

Marilena Locatelli Biey, Roberto Zanola

Il mercato delle sculture in Italia: gli operatori e il loro ruolo

(doi: 10.7390/9277)

Aedon (ISSN 1127-1345)

Fascicolo 2, dicembre 1999

Ente di afferenza:

()

Copyright © by Società editrice il Mulino, Bologna. Tutti i diritti sono riservati.
Per altre informazioni si veda <https://www.rivisteweb.it>

Licenza d'uso

L'articolo è messo a disposizione dell'utente in licenza per uso esclusivamente privato e personale, senza scopo di lucro e senza fini direttamente o indirettamente commerciali. Salvo quanto espressamente previsto dalla licenza d'uso Rivisteweb, è fatto divieto di riprodurre, trasmettere, distribuire o altrimenti utilizzare l'articolo, per qualsiasi scopo o fine. Tutti i diritti sono riservati.

Il mercato delle sculture in Italia: gli operatori e il loro ruolo

di [Marilena Locatelli Biey e Roberto Zanola](#) ^[1]

Sommario: [1. Introduzione.](#) - [2. Il mercato delle sculture.](#) - [3. Gli operatori del mercato.](#) - [4. Il ruolo dello Stato.](#) - [5. Conclusioni.](#)

1. Introduzione

Il presente studio analizza il mercato della scultura in Italia con riferimento ai soggetti che in esso operano: gli scultori, i collezionisti, i galleristi, i musei, le case d'asta, oltre allo stato. Il ricorso allo strumento delle interviste dirette ci ha consentito di evidenziare alcuni aspetti di natura economica che caratterizzano questo mercato: le ragioni che rendono il settore della scultura di dimensioni limitate, le strategie operative tese ad influenzare il mercato e le possibili ripercussioni che la legislazione esercita nel promuovere e nel tutelare questo settore.

Prima di addentrarci nello specifico di questo lavoro, è necessario definirne l'oggetto. L'Enciclopedia universale dell'arte ^[2] definisce la scultura come l'insieme di " tutte le figurazioni ottenute in rilievo totale (tutto tondo) o parziale (alto e basso rilievo, incisione, graffito, scavo) mediante procedimenti d'intaglio e di modellazione, in qualsiasi materia". E più oltre delinea il carattere specifico di questa espressione dell'arte, che consiste "nell'inseparabilità dell'immagine dalla consistenza tangibile dell'oggetto nello spazio naturale, dalla qualità della materia e dal suo volume e dai diversi effetti prodotti dal movimento delle ombre per la mutevole incidenza della luce".

La conseguente classificazione del "prodotto scultura" è piuttosto complessa e si articola nei procedimenti utilizzati (l'intaglio e il modellato); nel tipo di materia (la creta, il metallo con preferenza per il bronzo, la pietra e il legno, oltre ad alcuni materiali particolari quali l'avorio, l'osso, il vetro, lo stucco, il cuoio, etc.); e nella dimensione, destinazione o funzione dei manufatti.

Inoltre, negli anni recenti, accanto alle tipologie ritenute classiche (scultura figurativa ed astratta), si sono sviluppati nuovi modi di fare scultura, soprattutto con l'impiego di materiali inusuali, quali la plastica, il cartone, i tubi al neon, le lamiere e i profilati, i fili metallici, etc., oltre alla realizzazione di installazioni, cioè opere che conglobano tecniche e materiali eterogenei ^[3].

Una peculiarità di questo lavoro è costituita dal ricorso ad interviste dirette ad operatori privilegiati del settore, che ha consentito di cogliere alcuni aspetti caratteristici del mercato che sarebbero altrimenti sfuggiti alla sola analisi di natura teorica. Anche se la maggior parte delle interviste ha riguardato soggetti dell'area piemontese, la generalità dei temi trattati consente di estendere l'analisi di queste pagine al

settore delle sculture in Italia.

2. Il mercato delle sculture

Il mercato della scultura in Italia, così come a livello internazionale, è molto più limitato di quello della pittura. Non esiste una stima univoca del peso percentuale del settore, anche se le case d'aste stimano che l'ammontare del volume di affari riguardante le sculture sia pari al 3-5% delle transazioni complessive. Verosimilmente questo valore deve essere aumentato se si considerano anche le transazioni tra committenti ed artisti, un fenomeno piuttosto comune nel settore delle sculture.

Numerosi sono le cause indicate dagli operatori del settore del limitato sviluppo della scultura rispetto alle altre arti figurative. Innanzitutto i notevoli costi di realizzazione delle sculture ottenute per fusione di metalli, oltre alle notevoli difficoltà tecniche nella scelta, nella lavorazione dei materiali e nella realizzazione dell'opera. Il problema è particolarmente rilevante nel caso di giovani artisti, che da un lato non sono in grado di sostenere costi elevati e dall'altro hanno necessità di vendere le proprie opere con tempestività per recuperare i costi sostenuti. Si pensi, ad esempio, al mercato della scultura monumentale, dominato dalla presenza di pochi artisti affermati.

