplo, la liquidación de numerosos impuestos; la concesión de beneficios fiscales; el pago de impuestos mediante la dación de obras de arte; el pago de indemnizaciones judiciales y extrajudiciales por robos, pérdidas o daños; el cálculo de garantías financieras; el coste de pólizas de seguros; la tasación de patrimonios; los asientos contables de empresas y profesionales; las aportaciones a patrimonios societarios; la liquidación de este tipo de patrimonios; la liquidación de patrimonios familiares por muerte o divorcio, o la declaración de bien de interés cultural.

Ante la indiscutible trascendencia de los valores de mercado de las obras de arte en la actividad económica, social y jurídica de cualquier país occidental, no cabe ninguna actitud escéptica, pues el problema ya no reside en si es factible determinar de un modo fiable y predecible el valor de mercado de una obra de arte, sino en qué es lo que se está estableciendo como tal en todos los anteriores supuestos y en cómo se está haciendo.

Y al tratar de conocer la respuesta que en España el ordenamiento jurídico, el mercado o nuestra sociedad ha dado a estas dos cuestiones, nos encontramos con que ni la normativa, ni la doctrina jurídica, ni los expertos en arte se han ocupado apenas de las mismas.

El resultado de todo ello es que se producen frecuentes sobrevaloraciones o infravaloraciones en la determinación del valor de mercado de las obras de arte, que causan importantes perjuicios económicos a los ciudadanos, a las empresas y a las Administraciones, además de violaciones de los principios de igualdad, justicia y capacidad económica reconocidos en nuestra Constitución. Por ejemplo, a efectos fiscales se producen graves injusticias y abusos cuando los contribuyentes aprovechan la facilidad de sobrevalorar o infravalorar las obras de arte para conseguir, respectivamente, desproporcionados beneficios fiscales por sus donaciones o disminuciones de sus deudas tributarias derivadas del Impuesto sobre Sucesiones (...).

## **1. CONCEPTOS Y PROPOSICIONES FUNDAMENTALES DE LA VALORACIÓN DE BIENES**

Tradicionalmente, el sistema terminológico y conceptual que se utiliza para referirse a las valoraciones de bienes ha adolecido de un alto grado de ambigüedad y vaguedad (...).

Estos dos defectos del lenguaje motivan que debamos empezar este libro, dedicado al valor de mercado de las obras de arte, precisando el significado de los términos básicos de cualquier estudio sobre valoración o tasación de bienes y derechos:

- «valor»,
- «concepto de valor»,
- «criterio de valoración»,
- «valoración»,
- «método de valoración» y
- «procedimiento de valoración» (...).

## 1.1. El valor de los bienes

### A. *Definición de «valor»*

Si se estudian las definiciones de «valor de un bien» que se realizan en muchos ordenamientos jurídicos occidentales (...), se pueden extraer varias conclusiones:

- I. El valor es una cualidad del bien que consiste en la cantidad de dinero a que equivale éste en función de unas cualidades o capacidades del mismo.
  - El valor es la equivalencia en dinero o medida en dinero que una determinada sociedad da a un bien en función de unas cualidades o capacidades del mismo.
  - El valor es pues un acuerdo social sobre cuál es la cantidad de dinero a la que equivale un bien, pero siempre en función de determinadas cualidades y capacidades de dicho bien. Así, el valor de un bien podrá depender, por ejemplo, de su posibilidad de producir rentas durante un año natural, de obtener un precio de venta en el mercado, de su coste de producción, del precio pagado por su compra o de fórmulas legales que combinan diferentes atributos.
  - La elección de las cualidades o capacidades que se deben utilizar para que determinen el valor de los bienes ha de depender de las finalidades de las valoraciones. Entre las mismas: calcular el dinero que se podrá obtener por el bien en una futura venta, establecer la compensación económica por su pérdida o destrucción, o gravar las diversas manifestaciones de riqueza relacionadas con el mismo.
- II. El valor es una cualidad que se referencia a un tiempo y a un lugar geográfico.
  - El acuerdo social sobre cuál es la equivalencia en dinero del bien varía según la sociedad en la que nos encontremos. Por este motivo, el valor depende no sólo de las cualidades y capa-

ciudades que se elijan en cada caso para establecer el valor de los bienes, sino también del tiempo y el lugar respecto a los que se establece dicho valor. Estos factores muchas veces no se mencionan en las definiciones legales ni en las jurisprudenciales (...).

Si se suman estas características se obtendrá la definición de «valor de un bien»:

cantidad de dinero a la que equivale en un momento y lugar determinados en función de unas determinadas cualidades o capacidades del mismo.

Sin lugar a dudas, no es ésta la única definición de valor de un bien. De hecho podríamos encontrar definiciones mucho menos genéricas y abstractas. Por ejemplo, las Uniform Standards of Professional Appraisal Practice, establecidas por la prestigiosa Appraisal Foundation, lo definen como «la relación monetaria entre las propiedades y aquellos que las venden, compran o usan» (...). Sin embargo, nosotros la preferimos, porque menciona e identifica los caracteres y elementos que verdaderamente son comunes a todas las realidades que se designan con la expresión «valor de un bien» en los sistemas jurídicos occidentales.

En relación con esta definición, conviene efectuar varias aclaraciones que contribuirán a delimitar mejor las realidades sociales, económicas y jurídicas que se han acotado con ella.

