



DEL
MERCADO
ESPAÑOL
DEL
ARTE
EN 2014



03

CUADERNOS
ARTE Y MECENAZGO
EL MERCADO ESPAÑOL
DEL ARTE EN 2014

Clare McAndrew

Edita *Fundación Arte y Mecenazgo*
Av. Diagonal, 621 - 08028 Barcelona

Edición digital www.fundacionarteymecenazgo.org

Patronato de la Fundación
Arte y Mecenazgo

Leopoldo Rodés Castañé
Presidente

Isidro Fainé Casas
Vicepresidente

Juan Abelló Gallo
Esther Alcocer Koplowitz
Luis Bassat Coen
Arcadi Calzada Salavedra
Carmen Cervera, Baronesa Thyssen-Bornemisza
Josep F. de Conrado y Villalonga
Miguel Ángel Cortés Martín
Elisa Durán Montolio
Carlos Fitz-James Stuart, Duque de Huéscar
Jaume Gil Aluja
Carmen Godia Bull
Liliana Godia Guardiola
Felipa Jove Santos
Alicia Koplowitz Romero de Juseu, Marquesa de Bellavista
Jaume Lanaspá Gatnau
Emilio Navarro de Menduiña
Maria Reig Moles
Joan Uriach Marsal
Juan Várez Benegas
Antoni Vila Casas

Vocales

Marta Casals Viroque
Secretaria-no patrono

Helena Pascual Franquesa
Vicesecretaria-no patrono

Mercedes Basso Ros
Directora general

ÍNDICE

	Prólogo <i>Leopoldo Rodés</i>	P.5
	Agradecimientos	P.7
	Datos principales	P.8
1	El mercado español del arte	P.11
	El mercado español de bellas artes	P.12
	Los sectores de bellas artes	P.13
	Ventas de artistas españoles	P.15
	España en el mercado global del arte	P.18
	Precios del arte español	P.20
2	Estructura del mercado del arte	P.24
	El sector de las casas de subastas	P.24
	El sector de las galerías	P.26
	Ferias de arte	P.32
	Museos	P.35
3	El comercio internacional de arte en España	P.38
	Importaciones	P.38
	Exportaciones	P.41
	Normativa en materia de importación y exportación	P.44
	Normativa en materia de exportación	P.45
	Normativa en materia de importación e IVA	P.48
4	Fiscalidad y regulación del mercado del arte en España	P.51
	El IVA y el mercado del arte	P.51
	Otros impuestos aplicables al comercio del arte	P.55
	Coleccionismo de arte y fiscalidad	P.57
	Régimen fiscal de otros agentes del mercado del arte	P.66

5	Impacto económico del mercado español del arte	P.73
	El empleo en el sector de las casas de subastas	P.73
	El empleo en el sector de las galerías	P.74
	Otro tipo de empleos	P.75
	Servicios complementarios	P.76
	Contribución fiscal	P.77
6	Perspectivas y recomendaciones	P.82
	Retos clave para el mercado español del arte	P.83
	Epílogo. España, ajena a la fiesta del arte. <i>Miguel Ángel García Vega.</i>	P.95
	Anexo: Fuentes de datos	P.99
	Notas de la autora	P.101

PRÓLOGO

Leopoldo Rodés
Presidente
de la Fundación
Arte y Mecenazgo

El mecenazgo como muestra de la implicación de la sociedad en el desarrollo de la cultura es el centro de nuestra actuación desde que “la Caixa” valoró la necesidad de impulsarlo constituyendo una plataforma complementaria a su continuada labor en el ámbito de la cultura. Sabemos que su estímulo podrá lograrse únicamente si la sociedad reconoce su valor social, si es capaz de inspirar a personas e instituciones a involucrarse en su desarrollo y, por supuesto, si se incluye en la agenda y la política pública.

Uno de los objetivos de la Fundación Arte y Mecenazgo es promover la investigación desde una vertiente económico-cultural con el fin de generar un corpus de conocimiento de referencia. Contamos para ello con la colaboración de especialistas de varios ámbitos cuyo análisis culmina en los Cuadernos Arte y Mecenazgo. La Dra. Clare McAndrew, economista de gran prestigio internacional, es autora del presente estudio.

La visión que nos revela el informe reitera la necesidad de una actuación coordinada que potencie el mercado del arte como contexto del coleccionismo. Son evidentes las diferencias entre el sistema de financiación de la creación y difusión pública del arte propio de las décadas pasadas y un nuevo escenario donde el sector privado, coleccionistas en un contexto de mercado desarrollado, podrían participar en su conservación, creación y difusión, tarea de una provechosa aportación a la sociedad.

La imagen del mercado del arte en España sería incompleta sin el análisis de la regulación y tributación que lo acompañan. Quiero agradecer a Eva Lasunción, abogada especialista en regulación y tributación del arte, su participación y constante colaboración en nuestro proyecto.

Artistas, coleccionistas, galeristas y empresas de subastas de arte son los auténticos protagonistas de este sector por lo que quiero reconocer la importante tarea que desempeñan así como mi sincero agradecimiento por su indispensable colaboración para la elaboración de este estudio.

Esperamos que esta nueva aportación contribuya a generar complicidades, puesto que el contexto que alumbró nuestra fundación sigue pendiente de mayor atención.

AGRADECIMIENTOS

Dra. Clare McAndrew
Arts Economics

Este informe sobre el mercado español del arte ha sido posible gracias al impulso de la Fundación Arte y Mecenazgo. Quiero expresar mi agradecimiento y reconocimiento a su presidente, Leopoldo Rodés, por haber encargado la investigación, y a su equipo, liderado por Mercedes Basso, por su ayuda para completar el estudio.

La información que se expone en este informe se basa en datos procedentes de fuentes muy diversas, recopilados y analizados por Arts Economics. Muchas de las conclusiones del informe se fundamentan en una serie de entrevistas realizadas a coleccionistas, subastadores y galeristas de Madrid y Barcelona en 2014. Mi más sincero agradecimiento a todos los participantes que nos dedicaron su tiempo y ofrecieron sus valiosas opiniones acerca del mercado español del arte durante todas esas entrevistas. También estoy muy agradecida a todas y cada una de las galerías y casas de subastas que tomaron parte en las exhaustivas encuestas realizadas durante la investigación, pues sin ellas el estudio no hubiera sido posible.

Quiero agradecer particularmente a Eva Lasunción Patus toda su ayuda en términos de información y asesoramiento sobre los aspectos fiscales y normativos del mercado español del arte.

DATOS PRINCIPALES

- En 2013 el volumen total de ventas de galerías y casas de subastas en el mercado español del arte ascendió a 336 millones de euros, lo que supone una subida del 3% anual.
- En los 10 años comprendidos entre 2003 y 2013, las ventas aumentaron un 68%, cifra notable pero considerablemente inferior al crecimiento global de las ventas de arte y antigüedades (que supera el 155%).
- Algo menos del 1% de las ventas de arte en el mercado global correspondió a España, cuyo mercado de arte fue el sexto más importante de la Unión Europea con una cuota del 2%.
- En España el mercado de bellas artes domina las ventas y alcanza en torno a un 75% del valor total en 2013. Dentro de este mercado, el segmento de arte contemporáneo y de posguerra representa las mayores cuotas en términos de valor.
- El 72% de las galerías españolas vendió obras de arte contemporáneo en 2013. Por otro lado, las obras de posguerra y arte contemporáneo constituyeron una tercera parte de las ventas en subastas de bellas artes.
- Pese a su creciente importancia, el precio medio en subasta de las obras de arte contemporáneo y de posguerra sigue siendo la mitad del que se alcanza en el sector de Grandes Maestros. En ambos sectores, los precios en España aún son considerablemente más bajos que en el mercado internacional; en el sector de Grandes Maestros, los precios españoles son una tercera parte de los internacionales y tan solo un 15% de los que alcanzan las obras del sector de arte contemporáneo y de posguerra.
- El precio medio del conjunto de las subastas de bellas artes que tuvieron lugar en España en 2013 se situó en menos de 1/3 de la media de la UE y alrededor del 10% tan solo de la media del Reino Unido.
- En 2013 el precio del 99% de los lotes vendidos en subasta no superó los 50.000 euros (frente al 93% registrado en términos globales). Pese a todo, dichos lotes representaron la mayor parte del valor en España, con una cuota del 73%

(frente a tan solo el 17% de las ventas globales). Del mismo modo, el precio del 95% de las obras vendidas en galerías fue inferior a 50.000 euros (frente al 72% registrado en términos globales).

- En el mercado español existe un claro predominio de los artistas españoles en términos de ventas. En 2013 el 68% de las operaciones efectuadas en subastas de bellas artes en España corresponde a ventas de obras de artistas españoles, que constituyeron el 74% del valor del mercado. Pese a todo, únicamente el 3% del valor de las ventas de obras de artistas españoles es fruto de operaciones realizadas en España; las obras con los precios más elevados se vendieron en Londres y Nueva York.
- Se estima que en 2013 operaban 3.075 empresas en el mercado español del arte, de las cuales 125 eran casas de subastas y 2.950 galerías que venden obras de arte, antigüedades y piezas de colección de forma habitual u ocasional. El núcleo fundamental del mercado del arte está formado principalmente por 50 casas de subastas y 650 galerías.
- En la última década, la cuota de mercado correspondiente al conjunto de galerías fluctuó entre el 70% y el 85%, y en 2013 se situó en un 75%.
- Tanto en el caso de las galerías como en el de las casas de subastas, la mayoría de las ventas registradas en 2013, un 77% y un 87% respectivamente, se efectuó a coleccionistas particulares. También en ambos casos más del 70% de los compradores eran españoles.
- Las ferias de arte concentraron el 35% de las ventas efectuadas por galerías españolas, un 2% más que en 2011. Dichas ventas se repartieron de forma bastante equitativa entre las ferias nacionales y las internacionales. ARCO, que en 2013 atrajo a un total de 118.000 visitantes, sigue siendo la feria de arte internacional más importante de España.
- La cifra de ventas *online* efectuadas por galerías en España supuso una cuota media de tan solo el 1% de las ventas totales en 2013 inferior a la media global. Sin embargo, estas ventas son una parte cada vez más importante del negocio de las subastas, con una cuota media del 18% de las ventas totales.

- En 2013 las importaciones de arte y antigüedades cayeron un 29% anual y se situaron en 40,3 millones de euros, el nivel más bajo registrado en 10 años. Son varias las razones que podrían explicar el constante declive de la importación a España, pero es muy probable que el incremento del tipo de IVA aplicado a las importaciones haya tenido un efecto especialmente negativo.
- Las exportaciones españolas subieron un 12% anual hasta alcanzar la cifra de 103,3 millones de euros, su tercer año consecutivo de crecimiento, hecho que convirtió a España en un exportador neto de arte y antigüedades con un superávit comercial de 63 millones de euros.
- Se estima que en 2013 el mercado español del arte contrató directamente a 10.100 personas, aunque esta cifra es bastante conservadora. Los servicios complementarios asociados a dicho mercado, por su parte, sustentaron otros 7.690 puestos de trabajo. También se estima de forma conservadora que hay unas 41.650 personas que trabajan en ferias de arte y museos de arte o bien son artistas, profesiones que no podrían existir sin el mercado del arte.
- La contribución fiscal directa del comercio del arte y sus servicios complementarios al gobierno español en 2013 ascendió a 270 millones de euros. Las políticas que impulsan las ventas y la actividad de coleccionismo en el mercado español tienen una repercusión directa muy positiva en dicha contribución.
- La influencia de los museos y las ferias de arte en la economía también es muy importante. Se calcula que, en 2013, ARCO generó para la economía española unos ingresos de más de 100 millones de euros en menos de una semana.
- El sistema de IVA al que están sujetas las operaciones de arte es complejo y los tipos que se aplican varían en función de los agentes o las operaciones de que se trate, lo cual ha generado una gran confusión, tanto en el comercio del arte como entre los coleccionistas

1

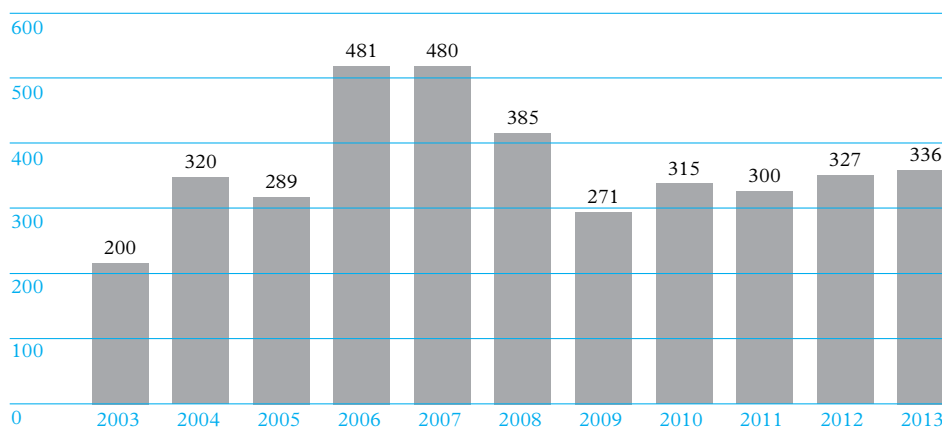
EL MERCADO ESPAÑOL
DEL ARTE

En 2013 el volumen total de ventas de galerías y casas de subastas en el mercado español del arte ascendió a 336 millones de euros. Las ventas subieron un 3% anual, registrando el tercer año consecutivo de crecimiento positivo aunque débil, y alcanzaron sus niveles máximos desde 2008. Las cifras del mercado siguen siendo inferiores al 70% del valor de las ventas cosechadas en 2006 y 2007, etapa de mayor apogeo del sector en la que las ventas superaron los 480 millones de euros. A lo largo de la década que concluyó en 2013, las ventas aumentaron un 68%, cifra notable pero considerablemente inferior al crecimiento global de las ventas de arte y antigüedades (que supera el 155%). Por otro lado, y aunque el mercado global se recuperó relativamente bien del pronunciado desplome que sufrió en 2009 (su valor ha aumentado casi un 70% pese a la severa contracción del mercado chino en 2012), la recuperación española se tradujo en una subida de las ventas de tan solo el 24% durante el mismo periodo.

Tras los difíciles momentos vividos en 2012, año en el que el valor de las ventas cayó un 12%, el sector de las subastas repuntó en 2013 con un crecimiento de las ventas del 4%. La evolución de las ventas anuales en el sector de las galerías, que subieron un 2%, fue más lenta. No obstante, tras dos años de crecimiento, dicho sector ha incrementado su valor un 14% desde 2009 y más de un 80% en la década que comenzó en 2003.

GRÁFICO 1
*Ventas totales de arte
y antigüedades en España
de 2003 a 2013*

Millones de euros



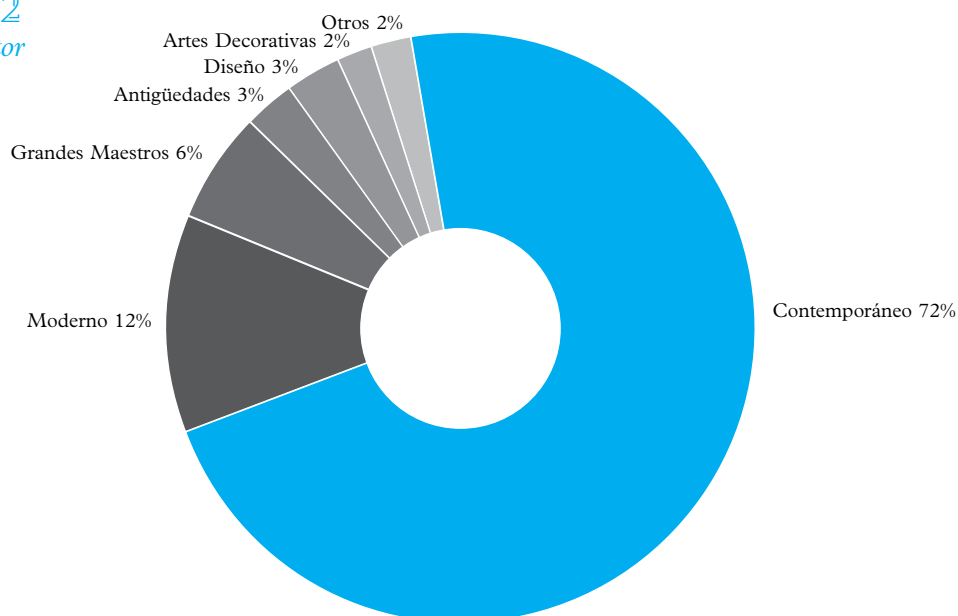
Fuente: © Arts Economics (2014)

El aumento de las ventas se debió, en parte, al leve incremento del número de obras vendidas en 2013. Pese a que la cifra mediana de obras vendidas por galerías se mantuvo sin cambios, las ventas de las casas de subastas mostraron un leve incremento (del 1%). Se calcula que en 2013 se vendieron 325.875 obras, en conjunto, en el mercado que engloba a las casas de subastas y las galerías que comercian con obras de arte y antigüedades en exclusiva o como parte de su negocio. El núcleo principal del mercado del arte está formado por 50 casas de subastas y 650 galerías. Dicho grupo vendió unas 85.680 obras, tan solo un 0,7% más que el año anterior.

EL MERCADO ESPAÑOL DE BELLAS ARTES

El sector de bellas artes en España (que incluye pinturas, obras en papel, esculturas y nuevos medios audiovisuales) domina el mercado, pues representa aproximadamente el 75% de las ventas totales de 2013. En el sector de las subastas, las antigüedades, las artes decorativas y las piezas de colección constituían más del 65% del volumen de los lotes vendidos, si bien es cierto que muchas de esas obras se venden a precios más bajos. En conjunto, las antigüedades y las artes decorativas representaban solo un 40% aproximado del valor del sector. En las subastas de bellas artes suelen venderse menos obras con un precio más elevado. Las más valoradas son las pinturas modernas y contemporáneas, y las obras destacadas de los Grandes Maestros. En el sector de las galerías, con algunas excepciones destacadas, también predominan las bellas artes. De ellos, en torno al 90% vende obras de bellas artes, bien de forma independiente o bien en combinación con otras artes decorativas. Dentro del sector de bellas artes, el arte contemporáneo es el más importante tanto en términos de valor como de volumen de ventas. El gráfico 2, cuyos datos se basan en una encuesta elaborada por Arts Economics a 650 galerías españolas en 2014, refleja que el 72% de dichas galerías se centraba en el arte contemporáneo y el 84%, en arte contemporáneo o moderno.

GRÁFICO 2
Galerías por sector en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)

“En España, en general, los precios en todos los sectores son mucho más bajos que en centros internacionales como Nueva York y Londres. Es una realidad especialmente evidente en los sectores más modernos, donde los precios medios globales son siete veces más elevados que los de España.”

LOS SECTORES DE BELLAS ARTES

En el sector de las galerías, como se señalaba anteriormente, el arte contemporáneo predomina en lo referente a la cifra de galerías y al volumen total de ventas. El arte contemporáneo y de posguerra se ha convertido asimismo en uno de los sectores más destacados del mercado de las subastas, tanto en España como en el mundo. En 2013 las obras de arte contemporáneo y de posguerra constituyeron el 33% del valor de las ventas de las subastas de bellas artes que se celebraron en España, un 27% más que en 2011. El sector se convirtió así en el más importante en términos de valor y de volumen de ventas. Aunque, desde un punto de vista global, el segundo sector más grande era el de arte moderno, en España tuvieron más importancia algunos sectores más antiguos del mercado de bellas artes. Fue el caso del impresionista y postimpresionista, cuyas obras constituyeron el 24% de las ventas mientras que las obras de los Grandes Maestros representaban el 20% en términos de valor, el doble de la cuota global en este sector.

TABLA 1
Cuotas de mercado en los sectores¹ del mercado español de subastas de bellas artes frente al mercado global en 2013

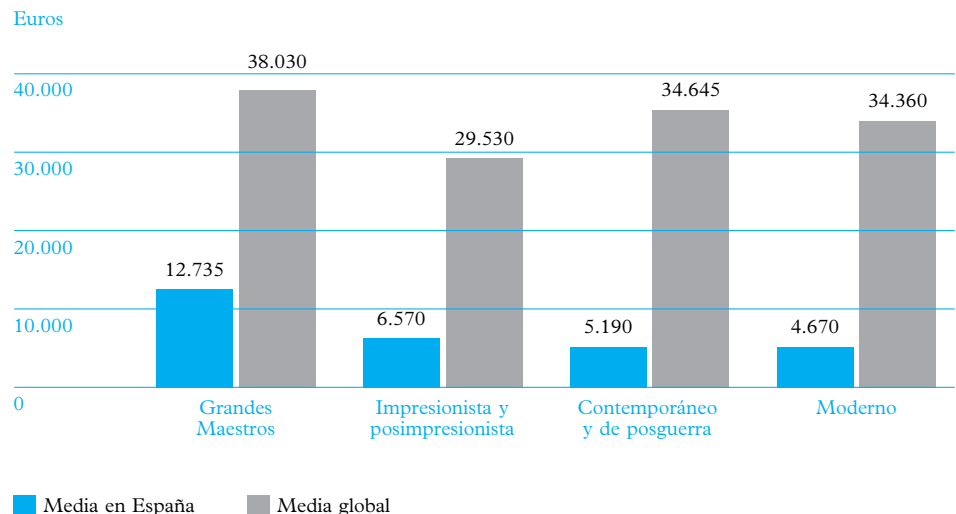
Sectores del mercado de bellas artes	Valor		Volumen	
	España	Global	España	Global
Impresionista y posimpresionista <i>Artistas nacidos entre 1821 y 1874</i>	24%	13%	22%	14%
Moderno <i>Artistas nacidos entre 1875 y 1910</i>	16%	29%	21%	28%
Grandes Maestros <i>Artistas nacidos entre 1250 y 1820, u obras realizadas entre 1275 y 1850</i>	20%	10%	9%	8%
Contemporáneo y de posguerra <i>Artistas nacidos después de 1910</i>	33%	46%	39%	44%
Otros	7%	2%	9%	6%

Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

El sector de Grandes Maestros alcanzó sus precios medios más elevados en España, más del doble de los de las obras de arte contemporáneo y de posguerra, y se caracteriza por un volumen mucho más reducido de obras con un valor más elevado. La diferencia de precios entre los distintos sectores es mucho más pronunciada que en el mercado global, donde los precios más altos registrados se alcanzaron en obras de arte contemporáneo y de posguerra, que incrementaron de forma notable las medias del sector. En España, en general, los precios en todos los sectores son mucho más bajos que en centros internacionales como Nueva York y Londres. Es una realidad especialmente evidente en los sectores más modernos (arte moderno, contemporáneo y de posguerra), donde los precios medios globales son siete veces más elevados que los de España. En el sector de los Grandes Maestros, la diferencia se aprecia menos y los precios son un tercio de los alcanzados a nivel global.

Es interesante comparar la evolución temporal de dos sectores tan distintos como son el de Grandes Maestros y el de arte contemporáneo y de posguerra. Tanto en los mercados de subastas de arte españoles como globales, el sector de arte

GRÁFICO 3
Precio medio en los sectores del mercado español de subastas de bellas artes frente al mercado global en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

contemporáneo y de posguerra se caracterizó por una volatilidad mucho mayor; sus ventas se dispararon hasta 2007 para sufrir una pronunciada caída en 2009. En el mercado español, la cifra total de ventas del sector caía un 82% entre 2007 y 2009 (mientras que en el resto del mundo descendió un 52%). No obstante, en el periodo de recuperación que se inició en 2009, la evolución de España fue algo distinta, y el mercado no logró volver a registrar valores cercanos a los observados en 2007 y 2008, mientras que las ventas globales sí superaban con creces los niveles registrados en la anterior etapa de prosperidad. Tras un 2012 mediocre, en España el sector creció un 27% anual hasta alcanzar unas cifras de 6,1 millones de euros (solo un 0,1% de los 4.900 millones de euros que registró el mercado global de subastas).

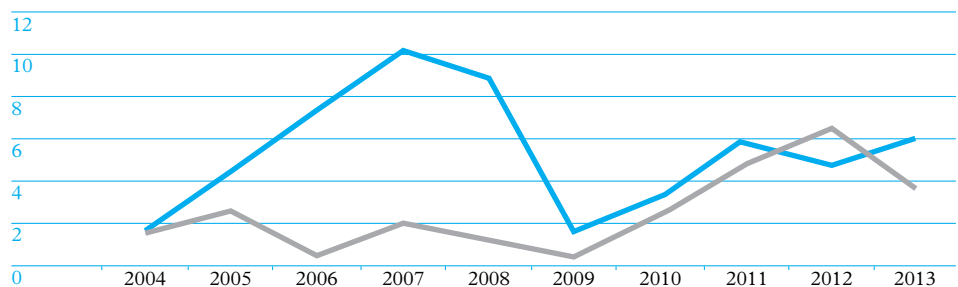
Aunque la volatilidad en el sector de los Grandes Maestros fue menor, en 2009 las ventas en España también descendieron casi un 80%. En el ámbito global, en cambio, se registró una subida del 16% a pesar de la tendencia bajista imperante en el conjunto de las ventas globales. No obstante, desde que en 2009 tocaran fondo las ventas, en España han protagonizado una sólida recuperación con un crecimiento anualizado superior al 200% hasta 2012, que culminó cuando alcanzaron la cifra de 6,4 millones de euros, su máximo en una década. Aunque las ventas sufrieron una fuerte caída anual del 40% que volvió a situarlas en 3,8 millones de euros, se mantienen en un nivel más elevado que cualquiera de los registrados en los años previos a 2011. Las ventas en el mercado global, en cambio, alcanzaron máximos en 2011 y vivieron dos años de declive ocasionados, en gran medida, por el desplome en China de las ventas en subastas de obras de Grandes Maestros.

En líneas generales, el sector de arte contemporáneo y de posguerra aumentó su valor aproximadamente un 250% durante la década que finalizó en 2013, aunque dicho incremento en el mercado global fue prácticamente el doble. El sector de los Grandes Maestros, en cambio, mostró una evolución similar al conjunto de mercados globales, con un incremento cercano al 110% en ambos casos.

GRÁFICO 4
Ventas en subastas de obras de arte contemporáneo y de posguerra frente a las de Grandes Maestros

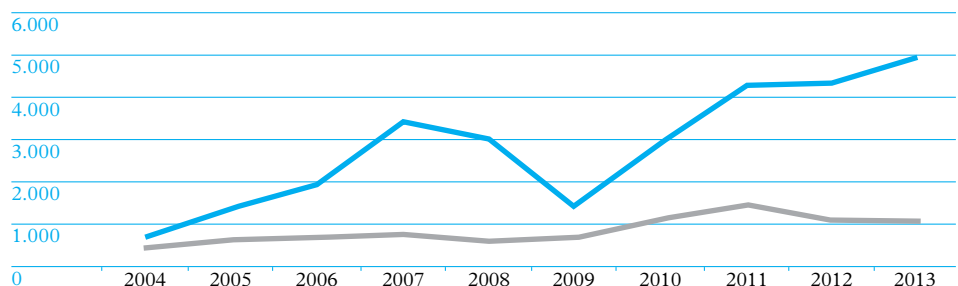
a) España

Millones de euros



b) Global

Millones de euros



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

■ Contemporáneo y de posguerra ■ Grandes Maestros

VENTAS DE ARTISTAS ESPAÑOLES

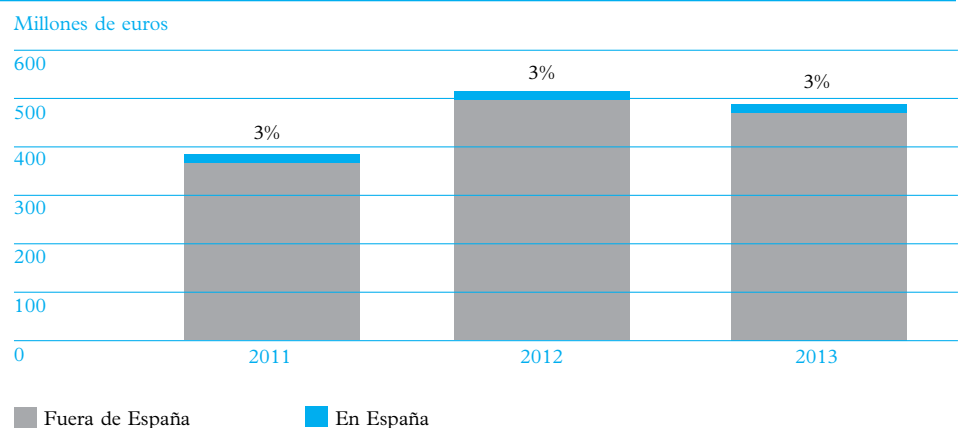
Los mercados de arte del mundo suelen vender un elevado porcentaje de obras de sus artistas nacionales, la mayoría de ellas, a menudo, a compradores nacionales. Incluso en los centros más internacionales como Nueva York, aproximadamente la mitad de las obras vendidas en subastas de bellas artes en 2013 fueron obras de artistas estadounidenses. Dichas ventas representaban en torno al 53% del valor de las operaciones, mientras que el 47% restante correspondía a artistas extranjeros. El predominio de los artistas nacionales es más evidente en mercados más reducidos como el español. En 2013 el 68% de las operaciones efectuadas en subastas de bellas artes en España fueron ventas de obras de artistas españoles, que constituyeron el 74% del valor del mercado.

De forma similar, en el sector de las galerías domina la representación de artistas españoles. La media de artistas representados por galerías de arte contemporáneo en 2013 fue de 13 artistas, aunque el número oscila desde 1 hasta 45. Alrededor del 20% de los encuestados representaba exclusivamente a artistas españoles, y solo el 3% lo hacía exclusivamente con artistas extranjeros. La proporción media era de un 69% de representación de artistas españoles y un 31% de extranjeros.

“La mayor parte del valor y del volumen global de las ventas en subastas se genera fuera de España. En 2013 únicamente el 3% del valor de obras de artistas españoles vendidas en todo el mundo procedía de ventas realizadas en España, ventas que tan solo representaban el 26% de la totalidad de las operaciones.”

