

# Cómo vender arte en subasta

*Guía práctica para consignadores*

**Por Juan Sarracino**

*Edición preparada el 21 de septiembre de 2026*



*Imagen ilustrativa creada para esta publicación. No representa una casa de subastas ni una obra identificable.*

**Conclusión principal.** Una subasta puede ampliar el mercado y crear competencia, pero solo funciona bien cuando la obra, la casa, la venta, la reserva y los costos están alineados. El vendedor debe juzgar el neto probable y el riesgo, no el titular del resultado.

## La subasta no es una simple venta

Una casa de subastas actúa como intermediaria y agente del consignador bajo un contrato. Investiga, cataloga, promociona y ofrece la obra; el comprador que presenta la puja ganadora celebra la compraventa conforme a las condiciones de la venta. El vendedor no controla el precio final: controla, dentro de lo negociado, la casa, la venta, el estimado, la reserva y el calendario. El resultado depende después de la demanda que coincida en ese momento.

| Modalidad   | Ventajas                                                                               | Desventajas                                                                                                               |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Presencial  | Ritual competitivo; especialistas y clientes en sala; percepción inmediata del ritmo.  | Costos de montaje y viaje; acceso físico limitado; la audiencia real también depende de teléfonos e internet.             |
| Híbrida     | Combina sala, teléfono, ofertas ausentes y plataformas; máxima cobertura práctica.     | Más canales que coordinar; posibles retrasos de transmisión; términos distintos según plataforma.                         |
| Solo online | Calendario flexible, alcance internacional y costos operativos potencialmente menores. | Menor inspección física; fuerte dependencia de fotografía, condición y confianza; más competencia entre ventas digitales. |

## El proceso de consignación paso a paso

1. Consulta inicial. Envíe imágenes del frente, reverso, firma, etiquetas, marco y daños; añada artista, título, fecha, técnica, medidas sin marco, procedencia, exposiciones, bibliografía y certificados.
2. Evaluación y aceptación. La estimación gratuita de subasta no es una tasación para seguro, impuestos o juicio. La casa decide si la obra encaja en su mercado y mínimos.
3. Contrato. Negocie comisión, reserva, seguros, fotografía, transporte, almacenamiento, retirada, derecho de rescisión, jurisdicción, plazo de pago y tratamiento de un lote no vendido.
4. Recepción y diligencia. La casa revisa condición, titularidad, autenticidad, procedencia, sanciones y requisitos de identificación. Una atribución puede cambiar tras el examen físico.
5. Catalogación y campaña. El especialista fija la descripción, las imágenes, el estimado y la posición en la venta. Revise los datos antes de que se cierre el catálogo.
6. Subasta. La puja puede comenzar por debajo del estimado bajo. Si no alcanza la reserva, el lote queda sin vender o buy-in.
7. Liquidación. El comprador paga primero; luego la casa deduce comisión y cargos y remite el neto según el contrato. Un resultado publicado no equivale a ese neto.
8. Después de la venta. Coordine devolución, nueva oferta o venta privada de los lotes no vendidos; evite reofrecer inmediatamente sin una estrategia que explique el fracaso previo.

## Cómo elegir la casa y la venta

El nombre más grande no siempre produce el mejor resultado. Compare el historial verificable de la casa con el artista, la categoría, el rango de precio y el lugar de venta. Pida los últimos lotes vendidos y no vendidos, no solo récords. Examine la audiencia, la calidad del catálogo, la capacidad de investigación, el calendario, el servicio posventa y la claridad del contrato.

- Solicite por escrito estimado, reserva recomendada, comisión y todos los posibles cargos.
- Pregunte si habrá garantía, anticipo, interés financiero de terceros o comisión de introducción, y cómo se revelará.
- Confirme quién paga autenticación, análisis técnico, fotografía, seguro, transporte y devolución.
- Compruebe moneda, impuestos, controles de exportación y lugar jurídico de la venta.
- No consigne únicamente por un estimado alto. Un estimado irreal puede desalentar pujas y terminar en un lote quemado.

## Subasta, galería, dealer o comprador final

| Canal           | Mejor cuando                                                           | Costo y riesgo principal                                                                 |
|-----------------|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| Subasta         | Hay demanda competitiva, comparables y necesidad de una fecha pública. | Resultado incierto, comisiones y exposición del fracaso si no se vende.                  |
| Galería         | La obra encaja en un programa y puede esperar al comprador adecuado.   | Plazo largo y comisión negociada; poca transparencia pública.                            |
| Art dealer      | Se necesita rapidez, discreción o acceso a compradores especializados. | El dealer compra con margen o cobra comisión; conflicto si no revela a quién representa. |
| Comprador final | Existe confianza, precio acordado y documentación suficiente.          | Alcance limitado, negociación directa, fraude de pago y responsabilidad contractual.     |

## Comisiones y lectura correcta del resultado

El hammer price o precio de martillo es la puja aceptada. La prima del comprador se añade al martillo y la paga el comprador; no debe confundirse con la comisión del vendedor. Algunas casas publican el total realizado con prima y, en ciertos lugares, otros cargos. Los impuestos,

transporte y derechos de reventa pueden añadirse aparte. El consignador recibe el martillo menos comisión y gastos autorizados, no el total publicado.

**Ejemplo ilustrativo.** Martillo de US\$20,000. Prima del comprador hipotética del 28%: US\$5,600. Resultado con prima: US\$25,600 antes de impuestos. Si el vendedor pactó 12% de comisión y US\$700 de gastos, su neto aproximado sería US\$16,900. La diferencia entre US\$25,600 publicado y US\$16,900 neto no es un error: representa obligaciones distintas. Use siempre el contrato y la factura real.

## Lista final antes de firmar

- Título legal y procedencia documentados; certificados verificados con su emisor.
- Informe de condición independiente cuando el valor o el riesgo lo justifique.
- Reserva, estimado, comisión, gastos, seguro y fecha de pago por escrito.
- Plan para exportación, impuestos, embalaje, transporte y lote no vendido.
- Copia completa del contrato, catálogo, correspondencia y liquidación final.

## Fuentes consultadas

Fuentes vigentes revisadas el 21 de septiembre de 2026. Las condiciones aplicables son siempre las de la venta y jurisdicción concretas.

1. Christie's, Información financiera para compradores.

<https://www.christies.com/help/buying-guide-important-information/financial-information> (consultado el 21 de septiembre de 2026; primas, incrementos y garantías)

2. Christie's, Preguntas frecuentes sobre compra y venta.

<https://www.christies.com/en/help/frequently-asked-questions> (consultado el 21 de septiembre de 2026; registro, consignación, pagos y resultados)

3. Sotheby's, Buy and Sell. <https://www.sothebys.com/en/buy-sell> (consultado el 21 de septiembre de 2026; canales de compra y forma de informar resultados)

4. Bonhams, Online Conditions for Sale for Buyers. <https://www.bonhams.com/legals/34183/> (consultado el 21 de septiembre de 2026; obligaciones contractuales en ventas online)

5. Phillips, guía para compradores. <https://www.phillips.com/buy> (consultado el 21 de septiembre de 2026; registro, pujas y pago)

6. LiveAuctioneers, ayuda para pujadores.

<https://help.liveauctioneers.com/hc/en-gb/categories/360000633091-Bidding> (consultado el 21 de septiembre de 2026; puja en plataformas)