### **B. *En Derecho, el «valor de un bien» tiene siempre relación con el dinero***

La ciencia económica, que es la que ha elaborado la teoría del valor y la mayoría de conceptos en este campo que luego han sido utilizados por otras ciencias y saberes, suele clasificar dichos conceptos o ideas de valor en dos grandes categorías, según se basen o deriven del de valor de cambio o del de valor de uso (...).

El valor de cambio es la cantidad de cosas o de dinero que se puede recibir por la venta o intercambio del bien.

El valor de uso mide la satisfacción o beneficios, de carácter monetario o no, que proporciona el uso o disfrute del bien a una persona. Por ejemplo: los frutos que derivan del bien, el placer estético que comporta su contemplación o el recuerdo sentimental que conlleva su posesión.

Existen pues ideas de valor que no están relacionadas con el dinero, sino con parámetros personales y subjetivos. Sin embargo, en la medida en que el Derecho regula la vida social, la relación de las personas entre sí, cuando se refiere a valoraciones de bienes ha de emplear necesariamente parámetros sociales, y no estrictamente personales, que permitan

realizar equivalencias que puedan ser aceptadas por los miembros de la sociedad<sup>3</sup>.

Y el parámetro social que se ha utilizado para valorar los bienes en los sistemas jurídicos occidentales ha sido el dinero, con preferencia a otros como el oro, las tierras, el grano, etc., que se usaron también en el pasado.

Por esta razón, afirmamos que en Derecho las definiciones de valor de un bien siempre tienen relación con el dinero (...).

## 1.2. El concepto de valor

### A. *Definición de concepto de valor*

(...) Dado que es posible utilizar diferentes cualidades y capacidades de los bienes para que en función de las mismas se puedan valorar, es necesario establecer previamente qué cualidades y capacidades serán utilizadas.

Esta es la función del «concepto de valor», que podemos definir como:

la expresión lingüística que debe mencionar de forma sintética y clara las cualidades y capacidades de los bienes elegidas para que en función de las mismas se determine su valor.

Por ejemplo, el concepto de valor de mercado de un bien es:

la cantidad probable de dinero por la que se transmitiría su propiedad en una venta hipotética referida a una fecha, lugar y nivel de mercado determinados, suponiendo que el vendedor y el comprador sean sujetos independientes, no tengan un especial interés ni urgencia ni obligación de vender o comprar y posean un conocimiento razonable del mercado y del bien.

### B. *Designación de los conceptos*

Los «criterios de valor» son las expresiones lingüísticas que utilizamos para designar de una forma breve los conceptos de valor<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> En Derecho no puede medirse el valor de un bien sobre la base simplemente de sentimientos personales o del placer estético que el mismo pueda proporcionar a su propietario. Ciertamente, en algunos casos estos factores se tienen en cuenta en el momento de efectuar valoraciones jurídicas de bienes, pero tan sólo a efectos de ajustar mejor las cantidades de dinero que cuantifican el valor de dicho bien. Por tanto: si es posible hablar de valor artístico o de valor sentimental de un bien para una persona, este valor no tendrá relevancia jurídica ni comercial a menos que lo podamos traducir en cantidades de dinero.

<sup>4</sup> En muchas ocasiones, «criterio de valor» se utiliza de forma diversa a la aquí propuesta y defendida. El lector encontrará en algunos textos que esta expresión hace referencia no a un

Por ejemplo, el criterio de valor que corresponde al anterior concepto de valor es «valor de mercado». Otros ejemplos de criterios de valor son «valor de coste», «valor medio de mercado», «valor real», etc. (...).

### C. *Los conceptos de valor más comunes*

Del análisis de un importante número de los ordenamientos jurídicos occidentales (...) se puede inferir que hay cuatro conceptos que, con ciertas diferencias y particularidades, tradicionalmente han regido en casi todos los países la mayor parte de valoraciones fiscales y no fiscales de bienes que se realizan. Son los conceptos de valor de mercado, de venta, de coste y de renta (...).

#### 1.3. Valorar un bien

##### A. (...) *Definición*

Valorar o tasar<sup>5</sup> un bien es atribuirle un valor.

Dado que ya hemos definido lo que entendemos por «valor de un bien», podemos proponer otra definición de «valorar un bien» más completa y significativa que la anterior. En este sentido, «valorar un bien» es:

el proceso que establece respecto a un momento y lugar determinados el valor de un bien en función de unas cualidades o capacidades concretas del mismo.

También podríamos sustituir esta última afirmación y decir que es:

el proceso que establece respecto a un momento y lugar determinados el valor de un bien en función de un determinado concepto de valor.

Varias son las notas propias de esta definición que cabe desarrollar.

- Valorar exige realizar un proceso (...).
- Valorar es un proceso interdisciplinar (...).
- Valorar es un proceso que puede dar lugar a un dato relativo y cuestionable (...).

---

concepto de valor sino a uno de los atributos o capacidades que, junto a otros, conforman un concepto de valor. Evidentemente, en aquellos conceptos de valor en que se utilice sólo un único atributo o capacidad, esta disociación no se podrá producir.

<sup>5</sup> Normalmente no se establecen diferencias entre estos dos vocablos. En EEUU, Aaron MILRAD ha diferenciado entre «valuation» y «appraisal». La primera la ha definido como «el cálculo del valor de una propiedad a efectos fiscales, el coste dado a algo o el valor gravado de un bien», mientras que la segunda, como «el proceso de estimar el valor de una propiedad mediante un análisis de un experto en lugar de mediante una venta» (Aaron M. MILRAD, *Artful Ownership*, American Society of Appraisers, Washington, DC, 2000, pp. 94-95). Nosotros no haremos esta diferenciación, ya que ni nos parece excesivamente útil para mejorar la claridad de nuestro discurso ni se suele dar en nuestro país.