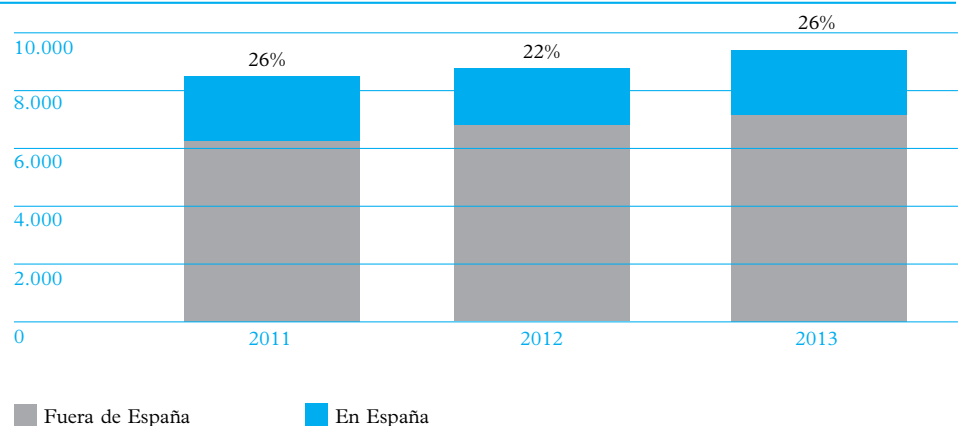
El mercado nacional de un artista suele ser, además, el principal centro de ventas globales de su obra. Buen ejemplo de ello es, nuevamente, Estados Unidos. El 80% de las operaciones con obras de artistas estadounidenses que se realizan en todo el mundo se efectuaron en Estados Unidos en 2013, y dichas subastas constituyeron el 84% del valor de las ventas de los artistas estadounidenses en términos globales. La situación de los artistas españoles, sin embargo, es muy distinta pues la mayor parte del valor y del volumen global de las ventas en subastas se genera fuera de España. En 2013 únicamente el 3% del valor de obras de artistas españoles vendidas en todo el mundo procedía de ventas realizadas en España, ventas que tan solo representaban el 26% de la totalidad de las operaciones.

GRÁFICO 5
Ventas de artistas españoles en subastas



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

GRÁFICO 6
Ventas de artistas españoles en subastas (número de operaciones)



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

La presencia de artistas españoles en el mercado global de bellas artes es reducida aunque significativa. En 2013 eran los responsables del 5% del valor total de las ventas internacionales en subastas de obras de bellas artes y del 3% de las operaciones (en ambos casos un 1% más que en 2011). Pese a todo, las obras con los precios más altos suelen venderse fuera de España. En 2013 los cinco artistas españoles más vendidos en subasta (Pablo Picasso, Joan Miró, Juan Gris, Salvador Dalí y

Eduardo Chillida) representaban el 87% del valor de las ventas de artistas españoles, porcentaje que ascendía al 96% si se consideraban los 20 artistas más cotizados. También las obras de estos cinco artistas fueron las que se vendieron a los precios más altos registrados en subastas a lo largo del año, subastas que se celebraron, en su totalidad, fuera de España. Tal y como se observa en la tabla 2, solo uno de los 20 precios más altos alcanzados en subasta por un artista español se registró en una venta en España; la mayoría tuvieron lugar en Londres y Nueva York. En el mercado de Picasso, por ejemplo, aunque muchas pinturas se vendieron por millones en ventas globales, el precio medio de todas las obras vendidas en España en 2013 rondaba los 3.500 euros² (y el más elevado fue inferior a 80.000 euros). El total de ventas en subasta en España de obras de Picasso no superó el 0,1% de las ventas globales del artista, y más del 70% de las obras que salieron a subasta en España se vendieron. En el caso de Miró, el precio medio también rondaba los 3.500 euros en España (hasta un total de algo más de 26.000 euros) y constituía tan solo el 0,2% del valor del mercado para las obras del artista en subasta en todo el mundo. Algunos de los artistas más contemporáneos representan una mayor cuota en términos de valor en España, aunque dicho porcentaje es bastante inferior al de sus ventas externas en el mercado global (por ejemplo, las ventas en España de obras de Antoni Tàpies representaban un 7% del valor total de las ventas globales del artista).

TABLA 2
Los 20 precios más elevados alcanzados por artistas españoles en subastas internacionales en 2013

Artista	Fecha nacimiento	Título del lote	Precio en euros	Lugar
Pablo Picasso	1881	Femme assise près d'une fenêtre	33.725.118	Londres
Joan Miró	1893	Femme rêvant de l'évasion	9.953.486	Londres
Juan Gris	1887	Guitare sur une table	6.873.315	Nueva York
Salvador Dalí	1904	La musique or l'orchestre rouge or les sept arts	5.908.123	Londres
Eduardo Chillida	1924	Buscando la Luz IV	4.753.616	Londres
Joaquín Sorolla y Bastida	1863	Buscando mariscos, Playa de Valencia	3.667.526	Nueva York
Óscar Domínguez	1906	Machine à coudre électro-sexuelle	2.491.445	Londres
Francisco de Goya	1746	¡Si yerras los tiras!	1.734.412	Londres
Bartolomé Esteban Murillo	1618	Saint Joseph with the Christ Child	860.687	Londres
José de Ribera	1588	A philosopher holding a mirror	838.568	Londres
Julio González	1876	Tête couchée abstraite	817.265	Nueva York
Fernando Zóbel	1924	Hattecvm	795.478	Hong Kong
Antoni Tàpies	1923	Gran ics gratada sobre gris	769.335	Londres
Juan Muñoz	1953	Sculpture no. 1 (Louisiana original without small head)	491.866	Nueva York
María Blanchard	1881	Nature Morte Cubiste	425.901	Londres
Juan van der Hamen y León	1596	Bodegón con cesta de fruta y plato con cerezas	415.279	Madrid
Manolo Valdés	1942	Reina Mariana	365.321	Nueva York
Jaume Plensa	1955	Alegria I	337.263	Nueva York
Pedro Núñez de Villavicencio	1644	Argolla players	328.380	Londres
Baltasar Lobo	1910	Jeune fille assise de face	319.185	Nueva York

TABLA 3
Lista de los 20 artistas españoles más cotizados (por ingresos totales por ventas en subastas internacionales) en 2013

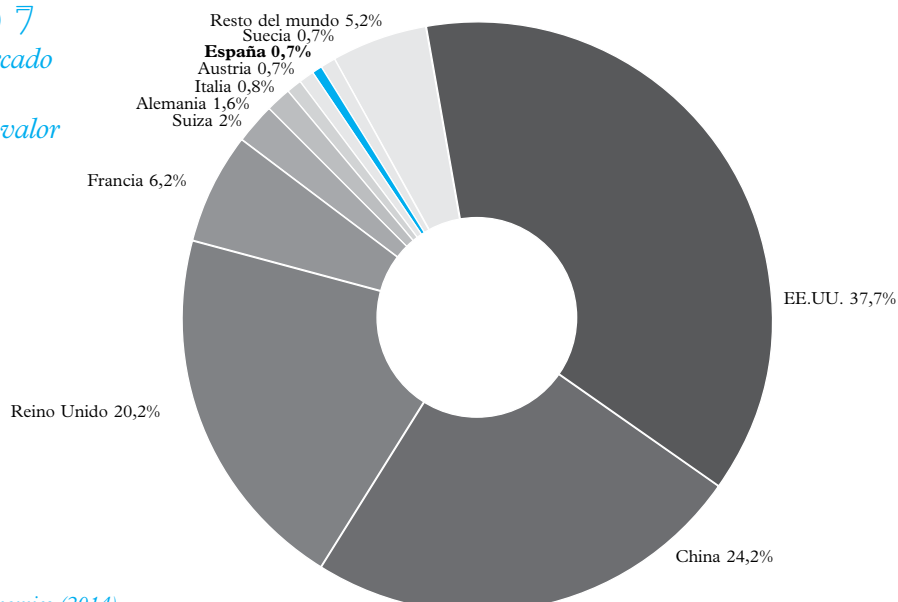
Artista	Total de ventas (euros)	Artista	Total de ventas (euros)
Pablo Picasso	318.239.240	Óscar Domínguez	3.029.960
Joan Miró	66.599.242	José de Ribera	2.293.765
Salvador Dalí	22.919.215	Miquel Barceló	1.834.173
Juan Gris	14.185.056	Juan Muñoz	1.163.075
Eduardo Chillida	10.406.097	Antonio Saura	1.084.481
Joaquín Sorolla y Bastida	8.302.480	Bartolomé Esteban Murillo	1.041.302
Francisco de Goya	5.269.259	Baltasar Lobo	1.016.185
Fernando Zóbel	4.841.476	Joaquín Mir Trinxet	1.002.801
Manolo Valdés	4.552.138	Julio González	941.147
Antoni Tàpies	3.676.337	Juan van der Hamen y León	820.834

Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

ESPAÑA EN EL MERCADO GLOBAL DEL ARTE

En 2013 menos del 1% de las ventas globales de arte y antigüedades correspondieron a España. Dado que su presencia en el contexto global es relativamente limitada, en la última década no se han producido grandes cambios en dicho porcentaje, cuyas fluctuaciones fueron inferiores al 0,5% en dicho periodo. No obstante, la participación de la UE en las ventas globales sí ha registrado un marcado descenso en los últimos años. En 2013 representaba el 33% de las ventas globales, cifra que supone una contracción del 2% anual de su participación y una pérdida de 20 puntos porcentuales con respecto al máximo del 53% alcanzado en 2003. Esto se debe a diversos factores, entre los que figuran la aparición de China, que se ha convertido en un importante mercado internacional, y el creciente volumen de obras con precios elevados en los sectores de arte moderno y contemporáneo que se venden en Estados Unidos antes que en Europa.

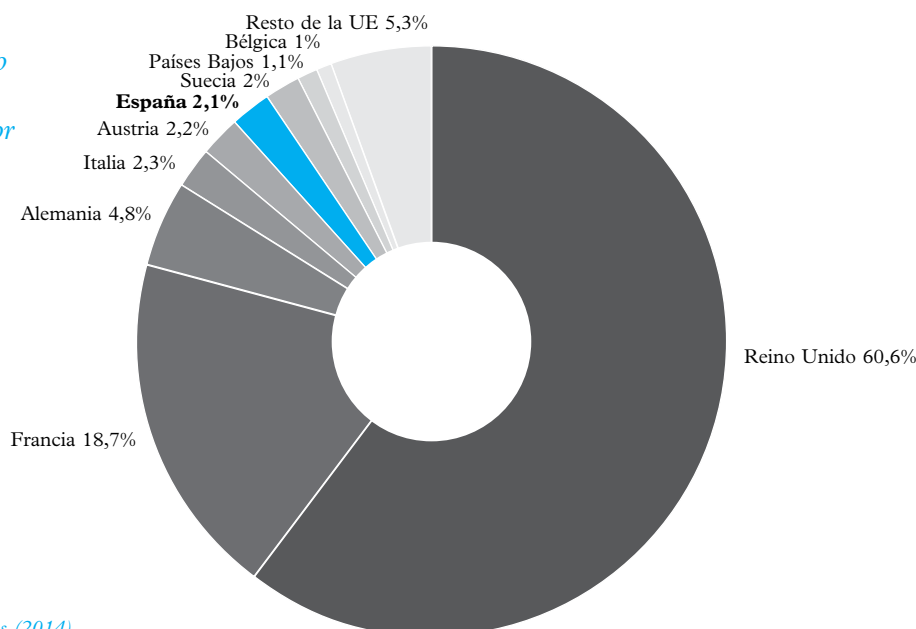
GRÁFICO 7
Cuotas del mercado global del arte en términos de valor en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)

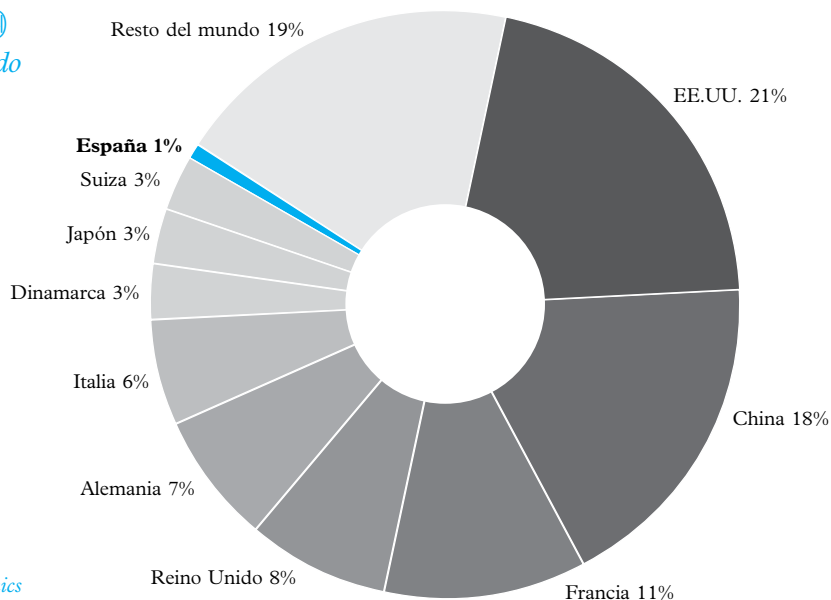
En 2013 España fue el sexto mercado de arte más importante de Europa en términos de valor, con una cuota del 2% de las ventas de la UE, lo que implica una subida mínima con respecto al nivel registrado en 2011. Es además, el noveno mercado más importante de la UE en términos de volumen de ventas en subastas de bellas artes, con una cuota del 2% en 2013.

GRÁFICO 8
 Cuotas del mercado del arte de la UE en términos de valor en 2013



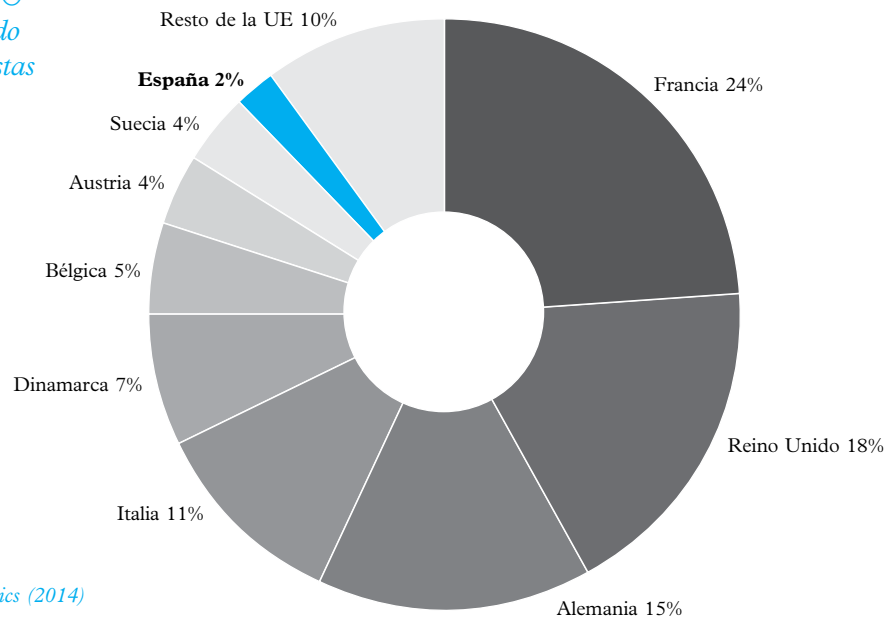
Fuente: © Arts Economics (2014)

GRÁFICO 9
 Cuotas del mercado global de subastas de bellas artes por volumen en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

GRÁFICO 10
Cuotas del mercado de la UE de subastas de bellas artes por volumen en 2013

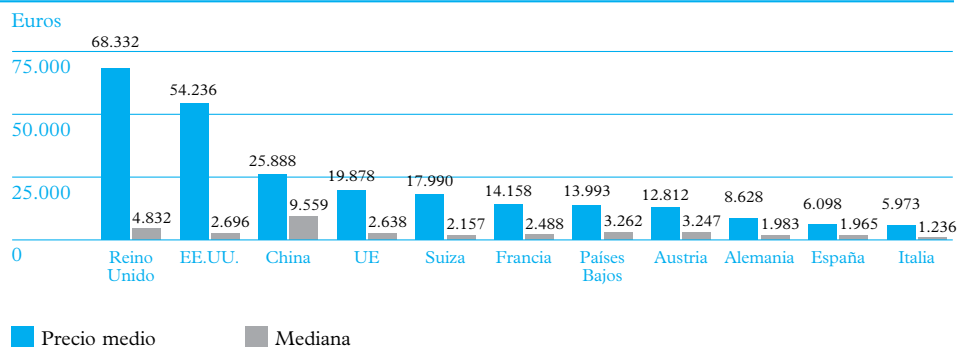


Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de Artnet

PRECIOS DEL ARTE ESPAÑOL

El precio medio de las subastas de bellas artes que tuvieron lugar en España en 2013 se situó en torno a un tercio de la media de la UE y alrededor del 10% tan solo de la media del Reino Unido. El precio medio de las subastas suele aparecer sesgado al alza por un reducido número de ventas a precios muy elevados. La mediana resulta de gran utilidad para calcular las tendencias que seguirán los precios en los distintos mercados. Se trata de un indicador de la tendencia central que se utiliza cuando se produce un sesgo en las distribuciones con el fin de determinar con mayor precisión dónde se encuentra el centro del mercado. La mediana es, sencillamente, el precio resultante tras eliminar las mitades superior e inferior de la distribución de los precios: si ordenáramos de menor a mayor los precios del mercado del arte, el precio central sería el que se encuentra en la mitad del espectro. En los mercados que cuentan con lotes valorados a los precios más elevados, como son el Reino Unido y Estados Unidos, las medianas solo representan en torno a un 5% del precio medio. En España, aunque el precio medio sigue siendo bastante más elevado que la mediana, la diferencia es mucho menor porque se venden menos lotes con un precio considerablemente más alto. En 2013 la mediana se situó en torno a un tercio de la media.

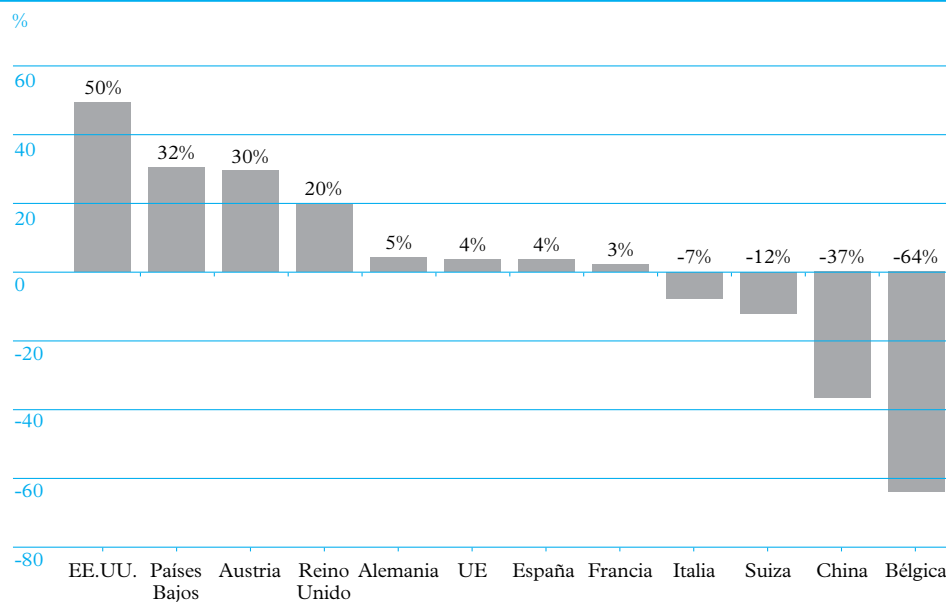
GRÁFICO 11
Precio medio y mediana en subastas de bellas artes en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

En España el precio medio cayó un 13% anual; en el conjunto de la UE la caída fue del 7%. En los dos años que han transcurrido desde 2011, la evolución en el ámbito mundial ha sido heterogénea. La mayoría de los principales mercados, con excepción de China, repuntó durante el periodo. También España registró un crecimiento positivo con un incremento del 4%, de 5.885 euros a algo menos de 6.100 euros.³

GRÁFICO 12
Variación del precio medio en las subastas de bellas artes de 2011 a 2013



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet y AMMA

El predominio de operaciones en el extremo inferior del mercado es una constante en el mercado global. En 2013 el 93% de todas las ventas en subastas de bellas artes y artes decorativas a escala mundial se efectuó a precios inferiores a 50.000 euros y constituyó el 17% del valor del mercado. Los precios en la UE, en el 97% de todas las operaciones, no superaron los 50.000 euros, aunque en este caso solo representaron el 46% del valor de las ventas. En España, sin embargo, las ventas de obras a precios más bajos predominan tanto en términos de valor como de volumen, y

“La mayoría de las ventas (63%) se registró en el rango de precios más bajo, inferior a 3.000 euros. En el ámbito global, dicho porcentaje fue solo del 37%. ”

representan el 99% de las operaciones, pero también la mayoría del valor con una cuota que asciende al 73%. Lo cierto es que la mayoría de las ventas en España (63%) se sitúa en un rango de precios mucho más bajo, de menos de 3.000 euros (frente al 50% global), y en 2013 no se registraron ventas en subastas de bellas artes que superaran los 500.000 euros (frente al 1% global).

En el sector de las galerías se observa el mismo fenómeno. El precio de la mayor parte de las obras vendidas (95%) en 2013 era inferior a 50.000 euros, lo que supone un incremento del 2% de la cuota registrada en esta categoría de precios en 2011, frente al 72% global. La mayoría de las ventas (63%) se registró en el rango de precios más bajo, inferior a 3.000 euros. En el ámbito global, dicho porcentaje fue solo del 37%. Ninguno de los galeristas españoles consultados señaló haber realizado ventas por precios superiores a 200.000 euros, frente al 12% a escala global.

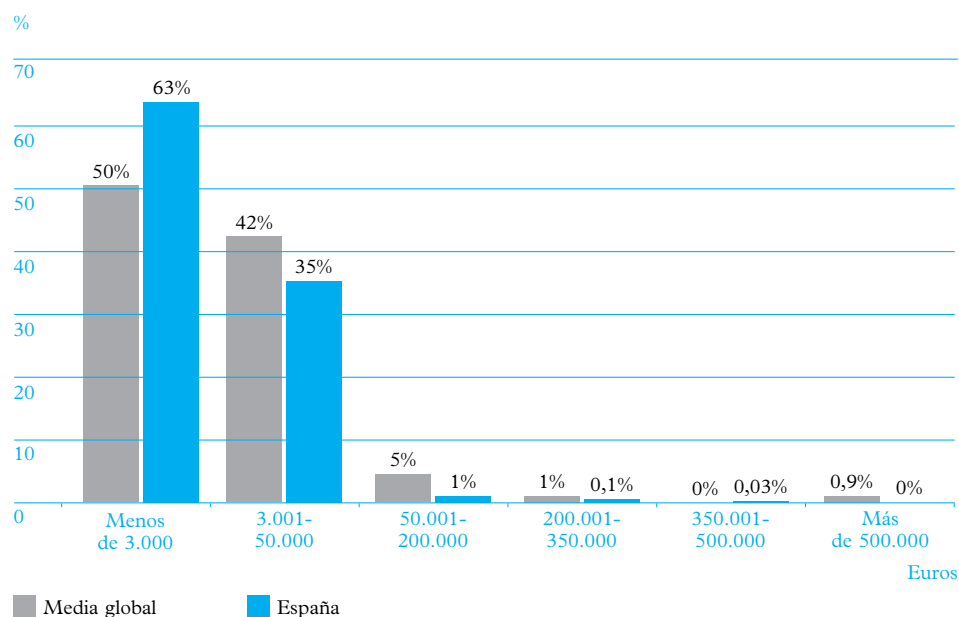
TABLA 4
Lotes vendidos en subastas de bellas artes por nivel de precios

País	Number of Lots		Total Sales	
	Lotes de más de 50.000 euros	Lotes de menos de 50.000 euros	Valor superior a 50.000 euros	Valor inferior a 50.000 euros
España	1,4%	98,6%	27,2%	72,8%
Austria	4,7%	95,3%	50,5%	49,5%
Bélgica	0,8%	99,2%	22,4%	77,6%
Francia	4,2%	95,8%	64,8%	35,2%
Alemania	2,7%	97,3%	48,9%	51,1%
Italia	1,7%	98,3%	43,0%	57,0%
Países Bajos	5,2%	94,8%	53,6%	46,4%
Reino Unido	13,1%	86,9%	89,7%	10,3%
UE	2,8%	97,2%	53,6%	46,4%
China	17,3%	82,7%	82,9%	17,1%
Suiza	4,6%	95,4%	73,0%	27,0%
Estados Unidos	7,5%	92,5%	90,2%	9,8%
Resto del mundo	7,5%	92,5%	82,2%	17,0%

Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet y AMMA

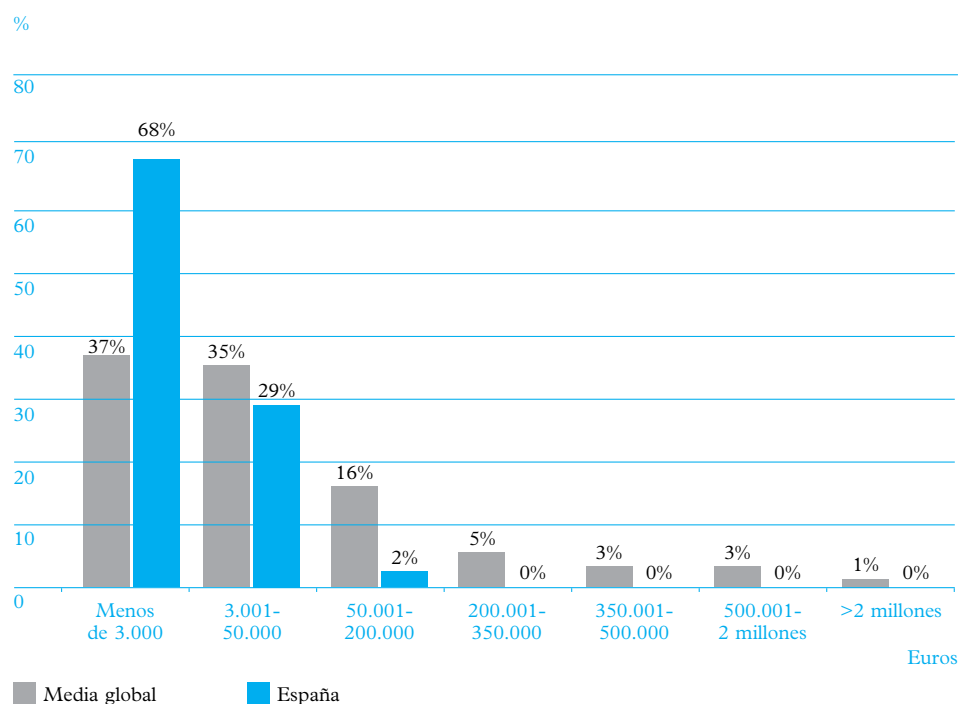
GRÁFICO 13
Lotes vendidos por nivel de precios en 2013

a) Subastas españolas de bellas artes frente a subastas globales de bellas artes



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Artnet

b) Galerías españolas frente a galerías globales



Fuente: © Arts Economics (2014)



ESTRUCTURA DEL MERCADO DEL ARTE

En España las ventas de arte se reparten entre casas de subastas y galerías. La proporción global entre ambos sectores del mercado se estimó en un 53% de ventas privadas y de galerías, frente al 47% en 2013. En algunos de los mercados más maduros y consolidados, el volumen de ventas realizadas por galerías suele ser mayor. En España, el sector de las galerías es notablemente más importante que el de las casas de subastas en términos de valor, con una cuota cercana al 75% para el mercado de obras de arte y antigüedades, que se sitúa en torno al 80% en el caso del mercado de bellas artes. En la última década, la cuota correspondiente a las galerías fluctuó entre el 70% y el 85% del mercado.

EL SECTOR DE LAS CASAS DE SUBASTAS

Se calcula que en 2013 el número de casas de subastas que vendían antigüedades, artes decorativas, piezas de colección y obras de bellas artes ascendía a 125. Dentro de este grupo de entidades hay unas 50 con programas regulares de ventas de arte y se localizan principalmente en Madrid y Barcelona. Las ventas en el sector de las casas de subastas en España alcanzaron un volumen estimado de 80,4 millones de euros en 2013, cifra que representa un incremento anual del 4% y en la que se incluyen las ventas privadas y en subasta pública realizadas por las casas de subastas. Aunque 2012 fue un año complicado para un gran número de casas de subastas, en 2013 muchas de ellas registraron un repunte de las ventas. Arts Economics realizó una encuesta entre las 50 casas de subastas más importantes de España en 2014. Aquellas que participaron en el estudio se mostraron, en su mayoría, optimistas en sus perspectivas para el año siguiente: el 29% de los encuestados esperaba que sus ventas se mantuvieran estables en 2013, mientras que el 43% anticipaba un leve incremento de las mismas para 2014.

En 2013 las cinco casas más destacadas (Ansorena, Balclis, Segre, Fernando Durán y Alcalá) representaban prácticamente la mitad del valor del mercado. El núcleo del sector se estructura en tres niveles principales en base a criterios de facturación: alrededor de un 40% genera ventas de menos de 500.000 euros, otro 50% realiza ventas que oscilan entre los 500.000 euros y los 5 millones de euros, y las ventas del 10% restante superan los 5 millones de euros.

Por lo general, en España las casas de subastas suelen realizar sus ventas en sectores muy diversos, siendo los más populares los de antigüedades, arte contemporáneo y arte moderno; el 85% de las casas de subastas consultadas vendieron obras de estos sectores. Muchas vendieron también obras de Grandes Maestros y artes decorativas. La mayoría de las casas se organizan en torno a un programa que consta de un elevado número de ventas de piezas de artes decorativas y antigüedades, y en menor cantidad, de obras de bellas artes, que constituyen una media del 30% aproximadamente de las operaciones. Aunque las joyas y otras piezas decorativas alcanzan precios muy altos, el sector con los precios más elevados suele ser el de las bellas artes, que representa entre el 50% y el 65% del valor de ventas de la mayoría de las casas, pese a que la cifra de operaciones asociadas al mismo es menor. Tal y como se indicaba anteriormente, por lo general en todos los sectores el precio de venta que alcanzó en subasta el 75% de los lotes fue inferior a 3.000 euros.

