

26 de mayo de 2020

ARTE Y DERECHO:
CARTAS DE LECTORES SOBRE EL CASO DEL CARAVAGGIO

Varios lectores escribieron para comentar sus reacciones ante el caso del cuadro de Caravaggio publicado días atrás

El pasado 19 de mayo dedicamos el número de esa fecha a comentar un caso inglés que estableció el estándar de responsabilidad de una casa de subastas ante un supuesto error de catalogación de una obra de Caravaggio que, vendida como copia, fue después exhibida como un original por el comprador¹.

A raíz de esa publicación recibimos varias “Cartas al director”. Transcribimos algunas con nuestras acotaciones.

“Gracias por compartir el comentario. Muy interesante el fallo, pero me deja un sabor amargo. El pobre Lancelot (nombre épico sin duda) fue el gran perjudicado. Asumo desde ya la falta de dolo de parte de la galería, pero me sorprende mucho el limitado estándar que le fija el juez para determinar la inexistencia de negligencia (“culpa” conforme nuestra doctrina judicial).

“Pero el caso me provoca una reflexión mucho más profunda sobre el mercado del arte y respecto de la cual, supongo que habrá una explicación: por lo que se señala, resulta que las obras de arte no valen por su

calidad intrínseca (de hecho Sotheby’s sostuvo en el caso, tema confirmado por el juez, que la obra no era de una gran calidad), sino por el prestigio o fama de quienes las firman. Y esto no es sino trasladar al mundo del arte la falacia del argumento ad hominem. Hay mucha tela para cortar aquí”.

El del arte no es un mercado perfecto. La falacia de una absoluta “simetría de la información” que se pretende y no se logra en otros ámbitos (como el del mercado de capitales) tampoco existe aquí. Pero sí existen los conflictos de intereses: ¿pueden ser los intermediarios los mismos que establecen el valor de aquello que deben vender?

Eso por un lado. Por el otro, los artistas en general (y los pintores en particular) no son máquinas, por lo que no producen obras de calidad constante. Puede haber un Picasso fabuloso y otro mediocre. Cuando son más las obras fabulosas que las mediocres, el artista adquiere prestigio y el mercado lo reconoce, vía el precio que atribuye a su producción. Por eso un cuadro hasta entonces anónimo adquiere mayor valor cuando se lo identifica como obra de un artista reconocido, aunque su calidad siga siendo la misma.

¹ “Arte y derecho: ¿era un Caravaggio y nadie se dio cuenta?”, *Dos Minutos de Doctrina*, XVII:860, 19 de mayo de 2020.

“Hace muchos años tuve un incidente igual con una casa de subastas londinense. Me ofrecieron una suma irrisoria por un supuesto Manning², propiedad de mis clientes. Pero fueron demasiado insistentes y desconfié. Inclusive me llamaron por teléfono varias veces mejorando la oferta; más desconfianza. Les traje a mis clientes el cuadro de vuelta a la Argentina. Unos diez años después lo "expertisaron" y vendieron en otra casa de Londres. Mis clientes se compraron una estancia con el resultado del remate. ¡Hay piratas en todas partes y estos del arte son peores todavía!”

Interesante la situación descrita. Salvo por los aspectos subjetivos que menciona nuestro corresponsal, se podría pensar que el pretendiente original era bienintencionado y que tenía real interés en la obra.

La carta no indica si el contacto con la primera casa de subastas incluyó o no un pedido de certificación. Pero asumamos que quien nos escribe hubiera pedido un certificado de autenticidad del cuadro. Si éste hubiera dicho que la obra era “atribuida a Manning” y luego de vendida se la hubiera identificado como un original, bajo el precedente del Caravaggio el cliente no habría obtenido resarcimiento alguno.

Una tercera carta nos dice solamente: “*Acuérdense de Ravenna*”, haciendo referencia a un famoso caso resuelto en Nueva York y que involucró a una familia argentina³. ¡Como para olvidarse!

² Aunque hay muchos artistas de apellido Manning, sospechamos —por el destino dado por los vendedores al precio obtenido: la compra de un campo— que en realidad se trata de Sir Alfred Munnings (1878-1959), uno de los mejores pintores de caballos de Inglaterra. Algunas de sus obras se han vendido por encima de los siete millones de dólares.

³ In re “Ravenna v. Christie’s” 5245 Appellate Division of the Supreme Court of New York, First

En el año 2000, Ana Ravenna, residente en Buenos Aires de paso por Nueva York, llevó fotos de algunos cuadros de su colección a Christie’s (sin cita previa) para obtener una idea aproximada de su valor. Uno de ellos, “La Pietà”, sobre la base de la fotografía, fue atribuido por un experto de esa empresa, James Bruce-Gardyne, a un artista del taller de Carlo Nuvolone, un pintor poco conocido y fue valuado entre diez y quince mil dólares. Ana dejó las oficinas de Christie’s sin firmar nada. Dos días después recibió en su cuarto de hotel una tarjeta que agradecía su visita.