## **B. *El método de valoración***

(...) Los métodos de valoración cumplen una función parecida a la de los conceptos a los que hacen referencia: ordenan y perfilan, si bien de una manera más precisa que la efectuada por el concepto de valor; el proceso de valoración que deberá realizar el sujeto competente para llevar a cabo dicha valoración<sup>6</sup>.

## **C. *El procedimiento de valoración***

(...) El «procedimiento de valoración» es el proceso que se sigue para valorar, detallado y delimitado. Constituye el conjunto de actos, reglados y ordenados de forma precisa, que deberán realizarse para valorar un bien, en aplicación del concepto y método de valoración.

Estos actos pueden abarcar desde los destinados a la obtención de datos físicos, jurídicos o económicos, hasta los que permiten el enjuiciamiento o ponderación de dichos datos (...).

## **2. EL CONCEPTO DE VALOR DE MERCADO**

### **2.1. Definición del concepto «valor de mercado»**

Entendemos por valor de mercado de un bien:

la cantidad probable de dinero por la que se transmitiría su propiedad en una venta hipotética referida a una fecha, lugar y nivel de mercado determinados, suponiendo que el vendedor y el comprador sean sujetos independientes, no tengan un especial interés ni urgencia ni obligación de vender o comprar y posean un conocimiento razonable del mercado y del bien.

Esta definición doctrinal la hemos elaborado basándonos en las definiciones legales y jurisprudenciales españolas y recurriendo al Derecho comparado para complementar lo establecido en nuestro ordenamiento jurídico (...).

Sería la definición de «valor de mercado» y de todas las expresiones o criterios de valor que consideramos equivalentes: «valor normal de mercado», «valor justo de mercado» (...), «precio de mercado» y «valor real» (...).

---

<sup>6</sup> Esto es así ya que los métodos de valoración no son más que conceptos de valor más concretos que aquellos a los que hacen referencia. Y pueden calificarse de conceptos de valor, ya que al igual que dichos conceptos: (i) son la síntesis de las cualidades o capacidades de los bienes que se consideran relevantes para poder valorar bienes, (ii) determinan la forma en que se llevará a cabo la valoración y (iii) determinan el valor que finalmente se atribuirá al bien. Este fenómeno enturbia enormemente la comprensión de esta materia, pues hace mucho más difícil la diferenciación entre los diversos conceptos.



## 2.2. Características de los valores de mercado de los bienes

Los valores que se califican como «valores de mercado» cumplen las características enunciadas de forma sintética en la definición que hemos elaborado.

Para comprender de forma significativa (...) la naturaleza de los valores de mercado es conveniente desarrollar estas características, junto a otras que también cumplen pero que por su menor relevancia a efectos de entender su naturaleza no se han incluido en la citada definición (...).

### A. *El valor de mercado de un bien es la cantidad de dinero o precio que de forma razonable o probable podría obtenerse por la transmisión de su propiedad en una venta hipotética*

El valor de mercado de un bien es una cualidad del mismo. Concretamente: la cantidad de dinero o precio que de forma razonable o probable (...) podría obtenerse por la transmisión de su propiedad en una venta hipotética o ideal que cumpliera las condiciones y factores teóricos propios del concepto de valor de mercado.

El valor de mercado del bien sería por tanto un precio hipotético del mismo.

¿Cómo se establece? Siempre gracias a la estimación u opinión razonada del sujeto que realiza la valoración. No es la constatación de un hecho objetivo, como podría ser la del precio pagado en una venta concreta (...).

El sujeto que valora, ya sea el experto, la Administración o los tribunales, realiza dicha estimación de forma razonada con base en circunstancias y hechos reales y objetivos, conocimientos técnicos y, por último, juicios de valor subjetivos sobre dichas circunstancias, hechos y conocimientos<sup>7</sup>.

En la medida en que el valor de mercado es sólo el fruto de la opinión o estimación del sujeto que valora partiendo de los anteriores elementos, que incluyen incluso juicios de valor del tasador y conocimientos no científicos, es siempre un dato relativo.

Para combatir el relativismo y subjetivismo que de forma inherente presenta todo valor de mercado, el Derecho establece tres exigencias: que el sujeto que valora lo haga respetando y siguiendo las condiciones teó-

---

<sup>7</sup> Respecto a las valoraciones de obras de arte, ejemplos de las circunstancias y hechos reales y objetivos son las dimensiones de la obra, su autoría o los precios por los que se ha vendido en el pasado; de los conocimientos técnicos: los precios a los que se cotiza el autor y aquellos de semejante prestigio en los distintos mercados del arte; y de los juicios de valor subjetivos sobre los anteriores datos y conocimientos: las comparaciones de la calidad artística de dos obras.

ricas mencionadas en la definición del concepto valor de mercado que seguidamente comentaremos, que lo establezca de forma argumentada o razonada, y que lo haga basándose en circunstancias y hechos objetivos y reales (...).

Con ello, el Derecho pretende dotar a los interesados de suficientes medios para proteger sus derechos y conseguir un grado aceptable de equidad y seguridad jurídica en las distintas ocasiones en las que se utiliza este concepto: liquidar impuestos, atribuir beneficios fiscales, contrastar «precios» declarados, repartir herencias y patrimonios matrimoniales, calcular indemnizaciones, etc.

### **B. *No tiene por qué coincidir con un precio real pagado por el bien***

Si en general se puede afirmar que «precio» no es lo mismo que «valor», esta proposición también se cumple respecto a «precio» y «valor de mercado», uno de los distintos tipos de valores posibles de los bienes<sup>8</sup>.