Las ventas en subasta pública siguieron siendo el principal canal de venta de las casas de subastas en España. La media de ventas efectuadas por esta vía ascendió al 76% (frente al 80% de las casas internacionales de más alto nivel). Las casas de subastas confirmaron que en 2013 registraron unas ventas *online* cercanas al 18%, lo que supone un incremento del 5% respecto al nivel de 2011. Mirando al futuro, muchas casas de subastas opinaban que uno de los mayores desafíos a los que tendrían que enfrentarse en los próximos años sería el de desarrollar las ventas *online*, aunque todas las consultadas consideraban que la repercusión en su actividad de Internet en general y de las ventas *online* en particular estaba siendo positiva. Para ellas se trataba de un área clave de crecimiento en términos de ventas. De hecho, el 83% de las encuestadas estimaba que sus ventas online aumentarían (y el resto anticipaba que se mantendrían estables).

Las ventas privadas representaban una media del 8% de las ventas, pero son bastante más importantes en ciertas casas de subastas. Aparte de las casas de subastas nacionales, otras de dimensiones mucho mayores como Christie's y Sotheby's, por ejemplo, poseen en España oficinas dedicadas a efectuar ventas privadas en el territorio nacional, y también operaciones de vendedores españoles a compradores de subastas públicas o privadas en Londres y en otros mercados internacionales. Si bien las ventas privadas son un canal de venta cada vez más importante para las principales casas de subastas internacionales, las casas españolas tienen opiniones encontradas respecto a la importancia de dichas ventas para sus negocios en el futuro. Solo un tercio de las casas de subastas consultadas consideraba que las ventas privadas subirían en los próximos cinco años y el 50% tenía el convencimiento de que disminuirían.

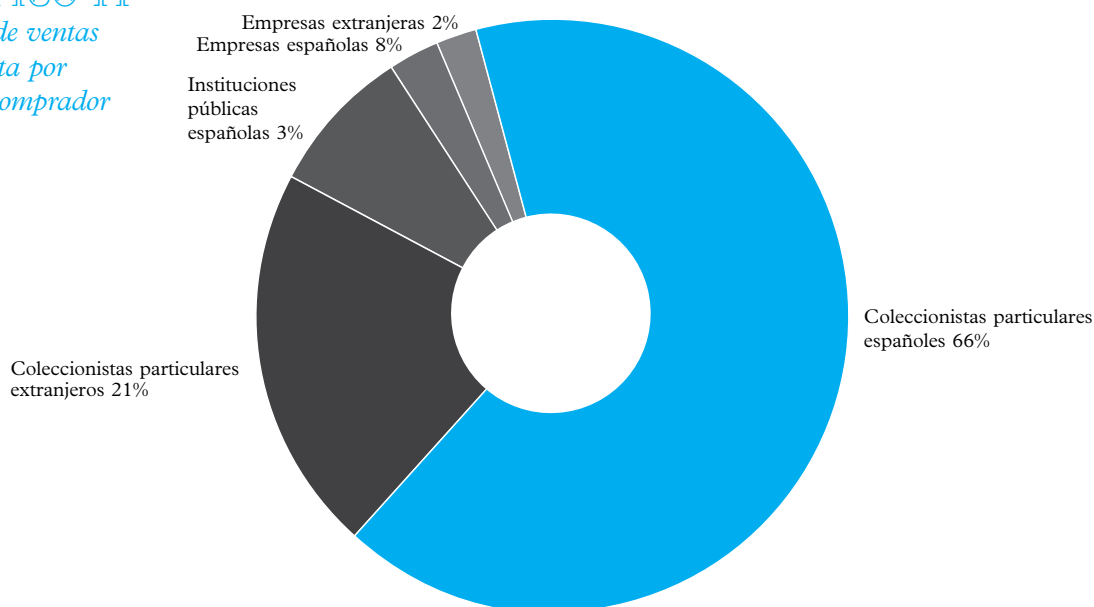
La cifra de clientes que las casas de subastas conservaron en 2013 abarcaba un rango muy amplio (en algunos casos llegando a 2.000 compradores), aunque la mediana se estableció en 300. De ellos, algo menos de un tercio eran nuevos clientes que empezaron a trabajar con la casa en 2013, mientras que el 40% eran clientes habituales de los últimos cinco años. El 28% restante lo integraban clientes cuya relación era ya superior a cinco años. Como media, alrededor del 77% de las ventas realizadas por casas de subastas en 2013 estaban destinadas a compradores locales españoles, mientras que el 33% correspondía a compradores extranjeros. Un experto en subastas señaló:

“... Hemos presenciado una fuerte caída en el mercado local compensado por un aumento de los compradores extranjeros. Para muchos compradores rusos y procedentes del norte de Europa, el precio al que se subastan aquí las obras locales de bellas artes y de artes decorativas es muy bajo, lo que contribuye a impulsar las ventas. No obstante, muestran cada vez un mayor interés por la documentación y los informes de estado de las obras. Por ese motivo, hace dos o tres años era más sencillo vender a escala local. Ahora necesitamos más personal que gestione la exportación y tramite la documentación de las obras que adquieren los compradores extranjeros, lo que ha incrementado la complejidad de la labor administrativa. En definitiva, el resultado es que trabajamos más, pero también vendemos más...”

“El promedio de ventas efectuadas en las galerías aumentó, tal incremento se debió a una serie de ventas importantes en el extremo superior del mercado, ya que en realidad la cifra media de ventas que registraron las galerías consultadas cayó.”

En 2013 la mayoría de las ventas se realizó a particulares (87%). Tres cuartas partes de estos compradores eran españoles. Las casas de subastas también señalaron que alrededor del 11% de sus operaciones procedía de coleccionistas institucionales y corporativos españoles. Según los datos facilitados, por lo general, los compradores extranjeros eran de nacionalidad europea (procedentes, sobre todo, de Francia, Portugal, Reino Unido y Alemania), norteamericana, sudamericana o suiza. Ciertas casas de subastas observaron que algunos compradores extranjeros se interesaban fundamentalmente por sectores específicos, por ejemplo los compradores rusos por el sector de la joyería. La mayoría de las casas de subastas daba importancia a los clientes internacionales y el 83% anticipaba un incremento de los mismos en el futuro (frente a tan solo el 33% que opinaba que las ventas a clientes españoles crecerían). Varias de ellas citaron la necesidad de disfrutar de una mayor proyección internacional en la actividad de compra y venta como uno de los principales desafíos a los que tendrían que enfrentarse en los próximos cinco años.

GRÁFICO 14
Cuotas de ventas en subasta por tipo de comprador en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)

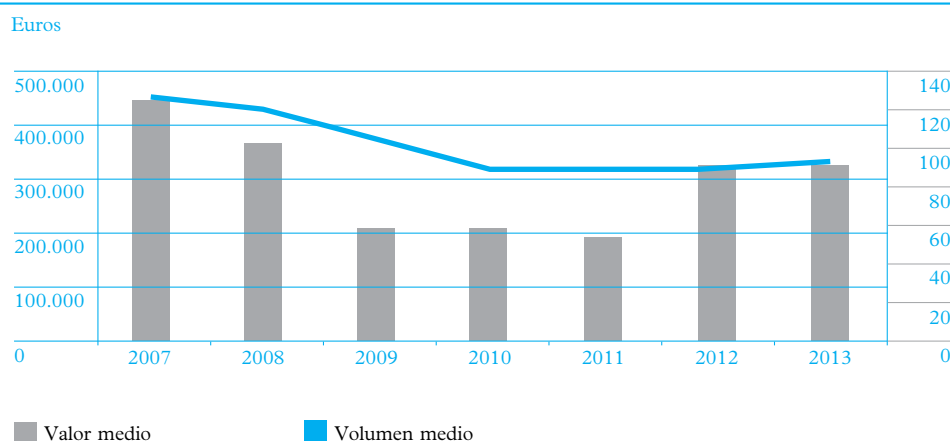
EL SECTOR DE LAS GALERÍAS

Se estima que en 2013 el sector de las galerías generó unas ventas cercanas a los 256 millones de euros. Después de tres años de resultados mediocres, durante el periodo comprendido entre 2009 y 2011, el mercado mostró un leve repunte en 2012 con un incremento del 18% en las ventas que, sin embargo, en 2013 solo crecieron un 2% anual. Es interesante señalar que, si bien el promedio de ventas efectuadas en las galerías aumentó, tal incremento se debió a una serie de ventas importantes en el extremo superior del mercado, ya que en realidad la cifra media de ventas que

registraron las galerías consultadas cayó. Esto indica que los resultados del mercado son hasta cierto punto dispares, pues las galerías que operan en los niveles superiores disfrutaron de mejores resultados, similares a los observados en el contexto global en los últimos dos años. Varios galeristas comentaron que la situación de las galerías que se centraron exclusivamente en el comercio local siguió siendo complicada, mientras que aquellas que adoptaron un enfoque internacional en términos de ventas, con el material apropiado y las mejores plataformas, se desarrollaron bastante bien. Respecto a la evolución de las ventas en 2014, los galeristas tenían diferentes opiniones, si bien la mayoría se mostró prudentemente optimista: un 47% consideraba que se mantendrían estables, frente al 30% que creía que subirían a lo largo del año.

Aunque los valores medios subieron un 74% entre 2011 y 2013, el volumen medio de las ventas solo creció un 5%. Según los resultados de la encuesta realizada en 2013, en el sector de las galerías la cifra mediana de obras que se vendieron fue de 30, pero el volumen variaba mucho en función de cada caso (llegando en algunos casos hasta más de 1.000 obras, con una media de 94). Este volumen mediano se mantuvo estable a lo largo del año, pero desde 2011 ha caído un 25% por lo que ahora es la mitad del registrado en 2009, lo que indica que el incremento del valor de las ventas se debe, hasta cierto punto, a la existencia de unos precios más elevados y no simplemente a un mayor número de operaciones.

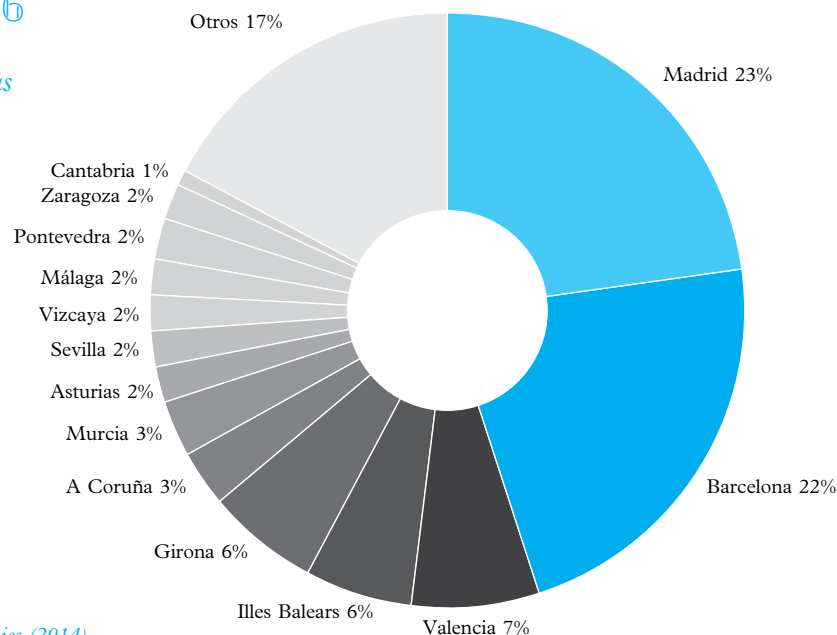
GRÁFICO 15
Valor medio y volumen
de ventas por galería



Fuente: © Arts Economics (2014)

En España más de 2.950 empresas registradas conforman el sector de galerías, que incluye galerías (aproximadamente el 40%), marchantes y anticuarios. Si sumamos las pequeñas empresas no registradas que venden obras de arte y antigüedades como parte de su oferta, probablemente el número de entidades sea superior a 4.000. Arts Economics realizó una encuesta a las principales galerías del mercado en 2014, que representaban algo más de 650 galerías de diversos sectores. Dichas galerías generan el 70% de las ventas del mercado, que se estima alcanzaron la cifra de 256 millones de euros en 2014. Un 40% de estas empresas encuestadas tenía su sede en Madrid y Barcelona.⁴

GRÁFICO 16
Ubicación de las principales galerías en España



Fuente: © Arts Economics (2014)

El del arte contemporáneo fue, con diferencia, el sector más importante representado por las galerías en España. Algo más del 70% de las empresas analizadas vendía arte contemporáneo, el 12% arte moderno, el 6% obras de Grandes Maestros y el resto artes decorativas, antigüedades, objetos de diseño y otro tipo de piezas.

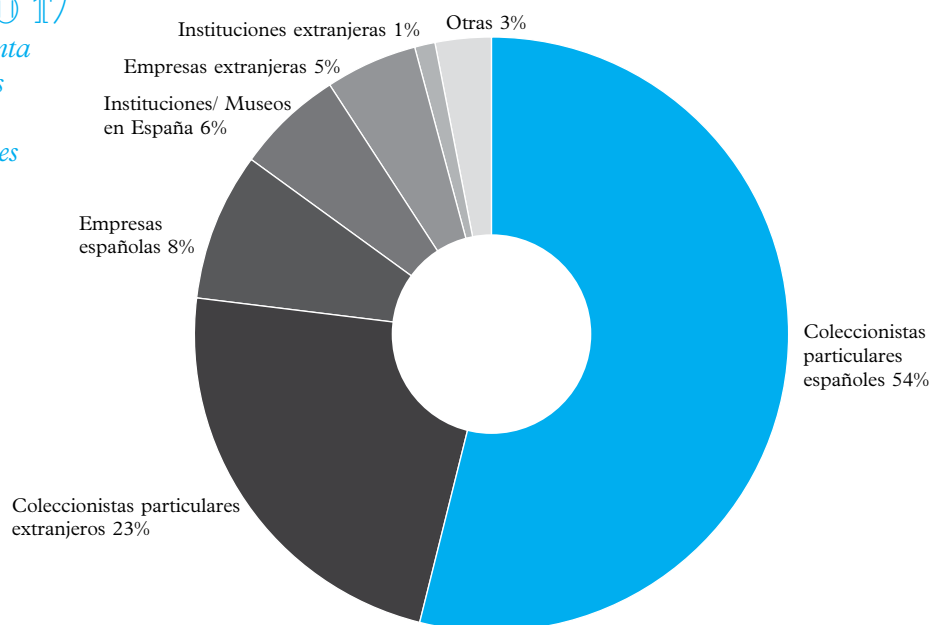
La media de artistas representados por galerías de arte contemporáneo en 2013 fue de 13, aunque su número oscilaba entre 1 y 45. En torno al 20% de los galeristas consultados únicamente representaba a artistas españoles y el 3% solo a artistas extranjeros. La media combinada de todas las galerías fue de un 69% de artistas españoles y de un 31% de artistas extranjeros.

En materia de compradores, la cifra mediana en 2013 fue de 21 clientes (menos de la mitad de la mediana global de 50), aunque el rango en cuestión era muy amplio, pues oscilaba entre 4 y 500. Las galerías españolas tenían más clientes nuevos que fijos en comparación con las medias globales. Los galeristas españoles señalaron que en 2013 el 36% de sus clientes había empezado a comprar en la galería en el transcurso del año (frente a la media global del 32%), mientras que el porcentaje más elevado (un 41%) correspondía a compradores que habían sido clientes durante los últimos cinco años (que también era el mayor segmento de compradores en términos globales, un 38%). Los clientes fijos con una antigüedad superior a cinco años constituían el segmento más pequeño, un 24% (frente al 30% global).

En líneas generales, en torno al 70% de las ventas de galerías realizadas en 2013 en España las efectuaron a compradores locales y el 30% a coleccionistas extranjeros. Desde 2011 no se han producido cambios relevantes en esta cifra y se identifica un leve aumento del comercio local con respecto a la media global del 65%

de compradores locales en galerías registrada en 2013. Como se observó en las casas de subastas, los principales clientes de las galerías en España fueron coleccionistas particulares. Los galeristas atribuyeron el 77% de sus ventas a compradores particulares (cifra similar a la media global) y señalaron que, de ellos, dos tercios procedían de España. Este país registró una cuota de ventas a compradores corporativos relativamente elevada que ascendía al 14%, el doble de la cuota global. De esa cifra, el 5% correspondía a ventas a empresas ubicadas fuera de España. El 7% de las ventas fue a parar a museos e instituciones públicas (frente al 9% global), la mayoría españoles.

GRÁFICO 17
Cuotas de venta de las galerías por grupo de compradores en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)

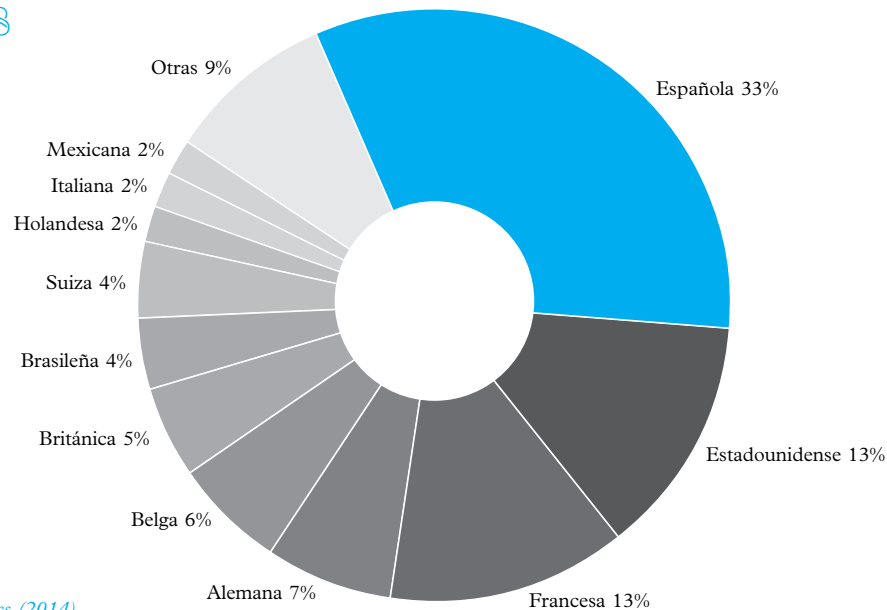
En lo relativo a la nacionalidad de los compradores, como era de esperar dado el nivel de las ventas locales, los más numerosos fueron los españoles, un 33%, seguidos por los estadounidenses, con un 13%. El resto de nacionalidades de la UE sumaba otro 39% y los compradores de América Central y del Sur representaban un 11%.

Los galeristas también comentaron que realizaron el 70% de sus ventas en España y el 30% en el extranjero. Aunque algunas galerías han acentuado su presencia en el ámbito internacional, tanto en lo relativo a los artistas a los que representan como en lo que a sus compradores se refiere, muchas señalaron la proyección internacional como uno de los mayores desafíos a los que tendrán que enfrentarse en los próximos cinco años, tanto en lo que respecta a adquirir visibilidad y presencia en el extranjero como a competir con galerías internacionales. Muchas estaban convencidas de que, sin un considerable incremento de la demanda y una reforma de la legislación para mejorar la situación del mercado en España, se verían obligadas a volverse hacia el mercado global para vender y así poder mantener su negocio. Aunque esta era, con diferencia, la opinión mayoritaria de los galeristas entrevistados

“El canal de venta más importante para las galerías en España sigue siendo el que constituyen sus propias salas. En ellas se efectuó el 58% del total de las ventas realizadas en 2013 (porcentaje similar al de 2011 y un 8% superior a la media global).”

GRÁFICO 18

Nacionalidad de los clientes de las galerías españolas en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)

e incluidos en el estudio, algunos se mostraron cautos acerca de una tendencia que, a su juicio, se había centrado demasiado en la creación de negocio fuera de España en detrimento del mercado nacional. En su opinión, dicha actitud era negativa para las perspectivas a largo plazo y también para sus funciones básicas como galería. Uno de los galeristas comentó:

“...No comparto ese planteamiento tan extendido de que por ser una galería española tienes que centrarte en vender en el extranjero; puede ser un complemento de la actividad principal que desarrollas, pero no debe convertirse en tu único modelo de negocio o perderás la esencia de lo que es una galería...”

Aunque existen opiniones encontradas al respecto, la abrumadora mayoría de los galeristas (83%) consideraba que su volumen de ventas a compradores internacionales aumentaría en el futuro, mientras que el resto afirmaba que se mantenían estables.

El canal de venta más importante para las galerías en España sigue siendo el que constituyen sus propias salas. En ellas se efectuó el 58% del total de las ventas realizadas en 2013 (porcentaje similar al de 2011 y un 8% superior a la media global). Casi todos los galeristas opinaban que dicho canal seguiría concentrando un importante volumen de ventas, mientras que tan solo el 2% anticipaba un descenso en la cuota de ventas de las galerías para los próximos cinco años. Aproximadamente la mitad de los galeristas encuestados pensaba aumentar su participación en ferias de arte internacionales en los próximos cinco años, mientras que tan solo el 7% planeaba reducir dicha participación. La mayoría de los galeristas (el 72%) opinaba que su participación en ferias nacionales apenas variaría, el 9% tenía previsto reducir su participación y el 19% planeaba incrementarla.

“Las ferias de arte concentraron el 35% de las ventas, un 2% más que en 2011, que se repartieron de forma bastante equitativa entre las ferias nacionales y las internacionales. Su volumen es similar a la media global, que asciende al 33%.”

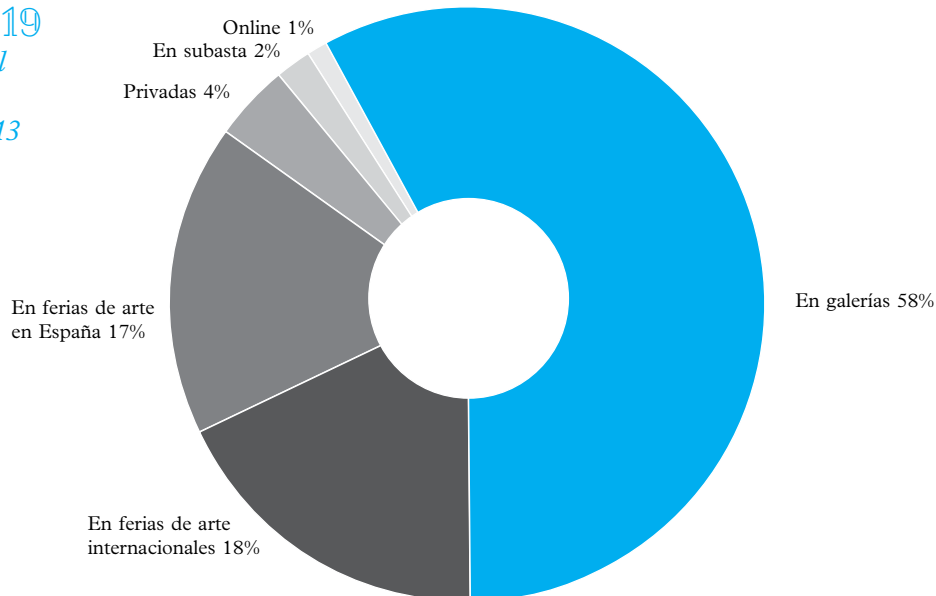
Las ferias de arte concentraron el 35% de las ventas, un 2% más que en 2011, que se repartieron de forma bastante equitativa entre las ferias nacionales y las internacionales. Su volumen es similar a la media global, que asciende al 33%. La mayoría de los galeristas (el 61%) creía que el incesante crecimiento de las ferias de arte tenía una influencia positiva en sus negocios. El 39%, sin embargo, discrepaba y el 10% manifestó su total desacuerdo con tal opinión. A juicio de algunos galeristas, la galería es el lugar perfecto para exponer las obras, aunque las ferias se han convertido en un elemento fundamental de este negocio:

“... Los dos últimos años han sido duros y la mayor parte de las ventas se han producido fuera de España y en ferias de arte. Seguimos prefiriendo con creces la galería: allí se pueden exponer las obras de un modo adecuado, y pensar cómo y qué quieres que vea la gente. En las ferias, en cambio, priman los aspectos comerciales porque hay que cubrir costes...”

Las ventas *online* cayeron un 4% respecto a los niveles de 2011 hasta una media de tan solo el 1% (un 4% más baja que la media global). Esta media incluía a muchas galerías que no realizan ventas *online*. Aun así, la media de ventas registrada por aquellos que sí emplearon este canal siguió siendo relativamente baja, del 7%, aproximadamente la mitad de las realizadas a nivel global. De las ventas publicadas, como media solo alrededor del 3% de las ventas *online* podrían considerarse “comercio electrónico puro”, es decir, operaciones exclusivamente *online* sin establecer otro tipo de contacto con la galería. En las ventas que se realizaron a través de Internet, la mayoría de los compradores ya había tenido algún contacto con la galería, un 48% frente al 28% de la media global. La cifra de nuevos compradores que no habían establecido contacto previamente con la galería fue bastante inferior (un 40% de ventas por Internet en España frente al 62% en el ámbito global). Pese a todo, los galeristas se mostraron menos optimistas que las casas de subastas sobre los efectos del canal *online*. Si bien la mayoría (65%) consideraba que las ventas *online* estaban teniendo una repercusión positiva en su negocio, un 35%, porcentaje bastante elevado, opinaba lo contrario. La mayoría de los galeristas (57%) anticipaba un incremento de las ventas de su galería en los próximos cinco años, mientras que el resto consideraba que se mantendrían estables.

Se solicitó a los galeristas que notificaran sus márgenes brutos, que ascendieron a una media del 28% en 2013, lo que supone un incremento del 1% anual. Dicha cifra fue algo inferior a la media global del 35% en el caso de las galerías, aunque superior a la media del 24% que registraron las casas de subastas en España. Ambos resultados son considerablemente más bajos que los beneficios brutos de muchos sectores del lujo, que han llegado al 60% en los últimos años, o de las grandes casas de subastas como Sotheby's, que ofrecen una amplia gama de servicios complementarios con márgenes brutos que a menudo superan el 80%.⁵

GRÁFICO 19
*Ventas por canal
 de las galerías
 españolas en 2013*



Fuente: © Arts Economics (2014)

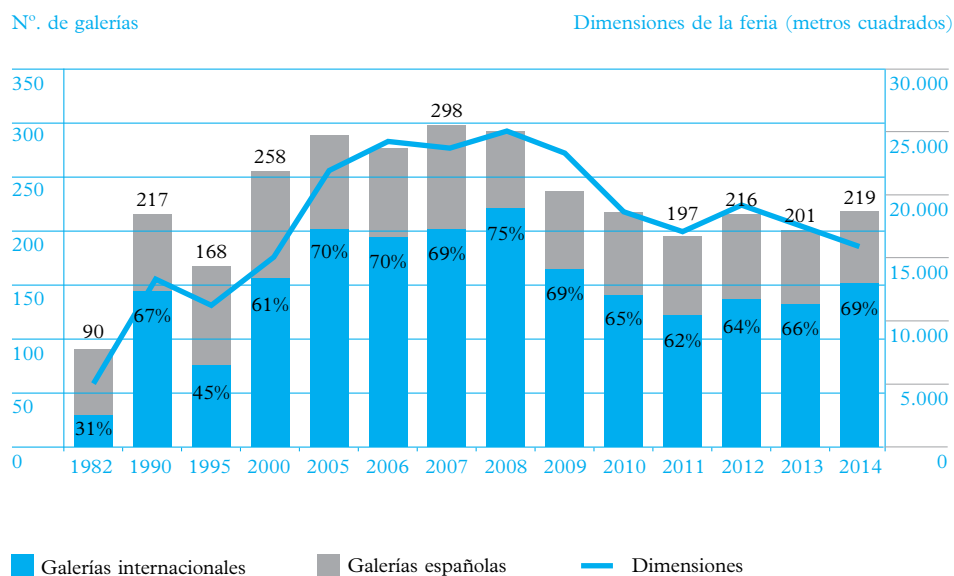
FERIAS DE ARTE

En un mercado de arte y antigüedades cada vez más globalizado, una de las mayores tendencias observadas en los últimos años ha sido la transformación de la estructura del mercado, que ha pasado de ser un entorno extremadamente fragmentado a centrarse en eventos internacionales clave para los compradores y vendedores de obras de arte. El mayor cambio de la historia reciente para las galerías ha sido la expansión de las ferias de arte, que ahora son elementos fundamentales de los modelos de negocio de la mayoría de las galerías y que, en 2013, generaron el 33% de las ventas del sector en términos globales. La mayoría de las galerías asiste a ferias locales, nacionales e internacionales. El volumen de ventas en España, tal y como se indicó anteriormente, se distribuye de forma bastante equitativa entre ferias nacionales e internacionales, que en conjunto generan el 35% de las ventas totales. Aunque la mayoría de las ferias no publica cifras de ventas de los expositores, según los galeristas las ferias de arte en nuestro país generaron unas ventas de 43,5 millones de euros en 2013. Se calcula que cerca del 60% de las mismas se registraron en ARCO.

En 2014 se contabilizaron unas 70 ferias establecidas en España dedicadas de forma parcial o total al arte, las antigüedades, el diseño y las piezas de colección, sin contar los mercados y ferias locales de dimensiones muy reducidas y todas aquellas ferias en las que solo se venden reproducciones y piezas de interiorismo. De ellas, unas 30 se dedican a la venta exclusiva de arte y antigüedades, mientras que el resto vende obras de arte junto con otras piezas de colección o de diseño, así como objetos de artesanía y bienes de índole cultural.

La mayor feria de España, y una de las más importantes del país, es **ARCOmadrid**, que celebró su 33ª edición en 2014. ARCO, que expone principalmente obras de arte contemporáneo en distintos medios, es un acontecimiento internacional clave para el comercio del arte en España y un punto en el que se concentran las ventas y los intercambios internacionales de muchas galerías españolas. En 2014 de las 219 galerías que exhibieron sus obras en ARCO, 68 eran españolas y 151 expositores internacionales. La mayor concentración de galerías, 298, tuvo lugar en 2007. Esta cifra supera en más del triple a la registrada en la primera edición de la feria. ARCO también ha crecido en términos de distribución física hasta alcanzar unas dimensiones cuatro veces mayores para dar cabida al creciente volumen de expositores (pasó de tan solo 5.000 metros cuadrados a casi 24.000 metros cuadrados). Desde entonces, el número de expositores ha disminuido pero la feria conserva su proyección internacional, ya que casi el 70% de los mismos son internacionales. Además, la feria invita a un número considerable de coleccionistas extranjeros. En 2014 contó con más de 500 invitados especiales, procedentes principalmente de Alemania, Francia, el Reino Unido, Estados Unidos y Sudamérica.