Tra le ulteriori cause della minore diffusione delle sculture rispetto ai dipinti vi è il gusto degli acquirenti, più inclini all'acquisto di dipinti che non di sculture, e la maggiore possibilità di riproduzioni. In genere l'opera ottenuta dalla fusione di metalli non è prodotta in esemplare unico, ma solitamente almeno in tre copie. Questo aspetto ha effetti contrastanti a seconda del punto di vista da cui si osserva: quello del collezionista o quello dello scultore. Il collezionista vuole l'originalità del pezzo e quindi l'esemplare unico: lo scultore, invece, ha interesse a produrre più copie perché in questo modo ammortizza più facilmente i costi di produzione dell'opera. Inoltre, quando lo scultore ha un mercato abbastanza ampio, la possibilità di realizzare copie gli permette di essere presente a diverse mostre in uno stesso anno.

Infine, una caratteristica peculiare del mercato delle sculture, che ha contribuito a rallentare lo sviluppo, è costituito dal pericolo di falsificazione. Infatti, nonostante la diffusione di tecniche di indagine sempre più sofisticate per stabilire l'epoca di lavorazione dei materiali, la falsificazione della scultura si presenta più facile di quella della pittura.

Nel mercato della scultura, ed in particolare in quello delle fusioni, il prezzo è determinato dal valore di costo. Esso comprende il costo di realizzazione dell'opera, una percentuale per la galleria, eventuali spese per la realizzazione di cataloghi ed un margine per l'artista [4]. Diverso è il caso di artisti affermati, allorché alla formazione del prezzo della scultura concorrono oltre al costo di realizzazione, anche la sua rarità, l'apprezzamento da parte degli acquirenti e dei committenti e, dunque, la disponibilità a pagare degli stessi. È quindi un valore soggettivo, fondato sul valore storico e sul calcolo economico di un determinato soggetto o settore di mercato in un determinato momento.

Per quanto riguarda le sculture contemporanee, spesso realizzate con materiali inusuali, la valutazione estetica ed il conseguente valore monetario è maggiormente influenzabile da mode temporanee, non essendo gli storici e gli operatori del mercato arrivati a stabilire ciò che è "valido" e che "durerà nel tempo" [5]. D'altro canto, il mercato dell'arte presenta delle caratteristiche che lo rendono sempre più assimilabile al mercato mobiliare. Vi è, infatti, una relazione diretta tra aumento della ricchezza e domanda di opere d'arte, anche se la ricchezza, da sola, non spiega la totalità della domanda, stante l'importanza del piacere estetico che il soggetto trae dal possesso dell'opera d'arte [6].

3. Gli operatori del mercato

Il mercato della scultura è caratterizzato dalla presenza di una pluralità di soggetti, così come schematizzato nella figura 1. Lo scultore colloca la sua produzione sul mercato attraverso due canali di

vendita: i committenti (privati e pubblici) e le gallerie (o i mercanti d'arte). Nel primo caso il rapporto artista-compratore è diretto, siano essi committenti privati (collezionisti o occasionali compratori) o pubblici (musei, fondazioni, enti pubblici e religiosi), mentre nel secondo caso, le gallerie d'arte private spesso operano come intermediari tra lo scultore e gli acquirenti. Un ulteriore soggetto che opera attivamente sul mercato è rappresentato dalle case d'asta, che collocano sul mercato opere provenienti dai collezionisti privati.

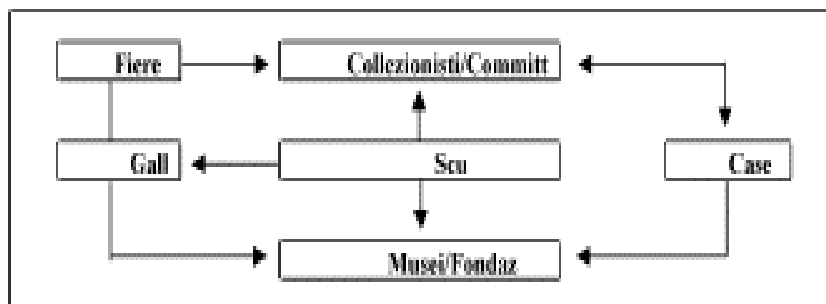


Fig. 1. Gli operatori del mercato.

Con riferimento alla figura 1 sono necessarie due ulteriori specificazioni. La prima riguarda i soggetti che non sono stati fin qui menzionati, ma che occupano un ruolo di rilievo nella promozione e diffusione del mercato delle sculture: da un parte i critici d'arte, i media ed i cataloghisti, dall'altra lo stato, che esercita un'influenza indiretta sul mercato delle sculture attraverso la promulgazione di leggi può o meno incentivare il mercato della scultura. Una seconda specificazione riguarda la scelta di ignorare in questa sede qualsiasi riferimento al mercato non legale e al mercato sommerso ^[7], attualmente alimentato soprattutto da sculture in legno e in marmo di piccole dimensioni, come evidenziano i repertori degli oggetti rubati del Nucleo dei carabinieri.