Lo acabamos de afirmar: el valor de mercado de un bien, para la mayoría de definiciones de este concepto, es un dato relativo, fruto de la estimación por un experto de un hecho que no ha tenido lugar: el precio probable que se pagaría por el bien en una venta hipotética y teórica que cumpliera las condiciones propias de lo que legalmente se califica como «valor de mercado».

En cambio, el precio es un dato objetivo, ya que refleja un hecho que sí ha tenido lugar y que es de clara y pacífica apreciación por todos: la cantidad de dinero que se pide, se ofrece o se ha pagado por la adquisición del bien. Es la contraprestación monetaria que el vendedor pide o recibe por transmitir la propiedad del bien y que el comprador ofrece, entrega o se obliga a entregar a la persona que se la transmite. Puede ser

---

<sup>8</sup> Precio y valor son dos cosas distintas. Aunque en algunas ocasiones coinciden, normalmente no será así.

En algunos casos el legislador puede aceptar el «precio» declarado por las partes como equivalente al «valor» del bien.

Esto ocurre si se emplea el «valor de venta» en su sentido más estricto.

En otros supuestos, como es en el «valor de mercado», es sólo uno de los datos que se utilizan para establecer el valor: ofrece una referencia muy relevante, pero no determina de forma automática y directa el valor del bien.

Finalmente, en otros supuestos, no se usa en momento alguno. Por ejemplo, si se establece que el valor del bien se debe determinar por el coste de producción del mismo.

En síntesis, en algunos casos el «precio» pagado por el bien puede fijar directamente el valor, en otros es uno de los elementos que se emplea en el cálculo del valor, mientras que en muchos no se utiliza, al menos directamente, en absoluto. No cabe, pues, identificar «precio» con «valor».

Ésta es una de las proposiciones básicas de la teoría del valor de los bienes y derechos. Sin embargo, y a pesar de su aparente sencillez, da lugar a múltiples confusiones y polémicas, dado que muchas personas tienden a identificar el «precio» pagado con el «valor» del bien (...).

difícil de conocer o de probar, motivo por el que en muchas ocasiones el legislador prefiere no utilizarlo como determinante del valor, pero no existe duda de que el precio es algo totalmente objetivo.

El papel que desempeñan los precios reales del bien en el proceso para determinar el valor de mercado del mismo es capital. Normalmente se aceptarán como la mejor evidencia del valor de mercado. Pero ésta no es una regla absoluta. Dependerá del momento temporal en que se han producido las ventas de las que se dispone de precio y de las circunstancias en las que estas ventas han tenido lugar<sup>9</sup>.

La necesidad de diferenciar entre precio real y valor de mercado es mucho más acuciante en el ámbito de la valoración de obras de arte que en el de otros bienes, dado que las características de las obras de arte<sup>10</sup> y de su mercado<sup>11</sup> hacen que pueda haber grandes diferencias entre los mismos.

**C. *Se establece en función del precio razonable o probable que un comprador medio o típico dispuesto a comprar pagaría a un vendedor medio o típico dispuesto a vender***

Varias de las condiciones teóricas que gobiernan la forma de establecer el valor de mercado de los bienes tienen relación con las características ideales de los compradores, de los vendedores y de la transacción.

Si las analizamos, observaremos que todas ellas van encaminadas a alcanzar la objetivación a la que hacíamos referencia.

Su exigencia contribuye a que la cantidad de dinero que se establezca como valor de mercado del bien no sea la que un comprador determinado daría por el bien ni la que realmente ha pagado a un vendedor también real en una compraventa concreta, sino la que un comprador hipotético, representante de un conjunto de compradores medios, que está dispuesto a comprar, daría razonablemente o probablemente por el bien a un vendedor hipotético, representante del conjunto de vendedores medios, que está dispuesto a vender<sup>12</sup>, en el marco de una situación tam-

---

<sup>9</sup> El precio pagado será normalmente un elemento primordial para obtener el valor de mercado. Se deberá tener en cuenta siempre que se disponga del mismo. Y de hecho, si se dispone del precio pagado por el bien en una época próxima al momento respecto al que se debe establecer el valor, lo razonable es que este precio se considere como el mejor indicador del mismo, siempre que en dicha transacción se hayan dado las condiciones establecidas en la definición de valor de mercado y que ésta se haya producido en el mismo mercado geográfico y nivel de mercado respecto al que se ha de establecer el valor (...).

<sup>10</sup> Bienes únicos de los que no siempre se dispone de precios pasados, y que siempre resultan muy difíciles de comparar con otros semejantes.

<sup>11</sup> Cuyas ventas suelen incumplir frecuentemente muchas de las condiciones del concepto de valor de mercado (...).

<sup>12</sup> Tanto el vendedor como el comprador están dispuestos, respectivamente, a vender y a comprar si el precio es razonable. Sería lo que la doctrina norteamericana en la que nos hemos

bién ideal o teórica: la propia del concepto de valor de mercado. Ésta se caracteriza por la inexistencia de urgencia u obligación de comprar o vender, la concurrencia de otros vendedores y compradores, y la presunción de que tanto el comprador como el vendedor son personas razonablemente informadas sobre el mercado y el bien.

En otras palabras, este conjunto de condiciones orientan la valoración para establecer cómo es valorado el bien por el mercado y no cómo lo valora un determinado comprador o vendedor en una venta concreta<sup>13</sup>.