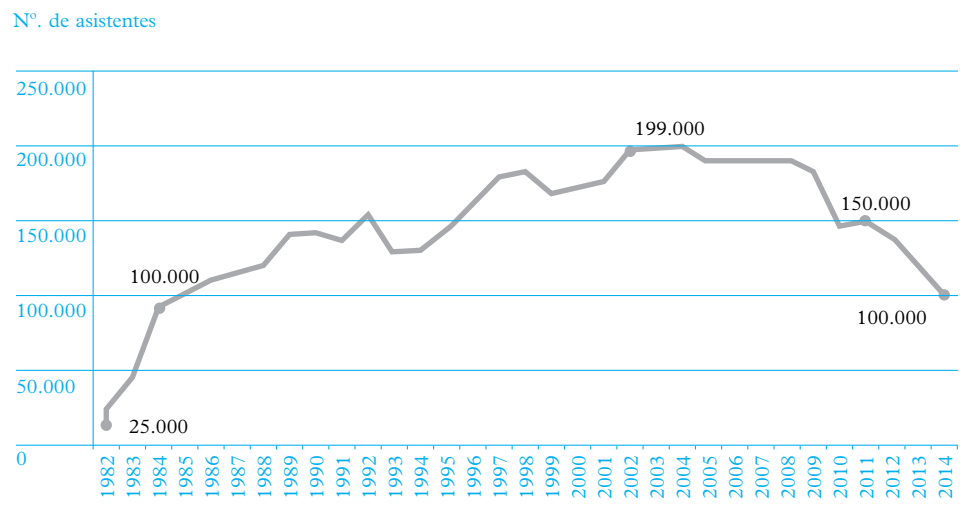
GRÁFICO 20
Número de galerías
que exponen en ARCO
y dimensiones de la feria



Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de ARCO

Todos los meses de febrero, a lo largo de cinco días, ARCO recibe a profesionales del mercado del arte y coleccionistas internacionales y españoles, pero también a un nutrido público generalista. En 2013 la feria atrajo a un total de 118.000 visitantes locales e internacionales. Se estima que en 2014 la cifra de visitantes fue de 100.000, un 15% menos que el año anterior, aunque el volumen de invitados VIP aumentó un 8%. Pese a que la de 2014 fue la cifra de visitantes más baja desde 1985, ARCO sigue siendo una de las grandes ferias internacionales por tráfico de visitantes, por delante de eventos como Art Basel (con 65.000 visitantes en 2014), Fiac (con unos 73.500) y Frieze London (con 60.000 en 2013).

GRÁFICO 21
 Número de asistentes
 a ARCO
 entre 1982 y 2014



Fuente: © Arts Economics (2014)
 con datos de ARCO

Si bien es la mayor feria en términos de ventas, galerías y volumen de visitantes, en España existen otras ferias importantes aunque más pequeñas que atraen a una cifra de asistentes que oscila entre los 10.000 y los 20.000. Algunas de las ferias destacadas que se centran exclusivamente en obras de arte e incluyen un programa internacional son:

Art Madrid: feria de arte contemporáneo que se celebra en Madrid desde 2006. En 2014, la feria atrajo a unos 20.000 visitantes y, en ella, expusieron 45 galerías procedentes de España, Alemania, Portugal y Sudamérica. La cifra de expositores subió un 12% (fueron 40 en 2013), pero bajó en comparación con los niveles máximos de 2009, año en que se dieron cita allí 80 galerías. Pese a todo, el número de visitantes ha aumentado de forma continuada con un incremento anual del 11% y del 67% total desde 2009, año en que solo se contabilizaron 12.000 asistentes.

Arte Santander: feria de arte contemporáneo que se inició en 1991 y se celebra anualmente en Santander. En 2013 la feria acogió a 42 galerías principalmente españolas, aunque también de otras partes de Europa. El número de visitantes estimado fue de 4.000, el mismo que en la edición anterior.

Estampa: nació en 1993 como una feria de obra gráfica contemporánea y se ha ido ampliando a dibujo, obras sobre papel y otro tipo de formatos como el videoarte y los libros. Anualmente reúne a entre 60 y 70 expositores, la mayoría de ellos españoles. El grueso de las ventas se cierra en un rango de precios que oscila entre los 1.000 y los 15.000 euros, con un volumen de alrededor de 20.000 visitantes por edición en los cuatro días de duración.

FAIM Arte Independiente: feria de artistas independientes en la que los creadores venden su obra directamente a coleccionistas sin la intermediación de ninguna galería. FAIM celebró su 14ª edición este año 2014 en Madrid y expuso obras de más de 120 artistas españoles e internacionales. Las cifras más recientes sobre visitantes son de la edición de 2012, con una estimación de público de 25.000 asistentes.

“Los museos que más visitantes recibieron fueron los de bellas artes (con un 47% de los visitantes a museos de arte y un 27% de todos los visitantes), seguidos por los museos centrados en arte contemporáneo (que acogieron al 35% de los visitantes a museos de arte).”

Feriarte: feria de arte no contemporáneo, que reúne a galerías de arte y anticuarios y que presenta tanto obras de arte, como mobiliario, joyería antigua y otras piezas de colección. La cita es de las más veteranas en España: inició su celebración en 1976 y llega en noviembre de 2014 a su edición número 38. En 2013 la feria acogió a 85 expositores, españoles en su gran mayoría, de los que el 60% eran anticuarios. Este evento atrajo a 19.655 visitantes, un 7% más que la edición anterior y vendió aproximadamente 2.350 obras, lo que representó un crecimiento anual del 15%, a pesar de contar con un 5% menos de expositores.

JustMad: feria de arte contemporáneo emergente que en 2014 celebra su quinta edición. En esta feria, que contó con 35 galerías (cifra bastante inferior a las 65 de 2012), el porcentaje de galerías extranjeras suele oscilar entre el 30% y el 40% cada año. Desde que abrió sus puertas, JustMad ha registrado un volumen de visitantes que va de los 12.000 a los 18.000.

Loop: feria de arte internacional especializada consagrada al videoarte que se celebra en Barcelona. La feria abrió sus puertas en 2003 y es uno de los acontecimientos internacionales más importantes del sector. En 2014 registró más de 17.000 visitantes y 50 expositores. Cuenta con un programa de debate en torno al medio además de invitar a un numeroso grupo de coleccionistas internacionales.

Summa: inició su andadura en 2013 con 64 galerías y espacios de exposición, la mitad de los cuales eran extranjeros, incluidas galerías de Europa, Sudamérica, China y Asia. En su primer año, esta feria con sede en Madrid atrajo a 10.000 visitantes.

Swab: la primera edición de Swab tuvo lugar en 2007 en Barcelona y contó con 42 galerías españolas e internacionales de arte contemporáneo que atrajeron a unos 6.000 visitantes. En 2013 el volumen de asistentes a dicha feria era ya más del doble y entre los expositores figuraban 64 galerías de 20 países.

MUSEOS

España cuenta con varios museos de arte de fama mundial. Según las últimas estadísticas que ha publicado el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, a finales de 2012 había en España 1.529 museos, de los cuales 126 eran museos de arte contemporáneo, 33 museos de artes decorativas, 173 arqueológicos y 227 se centraban en otras bellas artes⁶.

Aunque los museos quedan fuera del alcance de este estudio, conviene señalar que algunos han sido importantes compradores de arte y que todos tienen una destacada repercusión en la economía española. En la década que finalizó en 2012, el volumen de visitantes a museos en general en España aumentó cerca de un 40% y al menos el 31% de la población española afirmó visitar un museo todos los años. Del sector del arte, los museos que más visitantes recibieron fueron los de bellas artes (con un 47% de los visitantes a museos de arte y un 27% de todos los visitantes), seguidos por los museos centrados en arte contemporáneo (que acogieron al 35% de los visitantes a museos de arte).

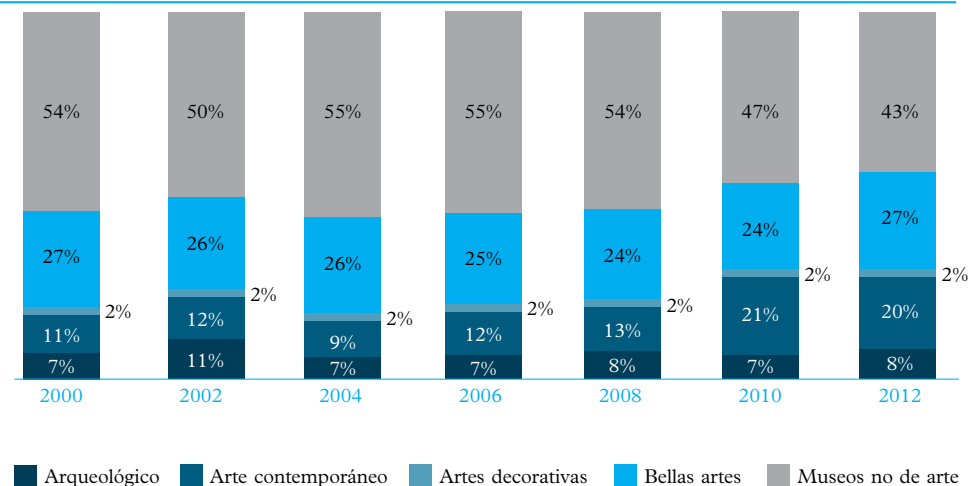
El volumen de visitantes ha aumentado en términos globales, pero también se ha incrementado el número de asistentes a museos de arte, que en 2012 concentraron la mayor parte de las visitas, un 57% concretamente. La cuota de visitantes a museos de arte contemporáneo registró el crecimiento más pronunciado. Sus cifras son ahora más del doble que hace diez años y su porcentaje a museos en general subió de un 12% a un 20% en 2012.

TABLA 5
Visitantes a los museos españoles por categoría entre 2000 y 2012 (millones)

	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Total de visitantes	42,5	43,0	49,7	53,2	56,1	57,5	59,0
Arqueológico	3,2	4,9	3,4	3,9	4,4	4,1	4,9
Arte contemporáneo	4,5	5,0	4,7	6,4	7,2	12,0	11,8
Artes decorativas	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9
Bellas artes	11,3	11,0	13,2	13,1	13,6	13,5	15,8
Otros museos (no de arte)	22,8	21,4	27,6	29,0	30,0	26,8	25,6

Fuente: © Arts Economics (2014) con datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

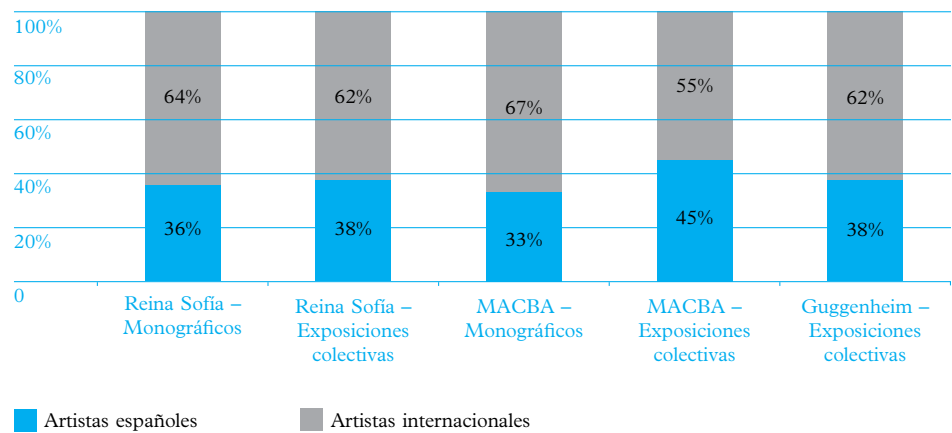
GRÁFICO 22
Cuotas de visitantes que reciben los museos por tipo de museo



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte

Los museos de arte españoles ofrecen una gran variedad de programas de exposiciones de artistas tanto nacionales como internacionales. En 2013 los principales monográficos que ofrecieron los grandes museos de arte contemporáneo como el Reina Sofía y el Macba fueron, en su mayoría, exposiciones de artistas internacionales⁷. Si a esa cifra añadimos todos los artistas incluidos en destacadas muestras colectivas, comprobaremos que en los principales museos de arte contemporáneo en 2013 predominaron los artistas internacionales. El porcentaje medio de artistas españoles en dichas exposiciones osciló entre el 38% y el 45% a lo largo del año.

GRÁFICO 23
 Volumen de artistas
 españoles e internacionales
 en exposiciones de museos
 en 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)

En opinión de algunos galeristas, un factor clave para el mercado del arte español es que museos y galeristas ni colaboran lo suficiente unos con otros ni respaldan de forma conjunta a los artistas españoles. Como señaló un galerista:

“Los galeristas y los museos españoles no se apoyan entre sí. Algunos museos españoles animan a los jóvenes coleccionistas a comprar en ferias internacionales en lugar de hacerlo en galerías locales y brindan escaso apoyo a los jóvenes artistas. En España es frecuente que artistas españoles con proyección internacional no puedan exponer su trabajo aquí. Las galerías, que se ocupan de todas las tareas relacionadas con la exposición y la promoción, no reciben reconocimiento o ayuda alguna por ello”.

3

EL COMERCIO
INTERNACIONAL
DE ARTE EN ESPAÑA

En 2013 España fue un exportador neto de arte y antigüedades con un superávit comercial de 63 millones de euros. Las exportaciones netas fueron positivas tanto en 2012 como en 2013, pues las importaciones cayeron hasta los niveles más bajos registrados en 10 años, mientras que las exportaciones seguían creciendo a un ritmo constante.

GRÁFICO 24
*Exportaciones netas
de arte en España
entre 2003 y 2013*



Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de Eurostat

IMPORTACIONES

El volumen de importaciones de arte y antigüedades, que perdió más de la mitad de su valor en los dos años que siguieron a 2011, cayó un 29% anual en 2013 hasta situarse en 40,3 millones de euros, lo que supuso el nivel más bajo registrado en 10 años. Entre 2003 y 2005 se observó un veloz incremento de las importaciones, que alcanzaron un máximo de 362 millones de euros en pleno auge del mercado para desplomarse poco después. Las importaciones perdieron casi el 90% de su valor entre 2005 y 2013. Tras un año 2012 relativamente sólido, en 2013 las importaciones cayeron en el conjunto de la UE y sus valores se redujeron un 16%. Tan solo un 1% del valor de las importaciones internacionales de la UE correspondió a España.

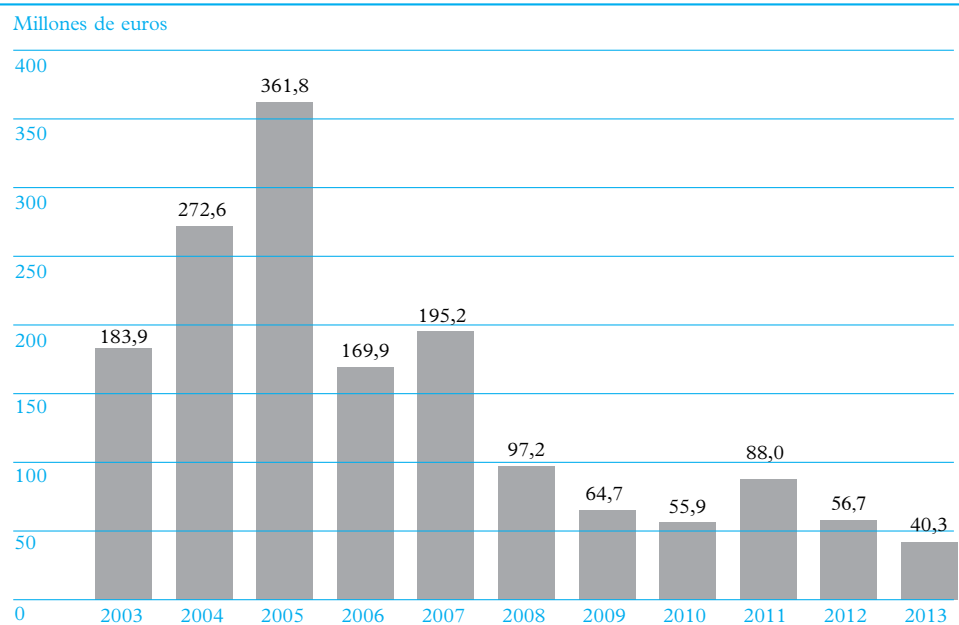
Son varias las razones que podrían explicar el constante declive de la importación. Es muy probable que el elevado tipo de IVA aplicado a las importaciones, combinado con la crisis económica que reduce la demanda de arte internacional, hayan tenido un efecto negativo. Sin duda también contribuyeron a ello los tipos de cambio, sobre todo con Estados Unidos, el principal socio comercial de arte de España. La apreciación del dólar estadounidense frente al euro alcanzó máximos a finales de julio de 2012, aunque para finales de 2013 ya se había reducido un 11%. (El total de importaciones españolas registró también un leve descenso del 2% anual, en cambio las exportaciones subieron un 4%).

En 2012 el tipo de IVA aplicable a las importaciones extracomunitarias se incrementó temporalmente del 8% al 21%, lo cual sin duda contribuyó al descenso de la actividad de importación entre 2011 y 2013. Dicho tipo volvió a reducirse al 10% en enero de 2014 y parece que la medida ha dado resultado, pues ya se aprecia un incremento de las importaciones. Según los datos provisionales relativos al primer

“El comercio extracomunitario concentraba la mayor parte del valor de las importaciones de bellas artes (especialmente cuadros y esculturas), el comercio intracomunitario dominaba claramente en los sectores de antigüedades y artes decorativas.”

semestre de 2014, las importaciones ya ascienden a 28,8 millones de euros, frente a los 19,2 millones de euros registrados en el mismo periodo de 2013, lo que supone un incremento del 50%. En 2014 más del 60% del valor de las importaciones tiene su origen fuera de la UE (donde se aplica el IVA a la importación), porcentaje mucho mayor que el registrado en el primer semestre de 2013, periodo durante el cual las importaciones extracomunitarias constituían tan solo el 45% del total.

GRÁFICO 25
Importaciones españolas de arte entre 2003 y 2013



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Eurostat

Las importaciones a España tienen su origen principalmente en los mercados de arte y antigüedades más grandes del mundo. De ellos, los de Estados Unidos, el Reino Unido y Francia aportaron casi la mitad de su valor en 2013. La cuota de China, del 8%, se mantuvo estable en 2011. No obstante, dicho porcentaje suponía un incremento respecto a la década anterior, ya que en 2003 solo rondaba el 1%. Entre los diez países en los que más importaciones se originaron en 2013 no figura ninguno latinoamericano, si bien en 2011 su presencia fue mayor.

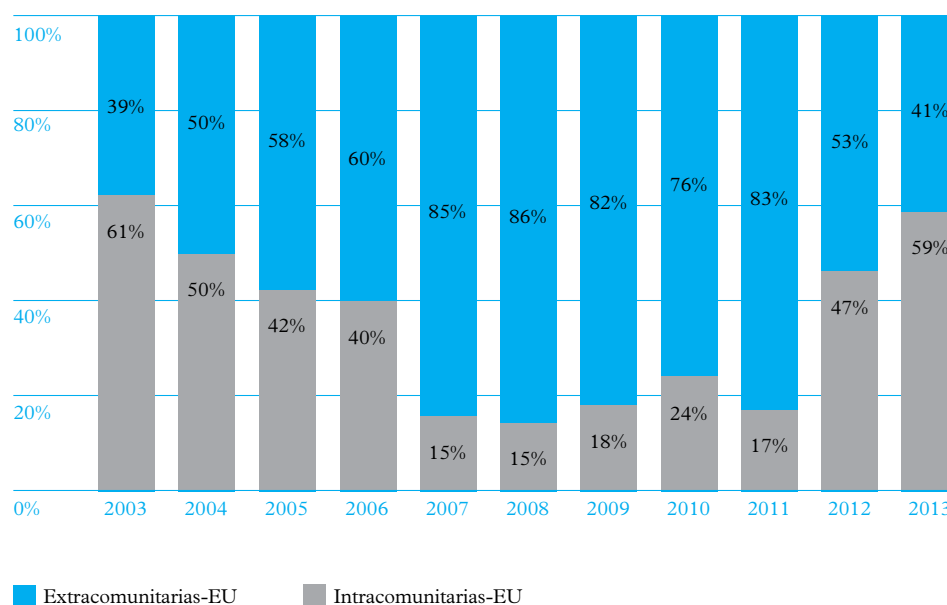
En 2013 las importaciones de arte intracomunitarias, con una cuota del 59%, prevalecieron sobre las extracomunitarias. Fue la cuota más elevada registrada desde 2003 en términos de importaciones internas, y probablemente el incremento de las cargas asociadas a las importaciones extracomunitarias contribuyera a alcanzarla. Mientras que el comercio extracomunitario concentraba la mayor parte del valor de las importaciones de bellas artes (en concreto cuadros y esculturas), el comercio intracomunitario dominaba claramente en los sectores de antigüedades y artes decorativas, que elevaron la media.

TABLA 6
Países de origen de las importaciones de arte en 2003, 2011 y 2013 (porcentaje del valor de las importaciones totales)

Origen de las importaciones en 2013	Porcentaje del total	Origen de las importaciones en 2011	Porcentaje del total	Origen de las importaciones en 2003	Porcentaje del total
EE.UU.	19%	EE.UU.	41%	Países Bajos	20%
Francia	15%	Brasil	10%	EE.UU.	16%
Reino Unido	14%	Bahamas	9%	Suiza	15%
Alemania	13%	China	8%	Francia	14%
China	8%	Suiza	8%	Bélgica	7%
Suiza	6%	Reino Unido	6%	Alemania	6%
Polonia	4%	Alemania	4%	Reino Unido	4%
Países Bajos	4%	Perú	3%	Italia	4%
Italia	3%	Francia	2%	Portugal	3%
Austria	2%	Bélgica	1%	Argentina	2%
Otros	12%	Otros	8%	Otros	9%

Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Eurostat

GRÁFICO 26
Importaciones de arte intracomunitarias y extracomunitarias en España de 2003 a 2013



Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Eurostat

Es interesante señalar también que la cuota de bellas artes (definidas en este caso como pintura y escultura) en las importaciones totales descendió de forma significativa en 2013 hasta situarse en un 46%, su nivel más bajo desde 2005. La pintura concentró el 34% del valor total de las importaciones (frente al 45% en 2012) y perdió un 46% anual en términos de valor, mientras que la escultura caía más del 80%. El valor de las antigüedades, sin embargo, subió un 16%, aunque la suya es una categoría mucho más reducida (solo representa el 11% de la importación total de obras de arte y antigüedades).

TABLA 7
Cuota de bellas artes
en términos de valor en
todas las importaciones
y exportaciones de obras
de arte

Año	Importaciones	Exportaciones
2003	31%	61%
2004	25%	53%
2005	41%	48%
2006	49%	76%
2007	88%	86%
2008	75%	93%
2009	73%	96%
2010	71%	87%
2011	76%	80%
2012	61%	82%
2013	46%	82%

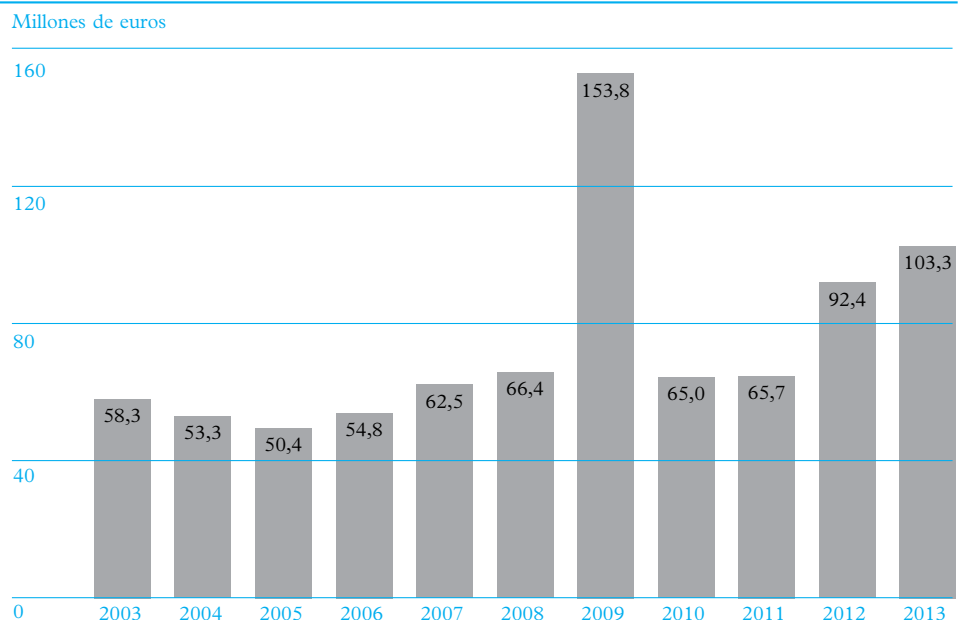
Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de Eurostat

EXPORTACIONES

Las exportaciones españolas subieron un 12% anual hasta alcanzar la cifra de 103,3 millones de euros en el que fue su tercer año consecutivo de crecimiento. Aunque siguen lejos del máximo de 154 millones de euros registrado en 2009, han crecido un 57% desde 2010. Menos del 1% del volumen total de exportaciones originadas en la UE en 2013 correspondía a España, y la región en conjunto mostró una evolución positiva con un moderado incremento de las exportaciones del 6% en todo el territorio comunitario.

Los datos provisionales para el primer semestre de 2014 indican que las exportaciones se mantuvieron estables (crecieron solo un 1% en los primeros seis meses de 2013, hasta los 42 millones de euros). Algo más del 60% de las exportaciones en 2014 se dirigía a países extracomunitarios, frente al 65% de 2013.

GRÁFICO 27
Exportaciones de arte en
España de 2003 a 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de Eurostat

Los principales países de destino de las exportaciones españolas de arte volvieron a ser los grandes mercados localizados en Europa y fuera de ella. Estados Unidos mantuvo una cuota del 35%, que supone un incremento del 2% con respecto a 2011 y de un 20% desde 2003. Las exportaciones al Reino Unido también aumentaron de forma considerable y su cuota del total subió un 15%. Las de Brasil, sin embargo, disminuyeron un 8%. La naturaleza global del comercio internacional queda patente en la tabla 8, donde se aprecia que en los últimos años el predominio de los países de la UE como socios comerciales ha disminuido notablemente en comparación con 2003.

TABLA 8
Países de destino de las exportaciones de arte en 2003, 2011 y 2013 (porcentaje del valor de las exportaciones totales)

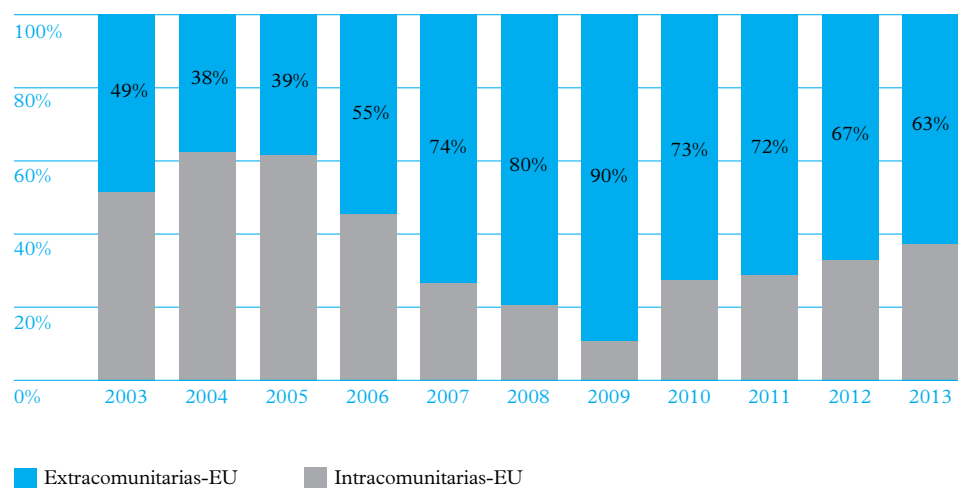
Destino de las exportaciones en 2013	Porcentaje del total	Destino de las exportaciones en 2011	Porcentaje del total	Destino de las exportaciones en 2003	Porcentaje del total
EE.UU.	35%	EE.UU.	32%	Alemania	17%
Reino Unido	23%	Suiza	12%	Gibraltar	16%
Suiza	12%	Brasil	10%	EE.UU.	15%
Francia	8%	Reino Unido	8%	Reino Unido	14%
China	5%	Francia	8%	Suiza	11%
Alemania	3%	Singapur	5%	Francia	6%
Brasil	2%	Italia	4%	Italia	5%
Andorra	2%	Bélgica	4%	Luxemburgo	3%
México	1%	China	3%	Portugal	2%
Bélgica	1%	Canadá	2%	Países Bajos	2%
Otros	8%	Otros	12%	Otros	9%

Fuente: © Arts Economics (2014) con datos de Eurostat

En 2013 las exportaciones de arte extracomunitarias predominaron sobre las intracomunitarias, con una cuota del 63%, como venía siendo habitual desde 2006. En los sectores con un valor más elevado para las exportaciones, como los de pintura y escultura, el comercio extracomunitario disfruta de mucho más peso (con cuotas del 73% y 63% respectivamente), sin embargo en el caso de las antigüedades, el comercio intracomunitario tiene más valor (con una cuota del 87% en 2013).

Tal y como refleja la tabla 7, las bellas artes siguieron dominando claramente las exportaciones con una cuota total del 82% que se mantuvo estable en 2012, por lo que persiste la tendencia imperante en la última década. Estas valoraciones son válidas para la práctica totalidad de los grandes mercados de arte del mundo, y demuestran que el precio de las obras de bellas artes tiende a subir y que en el ámbito internacional es más fácil comerciar con ellas que con obras de artes decorativas y antigüedades. La exportación de pinturas (que representa algo más de la mitad de las exportaciones totales) creció un 50% anual.