3.1. Gli scultori

Tra gli scultori contemporanei pochissimi sono quelli che lavorano la pietra, pochi quelli che lavorano il bronzo ed in generale i metalli di fusione a causa delle difficoltà tecniche legate alla realizzazione delle opere. Per contro, molto numerosi sono gli artisti che utilizzano materiali inusuali ed innovativi, spesso assemblati ricorrendo a tecniche eterogenee, le cosiddette installazioni.

Le sculture sono spesso commissionate direttamente all'artista dall'acquirente ed in questo il mercato della scultura si differenzia dal mercato della pittura. Si tratta di opere destinate al decoro di uffici pubblici e privati, chiese, sculture monumentali, arte cimiteriale, etc. Inoltre, una possibilità per gli artisti, particolarmente attiva quando la normativa fiscale prevedeva la possibilità di detrarre dai bilanci aziendali questo tipo di costi, è quella di produrre "multipli" per le aziende, utilizzabili dalle stesse per regali di pregio. E' qui da evidenziare come lo sviluppo del mercato dell'arte come forma di investimento, a cui si è assistito in questi anni, se da una parte costituisce un indubbio vantaggio anche per gli artisti, dall'altro rappresenta un disincentivo ad offrire opere di elevato pregio artistico, data la domanda per opere originali, con bassi costi di produzione e prodotte in grande quantità.

La reputazione acquisita nel corso del tempo è il determinante principale delle quotazioni raggiunte sul mercato. A tale scopo lo scultore ricorre agli stessi canali dei pittori: le gallerie d'arte (spesso non specializzate unicamente nella commercializzazione di sculture), i mercanti d'arte, i musei, le fondazioni d'arte. Per collocare le proprie opere, l'artista sottopone materiale fotografico agli operatori del settore, oppure presenta le proprie opere alle mostre, anche se quest'ultima strategia comporta costi molto alti per lo scultore.

3.2. I collezionisti

Tra le figure fondamentali del mercato delle sculture vi sono indubbiamente i collezionisti, riconducibili a due tipologie: i collezionisti propriamente detti ed i collezionisti "a tempo". I primi acquistano perché interessati all'arte, per il piacere di vivere con le opere, di conoscere gli artisti e di vedere le mostre. Per questi collezionisti la ridotta profittabilità dell'investimento in arte [8] è più che compensata dal piacere estetico che essi traggono dal possesso dell'opera, il cosiddetto "dividendo estetico" [9].

Nella seconda tipologia rientrano i nuovi ceti economicamente emergenti, quelli che acquistano le opere come *status symbol* e/o come investimento commerciale con aspettative finanziarie. Questi collezionisti sono quelli che, da un lato, rendono attivo il mercato, ma dall'altro fanno salire o scendere i prezzi in modo imprevedibile. Sono acquirenti che non seguono nel tempo il mercato dell'arte, ma si allontanano da questo, comperano altre cose e conseguentemente fanno prima salire e poi scendere i prezzi. La loro presenza determina un aumento illusorio della domanda con un conseguente aumento dei prezzi, cui seguono periodi di contrazione degli stessi quando questi collezionisti abbandonano il mercato. L'azione destabilizzante sulle quotazioni è ancora più esacerbata nel caso delle sculture, a causa delle ridotte dimensioni del mercato.

3.3. I galleristi

Il numero di gallerie d'arte che trattano arte moderna e contemporanea in Italia erano nel 1996 pari a 1094, con un giro d'affari stimato di circa 2.000 miliardi di lire, pari a circa un decimo del mercato mondiale [10]. In Italia, a differenza di quanto accade a livello internazionale, il mercato presenta un carattere policentrico, essendo ripartito tra Milano, Torino, Firenze e Roma.

Un dato comune a tutte le gallerie, spesso legate alla figura del proprietario, è la mancanza di specializzazione nel settore delle sculture, dal momento che trattano in modo indifferenziato tutte le forme di produzione artistica. Inoltre, si registra la mancanza di una solida struttura aziendale, capace di fronteggiare le crisi del mercato [11].

Le gallerie che operano sul mercato sono di due tipi. Le gallerie di scoperta sono specializzate in giovani emergenti. Come abbiamo evidenziato precedentemente, sono i giovani scultori che di solito si propongono al gallerista, ma a volte è il gallerista stesso che riceve segnalazioni da parte dei colleghi. L'autore lascia le opere in conto vendita al gallerista, cui è garantita una provvigione in caso di vendita. Tuttavia, è anche possibile che il gallerista acquisti le opere dell'artista ad un prezzo inferiore al prezzo di mercato qualora intenda seguirlo nel tempo. In questo caso spesso ne diventa l'esclusivista [12]. Le gallerie di mercato, altresì, sono specializzate in autori già affermati (generalmente di età compresa tra 50 i 60 anni) o in grandi maestri (gallerie storiche).