Por ello es lógico que estas condiciones excluyan cualquier circunstancia excepcional, como intereses especiales de las partes, urgencias, obligaciones o falta de conocimiento del bien o del mercado, y también, que el valor de mercado no tienda a reflejar el máximo precio que en un momento dado se puede llegar a pagar por el bien en el mercado (...).

Son condiciones o premisas que guían de forma obligatoria al sujeto que valora, tanto en su actividad de búsqueda de datos pasados como en la de establecimiento de su conclusión: el valor de mercado del bien. Así, en la búsqueda de precios pasados deberá excluir o ponderar, según los casos, los precios que se hayan obtenido de compraventas que no las cumplan.

Son varias: que «el vendedor y el comprador sean sujetos independientes, no tengan un interés especial, ni urgencia ni obligación de vender o comprar y posean un conocimiento razonable del mercado y del bien».

- I. Vendedor y comprador son sujetos independientes. Se supone que no existe información privilegiada ni se da entre ellos una vinculación que pueda distorsionar el precio de la venta. Puede haber concurrencia de vendedores y compradores, ya que la oferta se ha realizado en un mercado abierto (...).
- III. Ni el vendedor ni el comprador presentan un interés especial. No existen circunstancias personales, laborales o profesionales que puedan alterar el interés que tendría cualquier comprador o vendedor de comprar o vender el bien. No se aceptan motivaciones especiales ni anormales del comprador o del vendedor, sino las que tendría un comprador o un vendedor típico o medio que quisiera comprar y vender (...).

---

basado califica como *willing buyer and willing seller*. Este estándar supone que la venta ideal o hipotética que se utiliza para establecer el valor de mercado del bien se construye sobre la idea de que tanto el vendedor como el comprador desean vender y comprar, que existe una predisposición, por lo que, por ejemplo, no es necesario pagar un precio especial o desorbitado para conseguir convencer al vendedor.

<sup>13</sup> Como indica la Internal Revenue Service: «El comprador y vendedor con disposición de comprar y vender son personas hipotéticas, no concretas (véase *United States v. Simmons* y *Estate of Bright v. United States*). En consecuencia, es irrelevante quiénes son el vendedor y el comprador reales» (Internal Revenue Service, *Valuation training for appeals officers course-book*, en edición en Internet: [www.bvlibrary.com](http://www.bvlibrary.com)).

- III. Ni el vendedor ni el comprador actúan bajo ninguna urgencia u obligación de vender o comprar. Lo que evidentemente produciría una distorsión en el precio probable y razonable de la transacción. Si no venden o compran en esta fecha, lo podrán hacer en otra posterior, pues existe un mercado que permite esta posibilidad<sup>14</sup>. Esto excluye cualquier transacción forzada del bien.
- IV. Tanto el vendedor como el comprador poseen un conocimiento razonable de los datos o hechos relevantes de la venta, entre los que se incluyen el conocimiento del bien y el del mercado en el que se ha de producir la venta<sup>15</sup>.

Partiendo de esta venta ideal dibujada por las anteriores condiciones, el sujeto que valora deberá establecer como valor de mercado del bien un precio hipotético de venta que refleje el consenso que exista en el mercado, en el grupo de compradores y vendedores medios o típicos, sobre el precio razonable y, por tanto, probable por el que se ha de vender.

Para determinar cuál debe ser este precio razonable y probable, el tasador podrá, según los casos, utilizar diferentes métodos o aproximaciones (...), lo que le conducirá a utilizar, por ejemplo, los precios que se han pagado por dicho bien u otros semejantes en el pasado, el coste de elaborar otro bien de características similares, o la capacidad que tenga el bien de producir rentas.

#### **D. *Se establece en función de los usos o destinos normales del bien que den lugar a su mayor valor posible***

Otra de las reglas que ha de guiar al sujeto que valora es que no se da a los bienes un valor distinto en función de cada uno de sus posibles usos<sup>16</sup>.

<sup>14</sup> La asunción de que existe un tiempo prudencial para efectuar la venta se explicita a través de esta condición (...).

<sup>15</sup> Así, si en una compraventa de un cuadro el vendedor no sabe que está vendiendo la obra de un importante artista y el comprador sí conoce este dato, ¿podría considerarse el precio pagado como representativo del valor de mercado de la obra? Evidentemente que no. Este precio no podría utilizarse para inferir el valor de mercado de la misma (...).

<sup>16</sup> Por ejemplo, un terreno sobre el que se pueden edificar siete plantas de apartamentos no se valora en función de que el propietario sólo pretenda construir una sola casa unifamiliar. No se valora un terreno de forma distinta en función de si se va a destinar a labranza o a guardar coches o a construir un edificio de apartamentos. Como ha declarado un tribunal norteamericano, «una propiedad tiene sólo un valor de mercado, no un valor para un uso determinado y otro para otro» (*Arkansas State Highway Commission v. Delaughter*, 250 Ark. 990, 468 S.W. 2d 242 (1971)). El terreno ha de tener el valor que le darían las personas que compran en el mercado abierto en función de los usos posibles de dicho terreno, y no de un uso particular o especial, ya que el valor de mercado es «la máxima cantidad que vale la propiedad para las personas que compran en el mercado abierto considerando la adaptabilidad de la tierra para cualquiera de sus usos probados» [*Sacramento Southern Railroad Company v. Heilbron*, 156 C. 408 (1909)].