GRÁFICO 28
Importaciones de arte intracomunitarias y extracomunitarias en España de 2003 a 2013



Fuente: © Arts Economics (2014)
 con datos de Eurostat

Conviene señalar que los datos relativos a las exportaciones e importaciones anteriormente mencionados proceden de Eurostat. La Base de datos de comercio internacional de Eurostat registra las operaciones comerciales de acuerdo con el sistema de “comercio especial”, práctica aceptada en la mayoría de bases de datos de comercio internacionales. En virtud de este sistema, las importaciones incluyen todos los bienes que entran en España, lo que significa que deben ser despachados en aduanas para su puesta en circulación, y las exportaciones incluyen todos los bienes que abandonan el área de libre circulación de un país compilador. No obstante, de conformidad con la definición estricta, los bienes importados para su perfeccionamiento activo (y su posterior exportación) y los bienes que entran o salen de un depósito aduanero o de otra zona franca no se registran, pues no habrían sido despachados en aduanas para su puesta en circulación. Aunque este es el sistema más preciso para comparar los valores de las importaciones y las exportaciones de las distintas naciones, subestima el volumen de arte que circula por el mundo. Las estadísticas relativas al “comercio general”, por otra parte, incluyen todos los bienes que entran o salen de España, incluidos aquellos importados a una zona franca o a un depósito aduanero, con independencia de que posteriormente vayan a reexportarse o de que su finalidad sea permanecer en el mercado nacional. Estos datos deberían incluir las importaciones y exportaciones temporales destinadas a la venta, así como la circulación de entrada y salida de obras de arte para participar en exposiciones o ferias de arte, en concepto de préstamo y con otros fines. Considerando en su conjunto la circulación internacional del arte fuera de España, la Junta de Calificación, Valoración y Exportación de bienes del Patrimonio Histórico Español estimó que en 2013 se exportaron obras de arte por valor de 2.700 millones de euros. Dichos flujos de salida cayeron un 19% anual. El 87% del valor que representaban se envió en préstamo a instituciones extranjeras, y otro 6% fueron exportaciones temporales con opciones de compra (3.941 obras).

“Y dado que se trata de un activo móvil y transferible con el que puede comerciarse a escala internacional, la diferencia entre las condiciones fiscales aplicables al arte en unos y otros países puede provocar fácilmente una migración del mercado.”

NORMATIVA EN MATERIA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

En el comercio internacional de arte influyen diversas variables como la distribución de la riqueza, el suministro de obras de arte y ciertos factores históricos, logísticos y económicos. El entorno normativo, y particularmente la fiscalidad, también pueden tener una importante repercusión a la hora de determinar los puntos en los que se centra el comercio del arte. Y dado que se trata de un activo móvil y transferible con el que puede comerciarse a escala internacional, la diferencia entre las condiciones fiscales aplicables al arte en unos y otros países puede provocar fácilmente una migración del mercado. Los análisis de las estadísticas globales sobre los flujos comerciales de arte y antigüedades en el ámbito internacional en los últimos años pusieron de manifiesto el veloz desarrollo del proceso de globalización del mercado del arte, y certificaron que el arte sigue fluyendo hacia economías más ricas y abiertas. También dejaron patente la importancia de centros como Londres y Nueva York como depósitos globales. El comercio de reexportación consiste en importar bienes y exportarlos sin que sean despachados en las aduanas de los países por los que pasan. En estos momentos, los centros de reexportación más importantes del mercado del arte son, entre otros, Nueva York, Londres y, desde hace poco tiempo, también Hong Kong. El grueso de las exportaciones e importaciones se concentra en esos puntos, aunque los compradores eventuales de obras importadas residan en otros lugares. Un buen mercado de reexportación permite acumular un volumen ingente de obras para proceder a su venta cuando llegue el momento, lo cual resulta muy interesante para los coleccionistas de arte.

La mayoría de los países fomenta el comercio porque incrementa el valor de la economía doméstica, pero a menudo también por el interés del intercambio cultural. El auge del mercado del arte contemporáneo en la última década sin duda ha sido fruto, en parte, de la relativa disminución de las restricciones impuestas al comercio en este sector. No obstante, casi todos los mercados mantienen ciertas restricciones sobre obras de arte pertenecientes al patrimonio nacional, y en muchos se imponen gravámenes al comercio internacional de determinados artículos, si bien el nivel de los mismos varía considerablemente en función de la obra de la que se trate. El comercio de bienes que entran y salen del mercado de la UE se halla sujeto a una férrea regulación; no sucede lo mismo en Estados Unidos y Hong Kong. Dentro de la UE también existen diversos sistemas y cargas vigentes, por lo que a menudo el comercio de obras de arte se canaliza hacia aquellas naciones que disfrutaran de los trámites más sencillos y en las que los importes a pagar son más bajos. En el seno de la UE, en la práctica esto significa que los flujos comerciales pasan, en su mayoría, por el Reino Unido, país en el que se concentró casi el 60% de todas las importaciones extracomunitarias en 2013.

NORMATIVA EN MATERIA DE EXPORTACIÓN

Una excepción al régimen del libre comercio en la UE es la circulación y el comercio de los “tesoros nacionales”, que pueden estar sujetos a restricciones impuestas por parte de los Estados miembros.⁸ En aquellos casos en los que se considera que la calificación de tesoro nacional únicamente puede aplicarse a un reducido grupo de obras esenciales para el patrimonio nacional, estas normativas apenas interfieren en el mercado del arte. Sin embargo, cuando se aplica a un conjunto de obras más amplio, puede ocasionar demoras en los procesos y, en última instancia, limitar el crecimiento y el desarrollo del mercado, restringiéndolo a ventas nacionales y a precios más bajos.

Las principales regulaciones sobre las exportaciones españolas son la Ley del Patrimonio Histórico Español de 1985 y el Real Decreto 111/1986. Las obras de arte declaradas Bienes de Interés Cultural por el Gobierno español se incluyen en un Inventario General que gestiona la Subdirección General de Protección del Patrimonio Histórico y las comunidades autónomas. Para proceder a la exportación de las obras que figuran en dicho inventario, así como de otras obras con una antigüedad superior a 100 años, se requiere una autorización expresa del Estado, y cabe la posibilidad de que no se permita su exportación si se considera que pertenecen al patrimonio artístico español. Tanto las casas de subastas como las galerías (además de las instituciones públicas o las personas físicas que pretendan exportar bienes culturales), han de observar estas regulaciones.

Las casas de subastas deben notificar al Gobierno su intención de vender aquellas obras de arte que forman parte del patrimonio histórico español y en determinadas regiones han de enviarle el catálogo de la subasta dos meses antes de la fecha prevista para la venta⁹. Si el Estado está interesado debe anunciarlo inmediatamente después de la venta y, durante un período de dos meses, puede usar el derecho de tanteo para adquirir la obra a un precio acordado o, si procede, al precio de la subasta, durante un período de dos años. De acuerdo con el Ministerio, la mayoría de las adquisiciones se realizan en los dos o tres meses siguientes a la subasta. Las casas de subastas refirieron que, en algunos casos, solicitan a sus vendedores que aporten pruebas que demuestren que eran propietarios de la pieza antes de 1985; de no hacerlo, el Gobierno puede bloquear la venta.

Una vez presentada una solicitud de exportación para una obra, el Gobierno tiene tres meses para solicitar informes sobre la pieza en cuestión a los conservadores de museo o a otros expertos con el fin de decidir si está interesado o no en ella. Las leyes de patrimonio establecen que la solicitud de exportación se considera una oferta irrevocable de venta a la Administración del Estado por un precio equivalente a la valoración que establezca el potencial exportador. Si el Estado decide no permitir la exportación de la obra, dispondrá de un periodo de seis meses para aceptar la oferta de venta, en cuyo caso deberá efectuar el pago en el plazo de un año a partir de la fecha de aceptación de la operación. En otras palabras: un vendedor al que se le haya denegado la autorización de exportar una obra deberá recibir del Estado el pago de dicha obra en un plazo de 21 meses desde la fecha en que solicitó el permiso de exportación. El Ministerio informa que, en la práctica contestaron el 90% de las solicitudes en un plazo máximo de 20

“El precio medio de una pieza adquirida por el Estado en 2013 rondaba los 97.000 euros. En comparación, el precio medio en el Reino Unido en 2012/ 2013 fue de 1,1 millones de libras (1,4 millones de euros).”

días o menor y que, cuando se decide adquirir una pieza, “se paga generalmente en un plazo de cuatro meses”. En España, el Gobierno también tiene la opción de bloquear por completo la venta de forma indefinida sin asignar un pago o compensación a su propietario.

En 2013 la Junta de Calificación, Valoración y Exportación de bienes del Patrimonio Histórico Español denegó la exportación de 69 obras. De ellas, 11 obtuvieron la licencia de exportación tras una segunda evaluación en profundidad, el Estado adquirió 34 (por un total de 3,3 millones de euros) y las 24 restantes simplemente quedaron bloqueadas sin que el Estado las comprara ni el vendedor recibiera una compensación. El volumen de obras cuya exportación se bloqueó fue más del doble que en 2012, año en el que tan solo se contabilizaron 28 (de ellas, al final se autorizó la exportación de 4, 17 fueron adquiridas por un importe total de 900.000 euros y siete quedaron bloqueadas pero no se compraron).

Cuando se les preguntó sobre las repercusiones de las restricciones en términos de exportación, las casas de subastas respondieron que, en general, los escasos problemas que surgen están relacionados con obras más antiguas, importantes y de gran valor. Algunos comentaron que, a su juicio, en los últimos años había disminuido la cifra de obras bloqueadas y que los plazos para la concesión de autorizaciones se habían reducido de forma notable (de entre cuatro y seis meses hace dos años a unos dos meses en la actualidad). Otros señalaron que apenas se recibían negativas y que el Departamento concedía ampliaciones para las exportaciones temporales.

Algunos galeristas también indicaron que en los últimos años el proceso para obtener una licencia de exportación había mejorado de forma considerable, sobre todo porque ya podían realizarse online muchos más trámites administrativos, lo que redujo el papeleo y los plazos asociados a las operaciones. Pese a todo, el principal problema al que siguen enfrentándose los galeristas en los sectores más antiguos del mercado es que cuando se bloquea la exportación de una obra, el Gobierno se reserva el derecho a no comprarla, lo que limita las posibles ventas al mercado local de precios más bajos, o propicia su adquisición a un precio notablemente inferior al que se conseguiría en el mercado internacional. Según datos facilitados por la Junta de Calificación, Valoración y Exportación de bienes del Patrimonio Histórico Español, el precio medio de una pieza adquirida por el Estado en 2013 rondaba los 97.000 euros ese mismo año y los 52.940 en 2012. Aunque se ignoran los precios particulares e individuales de cada pieza, el precio medio resulta bajo para lo que en teoría son las obras de arte más importantes del patrimonio nacional español¹⁰. En comparación, el precio medio que el Estado pagó por obras cuya exportación se bloqueó en el Reino Unido en 2012/2013 fue de 1,1 millones de libras (1,4 millones de euros). Los datos sobre todas las obras, sus tasaciones independientes y otra información detallada al respecto se publican en un informe del Departamento de Cultura, Medios de Comunicación y Deporte, que puede obtenerse de forma gratuita.¹¹

Aunque en mercados como el del Reino Unido las licencias de exportación deben concederse a menos que el Estado ejerza sus derechos de adquisición

“España es uno de los pocos países de la Unión Europea que aplica impuestos a la exportación de arte (...) únicamente cuando las obras se exportan fuera de la UE y varían en función de la antigüedad de la obra en cuestión.”

en un plazo de tiempo determinado, en España el Estado tiene derecho a prohibir la exportación. Una característica importante de la legislación británica es que el derecho a denegar una licencia de exportación no es absoluto y únicamente puede ejercerse si se presenta una oferta *bona fide* procedente de una colección pública o del Estado dentro del plazo de tiempo especificado. De lo contrario, debe concederse la licencia. Al proyectar un sistema de concesión de permisos uno de los requisitos fundamentales debería ser que no penalice a los propietarios y potenciales exportadores hundiendo injustamente los precios de las obras al bloquear su acceso a los mercados internacionales. El sistema británico garantiza que eso no suceda, pues cuando se deniega una autorización, el propietario debe recibir una oferta pública de adquisición de la pieza a un “precio justo de mercado” o a un precio similar al que podría obtener por ella en un mercado internacional abierto.¹² En España, sin embargo, no existe ninguna tentativa de igualar los valores de mercado internacionales, y muchos galeristas opinan que, cuando realiza una oferta de adquisición, el Gobierno aprovecha su potestad para limitar las ventas de obras al mercado nacional con el fin de ofrecer un precio mucho más bajo, que a menudo es una tercera parte del que habría alcanzado de haberse aprobado su exportación y haberse vendido en el extranjero.

Todos los años se bloquea la exportación de un reducido número de obras de arte, sin embargo el comercio internacional que tiene su origen en España se enfrenta a un problema mucho más extendido y complejo: el de los impuestos que gravan la exportación. España es uno de los pocos países de la Unión Europea que aplica impuestos a la exportación de arte. Dichos impuestos se pagan únicamente cuando las obras se exportan fuera de la UE y también varían en función de la antigüedad de la obra en cuestión:

- Las obras con una antigüedad inferior a 50 años están exentas del pago de impuestos.
- Cuando las obras tienen más de 100 años, siempre están sujetas a tributación.
- Cuando las obras tienen entre 50 y 100 años de antigüedad, pagan impuestos si sus precios superan un cierto nivel, dependiendo de la forma de arte de que se trate (desde 15.000 euros cuando se trata de dibujos y fotografías y hasta 150.000 en el caso de la pintura).

El tipo impositivo se aplica en función de una escala variable que incrementa la carga fiscal conforme sube el valor de la pieza. En el caso de las obras valoradas hasta 6.000 euros, se aplica un tipo del 5%; entre 6.001 euros y 60.000 euros el tipo es del 10%; entre 60.001 euros y 600.000 euros del 20% y las cantidades superiores a dicho importe tributan a un 30%. Así pues, el tipo aplicado es mucho más elevado para las obras con un valor más alto. Por ejemplo, por una pieza valorada en 10.000 euros habría que pagar 700 euros en concepto de impuestos; la tributación de una obra de 1 millón de euros ascendería a 233.700 euros.

Este impuesto puede resultar problemático en extremo para las galerías que asisten a ferias de arte internacionales, pues las obras sujetas a tributación no pueden competir en términos de precios con las de otras galerías internacionales.

“En materia de importaciones a la UE, el mercado con costes más bajos en términos de IVA es el británico (5%), que sigue disfrutando de la que es, con diferencia, la mayor cuota de importaciones extracomunitarias de arte a la UE.”

Así lo explica un galerista:

“...Cuando acudimos a ferias en el extranjero tenemos que seleccionar obras que no estén sujetas al pago de esos impuestos culturales, pues de lo contrario nos encontraremos en una situación de inferioridad en comparación con las galerías de otros países. Es algo que afecta tanto a nuestra imagen como a nuestra reputación en las ferias. No podemos llevar las obras que deseáramos (como hacen el resto de galerías internacionales) y, si lo hacemos, tenemos que ponerles un precio más elevado y nada competitivo...”

Algunos galeristas también señalaron que, con el fin de evitar por completo el pago de estos impuestos, ciertas galerías han creado en países como el Reino Unido entidades que emplean para realizar operaciones extracomunitarias a un coste mucho menor. Aunque esto puede traducirse en un ahorro notable para los galeristas, representa una considerable pérdida neta para la economía española, ya que en esos casos todo el IVA se paga en el Reino Unido y no en España.

En opinión de un galerista:

“...Ante impuestos como este muchos consideran que estas medidas son disuasorias y provocan ventas deslocalizadas, por lo que al final el Gobierno no recauda nada...”

Evidentemente, las galerías de los sectores de arte moderno y antiguo son los más afectados por este impuesto, y comentaron lo difícil que les resulta movilizarse contra él porque, aunque su efecto es claramente perjudicial para su área de actividad, son minoría en España ya que la mayor parte de los galeristas vende arte contemporáneo.

NORMATIVA EN MATERIA DE IMPORTACIÓN E IVA

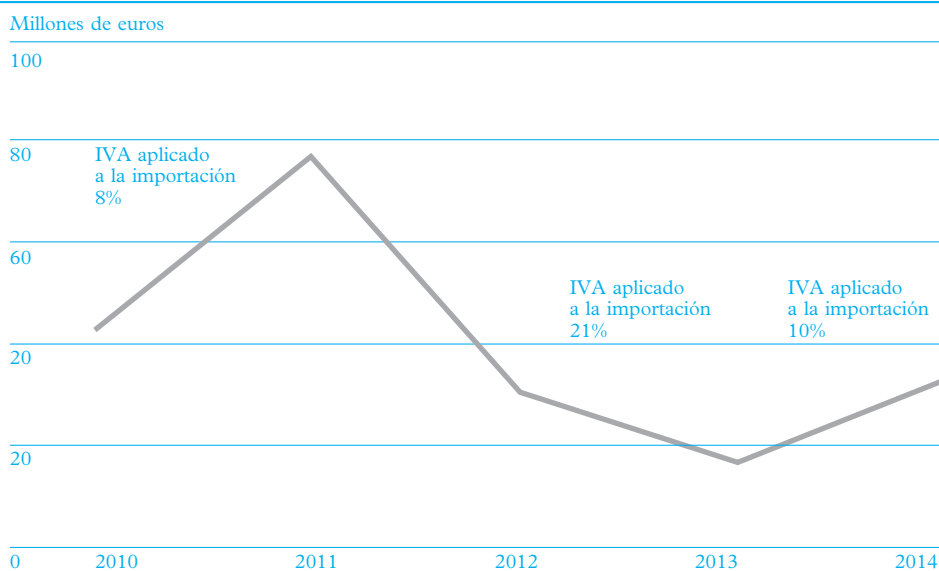
El IVA es un impuesto sobre las ventas que grava el valor añadido de cada operación. En la Unión Europea, el sistema del IVA se ha convertido en una fuente de preocupaciones para el comercio del arte, pues no solo se aplica a las ventas, sino también a las importaciones de arte que llegan a la UE desde fuera del Mercado Único. En virtud de la Séptima Directiva relativa al IVA (Directiva 94/CE del Consejo), las importaciones de arte procedentes de fuera de la Unión Europea pueden estar sujetas a un tipo de IVA reducido que el importador abonará sobre el precio de la obra. Este IVA reducido aplicado a las importaciones de arte les brinda cierta ventaja frente a muchos otros bienes, pero ha provocado que en el comercio del arte dentro de la Unión Europea las reglas del juego no sean las mismas para todos. En estos momentos son muchos los tipos de IVA aplicables a las ventas y a las importaciones. La complejidad del sistema favorece la práctica de arbitrajes reguladores, y tanto coleccionistas como vendedores recurren a los puntos en los que el coste es menor. El razonamiento es muy simple: si en un determinado lugar las operaciones se gravan con un impuesto que no existe en otros puntos, en un mercado caracterizado por una elevada movilidad como el del arte las operaciones se desplazarán hacia el nexo fiscal más favorable. En materia de importaciones a la UE, el mercado con costes más bajos en términos de IVA es el británico (5%), que sigue disfrutando de la que es, con diferencia, la mayor cuota

de importaciones extracomunitarias de arte a la UE (un 60% en términos de valor en 2013). Hungría es el país que aplica el tipo más elevado de IVA a las importaciones con un 27%. Le siguen Dinamarca y Croacia, con un 25% en ambos casos.

En España, actualmente, las importaciones de arte extracomunitarias están sujetas a un tipo reducido del 10%. Hasta septiembre de 2012, las importaciones de países no pertenecientes a la UE tributaban a un tipo reducido del 8%. Sin embargo, desde septiembre de 2012 hasta enero de 2014, a dichas importaciones se les aplicó el tipo general del 21%, lo que convirtió a España en uno de los lugares más caros de toda Europa para importar arte. En enero de 2014 el Gobierno recuperó el tipo reducido que, no obstante, subió al 10%. Los datos relativos a la importación demuestran que la subida del IVA se tradujo en un descenso del valor de las importaciones. El gráfico 29, centrado exclusivamente en las importaciones extracomunitarias, refleja un sólido crecimiento de las mismas hasta finales de 2011 y un notable descenso entre 2012 y finales de 2013, periodo en el que perdieron el 80% de su valor. Los datos iniciales anualizados del primer semestre de 2014 también indican, como se señaló anteriormente, que la bajada de los tipos de IVA parece estar teniendo un efecto positivo.

Posiblemente en las importaciones hayan influido otros factores, como los que condicionan la demanda interna de arte en líneas generales. Sin embargo, parece probable que la repercusión del IVA en tal aspecto haya sido notable. El nuevo tipo reducido del 10%, pese a ser considerablemente más bajo que el general del 21%, continúa siendo el doble del que se aplica en el Reino Unido. En el caso de las obras de arte que superan un cierto valor, cuando su origen es un país que no pertenece a la UE, en términos de costes puede merecer la pena enviarlas al Reino Unido aunque su destino último sea España. El principio de la libre circulación de bienes es de aplicación en todo el territorio de la Unión Europea, lo que

GRÁFICO 29
Importaciones extracomunitarias de obras de arte a España



Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de Eurostat

“La persistencia de distintos tipos de IVA en el comercio internacional en la UE propicia el arbitraje de dichas tasas y la canalización de las ventas a través los puntos de entrada más efectivos en materia de costes.”

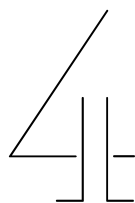
significa que las operaciones intracomunitarias con obras de arte u otros productos no están sujetas al pago de IVA. Al importar una obra de arte al Reino Unido, el importador deberá pagar un IVA del 5% (a menos que pueda acogerse a una exención) y a partir de ese momento tendrá total libertad para trasladar la pieza a España o a cualquier otro punto de la UE sin tener que pagar más impuestos.

La persistencia de distintos tipos de IVA en el comercio internacional en la UE propicia el arbitraje de dichas tasas y la canalización de las ventas a través de los puntos de entrada más efectivos en materia de costes. Por lo tanto, el incremento de los tipos de IVA que gravan la importación puede resultar perjudicial para los presupuestos públicos si la actividad comercial cesa por completo. Existen factores adicionales como los gastos de transporte y otras tasas también muy importantes para valorar la efectividad en términos de costes de recurrir a rutas de comercio alternativas, no obstante, parece que muchos compradores de arte están dispuestos a sopesar los costes y beneficios netos de emplear distintos puntos de entrada a la Unión Europea.

TABLA 9
Ejemplos de IVA aplicado a la importación de pinturas valoradas en 1 millón de euros

Pais	Tipo de IVA aplicado a la importación	Importe adeudado
Dinamarca	25%	250.000 euros
Irlanda	13,5%	135.000 euros
Grecia	13%	130.000 euros
Suecia	12%	120.000 euros
Austria	10%	100.000 euros
Italia	10%	100.000 euros
España	10%	100.000 euros
Alemania	7%	70.000 euros
Bélgica	6%	60.000 euros
Portugal	6%	60.000 euros
Países Bajos	6%	60.000 euros
Francia	5,5%	55.000 euros
Reino Unido	5%	50.000 euros
EE.UU.	0%	0 euros

Fuente: © Arts Economics (2014)



FISCALIDAD Y REGULACIÓN DEL MERCADO DEL ARTE EN ESPAÑA¹⁴

En España, como ocurre en muchos otros países, el tratamiento tributario de las operaciones en el mercado del arte difiere en función de las partes que intervienen en ellas. Tanto la posibilidad de acogerse a deducciones, como los impuestos y los tipos aplicables, son distintos para compradores y vendedores, aunque dentro de estas categorías existen también muchas diferencias. En el caso de los compradores de arte, un coleccionista particular que efectúa adquisiciones ocasionales recibirá un tratamiento distinto al de una empresa que utiliza sus adquisiciones para decorar una oficina, o al de una institución sin ánimo de lucro que compra para una colección pública. También entre los vendedores existen diferencias a efectos fiscales: galerías y casas de subastas se distinguen de los meros agentes o intermediarios y también de aquéllos que compran y venden arte a título particular. Los artistas que optan por la venta directa de sus propias obras en el mercado primario reciben asimismo una consideración fiscal diferente, al igual que museos, ferias y otras instituciones que forman parte del proceso de creación artística y que aportan valor social a través del arte, para los que está previsto un régimen tributario particular.

Por último, también se aplican regulaciones diferentes a determinadas categorías de arte. Si bien la adquisición y propiedad de obras de arte consideradas relevantes en el ámbito del Patrimonio Histórico español está favorecida por ciertos incentivos fiscales, estos resultan de difícil aplicación cuando se trata de arte contemporáneo.

EL IVA Y EL MERCADO DEL ARTE

El impuesto sobre el valor añadido (IVA) es un impuesto sobre el consumo que grava el valor añadido que se incorpora a los bienes o servicios en cada fase del proceso de producción.

En estos momentos en España hay tres tipos de IVA en vigor: el tipo general (21%), un tipo reducido (10%) y un tipo superreducido (4%). En España, a efectos de IVA, las primeras ventas de obras de arte realizadas directamente por los artistas reciben un tratamiento privilegiado y se gravan al tipo reducido. Las operaciones que realice posteriormente un intermediario profesional tributarán al tipo general. En agosto de 2012, con el fin de incrementar la recaudación, el Gobierno español aprobó una reforma con el fin de que todas las transmisiones de obras de arte tributaran al tipo general, el cual, además, subió del 18% al 21%. El nuevo régimen se mantuvo en vigor 16 meses, hasta enero de 2014, momento en el que se aprobó una nueva enmienda que se limitaba a recuperar el anterior sistema (el vigente hasta septiembre de 2012).

Desde comienzos de 2014, por lo tanto, las siguientes operaciones han vuelto a tributar al tipo reducido de IVA del 10%:

- Entregas de obras de arte directamente por parte de un artista o sus sucesores.
- Entregas de obras de arte por parte de sociedades o profesionales que no tienen como actividad habitual la venta de obras de arte (como por ejemplo empresas que adquieren una pieza para decorar sus oficinas y posteriormente la venden)¹⁵.
- Todas las importaciones de arte, antigüedades y piezas de colección¹⁶.

“En el actual mercado del arte, es altamente improbable que un artista alcance el grado de proyección y el nivel de ventas necesarios para mantener su carrera sin el apoyo de la galería.”

Así pues, aunque tras la reforma tanto las operaciones realizadas por los artistas y algunos vendedores particulares como las importaciones tributan al 10%, el tipo reducido, las ventas efectuadas por galerías, casas de subastas y otros re-vendedores siguen tributando al tipo general del 21%. Tal y como se ha expuesto con anterioridad, muchos galeristas consideran que un IVA tan elevado dificulta su actividad, pues supone un sobrecoste que disuade a los compradores. El hecho de que en este momento en el mercado primario las ventas de los artistas tributen a un tipo diferente al que se aplica a las ventas efectuadas por galerías también ha dado lugar a una gran confusión. En definitiva, la supuesta reforma ha suscitado muchas críticas en el ámbito del comercio del arte, desde donde señalan que, simplemente, ha reestablecido el antiguo sistema, sin resolver ninguno de sus problemas, pero con un considerable incremento del gravamen, ya que, entre tanto, el tipo de IVA ha subido 5 puntos porcentuales (del 16% a comienzos de 2011 al 21% en septiembre de 2012).

Desde un punto de vista estrictamente legal, el Gobierno español no ha podido ampliar el ámbito de aplicación del tipo reducido a las ventas efectuadas por galerías y otros intermediarios profesionales, ya que la Directiva sobre el IVA no lo permite. De hecho, la normativa española vigente en la actualidad replica el marco legislativo de otros Estados miembros como Bélgica, Alemania, Francia, Italia y los Países Bajos, donde el legislador ha decidido también acogerse a la posibilidad, brindada por la Directiva, de optar por el tipo reducido en ciertas operaciones. El principal mercado de Europa, el del Reino Unido, únicamente aplica el tipo reducido a las importaciones, mientras que otros Estados repercuten sus tipos generales sobre la totalidad de las operaciones con obras de arte. Las diferencias fiscales en Europa se centran principalmente en los distintos tipos de IVA existentes¹⁷.

El hecho de que sólo los artistas puedan beneficiarse de la aplicación del tipo reducido lleva a muchas galerías a sentir que no se valora la importancia de la labor que desempeñan en el proceso artístico. La concesión del tipo reducido a los artistas implica, en cierto modo, que su actividad creativa posee un valor especial y que es más merecedora de protección que una mera actividad “comercial” como la de las galerías. Esta es, sin embargo, una visión muy simplista que no tiene en cuenta lo decisiva que es la función de las galerías en la evolución de la carrera de un artista. En el actual mercado del arte, es altamente improbable que un artista alcance el grado de proyección y el nivel de ventas necesarios para mantener su carrera sin el apoyo de la galería. Además de respaldar la creación artística, las galerías desempeñan una importante función a la hora de orientar a coleccionistas, mecenas y otros compradores, y de estimular su actividad, garantizando un grado de comprensión e información mucho mayor en el mercado. Un punto clave del debate sobre el IVA y otras normativas vigentes en el mercado es si su finalidad consiste en proporcionar incentivos para impulsar el consumo cultural y proteger o enriquecer el patrimonio artístico de una nación, en cuyo caso habría que reducir todo lo posible las cargas y gravámenes que recaen sobre la compra de obras de arte, con independencia de quién sea el vendedor. En última instancia, es el coleccionista, como comprador, quien paga el IVA, y desde el punto de vista del coleccionista no tiene sentido ser

“Téngase en cuenta que una galería no puede deducir el IVA soportado en una compra hasta que decide someter la ulterior venta al régimen general.”

penalizado fiscalmente por adquirir una obra de arte a una galería local en lugar de importarla de una galería extranjera (recordemos que las importaciones también gozan del tipo reducido).

Debe tenerse en cuenta que las obras de arte plantean problemas específicos en comparación con otros bienes sujetos al pago de IVA, pues se venden principalmente en mercados secundarios, es decir, las operaciones habitualmente se realizan entre alguien que fue comprador en el pasado y un nuevo comprador (por ejemplo: coleccionistas particulares, inversores, galerías o museos) y no entre productores y consumidores finales. Con el fin de tener en cuenta esta particularidad, la Séptima Directiva relativa al IVA introdujo un régimen especial para los bienes usados, objetos de arte, antigüedades y piezas de colección. En virtud de dicho régimen, el IVA se aplica únicamente sobre el margen de beneficio obtenido por el intermediario (casas de subastas o galerías), en lugar de sobre el precio total. Con esta medida se evita la doble imposición y se garantiza que el IVA se repercuta únicamente sobre el verdadero valor añadido en cada operación. Sólo los revendedores profesionales pueden acogerse a este sistema y el tipo de IVA aplicado es el tipo general (que debe ser superior al 15% y que en la actualidad en España es del 21%).

