

Los galeristas piden leyes más ágiles para exportar arte contemporáneo

Marina Oybin

Con el fuerte aumento del turismo internacional que elige como destino nuestro país, ha crecido también la demanda de arte local. Los especialistas coinciden en que la relación entre la calidad y el precio de las obras es sumamente conveniente. Es, por lo tanto, un momento ideal para que los artistas y galeristas extiendan sus ventas hacia otros mercados, y se difunda nuestro arte. Sin embargo, ésta no es una tarea sencilla.

¿Qué debe hacer un turista europeo o norteamericano que compró una obra de arte en nuestras pampas y quiere llevarla a su país? Primero, deberá iniciar un trámite en la Dirección de Artes Visuales (dependiente de la Secretaría de Cultura de la Nación). Allí, hay que completar una serie de planillas indicando el país al que se lleva la obra y los datos del comprador y del autor (estudios, premios, etc). Además, es necesario anexar dos fotos de la obra y especificar medidas, cotización y técnicas utilizadas. En base a la ley 24.633 de circulación internacional de obras de arte, la Dirección determina si la salida del país de la pieza en cuestión no afecta el patrimonio nacional. Si es así, extiende una licencia de autorización -demora entre tres y diez días, y no tiene costo-, que luego deberá presentarse en la Aduana.

La Dirección recibe 40 expedientes por día (cada uno puede incluir varias obras), de los cuales el setenta por ciento son solicitudes para exportar arte contemporáneo.

Pero lo cierto es que pocos compradores extranjeros hacen personalmente este trámite. Es que no disponen del tiempo suficiente: compran la obra y deben volver a su país. O simplemente, deciden la compra una vez que llegaron a casa. Por eso, las galerías se ocupan de enviar las obras, y, además, para los trámites contratan a un despachante de aduana.

Pero enviar una obra tiene un costo alto. Y son muchas, comentan los galeristas, las operaciones que se caen. Además, "el tema aduanero es bastante odioso, sobre todo con el arte contemporáneo", dice Orly Benzacar, directora de la galería Ruth Benzacar, uno de los espacios de arte que más vende al exterior. Para superar las trabas, la galerista ofrece a los compradores llevar ella misma las obras cuando viaja a ferias de arte en EE.UU y Europa. "Si mando 20 o 30 cuadros se diluyen los honorarios que cobra el despachante de aduana por hacer el trámite, y también se abaratan los costos del transporte aéreo", dice Benzacar. Pero si el comprador, ansioso por llevarse la obra y colgarla bien no quiere esperar, la operación se frustra.

Este año, por ejemplo, su galería perdió una importante venta: una pintura de gran tamaño que un turista tenía que llevar a San Pablo.

Es que enviarla (con los gastos de embalaje, honorarios del despachante de aduana y flete aéreo) costaba lo mismo que la obra. Desde luego, quedó en la galería. No es exagerado afirmar que los costos de los traslados definen las ventas.

Enviar dos grabados enmarcados, embalados en una caja de 2 por 2 metros, hasta el aeropuerto John F. Kennedy en Nueva York cuesta 1.000 dólares. Y si un londinense quiere recibir en su casa un lienzo de 1,50 por 1,50 metros, montado en un bastidor, tendrá que pagar 2.200 dólares.

Con una fuerte presencia en las ferias internacionales, a las galerías Braga Menéndez y Ruth Benzacar se acercan turistas que ya conocen a los artistas. "Consultan mucho por León Ferrari, Jorge Macchi y Pablo Siquier", dice Orly Benzacar. En cambio, ubicada en el lobby del Hotel Design Suites, la Galería de Arte 5006 convoca a turistas que se alojan en el hotel.

Para que conozcan el arte local, la galería organiza tours (cuestan 150 dólares) por distintos ateliers de artistas locales. "Los que más compran son los europeos, algunos se llevan tres o cuatro obras, que cuestan entre 5.000 y 20.000 dólares", dice Margiotta.

Pensando en la necesidad de impulsar mejoras en la circulación de las obras de arte, más de una veintena de galerías –entre ellas, Braga Menéndez, Rubbers, Vassari, Wussmann y Elsi del Río– están organizando una asociación de galerías argentinas de arte contemporáneo. Se proponen, entre otros objetivos, "hacer lobby para lograr un shipping (por el costo del transporte) diferencial, e incrementar la salida de las obras de nuestros artistas hacia otros países", dice la galerista Florencia Braga Menéndez, que considera que "el actual sistema de exportación de obras de arte es sumamente engorroso y complicado".

La ley 24.633 dispone que la exportación de obras originales, objetos de colección y antigüedades están "exentos del pago de todo recargo o tasa aduanera". Por lo tanto, siempre y cuando no sean piezas clave de nuestro patrimonio, podrán circular libremente.

Hasta allí, todo parece razonable.

Pero resulta curioso que en la ley, sancionada en 1996, no figuran la fotografía, los objetos, el videoarte y las instalaciones. Entonces, la pregunta es qué debe hacer un turista que compró, por ejemplo, una fotografía de Marcos López o un vestido de Nicola Costantino.

"Si bien la ley no los incluye como obra de arte -dice Andrés Duprat, al frente de la Dirección de Artes Visuales- nosotros iniciamos el trámite para la licencia, porque de lo contrario en la Aduana hay inconvenientes".

Se podría pensar que el problema de la ley es que especifica y limita qué es lo que considera como obra de arte. Cuando en realidad se trata de un concepto móvil, dinámico, que amplía sus fronteras día a día. "Tendría que haber dos leyes: una para el arte contemporáneo que debería circular libremente. Y otra, que incluya obras y muebles antiguos, monedas y objetos históricos, que no figuran en la ley actual", considera Duprat.

Ya es evidente la necesidad de implementar nuevos mecanismos y leyes para que las obras de arte contemporáneo circulen sin trabas. Su exportación no lesiona nuestro patrimonio, al contrario.

Disponível em: <<http://www.ee.clarin.com>> Acesso em: 10/6/2008.