Para determinar el tipo de uso del bien que servirá de base para establecer su valor de mercado se aplicará el principio denominado por la doctrina norteamericana como *highest and best use*, definido como «el uso razonable, probable, factible y legal de una propiedad que resulte en su mayor valor» (...). En España, este principio, llamado «de mayor y mejor uso», ha sido recogido respecto a los bienes inmuebles por la Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo (...).

En este sentido, el valor de mercado de un bien debe establecerse en función de su uso más completo y apropiado, que es aquel que pueda resultar en el valor más alto del mismo, siempre de acuerdo con los límites legales a los que pueda estar sometido<sup>17</sup> y del resto de condiciones de la definición de valor de mercado. El sujeto que valora deberá, por tanto, buscar precios de venta o datos equivalentes que reflejen este uso, y su conclusión deberá ir dirigida a establecer el valor del bien en función del mismo.

Se trata de un principio de valoración que se ha desarrollado y aplicado de forma general en el ámbito de las valoraciones de bienes inmuebles, dado que éstos suelen ser susceptibles de diversos usos, pero que también se ha introducido en cierta medida en la valoración de los bienes muebles, que es la que nos atañe.

En relación con los mismos, este principio no se ha aplicado tanto al problema de elegir el uso factible del bien que derive en su mayor valor, dado que normalmente el uso de un bien mueble vendrá determinado sin demasiadas opciones por la propia naturaleza del mismo, sino a la elección del mercado geográfico (pues los bienes muebles pueden tener más de un mercado geográfico ya que pueden trasladarse), y el nivel de mercado (mayorista o minorista, etc.) respecto a los que se deba valorar el bien y en los que se deberán buscar los precios pasados, que se utilizarán para inferir su valor de mercado<sup>18</sup>.

#### **E. *Se establece respecto a un mercado específico, delimitado en función del territorio, el nivel o tramo del mercado y el tiempo***

Los mercados de los bienes se diferencian en función:

- a) del territorio,
- b) del nivel o tramo del mercado,
- c) del tiempo.

<sup>17</sup> Por tanto, un bien no se valora en función de su uso actual, o del uso que quiera darle el comprador.

<sup>18</sup> Sin embargo, cabe resaltar que la aplicación de este principio no es más que una de las opciones que posee el sujeto que valora bienes muebles, pues puede considerarse, tal como defenderemos posteriormente, que resulta más justo no utilizar este principio, que nos llevaría siempre a alcanzar el mayor valor del bien, sino otros, como el del mercado más activo del bien, que son más acordes con la realidad económica y social.

Por este motivo es necesario siempre identificar el mercado de valoración relevante y apropiado, aquel en el que teóricamente tiene lugar la venta hipotética que sirve para establecer el valor de mercado. El mercado relevante y apropiado a su vez determina aquellos mercados de los que se podrán utilizar precios y datos de referencia para inferir dicho valor y los mercados respecto a los cuales tiene validez.

a) El mercado de los bienes y el de las obras de arte no es una excepción, no es universal. Será uno u otro según el territorio en que nos encontremos (...). Normalmente, incluso utilizando un mismo concepto de «valor de mercado», un bien tendrá en cada mercado geográfico distintos valores.

Son las normas jurídicas las que establecen en qué mercados geográficos se puede vender un bien, al regular sus posibilidades de importación y exportación. Incluso dentro del territorio de un mismo Estado, en ocasiones cabe distinguir entre diferentes mercados locales, dado que los bienes o sus compradores y vendedores no siempre pueden desplazarse con facilidad.

Cuando el ordenamiento jurídico ofrezca la posibilidad de elegir entre varios mercados territoriales apropiados de valoración, cosa que sólo ocurre en ciertas ocasiones, se deberá escoger aquel en el que el bien a valorar se venda habitualmente, el mercado más activo del bien, que normalmente será también aquel en el que alcanza mayores precios (...).

b) Dentro de un mercado delimitado por el territorio y el tiempo se dan distintos tipos de mercados, o niveles [en término propio de la jurisprudencia norteamericana (...)], o tramos [en término propio de la jurisprudencia española (...)], o fases de producción y comercialización, o segmentos de mercado [en términos del Derecho positivo español (...)].

Estos tipos, niveles o tramos varían en función del tipo de personas que compran y venden, y de la clase de bienes y cantidades que se negocian. Así se distingue entre ventas «entre fabricante y mayorista, mayorista y minorista, o minorista y consumidor final» (...). Otras veces, se habla de mercados al mayor y al menor (...), de mercados de primera y segunda mano, etc.

En función de los mismos, el valor de mercado de un bien cambia, pues éste suele tener precios de venta muy diferentes cuando pasa del fabricante al mayorista, del mayorista al minorista y de éste al consumidor final, o cuando éste lo vende, incluso sin usar, en un mercado de segunda mano o de bienes usados (...).

La elección del nivel o tramo del mercado respecto del que se debe establecer el valor de mercado de un bien [problema que se enmarca en lo que los norteamericanos llaman *appropriate market level* (...)] es uno de los temas esenciales de toda valoración, pues determina los precios de

referencia de este bien o de otros semejantes que se utilizan como base para establecer el valor de mercado del bien a valorar. Ésta es una cuestión que influirá en gran medida en el valor que se acabe atribuyendo al bien, y su resolución, dada la dificultad que puede acarrear en ciertas ocasiones, es una de las principales tareas del experto que realiza la valoración.