Por tanto, el régimen de usados permite a galerías y casas de subastas, bajo ciertas condiciones¹⁸, pagar un 21% de IVA sobre su margen y no sobre el precio de venta total, como establece la norma general relativa al IVA. Sin embargo, el IVA calculado de este modo no puede hacerse constar en una factura y, por lo tanto, el comprador no puede deducirlo. Por su parte, la galería que revende una obra y aplica el sistema tampoco puede deducir el IVA abonado en el momento de la compra. Así pues, en estas operaciones la galería pagará un IVA del 10% (por ejemplo a un artista), pero no podrá deducirse dicho IVA a la hora de calcular su liquidación periódica de IVA. En el momento de la venta de la obra, la galería repercutirá un IVA del 21% sobre su margen de beneficios (la diferencia entre el precio pagado al artista y el precio de venta).

Las galerías y las casas de subastas tienen total libertad para decidir si se acogen al régimen general o al de usados en cada operación. Desde un punto de vista práctico, aunque parezca perjudicial para el comprador no poder deducir el IVA que paga, el régimen de usados favorece a todos aquellos compradores que no tienen derecho a la deducción del IVA¹⁹, pues determina una cuota de IVA inferior a la resultante de aplicar el régimen general y, en consecuencia, reduce el precio final. Aunque este sistema ofrece ciertas ventajas, ya que gracias a él las obras de arte resultan algo más asequibles para el público, muchos galeristas advierten de que conlleva una mayor carga administrativa debido a la complejidad de las obligaciones formales que genera y a los costes financieros adicionales que implica. Téngase en cuenta que una galería no puede deducir el IVA soportado en una compra hasta que decide someter la ulterior venta al régimen general. Dado que en los últimos años el acceso a la financiación ha estado muy restringido, este condicionante ha impedido la aplicación del sistema en un gran número de operaciones en las que hubiera supuesto un ahorro para el comprador, simplemente porque la galería no podía financiar de forma indefinida el IVA de sus compras. Dejando a

un lado estas cuestiones de tipo técnico, muchas galerías de arte contemporáneo ignoran que tengan derecho a acogerse al régimen de bienes usados, por lo que en la práctica no lo utilizan.

El siguiente ejemplo analiza la imposición en IVA de una operación típica cuyo objeto sea una obra valorada en 1.000 euros, en función de si se aplica, o no, el régimen de bienes usados.

1. Si la galería se acoge al régimen de bienes usados:
 - El artista vende al galerista una obra por $550\text{€} + 10\% \text{ IVA } (55\text{€}) = 605\text{€}$
 - El galerista fija el precio de reventa en 1.000€
 - El galerista aplica un 21% de IVA sobre su margen (395€), es decir, 83€
 - El precio para el comprador es de 1.083€ , pero no puede recuperar el IVA
 - El Gobierno percibe unos ingresos brutos en concepto de IVA de 138€ ($55\text{€} + 83\text{€}$)
 - El beneficio neto del galerista es de 395€

2. La galería no se acoge al régimen de bienes usados, sino que aplica el régimen general:
 - El artista vende al galerista una obra por $550\text{€} + 10\% \text{ IVA } (55\text{€}) = 605\text{€}$
 - El galerista fija el precio de reventa en 1.000€
 - El galerista aplica un 21% de IVA sobre el precio de venta, es decir, un total de 210€
 - El precio para el comprador es de 1.210€
 - El Gobierno percibe unos ingresos de 210€
 - El beneficio bruto del galerista es de 450€ ($1000\text{€} - 550\text{€}$).

En opinión de la mayoría de los galeristas entrevistados, el sistema de IVA es complejo y confuso. Algunos sugieren que debería reconocerse que cuando una galería de arte contemporáneo vende una obra de arte en el mercado primario, en realidad se trata de una primera venta y, en consecuencia, esa venta debería estar sujeta al tipo reducido. Algunas galerías han buscado formas alternativas de realizar las operaciones, como, por ejemplo, permitir a los artistas facturar directamente a los coleccionistas para así poder someter la venta al tipo de IVA reducido y actuar simplemente como intermediarias a cambio de una comisión pactada. En este caso, y siguiendo con el ejemplo anterior, el comprador abonaría al artista 1.100 euros (1.000 euros más un 10% de IVA) y el galerista percibiría directamente del artista la comisión que hubieran acordado.

En opinión de algunos galeristas, unos tipos de IVA demasiado altos y la necesidad de añadir complejidad a las operaciones para reducir la carga fiscal son un fuerte incentivo para no incluir las ventas en los registros contables. Si bien es cierto que esta opción podría traducirse en mayores ingresos para vendedores y precios más bajos para compradores, tanto los galeristas como los coleccionistas consideran que se trata de una práctica sumamente perjudicial. Como indicó un coleccionista:

“...El principal problema de las actuales modificaciones efectuadas en el IVA es que son muy complicadas de entender e inducen a confusión. Lo que es seguro, no obstante, es que un nivel de IVA demasiado elevado fuerza la aparición de una economía sumergida, y entonces el Gobierno no percibe ingreso alguno. Cuando empecé a coleccionar, a comienzos de los años 80, era imposible comprar obras de forma legal. En este aspecto se ha observado una drástica mejora y ambas partes desean que las operaciones se efectúen dentro de la legalidad: las galerías quieren desarrollar su actividad correctamente y los coleccionistas desean poseer la documentación adecuada...”

Por último, los galeristas se lamentan de que los tipos del IVA reducen su competitividad en las ferias de arte frente a galerías extranjeras cuyas ventas tributan a tipos bajos o no están sujetas a tributación alguna.

“...El IVA sigue siendo un problema para nuestro sector en las ferias españolas. Si tengo en ARCO el mismo artista que una galería estadounidense, el cliente comprará en la galería extranjera pues parece resultar más barato. Aunque apliquemos el mismo principio básico, dado que el cliente pagará menos IVA o puede que incluso esté exento de tributación, le resultará más barato comprar en una galería extranjera...”

OTROS IMPUESTOS APLICABLES AL COMERCIO DEL ARTE

Impuestos sobre beneficios

Las galerías y casas de subastas, como el resto de compañías que desarrollan una actividad empresarial, están sujetas al pago de un impuesto sobre sus beneficios, cuyo tipo general en estos momentos asciende al 30% (en el caso de las pequeñas empresas, el tipo aplicable es el 25% para los primeros 300.000 euros de los beneficios). En estos momentos no existen disposiciones o incentivos especiales que mejoren su situación fiscal con respecto a la del resto de actividades empresariales. En el caso de los empresarios individuales, sus beneficios anuales se integran en la parte general de la base imponible y, en consecuencia, tributan en función de la escala progresiva del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Un problema que este sistema plantea frecuentemente a las galerías más modestas es el derivado de la irregularidad de sus ventas: durante ciertos periodos perciben abultados ingresos que en otros momentos se reducen a cero, lo que puede generar obligaciones fiscales volátiles y problemas de liquidez. Los importes resultantes de una venta se incorporan a la base imponible anual, y muchas veces deben tributar al tipo más elevado, con independencia de que el beneficio obtenido haya sido el resultado directo o indirecto de varios años de trabajo e inversiones. Hoy por hoy no existen medidas para mitigar estos excesos de tributación que pueden plantearse en determinados ejercicios debido al cierre de operaciones ocasionales muy rentables. Este problema no sólo afecta al comercio del arte, sino que constituye un escollo para todos los vendedores de bienes con baja rotación.

Regulación en materia de lucha contra el fraude y el blanqueo de capitales

En los últimos años, galerías y casas de subastas de España y de toda Europa han tenido que hacer frente a cargas administrativas cada vez mayores debido, principalmente, al endurecimiento de la normativa destinada a la prevención del blanqueo de capitales, en la que galerías de arte y antigüedades son consideradas sujetos obligados a colaborar con la Administración. Todos los Estados miembros están obligados a respetar unas directrices mínimas en este ámbito que se establecen en la tercera Directiva de la UE sobre Blanqueo de capitales de 2007 (que deberá actualizarse en 2014), aunque también pueden imponer criterios más estrictos en sus propias legislaciones. La tercera Directiva se implementó en España mediante la aprobación de la Ley 10/2010 de Prevención del blanqueo de capitales y la financiación del terrorismo.

La normativa de alcance europeo se aplica a todas las galerías que venden obras de alto valor, es decir, a personas o empresas que negocian con bienes de un valor igual o superior a 15.000 euros, cuyo pago se efectúe en efectivo, y ello con independencia de que la operación se ejecute en una sola operación o en varias aparentemente relacionadas. Las galerías que acepten pagos en efectivo de más de 15.000 euros tendrán que registrarse como intermediarios de alto valor e imponer ciertos controles y restricciones en sus actividades. Existen límites estrictos en lo relativo a las sumas que estos intermediarios pueden pagar o percibir en efectivo en concepto de operaciones relacionadas con objetos de arte y antigüedades, y los coleccionistas se han visto obligados a recurrir con más frecuencia a las tarjetas de crédito como medio de pago en sus adquisiciones.

En España la regulación vigente es más restrictiva y obliga a las galerías a identificar a sus clientes y a conservar las pruebas que certifican su identidad durante 10 años. Cuando el adquirente de una obra sea una sociedad, la galería o intermediario debe verificar asimismo si alguna persona física ostenta más del 25% del capital de la misma, e identificarle convenientemente. También es responsabilidad de la galería informar a las autoridades de cualquier posible anomalía que detecte en su relación con sus clientes: el incumplimiento de esta obligación puede acarrear sanciones considerables.

Por otro lado, en noviembre de 2012, en España se prohibió la realización o recepción de pagos en efectivo de más de 2.500 euros entre los compradores y vendedores profesionales o corporativos (importe que asciende a 15.000 euros si el comprador es un individuo con residencia fiscal en España y no ejerce como comprador profesional o propietario de un negocio).

“Los coleccionistas de arte deben pagar el IVA que grava sus adquisiciones (...). También deben tributar por todos los rendimientos derivados del uso o la explotación de una obra de arte, así como por las plusvalías que genere la venta de la misma.”

COLECCIONISMO DE ARTE Y FISCALIDAD

En España, los coleccionistas de arte tienen varios puntos de interacción con el sistema fiscal, asociados a las adquisiciones que realizan y a otras actividades que desarrollan en el mercado del arte. A continuación se detallan los impuestos más destacados que se aplican a los coleccionistas:

a. Impuesto sobre la renta de las personas físicas

Tal y como se detalló con anterioridad, los coleccionistas de arte deben pagar el IVA que grava sus adquisiciones en el mercado del arte. También deben tributar por todos los rendimientos derivados del uso o la explotación de una obra de arte, así como por las plusvalías que genere la venta de la misma.

Respecto a los ingresos derivados de la explotación de una obra de arte (por ejemplo los *royalties* (derechos) cobrados por el uso de imágenes para su publicación), su calificación a efectos fiscales diferirá en función de si quien la explota es el creador de la obra o un tercero. En ambos casos, no obstante, los costes soportados para la explotación de la obra podrán deducirse de los beneficios, y sólo el importe neto se integrará en la base imponible general, que está sujeta a la escala progresiva de gravamen. En cambio, si al vender una obra un coleccionista registra pérdidas o ganancias patrimoniales, estas no se incluirán en la base imponible general sino en la base imponible del ahorro, que tributa a unos tipos que en estos momentos oscilan entre el 21% y el 27%. Las ganancias o pérdidas patrimoniales se determinan calculando la diferencia entre el valor de adquisición de la obra (que incluye el coste de la inversión y las mejoras efectuadas, y los gastos e impuestos asociados a la adquisición) y el valor de venta, del que se deducen los impuestos y gastos correspondientes.

En el caso de las obras de arte adquiridas antes de 1994, las plusvalías sujetas a tributación pueden reducirse un 14,28% por cada año (o parte del mismo) que se poseyó la obra antes de dicha fecha. (En el caso de los activos inmobiliarios, en cambio, el porcentaje anual es del 11,11%). En 2006 se introdujo una enmienda a la ley, en virtud de la cual la plusvalía generada por estos bienes debe dividirse proporcionalmente en dos partes: la correspondiente al período que va desde la adquisición del bien hasta enero de 2006 y la generada desde esa fecha hasta la venta. Los porcentajes reductores son aplicables únicamente a la primera parte (la plusvalía generada hasta enero de 2006). Este complicado sistema de tributación de las plusvalías se deroga el 31 de diciembre de 2014.

A efectos del sistema tributario español, la donación de una obra de arte también genera plusvalías o minusvalías que el donante ha de incluir en su declaración de renta²⁰. Cuando se realiza una donación, el donante debe declarar el “valor real” de la obra de arte en ese momento, y si ese valor es superior al coste de adquisición, técnicamente existe una plusvalía por la que el donante deberá tributar a efectos del impuesto sobre la renta de las personas físicas (además del impuesto sobre donaciones que grava al beneficiario de la donación). También puede ocurrir que la donación dé lugar a una pérdida (si el valor real en el momento de la entrega es inferior al precio por el que la pieza fue adquirida) que, sin embargo, no sería deducible a efectos fiscales. Aunque las donaciones en efectivo están sujetas al

“La situación de los coleccionistas en España es, pues, bastante menos favorable que en otros Estados en los que las plusvalías están totalmente exentas de tributación (como es el caso de los Países Bajos), o en los que se aplican notables reducciones.”

impuesto sobre donaciones, los importes en efectivo nunca dan lugar a plusvalías o minusvalías, por lo que nunca implicarán las mismas obligaciones para el donante en lo relativo al impuesto sobre la renta de las personas físicas. Por este motivo, en España apenas se realizan donaciones distintas a los importes en efectivo. En esta cuestión, también es diferente el tratamiento que la ley prevé para las sucesiones, en las que sólo están sujetos a tributación los herederos o legatarios, pero no hay gravamen sobre la eventual plusvalía del causante (la persona fallecida).

España aplica a las plusvalías uno de los tipos impositivos más elevados de la UE, que puede alcanzar el 27% y es el quinto más alto de Europa en 2014. En este ámbito, la situación de los coleccionistas en España es, pues, bastante menos favorable que en otros Estados en los que las plusvalías están totalmente exentas de tributación (como es el caso de los Países Bajos), o en los que se aplican notables reducciones que pueden convertirse en exenciones dependiendo del período de permanencia de la obra en cuestión en el patrimonio del coleccionista (como sucede en Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido, entre otros). Puede que esto contribuya a que el volumen de obras vendidas en el mercado cada año sea relativamente bajo.

Por último, los coleccionistas disfrutan de ciertos beneficios fiscales relacionados con los gastos específicos asociados al mantenimiento o repatriación de obras de arte pertenecientes al patrimonio histórico español. En concreto, la Ley del impuesto sobre la renta de las personas físicas prevé una deducción en la cuota del impuesto del 15% de los gastos o inversiones realizados para:

- La adquisición de bienes del Patrimonio Histórico Español, realizada fuera del territorio español para su introducción dentro de dicho territorio, siempre que los bienes sean declarados de interés cultural o incluidos en el Inventario general de bienes muebles en el plazo de un año desde su introducción y permanezcan en territorio español y dentro del patrimonio del titular durante al menos cuatro años. La base de esta deducción será la valoración efectuada por la Junta de calificación, valoración y exportación de bienes del patrimonio histórico español.
- La conservación, reparación, restauración, difusión y exposición de los bienes de su propiedad que estén declarados de interés cultural conforme a la normativa del patrimonio histórico del Estado y de las comunidades autónomas, siempre y cuando se cumplan las exigencias establecidas en dicha normativa, en particular respecto de los deberes de visita y exposición pública de dichos bienes.
- La rehabilitación de edificios, el mantenimiento y reparación de sus tejados y fachadas, así como la mejora de infraestructuras de su propiedad situados en el entorno que sea objeto de protección de las ciudades españolas o de los conjuntos arquitectónicos, arqueológicos, naturales o paisajísticos y de los bienes declarados Patrimonio Mundial por la UNESCO situados en España.

La principal crítica a este incentivo, de aplicación prácticamente nula, se refiere a su muy limitado ámbito de aplicación, ya que sólo dan lugar al mismo las actuaciones

“En estos momentos no existen en el impuesto sobre sociedades incentivos relacionados con la adquisición o posesión de obras de arte.”

sobre bienes que gocen de la máxima calificación con arreglo a la normativa de Patrimonio Histórico. Por otro lado, aunque el tipo de deducción nominal es el 15%, la reglamentación prevé que la base de la deducción no puede exceder del 10% de la base imponible del impuesto, sin que los excesos sobre dicho límite puedan trasladarse a ejercicios posteriores para su aplicación .

b. Impuesto sobre sociedades

Aunque en España la mayoría de los coleccionistas son particulares, algunos compradores de arte operan a través de una sociedad. Si la obra en cuestión se utiliza en su área de actividad, pueden reclamar el IVA soportado en la compra. Todos los ingresos y plusvalías derivadas de la venta de una obra tributan al tipo general del 30% (los primeros 300.000 euros al 25% en el caso de las empresas de reducida dimensión). Si la sociedad decide distribuir dividendos a cualquiera de sus accionistas, el importe recibido deberá incluirse en la base imponible del ahorro de la declaración de la renta sobre las personas físicas y tributará a un tipo de gravamen que puede oscilar entre el 21% y el 27%).

Hasta enero de 2014, en el impuesto sobre sociedades existía una deducción por inversión en bienes de interés cultural similar a la que hemos descrito en el apartado dedicado al impuesto sobre la renta de las personas físicas. No obstante, en los últimos años la cuantía de la deducción fue reduciéndose de forma progresiva hasta extinguirse por completo a finales de 2013. Por ello, en estos momentos no existen en el impuesto sobre sociedades incentivos relacionados con la adquisición o posesión de obras de arte. Es más, las obras de arte pueden penalizar a sus propietarios, ya que no se consideran fiscalmente amortizables, debido a su falta de depreciación en el tiempo. Esta situación contrasta de forma palpable con la de muchos otros países como Estados Unidos y Francia, donde se garantiza una notable desgravación fiscal a aquellas empresas que compran obras de arte para constituir colecciones corporativas. Por citar un ejemplo, el artículo 238 bis AB del Código General de Impuestos francés establece que, a lo largo de un periodo de cinco años, las empresas pueden deducirse de su facturación tributable el precio de adquisición de obras de arte originales creadas por artistas vivos.

c. Impuesto sobre el patrimonio

Los principales incentivos para el coleccionismo de arte en España van asociados al impuesto sobre el patrimonio, y están estrechamente relacionados, en su mayoría, con el cumplimiento de las normativas en materia de Patrimonio Histórico.

El impuesto sobre el patrimonio grava la propiedad del patrimonio neto, que es el conjunto de derechos y bienes con contenido económico que posee un contribuyente en un momento determinado, descontando todas las cargas y gravámenes que reducen el valor de los activos, así como las deudas.

España y Francia son los últimos países de la UE que aún conservan un impuesto sobre el patrimonio, aunque en España la aplicación del mismo fue suspendida durante un tiempo. Dos son los principales motivos que han llevado a la casi desaparición de esta figura impositiva. En primer lugar, supone una doble impo-

“La exoneración de los objetos de arte y antigüedades se vincula al cumplimiento de su “función social”, es decir, a la toma de medidas por parte de su titular para que la ciudadanía pueda disfrutar de la misma.”

sición, puesto que el patrimonio de un individuo es la acumulación de sus ingresos, que ya están sujetos al impuesto sobre la renta (o a impuestos sobre donaciones y sucesiones). En segundo lugar, su recaudación en términos absolutos es escasa y se ha convertido en un gravamen políticamente impopular.

Siguiendo la tendencia política del momento, en 2008 el Gobierno español suprimió el impuesto, pero la crisis económica y la presión a la que se vieron sometidas las finanzas públicas propiciaron su restablecimiento en 2011. En un principio, se trataba de una medida a corto plazo cuya aplicación quedaría limitada a 2011 y 2012, pero posteriormente se amplió a los dos siguientes ejercicios fiscales. Por otro lado, en el nuevo sistema de reparto de competencias entre el Estado y las comunidades autónomas españolas operado por la Ley 22/2009, una vez que el Gobierno central lo reestableció en 2011, cada autonomía podía decidir si se aplicaría o no en su territorio e introducir cierto tipo de modificaciones en su regulación. En Catalunya, por ejemplo, se aprobó el restablecimiento del impuesto para el periodo comprendido entre 2011 y 2014, junto con un leve incremento de las tarifas, mientras que la Comunidad de Madrid mantuvo la supresión total del mismo (mediante una bonificación del 100%), por lo que desde 2012 es la única región en la que no se aplica el impuesto sobre el patrimonio.

A efectos del impuesto sobre el patrimonio, deben computarse los objetos de arte o antigüedades por su valor de mercado a la fecha de devengo del Impuesto. No obstante, la Ley declara exentos del Impuesto:

- La obra propia de los artistas mientras permanezca en el patrimonio del autor.
- Los objetos de arte y antigüedades que estén incluidos en el Inventario General de Bienes Muebles del Patrimonio Histórico Español o en el Registro de Bienes de Interés Cultural, o cuando tengan la consideración de bienes integrantes del Patrimonio Histórico de las Comunidades Autónomas. Además, están exentos en todo caso los objetos de arte cuyo valor unitario no sea suficiente para estar incluidos en el Inventario General de Bienes Muebles del Patrimonio Histórico Español o en el Registro de Bienes de Interés Cultural.
- Los objetos de arte y antigüedades que hayan sido cedidos en depósito permanente por un período no inferior a tres años a museos o instituciones culturales sin fin de lucro para su exhibición pública, con independencia de su valor. La exención es aplicable únicamente mientras los bienes estén depositados.

Aparte de la exención de la obra del propio artista, que puede interpretarse como una modalidad de la exención que aplica a la empresa familiar y los activos afectos al desarrollo de actividades empresariales y profesionales, la exoneración de los objetos de arte y antigüedades se vincula al cumplimiento de su “función social”, es decir, a la toma de medidas por parte de su titular para que la ciudadanía pueda disfrutar de la misma. Es clara, en esta línea, la finalidad de la exención mencionada en tercer lugar.

En cuanto a la exención vinculada a la inclusión de los bienes en el Inventario General, es importante señalar que la Ley de Patrimonio Histórico Español establece un concepto amplísimo del mismo (cualquier bien que presente interés artístico o histórico, con independencia de su titularidad pública o privada y de su origen) y establece distintos niveles de protección de los bienes que lo integran, diferenciándolos en tres categorías: la máxima protección y tutela se otorga a los denominados Bienes de Interés Cultural (en adelante, BIC). El segundo grupo está constituido por los bienes incluidos en el Inventario General. Y, por último, como tercer nivel de protección, estarían todos los demás bienes con valor cultural, histórico o artístico que no puedan integrarse en ninguna de las dos categorías mencionadas anteriormente.

Como hemos comentado, las distintas categorías responden a distintos niveles de protección, que, a su vez, se corresponden con diversos deberes que la Ley impone a los titulares de los bienes culturales en relación a la conservación y difusión de los mismos, deberes que limitan su derecho de propiedad en aras de su función social. Destacamos, en este sentido, las restricciones o, incluso, la prohibición de exportación, el deber de permitir y facilitar las inspecciones por parte de los organismos competentes y la visita y/o exhibición pública, el deber de facilitar el acceso al bien por parte de los investigadores, los deberes de conservación y custodia, el deber de comunicar las eventuales transmisiones del bien, a efectos de que la Administración pueda ejercitar sus derechos de tanteo y retracto, etc. El incumplimiento de estos deberes tiene la consideración de infracción administrativa, sancionable con multas que pueden alcanzar los 600.000€.

Es por ello que la Ley de Patrimonio Histórico Español, a partir de unos determinados valores que varían en función de las características del bien de que se trate²², configura la inscripción de bienes del Patrimonio Histórico en el Registro General o en el Inventario como una obligación de sus titulares. Para resarcir parte de esas cargas, la Ley establece el derecho de los propietarios a disfrutar de una serie de beneficios fiscales, entre los que se encuentra la exención de los bienes en el impuesto sobre el patrimonio.

El hecho de que la exención aplique también a bienes de escaso valor se debe a que los que superen las cuantías antes mencionadas deberán haber sido puestos en conocimiento de la Administración Cultural a los efectos de su inclusión en el Inventario General. Por tanto, la norma tiene un efecto estimulador evidente: si un determinado bien supera dichos importes y quiere disfrutar de algún beneficio en este impuesto deberá obtener la declaración de Bien de Interés Cultural o bien inscribirse en el Inventario General.

Uno de los problemas a los que se enfrentan los coleccionistas es que muchos cumplen debidamente con sus obligaciones e intentan registrar las obras, pero la Administración rechaza su solicitud al considerar que las obras no son lo bastante relevantes, lo que les impide acceder a la exención. Ante esta situación, muchos coleccionistas optan sencillamente por no mencionar dichas obras en sus declaraciones.

“El Reglamento de Patrimonio Histórico Español fue aprobado en enero de 1986 y, en la actualidad, los umbrales que establece deben ser ampliamente superados, en muchos casos, para que la Administración competente considere la inclusión de una pieza en el Inventario General.”

En la práctica, hasta la fecha la Administración no ha prestado demasiada atención a la fiscalidad de las obras de arte en relación con el impuesto sobre el patrimonio. Pese a todo, existen ciertos aspectos que podrían originar conflictos en el futuro:

- Por lo que se refiere a la valoración de las obras de arte a efectos de su declaración en el impuesto sobre el patrimonio, no hay constancia de que hasta la fecha, haya sido fuente de controversias. La Administración suele aceptar, por tanto, los valores propuestos por el contribuyente. Además de la información pública sobre operaciones con obras de características similares, es frecuente que se remita a los valores utilizados en pólizas de seguros, ya que, al haber sido aceptados por el propio titular de las obras, son difícilmente discutibles.
- Debe tenerse en cuenta que el Reglamento de Patrimonio Histórico Español fue aprobado en enero de 1986 y que, en la actualidad, los umbrales que establece deben ser ampliamente superados, en muchos casos, para que la Administración competente considere la inclusión de una pieza en el Inventario General. Como hemos comentado anteriormente, esta situación imposibilita en la práctica el acceso a la exención a los titulares de obras que, teniendo un valor unitario superior al de los umbrales, no pueden, sin embargo, acceder a la categoría del Inventario General.
- Además, desde que la Ley estatal de Patrimonio Histórico fue aprobada, las comunidades autónomas han asumido competencias para declarar determinados bienes como BIC o bien para inscribirlos en el Inventario General. Por otro lado, todas las comunidades autónomas tienen competencias exclusivas en cuanto a la protección de su propio patrimonio cultural y han aprobado sus respectivas leyes de patrimonio cultural creando categorías de protección de los bienes distintas de las contenidas en la Ley de Patrimonio Histórico Español. Esta descentralización ha generado algunos problemas de tipo práctico, por ejemplo, los diferentes criterios utilizados por unas y otras a la hora de promover la inclusión de bienes en el Inventario General y la ausencia de normas que resuelvan los posibles conflictos de competencia en el caso de los bienes muebles, fácilmente transportables de una comunidad autónoma a otra.
- Por último, es importante señalar que, tal y como la propia Administración Tributaria ha manifestado en varias ocasiones, no es preciso incluir en la declaración del Impuesto sobre el Patrimonio los bienes que resulten exentos por aplicación de esta regulación. Esto significa que la Administración no tiene ninguna información sobre estos activos, sobre todo en el caso de los que no llegan a los umbrales para que pueda instarse su inclusión en el Inventario General. Con el tiempo, en muchos casos, el valor de estos activos se ha incrementado, pero sus propietarios se han mostrado muy reticentes a (i) o bien incluirlos en la declaración del impuesto y tributar por ellos, (ii) o bien instar su inclusión en el Inventario General. El motivo es que existe una norma anti-elusión en el ordenamiento tributario español, en virtud de la cual el descubrimiento de activos que no se correspondan con el patrimonio o la renta declarada por el contribuyente en los ejercicios anteriores, pueden ser considerados

por la Administración como renta no declarada del último ejercicio no prescrito, salvo que el contribuyente pueda acreditar su adquisición en un período impositivo ya prescrito. Es muy habitual que en el caso de las obras de arte no se conserve la factura de compra o hayan sido transmitidas de generación en generación como parte del ajuar. Por este motivo, ante la imposibilidad de acreditar una titularidad con suficiente antigüedad, la realidad es que muchos contribuyentes optan por no declarar la titularidad ni a efectos fiscales ni a efectos administrativos por temor a que les sea aplicable la norma anti-elusión, realidad que tiene importantes repercusiones en el ámbito de otros impuestos y en el desarrollo del mercado en general.

d. Impuesto sobre donaciones y sucesiones

Las obras de arte y las antigüedades, en principio, deben formar parte de la base imponible del impuesto sobre sucesiones y donaciones en el caso de que sean objeto de una transmisión lucrativa. No obstante, existen disposiciones específicas relativas a aquéllos que integran el Patrimonio Histórico Español y el de las comunidades autónomas, destinadas a promover el cumplimiento de la normativa de Patrimonio Histórico, como ocurre con la exención del impuesto sobre el patrimonio, y a evitar la dispersión de las colecciones familiares.

De conformidad con la normativa estatal, la transmisión por herencia de obras de arte y antigüedades puede gozar de una bonificación del 95% en el impuesto sobre sucesiones en aquellos casos en que la disposición se realiza a favor del cónyuge, los descendientes o los hijos adoptados del causante (la persona fallecida). Uno de los requisitos para que pueda aplicarse esta bonificación es que los activos cumplan las condiciones establecidas para disfrutar de la exención en el impuesto sobre el patrimonio. Además, los herederos o legatarios deberán mantener las obras en su patrimonio durante un período de diez años, manteniendo los requisitos para disfrutar de dicha exención.