3.4. Le fiere internazionali

Le grandi fiere nazionali e internazionali sono un osservatorio importante dell'arte, capaci di attirare l'interesse di operatori e di collezionisti. Esse si propongono come obiettivo quello di rafforzare la qualità artistica delle opere, di ampliare l'internazionalità del mercato e di favorire i contatti tra i diversi operatori del mercato. Generalmente queste fiere hanno settori differenti per l'arte antica, moderna e contemporanea.

Anche se la scultura nelle fiere internazionali occupa un posto meno importante della pittura, in questi ultimi anni si registrano segnali di un crescente interesse. Ne sono prova i padiglioni riservati alla scultura contemporanea nelle principali fiere internazionali d'arte: Artissima a Torino e Arte Fiera a Bologna, Fiac a Parigi, Arco a Madrid, Euroart99 a Barcellona, Art30 a Basilea, Art Frankfurt a Francoforte, Art Cologne a Colonia, Art98 a Chicago.

Alcune strutture fieristiche offrono in consultazione un sito Internet mirato a diffondere informazioni sulle attività svolte nell'ambito della fiera. Tuttavia, gli unici dati disponibili *on-line*, oltre a quelli di carattere generale sulla fiera, sono il numero dei visitatori, quello degli espositori, la loro provenienza ed in alcuni casi i nominativi degli artisti presentati dalle gallerie.

Dall'analisi della tabella 1 emerge come Artissima ed Arte Fiera, le due manifestazioni che si svolgono in Italia, registrano una notevole presenza di galleristi, del tutto in linea con le più importanti fiere internazionali. Per contro, in Italia la presenza del pubblico, così come degli operatori, è inferiore ai valori registrati all'estero. Tuttavia l'interpretazione dei dati è solo parziale, dal momento che nessuna fiera è in grado di comunicare la percentuale delle opere vendute, i dati sui prezzi di vendita e sul fatturato globale realizzato nel corso della manifestazione.

Tab. 1. *Le fiere internazionali*

Fiera	Citta'	Paesi presenti	Gallerie presenti	Visitatori
Artissima	Torino	7	120	21.000
Arte Fiera	Bologna	10	250	n.d.
Fiac	Parigi	18	138	90.000
Art 30	Basilea	n.d.	250	50.000
Art98	Chicago	21	177	n.d.

Fonte: Internet.

3.5. I musei

I musei occupano un ruolo di rilievo nel mercato delle sculture. L'inserimento nella collezione di un museo di un artista rappresenta il riconoscimento del suo valore da parte degli esperti del settore, provocando un incremento del valore delle sue opere.

Le acquisizioni dei musei implicano sia un problema di natura operativa legato alla disponibilità di risorse finanziarie per procedere alle acquisizioni, sia un problema di natura metodologico legato alla selezione degli artisti e delle opere *tout court*. Infatti, le politiche messe in atto dai musei non fanno solitamente distinzione tra scultura, pittura, fotografia, etc., anche se numericamente le sculture presenti nei musei sono inferiori rispetto a quelle dei dipinti.

I musei e/o gallerie di arte moderna esistenti in Italia traggono le risorse finanziarie necessarie per acquisizioni sia dal settore privato che da quello pubblico. Le risorse finanziarie private provengono solitamente dalla gestione del patrimonio di fondazioni, create sulla base di lasciti o di fondazioni nate spontaneamente per sostenere il museo, oppure ancora dalla sponsorizzazione di enti privati. Si crea, così, uno stretto legame tra l'istituzione finanziatrice dell'attività ed il conservatore del museo, che spesso operano di concerto [13].

L'aspetto fondamentale della politica delle acquisizioni riguarda le sue influenze sul mercato ed in particolare sulla variazione dei prezzi delle opere degli artisti selezionati per l'acquisto. E' quindi interessante capire come avviene la scelta degli artisti e delle opere. Il criterio guida fondamentale è rappresentato dalla caratterizzazione del museo. Gli aspetti specifici di un museo sono quelli che dovranno essere esaltati e valorizzati nelle acquisizioni onde evitare che il visitatore, pur cambiando museo, abbia sempre l'impressione di trovarsi nel medesimo luogo. Pur nel rispetto della caratterizzazione del museo, tuttavia, ci si trova di fronte a criteri e a scuole diverse: infatti non c'è un solo modo corretto di acquisire le opere e di presentarle. Dunque, per rendere corretta e trasparente la scelta, diviene importante rendere chiari ed espliciti i criteri della scelta ed i problemi incontrati [14].

3.6. Le case d'asta

Le case d'asta sono uno strumento importante per il mercato, non solo perché rappresentano un luogo naturale di incontro tra domanda e offerta, ma anche per la loro capacità di garantire la

commercializzazione delle sculture, così come delle opere d'arte in genere, in tempi brevi, oltre a fornire servizi finanziari agli acquirenti.

Tab. 2. *Le sculture battute in asta: 1986-1995*

Città	N. sculture
Milano	393
Roma	195
New York	7.116
Londra	4.730
Parigi	4.708
Stoccolma	503
Berlino	272
Altre	9.210
Totale	26.734

Fonte: Mayer International Auction Records su Cd-rom.