Sin embargo, este problema desaparece cuando el ordenamiento jurídico determina directamente dicho nivel, por ejemplo, cuando se busca el valor de mercado de un bien que ha sido vendido y del que se quiere comprobar el valor que se ha declarado a efectos de un impuesto que grava su transmisión. O cuando se analizan los valores de mercado declarados en operaciones vinculadas, caso que ha ocupado ya a la jurisprudencia española (...). En estos supuestos las normas jurídicas lo establecen directamente sin dar opción al sujeto que valora: será aquel en el que se ha realizado la venta o transacción del bien.

En cambio, sí se plantea cuando lo que se hace es solicitar una valoración para determinar el valor de mercado de un bien en aquellos casos en que no ha existido una transmisión onerosa, por ejemplo, para proceder al gravamen de la titularidad de un patrimonio o de la donación del bien, para otorgar beneficios fiscales en función del valor del bien donado o, ya fuera del ámbito tributario, en la contratación de un seguro, en el reparto de un patrimonio o en la determinación de cuál debería ser su mejor precio de venta en una transmisión.

Cuando estamos en uno de estos supuestos, en los que el experto o el sujeto que valora no está obligado por las normas jurídicas a utilizar un determinado nivel: ¿cómo deberá elegirse el nivel respecto al que se valora el bien? Ante la falta de directrices legislativas o jurisprudenciales españolas, creemos que podría aplicarse la regla a la que parecen haber llegado los tribunales norteamericanos. Éstos, siguiendo las normas legislativas propias del impuesto sobre sucesiones, consideran que se debe elegir como nivel o tramo más activo del bien aquel en el que es normalmente vendido, lo que a su vez dependerá del tipo o naturaleza, cualidad y cantidad del bien; de las circunstancias personales del comprador y el vendedor; del lugar, del tiempo y de las modas del mercado, siendo especialmente relevantes entre todos estos factores los dos primeros (...).

Respecto a la valoración de obras de arte, esta cuestión no resulta tan relevante, dadas las características de los mercados de este tipo de bienes (...).

c) Otro factor que incide en que el mercado cambie es el tiempo. Según la fecha, el mercado es uno o es otro. Por ello, el valor de un bien cambia también según la fecha, por lo que el valor de mercado siempre se ha de dar respecto a una fecha determinada (...).



**F. *Se establece en función del volumen o cantidad del bien que puede ser objeto de venta***

Incluso respecto a un mismo mercado geográfico y en un mismo nivel o tramo de mercado y momento temporal, no es igual vender cincuenta litros de aceite virgen de oliva a intentar vender cincuenta mil litros. No es lo mismo poner a la venta o vender una obra de Picasso a poner treinta a la venta. Como señala el Tribunal Económico Administrativo Central: «dado que el precio de un bien está en función del número de operaciones que del mismo se realicen, generalmente, en un mayor volumen de operaciones el precio será inferior al que se fije para una operación aislada» (...).

Esta circunstancia debe ser tenida en cuenta en el momento de establecer el valor de mercado de un conjunto de bienes. Es el tema del *blockage* (...).

**G. *Se establece en función sólo de la cantidad razonable o probable de dinero que pagaría el comprador en efectivo por la adquisición de la propiedad del bien***

Si bien en las ventas de los bienes pueden concurrir numerosos gastos adicionales, bajo la definición que acabamos de realizar de este concepto, éstos no se tienen en cuenta en el momento de calcular o establecer el valor de mercado del bien (...). En esta medida, se borran las posibles diferencias entre valor de mercado desde la perspectiva del vendedor y del comprador, entre valor de venta y de adquisición (...).

Entre estos gastos a no tener en cuenta están desde las comisiones que deben pagar los compradores y vendedores a intermediarios (por ejemplo, en el sector del arte existen las comisiones de las casas de subastas, de las galerías...), los de anunciar o promover la venta (anuncios, catálogos, elaboración de informes...), los de entrega del bien (embalaje, transporte, almacenamiento, seguros, costes de aduanas...), los de preparación del bien (limpieza, restauración, enmarcación...) y los impuestos correspondientes, entre los más comunes.

Son gastos que acompañan de forma ineludible muchas transacciones y que sí influyen en la cantidad neta que recibe el vendedor o en la cantidad total o coste total que debe asumir el comprador. Por este motivo, no los tendremos en cuenta a efectos de determinar el valor de mercado de los bienes, pero sí se deberán considerar posteriormente en el momento de calcular el resultado económico de dichas transacciones o de calcular la riqueza que se pone de manifiesto con las mismas a efectos fiscales.

Por otra parte, en la venta hipotética que se utiliza para determinar el valor de mercado se considera que el precio se paga en efectivo. Con ello, se deja aparte la consideración de lo que se debería pagar de más al ven-

dedor para convencerle de no recibir todo el dinero en efectivo en el momento de la venta, o los costes adicionales que podría tener el comprador para financiar la compra (...).

### **3. MÉTODOS PARA HALLAR EL VALOR DE MERCADO DE LAS OBRAS DE ARTE**

#### **3.1. Métodos de valoración**

Para establecer el valor de mercado de una obra de arte, en nuestro ordenamiento jurídico, se pueden utilizar varios métodos, aunque el que se empleará casi de forma exclusiva, como se verá, es el de comparación de ventas (...).

#### **3.2. Delimitación del método de comparación de ventas**

##### **A. *Actividades que conforman el método de comparación de ventas***

Con base en las anteriores fuentes, podemos afirmar que el método de comparación de ventas para hallar el valor de mercado de las obras de arte exige realizar tres grandes tipos de actividades, en separación más pedagógica que real, ya que en la práctica muchas de ellas se realizan de forma simultánea o interconectada:

1. Identificación y descripción de las características de la obra de arte que influyen en su valor de mercado.
2. Búsqueda de precios de transacciones del mismo bien o de otros semejantes, en el mercado relevante y apropiado de valoración, que cumplan las condiciones propias del concepto de valor de mercado.
3. Homogeneización de dichos precios y comparación de las obras de arte de las que se dispone de precio con la obra de arte a valorar para establecer el valor de mercado de la misma.