La misma reducción será aplicable a las donaciones del mismo tipo de bienes a favor del cónyuge, descendientes o adoptados. Para consolidar la bonificación, es necesario que el donatario mantenga lo adquirido y tenga derecho a la exención en IP durante los diez años siguientes a la fecha de la escritura de donación²³. En el texto estatal se exige, además, que el donante tenga 65 o más años o se encuentre en situación de incapacidad permanente, en grado de absoluta o gran invalidez, requisitos que no parecen tener mucho sentido en este ámbito. La introducción de estos requisitos se debe a un error de técnica legislativa que no ha sido subsanado con el tiempo: en efecto, el legislador reguló a la vez la bonificación aplicable a la transmisión de la empresa familiar y la de las obras de arte y, en este último caso, se remitió, sin hacer excepciones, a los requisitos establecidos para la donación de empresas familiares. El hecho de que tras más de 10 años no se haya corregido este error pone de manifiesto hasta qué punto se ha hecho poco uso de esta disposición, principalmente por la obligación del donante de tributar en su IRPF por la plusvalía que se ponga de manifiesto en el momento de la transmisión de la pieza, como hemos comentado anteriormente.

e. Mecenazgo e impuestos

Tradicionalmente, los incentivos asociados a la conservación, reparación y restauración de bienes del patrimonio cultural se limitaban a iniciativas emprendidas por los propietarios de dichos bienes. Sin embargo, la función social que cumplen estos bienes, y la escasez de medios, en muchos casos, de sus propietarios han obligado a la Administración a promover la ayuda de toda la sociedad en la conservación del patrimonio cultural mediante incentivos fiscales. Esta idea se materializó por primera vez en la Ley 30/1994, que regulaba específicamente una deducción aplicable a las cantidades donadas a las Administraciones, entes públicos o entidades sin ánimo de lucro, para la conservación, reparación y restauración de los bienes que formaran parte del Patrimonio Histórico Español (BIC o bienes inventariados) o de los bienes culturales declarados o inscritos por las comunidades autónomas.

Su sucesora, la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de Entidades sin Fines Lucrativos e Incentivos Fiscales al Mecenazgo, actualmente en vigor, no se refiere específicamente a las donaciones destinadas a la conservación, reparación y restauración del Patrimonio Histórico Español. El nuevo régimen de donativos no especifica el destino que debe darse a los mismos, puesto que la deducción es aplicable siempre que se realice a favor de las entidades beneficiarias del mecenazgo (básicamente fundaciones y asociaciones declaradas de utilidad pública)²⁴ y se destine a cumplir sus fines de interés general. Por lo tanto, se limita el número de entidades beneficiarias que dan derecho a la deducción, pero se amplía el tipo de actuaciones que pueden ser financiadas a través de donativos deducibles, ya que, siempre que se encuentren entre los fines de las entidades beneficiarias, los donativos pueden destinarse a la conservación, reparación y restauración de los bienes del PHE o a también a la difusión y exposición de dichos bienes.

La deducción disponible actualmente en el impuesto sobre la renta de las personas físicas es del 25% de la donación, y puede ser monetaria o en especie (en base al valor actual en el mercado). La base de la deducción, junto con las deducciones derivadas de inversiones en bienes del patrimonio histórico español, no podrá superar el 10% de la renta sujeta a tributación del donante²⁵. Si las donaciones se efectúan como parte de ciertos programas de mecenazgo prioritario, los porcentajes de deducción pueden incrementarse hasta un 5%.

En el caso de las donaciones “en especie” la deducción es aplicable a:

- Donaciones de bienes que forman parte del Patrimonio Histórico Español inscritos en el Registro General de Bienes de Interés Cultural o en el Inventario General.
- Donaciones de bienes culturales de “calidad garantizada”²⁶ a favor de entidades que persigan entre sus fines la realización de actividades museísticas y el fomento y difusión del patrimonio histórico artístico.
- Constitución, a título gratuito, de un derecho real de usufructo sobre bienes culturales a favor de una entidad beneficiaria de mecenazgo²⁷.

“Además, cuando la donación realizada a favor de una entidad beneficiaria de la normativa de mecenazgo consiste en una obra de arte, la plusvalía está exenta de tributación, a diferencia de lo que sucede con las donaciones entre individuos particulares”

Además, cuando la donación realizada a favor de una entidad beneficiaria de la normativa de mecenazgo consiste en una obra de arte, la plusvalía está exenta de tributación, a diferencia de lo que sucede con las donaciones entre individuos particulares, como ya se ha expuesto anteriormente.

En el caso de las donaciones realizadas por sociedades, la deducción es del 35% del importe donado o del valor contable de la obra donada²⁸. La base de deducción no podrá exceder el 10% de la base imponible del período impositivo en el que tenga lugar, si bien los importes que superen dicho límite, o los que no puedan ser deducidos por insuficiencia de cuota, podrán aplicarse en los períodos impositivos que concluyan en los 10 años inmediatos y sucesivos. Como en el impuesto sobre la renta de las personas físicas, tampoco tributa la plusvalía que se manifieste con la donación de bienes o derechos.

Por último, también es importante mencionar los convenios de colaboración que pueden suscribir los empresarios (personas físicas o jurídicas) con determinadas instituciones sin fines lucrativos para el desarrollo de actividades artísticas o culturales. La entidad o persona colaboradora puede deducir los importes abonados y los gastos incurridos en el marco de dichos contratos, si bien se consideran rentas exentas en la entidad sin ánimo de lucro beneficiaria.

Si bien la Ley 49/2002 supuso un importante avance en la regulación y fomento del mecenazgo, en los últimos años, particularmente desde el inicio de la crisis y la consiguiente reducción de fondos públicos destinados al fomento de la actividad cultural, la necesidad de una reforma de esta regulación se ha presentado de forma casi unánime como una necesidad. De hecho, en la anterior legislatura el Grupo Popular presentó una Proposición de Ley en la que incrementaba los porcentajes de deducción por donativos hasta un 70% en el caso de las personas físicas y hasta un 60% en el caso de las sociedades. Ya en el poder, el Gobierno del Partido Popular anunció en mayo del 2012 una reforma, e incluso publicó un documento en el que se describían sus líneas maestras: a la subida de los porcentajes de deducción se añadían otras modificaciones tradicionalmente reclamadas por el sector, como la posibilidad de acceder a la deducción fiscal a través de prestaciones de servicios gratuitas o de cesiones gratuitas de obras de arte para su exhibición, la introducción de incentivos más elevados para los donativos plurianuales, el reconocimiento de la figura de los fondos patrimoniales indisponibles, y nuevas medidas para el reconocimiento público de los benefactores. En ese momento se anunció que tras el verano del 2012 se presentaría formalmente el Proyecto de Ley, pero la realidad es que el proyecto no se ha llevado a término. Para decepción generalizada del sector, en fechas recientes, el Gobierno ha anunciado un tímido incremento de los porcentajes de deducción previstos en la Ley 49/2002, cuya entrada en vigor se producirá de forma escalonada entre el 2015 y el 2016, y ha dado por concluida la revisión legislativa en esta materia.

Ante la parálisis existente a nivel estatal, algunas iniciativas interesantes se han gestado a nivel autonómico. El primer resultado tangible es la Ley Foral reguladora del Mecenazgo cultural y de sus incentivos fiscales en la Comunidad Foral de Navarra, que fue aprobada el pasado 8 de mayo de 2014.

“Los museos e instituciones con fines culturales se configuran como entidades sin ánimo de lucro, sometidas al régimen tributario especial previsto en la Ley 49/2002.”

Desde un punto de vista conceptual, la principal novedad que introduce esta Ley con respecto a la regulación estatal del mecenazgo es que no pivota necesariamente sobre la existencia de una entidad sin ánimo de lucro, como promotora y canalizadora del mecenazgo. En la Comunidad Foral, a partir del 1 de enero de 2015 será posible aportar fondos directamente al artista para colaborar en la producción de su obra. En estos casos, será el Gobierno de Navarra el que ejercerá las funciones de control a través del otorgamiento de una declaración de interés social a aquellos proyectos que reúnan ciertos requisitos. El resto de las medidas más llamativas corresponden a los incentivos fiscales a las donaciones y aportaciones a estos proyectos mecenables, que pueden alcanzar el 80% en el impuesto sobre la renta y el 50% en el impuesto sobre sociedades, muy por encima de los incentivos actualmente en vigor.

Es destacable también la atención que se dispensa en esta norma al fomento del micromecenazgo en las diversas formas que puede adoptar, fenómeno que se presenta como clave para el sostenimiento del sector en el futuro. Así, además de concebir una plataforma informática para promoverlo y gestionarlo de forma sencilla, se han introducido tipos de deducción incrementados para los pequeños donativos y aportaciones, con el fin de acercar esta figura al conjunto de la ciudadanía. Por otro lado, la Ley Foral se ha hecho eco de una de las demandas clásicas del sector, como es el reconocimiento de las cesiones de bienes y las prestaciones de servicios a título gratuito (el voluntariado) como actuaciones susceptibles de dar lugar al incentivo fiscal.

RÉGIMEN FISCAL DE OTROS AGENTES DEL MERCADO DEL ARTE

Museos e instituciones

Con carácter general, los museos e instituciones con fines culturales se configuran como entidades sin ánimo de lucro, sometidas al régimen tributario especial previsto en la Ley 49/2002. Este régimen les exime de tributación sobre los ingresos típicos de este tipo de entidades (aportaciones a la dotación inicial y donativos, cuotas de los asociados y benefactores, subvenciones, ayudas recibidas en virtud de los convenios de colaboración empresarial, etc.), así como aquellos rendimientos procedentes de su patrimonio mobiliario e inmobiliario y de las explotaciones económicas que desarrollen en cumplimiento de su objeto y finalidad específicas. Además, la Ley 49/2002 incluye otros incentivos importantes, como la exención del impuesto sobre bienes inmuebles y del impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana, ambos de ámbito municipal.

Es de destacar la polémica que ha suscitado durante varios años el tratamiento en el ámbito del IVA de las entidades sin ánimo de lucro que organizan exposiciones en sus propias salas o museos. La falta de concreción de la normativa de transposición de la Directiva del IVA dio pie a que interpretaran que podían optar entre aplicar la exención a sus operaciones por ser entidades sin ánimo de lucro o renunciar a la misma y, en consecuencia, repercutir IVA en las entradas a las exposiciones y, lo que era más importante, deducir o, incluso, pedir la devolución del IVA soportado en los gastos de mantenimiento, adquisiciones de obras de arte, etc. Tras un largo debate y resoluciones encontradas entre distintos organismos, el Tribunal de Justicia de Luxemburgo falló que la exención no estaba condicionada

“La principal reclamación de los artistas en relación con las dificultades que les plantea el sistema tributario en España, es que no existe modo alguno de mitigar los efectos de la naturaleza inestable de sus ingresos.”

al reconocimiento previo de la entidad sin ánimo de lucro y, en esa medida, no dependía de ninguna decisión del sujeto pasivo, sino que era aplicable en todo caso. Posteriormente, la Ley de IVA española fue modificada para ajustarse a la decisión del Tribunal, ante la decepción del colectivo, que puso de manifiesto que la supuesta ventaja de la exención no tenía otro efecto que encarecer notablemente sus costes.

Ferías

Con carácter general, los organizadores de ferias se configuran jurídicamente como entidades sin ánimo de lucro y, en esa medida, pueden disfrutar del tratamiento tributario descrito en el apartado anterior. En cualquier caso, no son objeto de incentivos fiscales específicos y, mucho menos, las empresas o profesionales que participan en las mismas. En los últimos años, ARCO y muchos de los expositores españoles han presionado para lograr la reducción del tipo de IVA aplicable a las ventas realizadas durante la feria, con el fin de mejorar su competitividad frente a las galerías extranjeras. Sin embargo, el Gobierno nunca ha accedido a tal solicitud.

Artistas

En el régimen tributario español los artistas deben tributar en el impuesto sobre la renta de las personas físicas como profesionales. Deben, por tanto, llevar una contabilidad de su actividad que les permita determinar anualmente sus ingresos (los derivados de la venta de su obra, pero también los que genere la explotación de la misma, el derecho de participación, etc.), gastos e inversiones para calcular sus rendimientos netos, sobre los que se aplicará la escala progresiva de gravamen. Además, en tanto que profesionales, sus ingresos (el precio de venta de sus obras) están sujetos a retención (actualmente del 21%) siempre que el adquirente sea un empresario o profesional. Las retenciones constituyen un pago a cuenta del IRPF y, por lo tanto, un crédito de impuesto. Si su importe supera el de la cuota impositiva final del ejercicio, la diferencia deberá ser reembolsada al contribuyente.

En el ámbito del tráfico internacional (ventas realizadas por un artista residente en un Estado a un comprador residente en otro Estado), es habitual que sea obligatorio también practicar una retención en el Estado del pagador. En este caso, no obstante, la retención se considera un impuesto definitivo y no es recuperable en el caso de que supere la imposición definitiva en el Estado de residencia del artista.

En general, la principal reclamación de los artistas en relación con las dificultades que les plantea el sistema tributario en España, es que no existe modo alguno de mitigar los efectos de la naturaleza inestable de sus ingresos. En el Reino Unido, Países Bajos o Alemania, entre otros estados, existen mecanismos para promediar o ajustar los niveles de ingresos que permiten a los artistas estabilizar su situación económica distribuyendo los ingresos a lo largo de varios años a efectos de tributación, dada la naturaleza intermitente de la actividad artística. Los mecanismos de ajuste de los ingresos resultan de especial utilidad a aquellos artistas que para producir una obra necesitan un periodo de tiempo prolongado durante el cual es frecuente que no perciban renta alguna, y al que sigue una época con elevados ingresos fruto de la venta de la pieza.

“El derecho de participación en beneficio del autor de una obra original permite a los artistas visuales (y sus herederos) recibir un porcentaje de los ingresos generados por la reventa de sus obras en el mercado del arte por parte de subastadores o intermediarios profesionales.”

Cuando se analizan las fórmulas para mejorar la situación económica de los artistas, una de las áreas de regulación que más críticas ha recibido es la que hace referencia al derecho de participación en beneficio del autor de una obra original (*Artists Resale Rights* o ARR). Aunque los artistas pueden cobrar un canon por derechos de autor (en el caso de los artistas visuales por el uso de sus imágenes), en la UE a los artistas visuales les asiste otro derecho que se genera con la reventa de sus obras en el mercado secundario.

El derecho de participación en beneficio del autor de una obra original, llamado *droit de suite* en francés y ARR por sus siglas en inglés, es un derecho que permite a los artistas visuales (y sus herederos) recibir un porcentaje de los ingresos generados por la reventa de sus obras en el mercado del arte por parte de subastadores o intermediarios profesionales. El ámbito de aplicación de este derecho se limita, por tanto, a los mercados de arte moderno y contemporáneo. El 1 de enero de 2006, se aprobó en toda la UE la Directiva 2001/84/CE del Parlamento Europeo y del Consejo relativa al derecho de participación en beneficio del autor de una obra original, que imponía un sistema uniforme e introducía el derecho por primera vez en algunos países como el Reino Unido, Países Bajos, Austria e Irlanda, al tiempo que obligaba a otros a modificar sus legislaciones ya existentes sobre la materia para adecuarlas a los términos de la citada Directiva. Hoy por hoy, la Directiva se aplica a todas las reventas profesionales, pero no a las que se llevan a cabo de forma privada entre particulares ni a las que realizan museos o entidades sin fines lucrativos. En enero de 2012 la Directiva se amplió para incluir entre los beneficiarios del derecho de participación a los herederos y sucesores de los artistas fallecidos durante los 70 años posteriores a la fecha de defunción de los mismos.

Aunque el propósito inicial de la Directiva era corregir una posible distorsión comercial en el mercado interno provocada tanto por la ausencia del derecho de participación en algunos Estados miembros como por las distintas formas en que se administraba, desde su implantación quedó patente que la existencia del derecho de participación en la UE y no en otros importantes mercados de arte, como Estados Unidos y China, suponía una clara desventaja para el mercado del arte europeo en términos de posicionamiento en los sectores de mayor valor del arte contemporáneo y de posguerra.

Como ha sucedido con otras directivas de la UE, su finalidad original era dar un paso más en la implantación global del derecho de participación. De hecho, en el Artículo 7 de la Directiva, la Comisión Europea se compromete a negociar un acuerdo internacional relativo a este derecho. Pese a todo, su implantación en los mercados extracomunitarios en un futuro próximo es altamente improbable²⁹; el resultado es que se ha sustituido la distorsión comercial interna en el mercado del arte de la UE por una internacional.

La Directiva de 2001 estableció un sistema armonizado del derecho de participación y concedió a los Estados miembros un plazo de cinco años para implantar este nuevo sistema en su legislación nacional. Aunque la Ley de Propiedad Intelectual Española de 1996 (Artículo 24) ya reconocía este derecho, y el plazo para implantar las normativas era excepcionalmente largo, el Gobierno español no

lo hizo, por lo que en 2007 el Tribunal Europeo de Justicia dictaminó que debía proceder a ello. El derecho se implantó en el Reino de España a través de la Ley 3/2008 relativa al derecho de participación en beneficio del autor de una obra original. La Ley 3/2008 establece, de conformidad con la Directiva, una escala progresiva ascendente para calcular los royalties que deben pagarse, escala que solo se aplica a las obras cuyo precio de venta supera los 1.200 euros, y que establece los siguientes porcentajes: un 4% del precio hasta 50.000 euros; un 3% del precio de venta entre 50.000,01 euros y 200.000 euros; un 1% del precio entre 200.000,01 y 350.000 euros; un 0,50% del precio entre 350.000,01 euros y 500.000 euros; y un 0,25% del precio para cantidades superiores a 500.000 euros. El importe total para una operación no puede superar la cifra de 12.500 euros. Este es un derecho inalienable del artista y sus herederos, y de obligado cumplimiento para el revendedor. Se trata de un derecho que sólo puede transmitirse tras la muerte del titular y que se extingue 70 años después de la defunción del artista.³⁰

El deudor del derecho de participación es el vendedor de la obra. A efectos de garantizar el pago, se establece la obligación de subastadores, y de titulares de los establecimientos mercantiles que hayan intervenido en la reventa, de notificarla en el plazo de dos meses a la entidad de gestión correspondiente o, en su caso, al autor o sus herederos, facilitando la documentación necesaria para la práctica de la correspondiente liquidación. De hecho, en España, el artista puede optar por la gestión propia o la gestión colectiva a través de la entidad de gestión de los derechos de autor de los artistas plásticos, VEGAP.

La finalidad del derecho de participación es que los artistas participen del incremento de valor de su arte. Sus defensores argumentan que un incremento en el precio es el resultado de los incesantes esfuerzos de los artistas hasta que consiguen labrarse una reputación, y sostienen que lo justo es permitirles compartir la apreciación de su valor, sobre todo una vez transcurrido cierto tiempo. No obstante, la principal crítica a este sistema en particular se basa en que en realidad muy pocos artistas venden en el mercado secundario. Además, los artistas de éxito que efectúan reventas con cierta regularidad a través de galerías o casas de subastas, constituyen un reducido grupo que ya disfruta de una situación financiera más boyante y que, por tanto, necesita menos ayudas. En lugar de apoyar a artistas emergentes o inmersos en el punto central de su carrera, el derecho de participación funciona como una prima de la que se benefician en mayor medida los artistas con un cierto nivel económico. Ciertos datos parecen demostrar, además, que el citado derecho podría resultar perjudicial para el mercado primario de nuevos artistas. Si un potencial comprador sabe que debe pagar el impuesto sobre la obra y no la compra directamente (el artista conserva parte de la propiedad), puede sencillamente reducir el precio subyacente que está dispuesto a pagar. Esto transfiere nuevamente al artista emergente parte del riesgo relativo al establecimiento del precio de venta futuro: en un momento en el que empiezan a despuntar y en el que probablemente más necesitan sus ingresos, se pide a los artistas que renuncien a parte de sus ganancias actuales con la esperanza de recibir mayores sumas en concepto de derechos de autor en el futuro. En la práctica, la mayoría de los artistas nunca percibirá importe

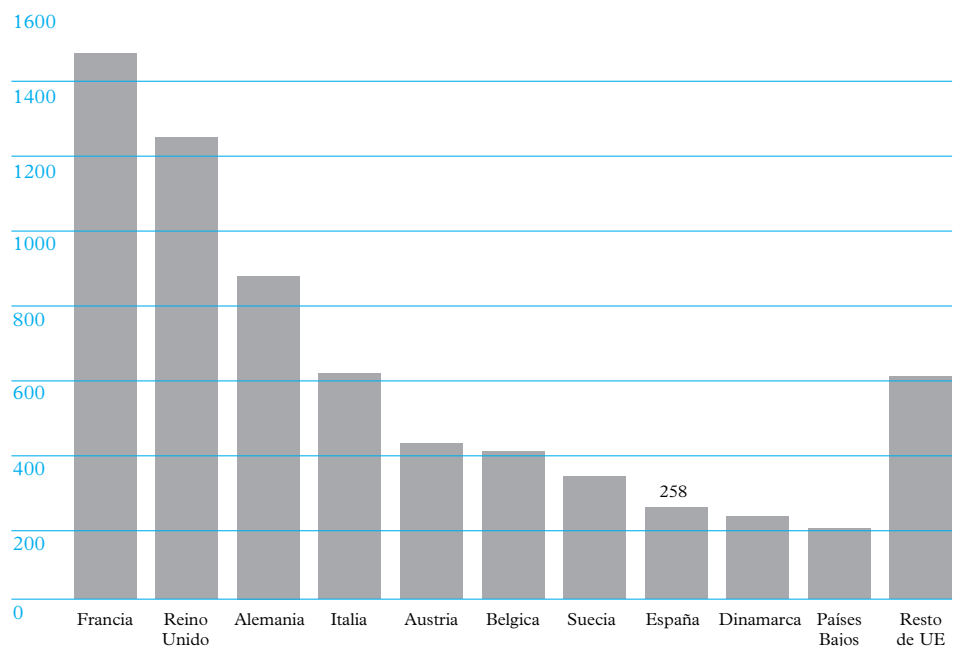
alguno del derecho de participación, y aquellos que sí lo cobran suelen gozar de una desahogada posición financiera.

Según datos de la última Encuesta sobre Población Activa de Eurostat, en España hay registrados más de 25.950 artistas. Probablemente dicha cifra se haya estimado muy a la baja, puesto que muchos de ellos no inscriben la de artista como su primera profesión en el censo o tal vez no estén registrados bajo esa denominación. En comparación, en 2014, en los libros de VEGAP, la entidad nacional de gestión de los derechos de los artistas, se contabilizaron 116.833 miembros³¹. En su informe de 2012, el más reciente que puede consultarse en su web, VEGAP menciona que el importe total distribuido durante el año en concepto de derechos de autor, licencias de difusión pública de obras audiovisuales, exposición pública de obras y derecho de participación, ascendió a un total de 560.375 euros. Teniendo en cuenta los pagos que refirieron con anterioridad, se calcula que los artistas cobraron menos de 5 euros de media. Sin embargo, en la práctica es muy posible que un reducido grupo de artistas recibiera el grueso de los pagos. Estudios realizados en otros países como el Reino Unido demuestran que el 80% de la cifra total abonada en concepto de derecho de participación fue a parar a un 10% de artistas³².

Para formarse una idea de la parte del mercado a la que en principio afecta el pago de royalties, conviene observar el mercado de los artistas vivos en España y el de aquellos que fallecieron en los 70 años anteriores a 2013 y que pueden optar al cobro de estos derechos. En el mercado de subastas, en el sector de obras de artistas vivos de todas las nacionalidades en España, las ventas alcanzaron la cifra de 5,7 millones de euros, un 27% de todas las subastas de obras de bellas artes efectuadas en 2013. El mercado de artistas vivos europeos en las subastas se situó en 3,2 millones de euros, un 15% del total. El mercado para las obras de artistas fallecidos en los 70 años previos a 2013 era bastante mayor. Incluyendo a artistas de todas las nacionalidades, este mercado representaba un tercio de todas las ventas en subastas de obras de bellas artes de 2013 en términos de valor. En lo referente a los artistas europeos ya fallecidos (en el citado periodo de 70 años) el mercado se valoró en 6,7 millones de euros, un considerable 32% del mercado de subastas de objetos de bellas artes en España.

En 2013 un total de 258 artistas europeos vivos registraron ventas en subastas superiores a 1.000 euros, del total de 6.648 contabilizado en la UE. Según las estimaciones, muy bajas, de la Encuesta de Población Activa, esto supone que no más del 1% de los artistas en España contaría con ventas susceptibles de beneficiarse del derecho de participación en su nivel mínimo posible de 1.000 euros, y un porcentaje bastante inferior al 0,5% en su nivel superior, de 3.000 euros. Los herederos de alrededor de 350 artistas europeos podrían optar al cobro del derecho de participación (también en el nivel inferior de 1.000 euros), lo que supone un número mayor y un mayor valor de ventas. Sumando las cifras de herederos y artistas vivos, los artistas con ventas susceptibles de generar ingresos en este concepto siguen representando menos del 1% de los titulares de derechos registrados en VEGAP. Aunque estos datos únicamente cubren las ventas en subastas, es altamente probable

GRÁFICO 30
 Número de artistas
 europeos vivos con ventas
 superiores a 1.000 euros



Fuente: © Arts Economics (2014)
 con datos de Artnet

que los artistas vivos que venden en subastas sean los mismos que revenden en el sector de los galeristas. En otras palabras: es probable que en España el 99% de los artistas no perciba importe alguno en concepto de derecho de participación.

El derecho de participación ha recibido duras críticas, en especial de economistas que han estudiado sus efectos y su aplicación. Una de las principales justificaciones que se esgrimen contra los *royalties* en términos económicos es que el artista recibe un derecho a participar en la reventa de una obra aunque la operación se salde con una pérdida. El gravamen se aplica al precio de venta y no a los beneficios, por lo que la estructura perjudica a los coleccionistas. En otras palabras: un coleccionista puede registrar una pérdida tras la venta de una obra y aun así tener que pagar el impuesto. El aspecto que debe considerarse en este punto es que el coleccionista también tiene que asumir el riesgo de que el artista pierda el favor del público sin que exista ningún tipo de compensación al respecto. El derecho de participación incrementa coste de la venta de una obra, pues se repercute sobre el valor de la obra en el momento de la venta y no sobre los posibles beneficios (o pérdidas) que registre el vendedor. Así pues, además de soportar un coste de oportunidad asociado al capital comprometido en la inversión en el tiempo, el vendedor se ve obligado a pagar impuestos adicionales con independencia de que extraiga o no un beneficio de la venta. La consecuencia está clara: se penaliza la inversión en el mercado del arte, por lo que seguramente la gente reducirá sus inversiones en arte y se decantará por otras clases de activos que no están sujetas a gravámenes similares.

La intención de la Directiva era reducir las distorsiones fruto de la competencia en el seno de la UE, pero lo que hizo, en realidad, fue añadir una desventaja al colocar a todos los Estados miembros en una posición nada competitiva frente a

“Pese a la correlación existente entre la introducción del gravamen y la pérdida de cuota de mercado, la Comisión determinó que era difícil demostrar causalidad.”

países no europeos que carecían de esta legislación, como Estados Unidos, Suiza y China. Evidentemente, el hecho de que el coste de trasladar una obra de arte de un país a otro sea inferior al importe que deberá pagarse en concepto de *royalties*, es un incentivo para que los vendedores desplacen una venta. El peligro resultante para Europa, si aplica la Directiva de forma unilateral, es que el comercio se desviará a mercados que no aplican el gravamen, como Estados Unidos, China y Suiza.

Por último, los costes que implica la administración del derecho pueden ser elevados. Según unas estimaciones conservadoras rondarían los 200 euros mensuales³³ lo que puede resultar una carga gravosa en exceso para las pequeñas empresas, que constituyen el grueso del mercado del arte en España. También los galeristas se quejaron del denominado “efecto cascada” del derecho de participación, en el que cada operación efectuada a través de una casa de subastas o una galería se grava sobre el precio de venta total. A diferencia del sistema de IVA que permite a una galería compensar los impuestos pagados al efectuar una compra con los que se derivan de su reventa, los *royalties* que genera una reventa se pagan sobre el precio de venta total cada vez y no tienen en cuenta el margen de beneficios. Con frecuencia en el mercado del arte se genera una cadena de operaciones entre una venta efectuada por particulares y el eventual comprador. Una galería que adquiere en subasta una obra sujeta a derechos paga *royalties* sobre la compra y ha de volver a pagarlos cuando la revende. Si la vende a otra galería, pueden llegar a pagarse *royalties* tres veces por el mismo objeto. A un 4% por operación para las ventas valoradas en menos de 50.000 euros, el derecho de participación puede llegar a incrementar en un 12% el precio de venta y, por lo tanto, convertirse en un elemento disuasorio para que las galerías realicen sus ventas dentro de la UE.

La Comisión Europea tiene previsto revisar el sistema en 2015. Ya había realizado con anterioridad consultas sobre el derecho de participación por toda la UE, concretamente en 2011, y publicó sus conclusiones en su Informe sobre la Implantación y las Repercusiones de la Directiva 2001/84/CE relativa al derecho de participación en beneficio del autor.

La Comisión concluyó que, desde la introducción del citado derecho, el mercado europeo se había visto sometido a presiones considerables, en especial con respecto a la competencia internacional, y había perdido la mayor parte de su cuota de mercado. Sin embargo, pese a la correlación existente entre la introducción del gravamen y la pérdida de cuota de mercado, la Comisión determinó que era difícil demostrar causalidad. Aunque el informe no halló pautas claras que pudieran vincular de forma concluyente el descenso en los volúmenes del mercado europeo específica y únicamente al derecho de participación, sí señaló que:

“En resumen, los vendedores, con razón, trasladarán sus operaciones a aquellos mercados en los que las operaciones les resulten más beneficiosas, y el derecho de participación es uno de los factores que influyen en la elección del entorno de ventas... es evidente que los mercados de arte europeos están sometidos a una gran presión, en todos los rangos de precios, y tanto en el sector de las galerías como en el de las casas de subastas, pero hay que tener presente que el ámbito de aplicación del derecho de participación se ampliará de forma significativa cuando finalice la derogación para las obras de artistas fallecidos el 1 de enero de 2012”.