In campo internazionale le grandi case d'asta - Sotheby's e Christie's - operano prevalentemente sulle piazze di Parigi, Londra e New York, mentre in Italia le città più importanti sono Milano e Roma, così come si evince dalla tabella 2.

La pubblicità che precede le aste, attraverso la pubblicazione di cataloghi, permette la diffusione delle informazioni sulle caratteristiche ed il valore delle opere e può contribuire anche al riconoscimento, e quindi al ritrovamento, di opere rubate e contraffatte.

Inoltre, le case d'asta sanno anticipare le tendenze che si trasformeranno in vere e proprie mode, data la loro capacità di cogliere sia pure impercettibili segnali di interesse del mercato. Le società, prevalentemente operanti a livello internazionale, offrono in asta diverse tipologie di opere al fine di verificare l'eventuale apprezzamento da parte dei collezionisti, e, in base al grado di entusiasmo suscitato, decidono se valga la pena o meno di ripetere l'esperimento. Infatti, non va dimenticato che le case d'asta sono notoriamente avverse al rischio e quindi gli artisti e le opere qualitativamente valide tendono a rimanere nel mercato, mentre quelli meno "buoni" vengono scartati [\[15\]](#).

Le vendite di sculture attraverso le case d'asta ammontano ad un valore stimato tra il 3% ed il 5% del fatturato, a testimonianza di un mercato di proporzioni limitate. I prezzi di scambio delle sculture sono relativamente bassi rispetto al valore artistico delle opere commercializzate [\[16\]](#). Ciò è da attribuire alle dimensioni limitate della domanda e dell'offerta: spesso accade che vengono venduti pezzi isolati, di notevole pregio artistico, ma il cui prezzo registrato in asta non raggiunge valori elevati a causa della limitata domanda. Pertanto, collezionisti attenti, seguendo le diverse aste, sono stati in grado di costruire delle collezioni di pregio investendo cifre modeste [\[17\]](#).

4. Il ruolo dello Stato

Come abbiamo avuto modo di sottolineare precedentemente, lo stato può, attraverso l'azione legislativa, influenzare il mercato delle sculture, favorendone o meno un suo sviluppo. In particolare, nelle pagine che seguono affronteremo due specifiche questioni: qual è il ruolo dell'attuale legislazione nel promuovere lo sviluppo del mercato e come i vincoli imposti dalla legislazione sulla tutela del patrimonio artistico - e le conseguenti implicazioni sul valore delle opere - siano messe in discussione dall'applicazione della normativa europea.

4.1. Gli interventi a favore del mercato

La legge 29 luglio 1949, n. 717, con le successive modifiche del 1960 e del 1976, prevede che il 2% del costo di costruzione o di ristrutturazione di un'opera pubblica sia destinato alla realizzazione di opere di abbellimento artistico. Essa avrebbe dovuto costituire uno strumento di sostegno alla produzione artistica, in particolare di sculture, tuttavia nella realtà le risorse rese disponibili da questa normativa sono state congelate e non finalizzate a concorsi pubblici di prestigio internazionale. Inoltre, oggi sembra restrittivo il vincolo di destinazione dell'intervento artistico alla singola opera nel caso di opere di edilizia pubblica. Infatti, si dovrebbe prevedere la possibilità di intervenire non solo per l'abbellimento dell'edificio, ma anche dell'area sulla quale insiste l'edificio, garantendo una continuità nel decoro delle città, parallelo a quello urbanistico. In questo senso una proposta interessante sarebbe quella di vedere accolti gli artisti nella progettazione globale della realtà urbana, sia essa iniziativa pubblica o privata e come già avviene in altri paesi.

L'altro aspetto riguarda i concorsi per la realizzazione dell'opera d'arte, a cui scultori di chiara fama mal si assoggettano, stante la possibilità di essere giudicati da persone non esperte. Un modello alternativo è quello inglese, dove la selezione degli artisti avviene in due tempi. La prima selezione avviene sulla credibilità dell'artista e sui progetti presentati e che sono interamente rimborsati sulla base delle spese sostenute per la loro realizzazione. Solo in un secondo tempo viene individuato il progetto da realizzare.

Infine un'articolata proposta di riforma del settore dovrebbe prevedere interventi legislativi anche a favore dei giovani artisti. Da una parte si potrebbe riservare loro alcuni concorsi per interventi di importo limitato, dall'altra si dovrebbero creare centri d'arte alternativi ai musei, agili strutture organizzative poco costose, in grado di diffondere informazioni sull'arte contemporanea [18].

4.2. La tutela del patrimonio artistico

La legge 1 giugno 1939, n. 1089, tutela il patrimonio artistico nazionale, sia esso pittura, scultura o altro [19]. Le opere di grande interesse artistico nazionale, realizzate da artisti morti da almeno 50 anni, sono soggette a "notifica di vincolo di interesse storico artistico". La notifica è un provvedimento amministrativo con il quale sono imposti una serie di vincoli sulla libera commercializzazione dell'opera [20]: l'opera non può essere restaurata senza il benestare della soprintendenza; non può essere esposta temporaneamente senza il suddetto benestare; la vendita è consentita solo all'interno dello stato. In caso di vendita, inoltre, devono essere seguite delle procedure prestabilite e lo stato può esercitare entro i termini previsti dalla legge, il diritto di prelazione nell'acquisto.