Sólo teniendo en cuenta todas estas actividades o pasos y realizando una verdadera síntesis y concatenación lógica de los mismos se podrá hallar un valor de mercado de una forma rigurosa y fundamentada, de una forma correcta desde el punto de vista jurídico.

##### **B. *Identificación y descripción de las características de la obra de arte que influyen en su valor de mercado***

Se trata de una completa descripción de la obra de arte a valorar: artista que la ha creado, estado de realización, técnica, medidas, tema, fecha de realización, estado de conservación, procedencia, datos que puedan acreditar su importancia artística (exposiciones en las que ha parti-

cipado, bibliografía...) y cualquier otra circunstancia o factor que pueda afectar al valor de mercado de la obra de arte (...).

**C. *Búsqueda de precios de transacciones del mismo bien o de otros semejantes, en el mercado relevante y apropiado de valoración, que cumplan las condiciones propias del concepto de valor de mercado***

Esta búsqueda debe encaminarse a la obtención de uno o más precios del mismo bien o de bienes lo más similares posible que se hayan pagado en:

- transacciones realizadas en el mercado relevante y apropiado de valoración en función del lugar, nivel de mercado y tiempo.
- transacciones que cumplan los requisitos propios de la definición de valor de mercado.

Cabe también buscar otros datos, aparte de los precios pagados, como por ejemplo, valores de seguros y precios de ofertas de venta de la obra a valorar o de otras semejantes. Sin embargo, éstos nunca podrán tener el mismo valor probatorio que los precios pagados (...).

Si los precios hallados son de transacciones que no cumplen alguna de las mencionadas condiciones, esta circunstancia deberá tenerse en cuenta por lo que concierne al tercer gran grupo de actividades.

**D. *Homogeneización de dichos precios y comparación de las obras de arte de las que se dispone de precio con la obra de arte a valorar, para establecer el valor de mercado de la misma***

Una vez se dispone de precios de ventas del mismo bien o de otros semejantes, el experto pasará a inferir, partiendo de los mismos, el valor de mercado de la obra a valorar. Para ello debe efectuar un verdadero proceso de homogeneización o corrección, incluso eliminación, que puede llegar a comprender hasta cinco distintos tipos de actividades:

1. Analizar las características de las transacciones de las que se dispone de precios, eliminando aquellas ventas que no se hayan realizado según los requisitos propios de la definición de valor de mercado o corrigiendo estos precios en función del grado en que las ventas no cumplan dichos requisitos (...).
2. Actualizar los precios encontrados, efectuando una comparación de la evolución del mercado del arte de dicha obra en el tiempo, desde la fecha de las ventas de las que se dispone de precio hasta la fecha respecto a la que se establece el valor de mercado (...).
3. Homogeneizar los precios encontrados al nivel o tramo del mercado y al mercado geográfico relevante y apropiado respecto a los

cuales se establece el valor. La traducción de un precio de un determinado mercado geográfico y nivel a otro deberá realizarse en función de un porcentaje general o unos criterios, que varían según los mercados objeto de comparación y que los expertos deberán justificar (...) <sup>19</sup>.

4. Establecer el valor de mercado de la obra a valorar a partir de una comparación de las características de las obras objeto de ventas de las que se dispone de precios, convenientemente modificados después de las anteriores operaciones, y de la obra objeto de la valoración (...). Para efectuar esta comparación será preciso describir también las obras respecto a las que se compara la obra a valorar. En esta fase, habrá que tener en cuenta si en alguna de las ventas de las que se utiliza su precio, o respecto a la obra que se quiere valorar, existe la posibilidad de que se haya producido o se vaya a producir, respectivamente, una situación de *blockage* (...).

Después de todo ello, se deberá realizar en algunos casos una última actividad:

5. Corregir el valor de mercado en función de la naturaleza del derecho de propiedad que recae sobre la obra de arte a valorar. Las anteriores labores se dirigen a establecer el valor de mercado del derecho de propiedad sobre la obra de arte libre de cualquier carga o limitación (...). Por ello, si el derecho de propiedad que se analiza se encuentra limitado o gravado, su valor se deberá disminuir en función de estas circunstancias (...).

En el desarrollo de estas cinco actividades, las más difíciles de acometer de todo el proceso de valoración, se verá realmente la pericia y profesionalidad del experto que lo realiza (...).

---

<sup>19</sup> La verdad es que ello puede resultar muy difícil de demostrar. Así, respecto al mercado del arte se ha escrito: «Desgraciadamente, si algunos comentaban la diferencia entre los dos valores (se refiere a valores propios del mercado mayorista y del minorista), ninguno de ellos describía supuestos en los que el contribuyente hubiera utilizado de forma exitosa una fórmula que tradujera un valor del mercado mayorista a valor del mercado minorista» (...). Sin embargo, si se conocen los precios de los distintos mercados sí se podrá realizar. Por ejemplo, si debemos establecer el valor de mercado de una obra de un artista en transacciones entre artista y galerista y sabemos los precios a los que esta obra y sus semejantes se venden por los galeristas y los porcentajes que éstos cargan, bastará deducir dichos porcentajes de los precios de dichos galeristas para encontrar los precios propios del artista cuando éste vende a galeristas.