Casi simultáneamente, en Buenos Aires, Guido Ravenna (marido de Ana) recibió en su casa a Jean-Jacques Stromboni, un *marchand* francés de visita en la Argentina, quien se presentó allí, también sin cita previa, “para ver los cuadros italianos”. Nunca se aclaró cómo Stromboni supo de su existencia y que estuvieran en venta. Allí mismo y luego de revisarlos, ofreció 38.000 dólares por “La Pietà”. Ravenna aceptó vender inmediatamente, dada la baja estimación obtenida en Nueva York.

Es por lo menos tranquilizador saber que, según dice la sentencia, Stromboni apareció en la casa de Ravenna *antes* de que Ana llevara sus fotos a Christie’s.

Poco después, el catálogo de la siguiente subasta de esa casa ofrecía el cuadro comprado a los Ravenna como “La Pietà” (1585), obra del boloñés Ludovico Carracci (1555-1619), con una estimación de entre 300 y 500 mil dólares. La descripción hacía referencia a “un muy importante hallazgo de una obra de uno de los grandes maestros del barroco italiano”.

Department, 289 A.D.2d 15 (N.Y. App. Div. 2001), 734 N.Y.S.2d 21, 4 diciembre de 2001.

El 27 de enero de 2000 la obra se adjudicó al Metropolitan Museum de Nueva York en más de cinco millones de dólares.

Ravenna demandó a Christie's y al experto Bruce-Gardyne por la información "falsa, negligente e incompetente" que había recibido. La demanda fue rechazada en primera y segunda instancia.

La Cámara dijo que Ravenna "basó su demanda en la negligencia de Bruce-Gardyne, sosteniendo que éste, empleado de Christie's, le dio información errónea acerca del origen de una obra de arte, lo que le causó una importante pérdida de dinero".

Para el tribunal, el juez de primera instancia "actuó correctamente al rechazar la demanda, pues ésta carecía de todo tipo de prueba acerca de la existencia de una relación contractual entre las partes".

En efecto, "la demanda hizo referencia a una única reunión entre [Ana] y Bruce-Gardyne, durante la cual ella le mostró fotografías de la obra en cuestión. No hay pruebas de que [Ana] hubiera concertado una cita con Bruce-Gardyne, celebrado un contrato con Christie's, pagado por el asesoramiento o mantenido contactos anteriores o posteriores con Christie's". La sentencia define la consulta hecha por Ana como una "walk-in inquiry", que podría ser traducido como *una consulta al paso*.

"Todo lo que puede inferirse de la demanda es que Christie's dio asesoramiento gratuito a [Ana] cuando ella pasó por sus oficinas. No puede sostenerse que esta única reunión, que no creó una relación comercial, haya creado siquiera un vínculo de confianza. Aunque no está en discusión que Bruce-Gardyne estaba al tanto de que [Ana] confia-

ría en su opinión, ese hecho, por sí mismo, es insuficiente para fundar una demanda".

"La confianza y la existencia de una relación jurídica entre las partes son dos elementos esenciales para fundar una demanda basada en la negligencia".

Como Ravenna, al apelar, se había quejado de que el caso no hubiera sido abierto a prueba (a través de un mecanismo procesal propio del derecho estadounidense llamado *discovery*, por el cual los abogados de cada una de las partes intercambian los documentos que puedan tener ellos o sus clientes sobre el asunto), la Cámara dijo que "la mera esperanza de que el *discovery* pueda proveer algún sustento fáctico a la demanda es insuficiente para evitar que sea rechazada por ser evidentemente defectuosa. En este caso, si Ravenna pagó o no a Christie's para hacer una tasación y la naturaleza de la relación entre las partes son circunstancias necesariamente conocidas por el actor" por lo que no eran cuestiones que requirieran ser demostradas.

En otras palabras, Ravenna perdió tanto por el fondo como por la forma.

¿Qué habría pasado en la Argentina? Seguramente los jueces habrían analizado si entre las partes hubo o no una obligación; esto es "una relación jurídica en virtud de la cual el acreedor tiene el derecho a exigir del deudor una prestación...". El deber de reparar sólo surge cuando existe una obligación entre las partes. La sentencia (y sus comentarios) resaltaron la inexistencia de relación alguna entre Ravenna y Christie's.

La sentencia no menciona la calidad de las fotografías mostradas a Bruce-Gardyne. Es cierto que éste podría haberse abstenido de opinar si aquellas eran de baja calidad. Pero además ¿podía haber responsabilidad de su

parte por una opinión verbal, cuyo supuesto contenido seguramente podía ser imposible de probar?

Otra pregunta interesante es ¿por qué no se demandó al *marchand* francés? Claramente, se podría haber alegado error y pedir la nulidad de la venta.

Recibimos también una cuarta carta, referida a un caso fascinante ocurrido con relación a una obra maestra... pero el remitente (un tal M.G.) apenas enterado de que la comentaríamos, nos prohibió mencionar el asunto.

Será cuestión de convencerlo algún día...

* * *

Esta nota ha sido preparada por Juan Javier Negri. Para más información sobre este tema pueden comunicarse con el teléfono (54-11) 5556-8000 o por correo electrónico a np@negri.com.ar.

**Este artículo es un servicio de Negri & Pueyrredon Abogados a sus clientes y amigos.
No tiene por objeto prestar asesoramiento legal sobre tema alguno.**