In seguito, la legge 2 agosto 1982, n. 512 ha previsto interventi di natura fiscale e finanziaria [21] a favore delle opere soggette a notifica, che non sono riusciti, tuttavia, a contrastare il deprezzamento dal 30% al 50% subito dalle opere soggette a notifica. Questa riduzione di prezzo è da imputarsi non solo alla ridotta ampiezza geografica del mercato entro cui possono essere vendute le suddette opere [22], ma anche alla ritrosia a rendere pubblico l'acquisto di un'opera ed il prezzo pagato a causa delle possibili conseguenze di natura fiscale.

Un altro aspetto affrontato dalla giurisprudenza, che sta acquistando un'importanza crescente, riguarda la circolazione delle opere d'arte a livello comunitario e la restituzione delle opere uscite illegittimamente [23]. Vi è un *trade-off* tra la libera circolazione di beni tra i paesi della comunità da un parte, e la legislazione nazionale che tutela la propria produzione artistica dall'altra: infatti, da un lato si ha l'abbattimento delle frontiere, ma dall'altro si vuole impedire la fuga delle opere d'arte. Esso è particolarmente rilevante per i paesi come l'Italia, la Francia e la Grecia che detengono gran parte del patrimonio artistico mondiale.

Gli interventi legislativi comunitari più significativi sono il regolamento 3911/92 - e le successive disposizioni applicative e modifiche (752/93 e 2469/96) - e la direttiva 93/7/Cee che modificata la direttiva 96/100/Ce. Il regolamento disciplina l'esportazione dalla Comunità verso l'esterno e non i movimenti in ambito comunitario. Per lasciare l'Europa, i beni culturali devono essere accompagnati da un'apposita autorizzazione che può essere negata in caso di esistenza di una legislazione nazionale di tutela del

patrimonio avente valore artistico, storico o archeologico. Vengono quindi lasciati ampi margini di manovra alla libertà di ciascun Paese.

La direttiva si occupa invece della restituzione dei beni usciti illecitamente dai confini di uno stato membro verso quelli di un altro Paese della Comunità. La definizione "minima" di bene culturale, per il quale è possibile chiedere la restituzione, è individuabile in un elenco di opere citate in un allegato della direttiva, anche se tale elenco è solo indicativo e ogni Stato può estendere l'obbligo della restituzione a categorie di beni non comprese nell'elenco. È istituita una procedura per rientrare in possesso del bene trafugato nella quale è fondamentale la presentazione di un documento che descriva il bene oggetto della richiesta di restituzione. Pertanto è fondamentale avere proceduto ad una catalogazione completa e accurata di tutto ciò che si possiede. Tanto nella direttiva che nel regolamento nulla si legge sulla tutela delle raccolte private.

La richiesta di restituzione non può più essere avanzata dopo che siano trascorsi dodici mesi dal momento in cui lo Stato "derubato" viene a conoscenza del luogo in cui si trova il bene e dell'identità del suo possessore. Se invece lo Stato è a conoscenza soltanto del fatto che il bene non è più sul suo territorio, la prescrizione diventa di 30 anni, 75 nel caso in cui il bene faccia parte di una collezione di interesse pubblico [24].

Un altro aspetto importante è quello del mutuo riconoscimento della legislazione del Paese al quale i beni appartengono al quale si sta ancora lavorando. Si noti infine che i beni demaniali sono per loro natura imprescrittibili e quindi esistono limiti temporali per le azioni di restituzione, trattandosi di beni che non possono che appartenere allo Stato.

L'applicazione dei regolamenti Ce ha trovato chiarimenti in due circolari ministeriali (1/4/93 per i beni culturali e 24/3/93 n. 530/3500/IX per le finanze), mentre la legge 30 marzo 1998, n. 88 [Norme sulla circolazione dei beni culturali](#) ha dato attuazione in Italia alle suddette norme della Comunità. Tuttavia, in attesa della stesura di un testo unico attualmente in corso, la giurisprudenza sull'argomento resta piuttosto frammentaria.

5. Conclusioni

Nel corso di questo lavoro sono state evidenziate alcune delle caratteristiche del mercato della scultura in Italia attraverso l'utilizzo di interviste dirette ai principali operatori del settore: gli scultori, i collezionisti, i galleristi, i musei, le case d'asta e lo stato.

Il mercato delle sculture in Italia, così come a livello internazionale, è più limitato di quello dei dipinti, anche se si registrano segnali di crescente interesse verso questa forma di espressione artistica. Tra le possibili cause che sono state evidenziate, i notevoli costi di realizzazione delle sculture ottenute dalla fusione di metalli, che incidono direttamente sul costo dell'opera, insieme alla preferenza accordata dai collezionisti ai dipinti, più facili da collocare all'interno delle abitazioni.

Diventa, pertanto, di grande rilievo il ruolo esercitato dagli operatori attivi nel mercato della scultura. Le gallerie d'arte rappresentano uno strumento di promozione e sostegno degli scultori (emergenti e non), sia con esposizioni che attraverso fiere internazionali. La politica delle acquisizioni dei musei, d'altro canto, esercita un'influenza diretta sulle quotazioni delle opere degli artisti selezionati e sul loro riconoscimento a livello internazionale. Infine le case d'asta consentono di garantire una certa liquidità agli investimenti in opere d'arte, oltre a fornire servizi finanziari agli acquirenti. Un ultimo soggetto che esercita un'influenza indiretta sul mercato delle sculture, e più in generale sul mercato dell'arte *tout court*, è lo stato, la cui azione si esercita in due differenti direzioni: da una parte la promozione del mercato e dall'altra la tutela del patrimonio artistico nazionale.

Questo lavoro costituisce un primo tentativo di analisi sistematica del mercato delle sculture. Anche se riteniamo che questo lavoro presenta un carattere di sufficiente generalità, è possibile estendere la

ricerca ad un numero maggiore di soggetti, in particolare modo quelli operanti sulle piazze più importanti: Milano, Bologna, Firenze e Roma. Inoltre sarebbe utile analizzare il ruolo dell'Italia nel quadro internazionale. Infine, una formalizzazione teorica potrebbe fornire ulteriori elementi per meglio comprendere il funzionamento di questo mercato. [25]

Note

[1] Desideriamo ringraziare G. Brosio e W. Santagata per i suggerimenti e commenti che hanno accompagnato la prima stesura di questo lavoro. Rimaniamo, ovviamente, i soli responsabili per eventuali errori ed imprecisioni. Lavoro finanziato con contratto Cnr n. 97- 00598.PF36 Beni culturali.

[2] Cfr. G.C. Argan, *Scultura*, in *Enciclopedia universale dell'arte*, Firenze 1965, vol. XIII.

[3] Scultura ed installazioni non dovrebbero comunque rientrare nella stessa classificazione in quanto la scultura si riferisce a un'opera a sé stante, ad un elemento che è autonomo, mentre l'installazione può conglobare più cose (pittura, scultura e altro), ed è quindi interpretabile come una narrazione articolata con linguaggi diversi. Il mancato aggiornamento delle classificazioni negli archivi dei musei e delle biblioteche comporta che le installazioni siano erroneamente classificate come sculture.

[4] Nel mercato dei dipinti il valore del quadro è generalmente dato dal prodotto tra la somma della base e dell'altezza del dipinto ed un coefficiente il cui valore è stabilito in base all'importanza dell'artista (in genere compreso tra 1 a 10).

[5] W.J. Baumol, *Economic Issues in the arts. Unnatural value: or Art investment as floating crap game*, in "American Economic Review", 1986, n.76, 10-14 descrive la determinazione dei prezzi delle opere d'arte come un *floating crap game*. Ciò è dovuto al fatto che i prezzi non sono ancorati ad alcun elemento oggettivo e quindi possono fluttuare in maniera imprevedibile sulla base di mutamenti non osservabili nei gusti dei consumatori.

[6] Sull'argomento si veda: B.S. Frey e W.W. Pommerehne, *Muses and Markets: Explorations in the Economics of the Arts*, Oxford 1989; W. N. Goetzmann, *Accounting for Taste: Art and the Financial Markets Over Three Centuries*, in "American Economic Review", 1993, 83(5), 1371-1376; J. Pesando, *Arts as an investment: The market for Modern Prin*, in "American Economic Review", 1993, 83 (5): 1075-1089; D. Throsby, *The Production and Consumption of the Arts: A View of Cultural Economics*, in "Journal of Economic Literature", 1994, 32 (1), 1-29; G. Candela e A. Scorcu, *Il prezzo dei dipinti*, Bologna 1995.

[7] Cfr. A. Cocchi, *Mercato legale e mercato sommerso*, in *Produzione e circolazione dell'informazione nel mercato dell'arte*, a cura di G. Candela e M. Benini , Bologna 1997.

[8] Cfr. nota 5) e inoltre: O. Chanel, A. Gerard-Varet e V. Ginsburg, *The Relevance of Hedonic Price Indices*, in "Journal of Cultural Economics", 1996, 20, 1-24; E. Lazzaro e G. Mossetto , *Le determinanti dei prezzi delle opere d'arte*, in *Produzione e circolazione dell'informazione nel mercato dell'arte*, a cura di G. Candela e M. Benini, Bologna 1997,; M. Locatelli-Biey e R. Zanola, *Investment in Paintings: A Short-Run Index*, in "Journal of Cultural Economics", 1999, (di prossima pubblicazione).

[9] B. S. Frey e W. W. Pommerehne, *Muses and Markets: Explorations in the Economics of the Arts*, Oxford 1989.

[10] G. Candela e M. Benini, *Produzione e circolazione dell'informazione nel mercato dell'arte*, Bologna 1997.

[11] A. Jyrämä, *Barriers of entry and the contemporary art market. A Comparative study on art galleries in Finland, Sweden, France, and United Kingdom*, 1998, International Conference on Cultural Economics, Barcellona; W. Santagata, *Simbolo e merce*, Bologna 1998.

[12] Esiste un "problema di credibilità" dei giovani artisti nei confronti dei galleristi di scoperta, dal momento che sono incentivati "a modificare nel tempo e a danno del gallerista le strategie per lui ottimali". Al riguardo si veda W. Santagata, *Beni d'arte, modelli di scambio, istituzioni per il mercato*, in *Economia dell'arte*, a cura di W. Santagata, Torino 1998.

[13]

Un caso forse unico in Italia è quello di Torino, dove sono presenti due musei di arte moderna e contemporanea, ma con due situazioni completamente diverse. Mentre al Museo di arte contemporanea di Rivoli la responsabilità delle acquisizioni è completamente a carico del direttore conservatore, nel caso della Galleria d'arte moderna e Contemporanea (Gam), di proprietà del comune, le acquisizioni avvengono di concerto tra gli amministratori, la Fondazione De Fornaris e il curatore della Gam.

[14] Si veda sull'argomento gli atti del convegno *Le nuove acquisizioni nel futuro dei musei d'arte contemporanea*, Galleria civica d'arte moderna di Torino, 27 marzo 1999.

[15] Cfr. G. Candela e A. Scorcu, *Il prezzo dei dipinti*, Bologna 1995

[16] Cfr. M. Locatelli-Biey e R. Zanola, *The Market for Sculptures: An Hedonic Approach*, Università del Piemonte Orientale (mimeo), 1999.

[17] Un esempio al riguardo è rappresentato dalle piccole sculture dell'ottocento e primo novecento, documentate nel volume, A. Panzetta, *Dizionario scultori italiani dell'Ottocento*, II ed., Torino 1994, che sono ormai considerate una particolare nicchia del mercato delle sculture.

[18] In Italia non ci sono le *Kunshalle* tedesche o i *Centre d'art contèmporain* francesi cosicchè giovani artisti italiani si trovano ad operare in un contesto organizzativo che li discrimina internazionalmente sotto il profilo informativo della loro reputazione (Santagata, *Simbolo e merce* cit. nota 10).

[19] In un solo punto è fatto specifico riferimento alla scultura, e precisamente agli ornamenti di edifici: "Chi dispone e chi esegue il distacco di affreschi, graffiti, iscrizioni, tabernacoli ed altri ornamenti di edifici, esposti o non alla pubblica vista, deve ottenere l'autorizzazione dal Ministro per l'educazione nazionale, anche se non sia intervenuta la notifica del loro interesse" (art. 13).

[20] Essa può riguardare una singola opera, ma è applicabile anche al caso di collezioni, sia rispetto all'insieme di opere di pregio che la compongono, che alla struttura che la racchiude (notifica contestuale).

[21] I proprietari di beni soggetti a notifica possono detrarre dalle imposte le spese di conservazione. È inoltre prevista la possibilità di avere un contributo per le spese di manutenzione e conservazione, e quella di pagare le imposte di successione con donazioni di opere d'arte ai musei.

[22] Cfr. R. Moulin, *Patrimoine national et marché international. Les dilemmes de l'action publique*, in "Revue française de sociologie", 1998, 38, 465-495.

[23] Cfr. G. Brosio e W. Santagata, *Il mercato dei beni d'Arte in Lombardia*, in *Il Mercato delle opere d'arte e i problemi della circolazione a livello europeo*, a cura di E. Degiarde, D. Gregorio, Milano 1995; G. Guglielmino, *Le opere d'arte trafugate*, Fiesole 1997; W. Cortese, *I beni culturali e ambientali. Profili normativi*, Padova 1999.

[24] Secondo gli esperti sarebbe stato preferibile un'applicazione *sic et simpliciter* dell'articolo 36 del Trattato di Roma che contempla divieti all'esportazione delle opere d'arte, in deroga al principio della libera circolazione dei beni nella Comunità, piuttosto che disporre di un regolamento e di una direttiva che può legittimare la libera circolazione di quei beni, come le raccolte private, più suscettibili di circolazione selvaggia.

[25] Per questo studio sono stati intervistati i seguenti operatori del settore, che ringraziamo per la preziosa collaborazione e per la disponibilità dimostrata: E. Cannaviello, Presidente Associazione nazionale delle gallerie d'arte moderna e contemporanea; Ciliento, responsabile del settore esportazioni della Soprintendenza dei beni artistici e culturali del Piemonte; R. Cordero, scultore e docente dell'Accademia delle belle arti di Torino; G. Giannelli, Direttore del Museo d'arte contemporanea del Castello di Rivoli; R. Passoni, Direttore della Galleria d'arte moderna e contemporanea di Torino; Peola, Galleria d'arte moderna di Torino; Sant'Agostino, Casa d'asta, Torino; M.C. Spantigati, Soprintendente dei beni artistici e culturali del Piemonte.

[inizio pagina](#)