5

EL IMPACTO ECONÓMICO
DEL MERCADO ESPAÑOL
DEL ARTE

La contribución del mercado español del arte a la economía nacional es significativa, tanto directamente a través del gasto, los puestos de trabajo y los ingresos fiscales, como indirectamente por medio de eventos, ferias de arte y, en general, de todas las industrias complementarias sobre las que se asienta el comercio. Se estima que en 2013 la cifra de empresas registradas que operaban directamente en el ámbito del comercio de arte era de 3.075, que a su vez mantenían al menos 10.100 puestos de trabajo en galerías y casas de subastas. El mercado del arte también sustenta 7.690 puestos de trabajo en servicios secundarios complementarios relacionados directamente con él, aunque según los cálculos efectuados, muy conservadores, unos 41.650 individuos trabajan en ferias de arte y museos de arte, o son artistas, empleos que no podrían existir sin el mercado del arte. La cifra total de puestos de trabajo directamente relacionados con el mercado del arte en España es, por lo tanto, considerable.

EL EMPLEO
EN EL SECTOR
DE LAS CASAS
DE SUBASTAS

En 2013 en España operaban unas 125 casas de subastas que venden arte y antigüedades de forma regular u ocasional. De ellas, un núcleo formado por 50 sociedades se concentra exclusivamente en el sector. Casi todas las entidades se clasifican como pequeñas empresas en base a su volumen de facturación y a su cifra de empleados³⁴. Las casas de subastas españolas emplearon a una media de diez personas, pero esa cifra oscilaba entre 3 y 25. El total estimado de personas empleadas en el sector de las subastas era de 1.250 en 2013. En la mayor parte de las empresas (un 88% de las encuestadas) la cifra de empleados se había mantenido estable de un año a otro. El 12% sin embargo, incrementó su plantilla (casi siempre en una persona). En el ámbito global, mientras que en 2013 la cifra de empleados de las casas de más alto nivel oscilaba entre las 250 y más de 2.000 personas, la cifra media de empleados en las casas de segundo nivel bajaba a 26, lo que indica que en España la mayor parte de las entidades son relativamente pequeñas en comparación con estos niveles.

En el sector predomina, en cierto modo, la presencia masculina: el porcentaje de mujeres empleadas es del 43% de media (frente al 49% registrado en 2011). Dicho porcentaje es algo inferior a la media de la población activa en España en 2013 (del 46%, en línea con la media de la UE en 2013)³⁵, y considerablemente más bajo que las medias globales en el sector de las subastas en 2013, donde el porcentaje de mujeres empleadas en las casas de primer nivel ascendió al 63% y al 56% en el caso de las de segundo nivel. Es interesante señalar que, por lo general, en las industrias culturales en España existe un cierto sesgo hacia los hombres, con una media de mujeres empleadas del 42%³⁶, mientras que en la mayoría de los países europeos la participación de las mujeres en las industrias culturales es superior a la de la media de la población activa.

La mayoría de los empleados del sector de las subastas en España (79%) trabaja a tiempo completo, cifra superior al 73% registrado en 2011 y algo más elevada que la media global relativa a las casas de subastas de segundo nivel en 2013, que fue del 74%. Estos datos son más bajos que la media de todas las industrias en España en 2013, que fue del 93%.

“Las galerías de arte en España son casi exclusivamente pequeñas empresas, tanto en términos de facturación como por su cifra de empleados.”

Como media, el 51% de los empleados del sector de las subastas poseía una titulación universitaria, al igual que en las casas de subastas de segundo nivel del resto del mundo. Dicha media es considerablemente más elevada que la del conjunto de la población en edad de trabajar en España (un 31% en 2013) y más del doble de la media europea del 25%.

Aproximadamente la mitad de los empleados del sector de las casas de subastas tenía sueldos que oscilaban entre los 25.000 euros y los 50.000 euros. El resto afirmó ganar menos de 25.000 euros. La OCDE considera que el salario medio en España en 2012 (sus datos más actuales son de 2014) ascendía a algo más de 26.900 euros, mientras que el sueldo medio anual por trabajador según datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística era algo más bajo, concretamente de 22.726 euros. Esto indicaría que al menos la mitad de los trabajadores de las casas de subastas españolas gana una cantidad similar o inferior a la media de la población activa. No obstante, los niveles de educación más elevados del sector deberían garantizar unos salarios superiores a la media. En España, por lo general, los adultos con una educación universitaria ganan un 40% más que quienes poseen un nivel de educación secundaria o una titulación superior no universitaria, que, a su vez, ganan un 20% más que quienes no completaron la educación secundaria.³⁷ Así pues, según las estimaciones de la OCDE, los trabajadores del sector que posean un título universitario deberían ganar entre 32.300 euros y 43.000 euros, aproximadamente. Dado que en torno a la mitad de las rentas observadas de entre 25.000 y 50.000 euros correspondían a titulados universitarios, parece que los niveles de educación más elevados tienen cierto peso en el sector.

EL EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS GALERÍAS

Las galerías de arte en España son casi exclusivamente pequeñas empresas, tanto en términos de facturación como por su cifra de empleados. En 2013 el 15% de las 2.950 galerías eran trabajadores autónomos y el 50%, sociedades de tan solo dos personas. La cifra media de empleados en galerías españolas era de tres, aunque oscilaba entre uno y diez entre los encuestados. Dicha media no ha cambiado desde 2011, y es menos de la mitad de la media global de siete registrada en 2013. En total, por lo tanto, se calcula que en el año 2013 trabajaban en el sector unas 8.850 personas. La mayoría de las galerías (un 77%) mantuvo sus cifras de empleados apenas sin cambios durante el pasado año, un 8% amplió su personal y un 16% lo redujo (entre una y cuatro personas).

En España, en este sector, el porcentaje de mujeres empleadas es superior al registrado en el de las subastas. De hecho, en 2013 el 55% de sus empleados eran mujeres, un 5% más que la media global y un 9% más que las cifras de población activa en España. En 2013 el porcentaje de trabajadores a tiempo parcial en el sector se situó en un 28%, frente al 25% de 2011 (y al 25% global observado entre los gale-ristas en 2013). Existen diversas razones por las que las personas trabajan a tiempo parcial: la falta de alternativas, restricciones derivadas de los estudios o compromisos familiares, u otras. No obstante, en España, en todas las industrias, el principal motivo de esta situación en 2013 era la incapacidad de encontrar un trabajo equivalente a tiempo completo. En la *Encuesta Europea de Población Activa*, el 63% de los traba-

jadores a tiempo parcial señaló ese como el primer motivo, con el porcentaje más elevado, cercano al de Grecia, y el doble de la media de la Unión Europea, que es de tan solo un 30%. La industria cultural suele tener una tasa más elevada de empleo a tiempo parcial en toda la UE, y los sistemas de empleo atípicos son habituales en ciertos sectores. Aunque la flexibilidad en materia de empleo puede beneficiar a una industria, una tasa elevada de trabajadores a tiempo parcial sin lugar a dudas pone de manifiesto la presión financiera a la que se hallan sometidas algunas pequeñas empresas del sector. Cuando se les preguntó sobre los mayores desafíos que se les planteaban en los próximos años, muchos galeristas respondieron sencillamente que seguir trabajando y conservar a sus empleados era una de los mayores retos que tenían ante sí las pequeñas empresas como las suyas en España.

Quienes trabajan en el sector de las galerías suelen tener unas cualificaciones excepcionalmente elevadas. De hecho, en 2003 el 86% contaba con un título universitario mientras que a nivel global el porcentaje era del 72%. Esta cifra duplica la tasa media de la población activa en España y también es bastante más elevada que la de la industria cultural, que mostraba una media del 63%. Pese a los elevados niveles de educación, en el sector los sueldos son bajos. Un 90% confirmó que los empleados de la galería ganaban menos de 25.000 euros. Como se mencionaba con anterioridad, en líneas generales un título universitario debería impulsar el salario medio hasta un mínimo superior a 32.300 euros, lo que indica que en el sector de las galerías los salarios son mucho más bajos de lo que cabría esperar en vista del nivel de cualificación educativa en el sector.

OTRO TIPO DE EMPLEOS

Si bien el presente informe se centra principalmente en profesionales con una intervención directa en el comercio de arte (galerías y casas de subastas), existen otras importantes fuentes de empleo que dependen directamente del mercado del arte. Como comentábamos, en España se celebran unas 70 ferias relacionadas con el arte, las antigüedades y las piezas de colección. Las ferias de mayor envergadura, como ARCO, cuentan con una pequeña plantilla fija integrada por unas 15 personas, pero utilizan los servicios de los cerca de 350 empleados de IFEMA para realizar ciertas funciones auxiliares relacionadas con áreas como las de recursos humanos, finanzas, investigación, servicios técnicos, seguridad y logística. Se estima que en todas las ferias del sector colaboran al menos 525 empleados que realizan trabajos directamente relacionados con el arte y las antigüedades.

De la misma manera, los museos en España dan trabajo a 13.880 personas, de las cuales 5.075 están empleadas en los museos de arte anteriormente mencionados. Cabe destacar lo elevado de la tasa de participación femenina en dichos puestos de trabajo, tasa que en 2012 era del 55%. No obstante, también muestran un porcentaje elevado de trabajadores a tiempo parcial, el 26%.

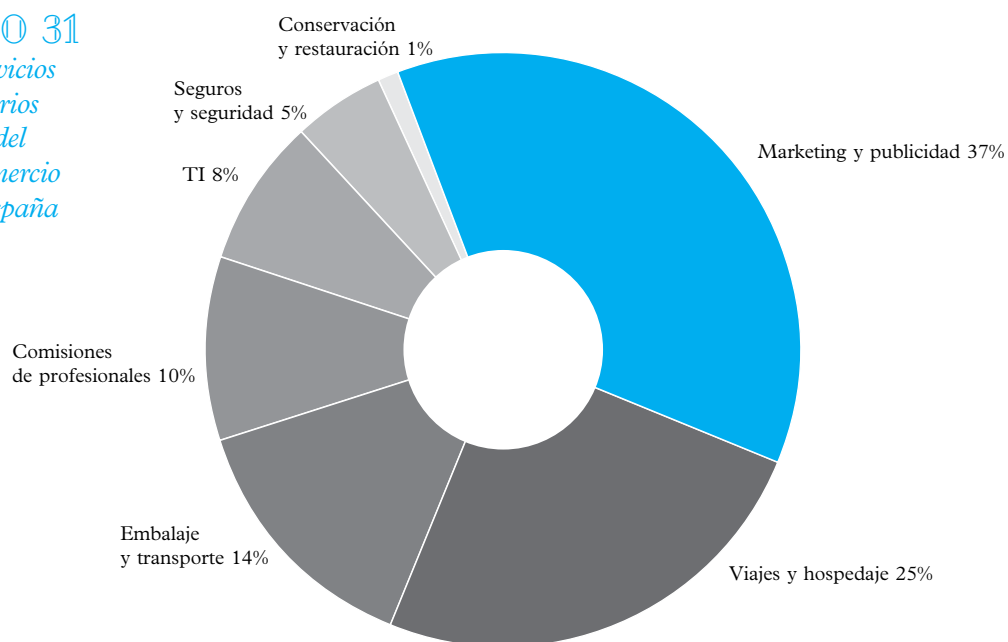
Incluyendo las cifras relativas al empleo en museos y ferias de arte, y el reducido número de artistas, 25.950, las estimaciones, muy conservadoras, establecen en 31.550 la cifra de personas que trabajan en el mercado de las artes visuales en España.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

Además del empleo en galerías y casas de subastas, el mercado del arte crea y mantiene un volumen de empleos e ingresos considerable a través de diversas industrias complementarias y servicios auxiliares a los que recurren subastadores, coleccionistas y galeristas. Se estima que en 2013 el comercio de arte en España destinó 253 millones de euros a servicios auxiliares externos directamente relacionados con su actividad. Cabe señalar que muchos de estos servicios proceden de industrias altamente especializadas que se han desarrollado en segmentos específicos en torno al mercado del arte. Algunas entidades han elaborado en su propia industria productos y servicios especializados para responder a las necesidades específicas de los compradores y vendedores del mercado del arte (como seguros especializados en obras de arte o de transporte de obras de arte). Otros servicios, como la conservación y la restauración, en cambio, no existirían sin este mercado.

GRÁFICO 31

Gasto en servicios complementarios y auxiliares del sector del comercio de arte en España



Fuente: © Arts Economics (2014)

Partiendo de una estimación del valor de producción por empleado en determinadas industrias de toda España, se calcula que del gasto del mercado del arte en servicios complementarios dependen al menos 7.695 puestos de trabajo directamente relacionados con él³⁸.

CONTRIBUCIÓN FISCAL

La contribución del comercio de arte a la economía española mediante los impuestos y gravámenes que paga directamente al Gobierno sobre las ventas, los ingresos y los beneficios es también destacable. El valor de esta contribución puede calcularse partiendo de varios supuestos básicos:

- 1. Impuesto de sociedades:** el tipo aplicado al impuesto de sociedades en España es del 30%. Según los datos de la encuesta, el porcentaje de beneficios medio de las galerías españolas en 2013 fue del 28% y el de las casas de subastas, del 25%. Aplicando estos porcentajes tanto a los datos de las casas de subastas como a los de las galerías, se obtiene una recaudación fiscal total de 27,5 millones de euros en concepto de impuesto de sociedades en 2013.
- 2. Impuesto sobre la renta:** tomando como referencia un salario medio y aplicándole la escala progresiva del impuesto sobre la renta en España (que oscilaba entre el 0% y el 40% hasta la cifra 53.407 euros en 2013), se calcula que la contribución total del comercio de arte en concepto de impuestos sobre la renta asciende a 86,2 millones de euros.
- 3. IVA sobre las ventas:** se parte del supuesto de que todas las casas de subastas y en torno al 20% de las galerías se acogen al sistema de márgenes en lo relativo al IVA (en virtud del cual el porcentaje total se paga sobre el margen). Suponiendo que todas las empresas estén inscritas en el registro de IVA, también podrán reclamar al Gobierno la devolución del IVA sobre las compras. Para que las estimaciones sean más fiables, el IVA neto para el Gobierno debería ser el resultado de restar a los ingresos brutos de IVA el importe del IVA reembolsable. En 2013 el IVA procedente de ventas que el Gobierno recibió representaba el 60% del importe adeudado en base a las cifras de ventas totales: para contabilizar el IVA reembolsado, se utilizó un total del IVA del 60% de los ingresos brutos derivados de las ventas registradas en el comercio de arte, es decir, 30,1 millones de euros.
- 4. IVA aplicado a la importación:** el IVA que grava la importación se aplicó a las importaciones extracomunitarias a los tipos correspondientes (8 meses al 8% y 4 meses al 21% en 2012), dando como resultado un total de 3,5 millones de euros en 2013. Conviene señalar el descenso de la recaudación del IVA aplicado a la importación, pese a que la subida de los tipos al 21% se mantuvo durante todo el año.
- 5. Impuestos aplicados a la exportación:** a grandes rasgos, en lo relativo a los impuestos sobre la exportación, el tipo impositivo medio aplicado a una obra de 100.000 euros sujeta a este gravamen, exportada desde España a un destino situado fuera de la UE (16%) se aplicó a todas las exportaciones de antigüedades con más de 100 años y a un 40% de las exportaciones de pinturas.

En virtud de estos supuestos, la contribución fiscal total del comercio español de arte en 2013 se estimó en 149,4 millones de euros, cifra bastante conservadora.

TABLA 10
*Estimación
 de la contribución fiscal
 del comercio español
 de arte (millones de euros)*

	2010	2011	2012	2013
Impuesto de sociedades	31,4	29,8	26,0	27,5
Impuesto sobre la renta	64,0	64,0	86,2	86,2
IVA neto	29,6	30,0	29,3	30,1
IVA aplicado a la importación (solo importaciones extracomunitarias)	6,1	6,9	3,7	3,5
Impuestos aplicados a la exportación	2,4	1,2	1,6	2,1
TOTAL	133,5	131,9	146,9	149,4

Fuente: © Arts Economics (2014)

La tabla 10 no incluye las industrias complementarias que dependen directamente del comercio de arte. La tabla situada bajo estas líneas emplea supuestos similares a los expuestos anteriormente para calcular la aportación fiscal del comercio de arte y de aquellas áreas de actividad (o partes de las mismas) que dependen directamente de él. Según unas estimaciones altamente conservadoras, la contribución fiscal del comercio de arte y sus servicios complementarios en 2013 ascendió a unos 270 millones de euros.

TABLA 11
*Contribución fiscal
 estimada del comercio
 español de arte y de
 los servicios auxiliares
 (millones de euros)*

	Casas de subastas/ Galerías	Servicios auxiliares	TOTAL
Impuesto de sociedades	27,5	22,8	50,3
Impuesto sobre la renta	86,2	65,6	151,8
IVA Neto	30,1	31,9	62,0
IVA aplicado a la importación	3,5	-	3,5
Impuestos aplicados a la exportación	2,1	-	2,1
TOTAL	149,4	120,3	269,7

Fuente: © Arts Economics (2014)

Ninguna de las tablas incluye datos relativos a las ferias de arte, los museos y los artistas en el cálculo del impacto económico en el mercado. Aunque los niveles de ventas de estos agentes quedan fuera del ámbito de aplicación de este estudio, cabe señalar que, en base a las estimaciones extremadamente conservadoras de las cifras empleadas, solo el impuesto sobre la renta del conjunto del sector del arte generaría una contribución de más de 507 millones de euros.

A la hora de calcular la contribución de una industria, los análisis económicos suelen tener en cuenta los “efectos multiplicadores” de un cambio en las ventas o en el empleo. Con el fin de valorar en su totalidad el impacto económico

“Además de las ventas, el empleo y la contribución fiscal del comercio de arte, la existencia del mercado del arte en España y las actividades asociadas al mismo dan lugar a muchas externalidades o efectos indirectos en la economía.”

del mercado español del arte, es necesario tener en cuenta que cuando esos empleados del mercado y las industrias complementarias gastan sus ingresos en bienes y servicios en España, también generan ganancias y empleo en una serie de industrias repartidas por todo el país. Este impacto positivo en la economía funciona a través de un efecto “multiplicador”. Es decir, una consecuencia del impacto directo e indirecto del comercio de arte es el incremento de los ingresos en toda la economía (derivado del aumento del empleo), parte del cual se reinvertirá en otros bienes y servicios, muchos no relacionados con el comercio. Así pues, por cada euro que sale del comercio del arte, se genera más de un (1) euro en la economía.

El tamaño de un multiplicador aplicado al cálculo de los efectos inducidos o indirectos depende de la amplitud de los vínculos existentes entre el sector en sí y su cadena de suministro, y cuanto mayores sean los vínculos mayor será también el efecto multiplicador. Las estimaciones sobre el tamaño de un multiplicador varían en los distintos análisis relativos al binomio entradas-salidas, que sitúan la media en 1,5 para el sector turístico, aunque suele ser mucho más elevada (de dos a tres) en el caso de industrias y segmentos específicos de arte. Aunque se encuentre fuera del objetivo del presente estudio, si tenemos en cuenta este efecto, el valor añadido final del mercado del arte es en realidad mucho mayor.

Por último, además de las ventas, el empleo y la contribución fiscal del comercio de arte, la existencia del mercado del arte en España y las actividades asociadas al mismo dan lugar a muchas externalidades o un efecto multiplicador sobre la economía. Uno de los mejores ejemplos, pese a lo obvio del mismo, es la función del mercado en la promoción del turismo cultural. El turismo cultural es uno de los mercados más importantes y de más veloz crecimiento del turismo global, y la importancia del arte, la cultura y las industrias creativas en la promoción de España como destino turístico ha sido ampliamente reconocida. En el ámbito de la Unión Europea, la cultura está considerada uno de los principales motores del turismo, que, a su vez, es una de las industrias más boyantes de Europa, ya que representa más del 5% del PIB de la UE con alrededor de 1,8 millones de empresas que dan trabajo a cerca del 5% de la población activa (en torno a 9,7 millones de puestos de empleo). Si se tienen en cuenta los sectores relacionados, la aportación del turismo al PIB se duplica.

España figura en cuarta posición en el Índice de Competitividad de Viajes y Turismo del Foro Económico Mundial (WEF por sus siglas en inglés); en 2011 ocupaba el octavo puesto. Según el análisis de esta entidad, la principal ventaja competitiva de España radica directamente en sus recursos culturales:

*“...España sigue siendo un país líder en recursos culturales. Es el primero del ranking este año [2013] en esta área por su gran número de enclaves declarados Patrimonio Mundial (2º) y su gran número de ferias internacionales y muestras (3º)...”*³⁹

En 2013 1,3 millones de personas trabajaban en España en el sector de la hostelería asociada al turismo, aproximadamente un 8% de la población activa (un 6% más que en el mismo momento del año anterior). El turismo representa el 10,9% del PIB español y genera el 12% de los puestos de empleo. En general, la economía relacionada con los viajes y el turismo sumaba más de 2,2 millones de

“La cultura se ha convertido en un importante factor de implantación indirecto y en un motor clave para potenciar el atractivo local y regional.”

empleos a finales de 2012 (el 13% del total) y el 15% del PIB total español⁴⁰. De acuerdo con las últimas cifras sobre turismo cultural que publicó el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, el 54% de los turistas internacionales que visitaron España de forma individual (aproximadamente 31 millones) vinieron motivados por actividades culturales, y su gasto representa el 60% del gasto total derivado del turismo. Además, se contabilizaron casi 12 millones de turistas españoles nacionales (cerca del 25% de la población) cuya principal motivación para viajar fue el interés por la cultura y el arte.

El incremento del turismo cultural ha estimulado el desarrollo de nuevas atracciones culturales y de estrategias de marketing asociadas que los diferentes países utilizan para competir por una parte de este lucrativo mercado. Se estima, por ejemplo, que la cifra de museos en España ha aumentado un 100% en los últimos 20 años, y que el empleo en ellos subió un 57% entre 2000 y 2012. Aunque esto se debió, en parte, al auge de la construcción a lo largo del periodo, muchas ciudades españolas también se centraron en el desarrollo del turismo cultural como área de crecimiento. Sin embargo, la importancia del sector del turismo cultural no se limita a su considerable cuota de mercado. Según varios estudios realizados, las personas que se decantan por este tipo de turismo viajan más a menudo y durante periodos de tiempo más largos, y su nivel de gastos es muy superior al del turista medio. En el Reino Unido, por ejemplo, los visitantes que refirieron actividades relacionadas con visitas a museos y galerías pasaron seis veces más tiempo en el país y gastaron seis veces más que aquellos que asistieron a un evento deportivo⁴¹.

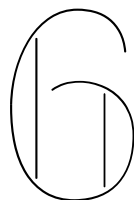
Aunque el mercado del arte es un componente clave de la variada oferta nacional que atrae a un público interesado en el turismo cultural, los beneficios económicos derivados directamente de este mercado tienen su origen en los asistentes a ferias de arte en España.

Además de su importancia para los galeristas, estos eventos generan un notable volumen de actividad económica en un periodo de tiempo relativamente corto, y su contribución a la economía española es muy significativa en términos de empleo y de aportación de ingresos internos y de gastos asociados en distintas industrias auxiliares y complementarias de las que depende el empleo indirecto. También tienen una incidencia económica esencialmente positiva en las ciudades que las albergan, ya que atraen a un gran número de visitantes de elevado poder adquisitivo que durante varios días se instalan en hoteles de calidad y gastan, no solo en las ferias, sino también en restaurantes, transportes locales y otros comercios minoristas y centros de servicios.

Como se mencionó con anterioridad, ARCO atrae a más de 100.000 visitantes. En 2013 incluyendo las ventas en la feria y el gasto externo de los turistas internacionales y los visitantes españoles en Madrid, ARCO generó para la economía española unos ingresos de más de 100 millones de euros en menos de una semana. Suponiendo que el resto de ferias registre una contribución similar por visitante, la contribución total de las ferias de arte podría situarse cerca de los 500 millones de euros. Cabe señalar, además, que las estimaciones relativas al número de ferias de arte y antigüedades, que rondan la cifra de 70, son bastante

conservadoras, ya que de acuerdo con el Foro Económico Mundial, tomando como referencia valoraciones de atractivo cultural, España es el tercer país (junto con Estados Unidos y Alemania) en número de ferias internacionales y muestras que, según los datos disponibles, ascendió a 472.

Conviene recordar, para finalizar, que la contribución de las artes y la cultura también es fundamental a la hora de ayudar a las regiones a captar inversiones, talento creativo y turismo. La cultura se ha convertido en un importante factor de implantación indirecto y en un motor clave para potenciar el atractivo local y regional. Hace años ya que los conocimientos, las destrezas y la creatividad se consideran elementos decisivos que han conferido a ciertas economías un sesgo competitivo, y la intervención de las industrias culturales en el avance hacia una economía del conocimiento sigue siendo decisiva. La sólida infraestructura artística que presentan determinadas economías atrae a ellas a trabajadores altamente cualificados, lo que crea un efecto de “adquisición de talentos” e incrementa el atractivo de las regiones frente a las empresas, con sus consiguientes efectos multiplicadores positivos en toda la economía. Varios estudios han dejado patente que las artes y las industrias culturales no solo potencian la innovación y el crecimiento en las industrias creativas comerciales, sino que además constituyen la base sobre la que se asienta la productividad de la población activa en conjunto⁴².



PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES

Si bien la evolución del mercado español del arte fue ligeramente positiva en 2013, la opinión generalizada entre numerosos galeristas y casas de subastas es que sigue bastante hundido y que su recuperación está siendo muy lenta. Con el fin de sobrevivir a este periodo, muchas empresas se centraron en las ventas en el mercado internacional, modelo que dio resultado para quienes poseían el material y las plataformas adecuados. Los que únicamente podían contar con los compradores españoles, sin embargo, encontraron muchas más dificultades para cerrar operaciones.

Sin lugar a dudas, los resultados económicos registrados en conjunto en el país han ralentizado la recuperación del mercado. La situación macroeconómica de España sigue siendo delicada y lo elevado de su deuda pública, su difícil acceso a la financiación internacional y la rigidez de su mercado laboral reducen su ventaja competitiva. Cinco años de doble recesión y un desempleo galopante penalizaron a la economía, aunque en 2014 las perspectivas han comenzado a mejorar lentamente. Tras otro año de recesión en 2013, con un crecimiento del PIB del -1,2%, se anticipa un crecimiento para 2014 lento pero positivo (en estos momentos las previsiones del FMI apuntan a un 0,9%), aunque la tasa de desempleo sigue estancada en torno a un 26%.

Pese a los actuales desafíos económicos a los que se enfrenta España, los datos macro de riqueza a largo plazo no son en absoluto débiles y el país sigue siendo una región de rentas elevadas con una cifra significativa de personas con un elevado patrimonio (HNWI, por sus siglas en inglés). En 2013 había 161.000 HNWI con más de 1 millón de dólares de activos invertibles, un 12% más que al año anterior, y cerca de 402.600 millonarios en dólares⁴³. La tabla 12 refleja también que en España el porcentaje de población en el rango de riqueza más elevado (de más de un millón de dólares) era algo más bajo, si bien el correspondiente al rango inmediatamente anterior, para importes de más de 100.000 dólares, alcanzaba una cifra considerable. La cuota de individuos incluidos en el rango más bajo, menos de 10.000 dólares, también era más reducida que en muchos otros países. Además de los HNWI, la existencia de una clase media alta sólida se considera un factor de éxito decisivo para mantener un mercado del arte sano.

TABLA 12
*Distribución
de la riqueza
nacional en 2013*

	Menos de 10.000 dólares US	10.000 - 100.000 dólares US	100.001 - 1 millón dólares US	Más de 1 millón dólares US
España	17,4%	52,4%	29,0%	1,1%
Francia	68,7%	22,9%	7,7%	0,7%
Alemania	46,8%	26,9%	24,6%	1,8%
Reino Unido	21,7%	22,9%	50,8%	4,6%
EE.UU.	29,0%	33,3%	35,1%	2,6%
Países Bajos	18,0%	28,8%	50,0%	3,2%
Italia	30,7%	33,0%	30,7%	5,5%
Suecia	23,3%	30,9%	43,6%	2,2%
Resto del mundo	20,0%	20,5%	56,5%	3,0%
Europa	15,6%	48,3%	29,2%	6,9%

Fuente: © Arts Economics (2014)
con datos de Credit Suisse

La distribución de las rentas en España también está más equilibrada que en otros países. En Estados Unidos, por ejemplo, el 1% de las personas con ingresos más elevados percibe cerca del 20% de la renta nacional, mientras que en España, ese grupo representa el 8%. El 10% de individuos con mayores ingresos gana menos de una tercera parte de la renta nacional, frente a casi la mitad en Estados Unidos y el 40% en el Reino Unido⁴⁴. Así pues, si de la riqueza y los ingresos dependiera, España “merecería” contar con un mercado mucho mayor del que dispone y, en particular, con más coleccionistas.

Como parte del estudio preguntamos a galerías, casas de subastas, coleccionistas y otros expertos sobre los elementos fundamentales y los principales desafíos a los que, en su opinión, tendrán que enfrentarse en el mercado en los próximos años. Y aunque sus respuestas fueron variadas, se identificaron ciertos temas recurrentes, unos de índole más general y otros más específicos.

RETOS CLAVE PARA EL MERCADO ESPAÑOL DEL ARTE

Falta de tradición de coleccionismo y de educación en el ámbito del arte

En un contexto marcado por la dureza de las condiciones económicas, muchos galeristas señalaron que el mayor desafío para los próximos cinco años era simplemente “sobrevivir y seguir trabajando”. Tanto los galeristas como las casas de subastas comentaron que, para el comercio español de arte, era fundamental intentar impulsar la actividad de coleccionismo en el ámbito nacional, y también que la falta de interés por el arte en gran parte de la sociedad española era palpable. Aunque algunos admitieron que sus coleccionistas privados más serios habían reanudado sus compras en cierto grado, muchos afirmaron que no existía esa reactivación entre los compradores públicos e institucionales ni en el “*comprador ocasional, de clase media que adquiere arte puntualmente para hacer regalos en determinadas temporadas*”.

Como resumió un galerista:

“...En España no existe la tradición de coleccionar arte, la gente corriente no viene a las galerías y contamos con muy pocos coleccionistas a largo plazo. Mucha gente considera que el arte es un mercado elitista, e incluso ilegal, de hecho en las calles comerciales hay ropa, fútbol y todo tipo de mercancías, pero galerías no. Hasta hace 40 años, el arte contemporáneo se consideraba sumamente extravagante, y no empezó a cobrar importancia social hasta el inicio de la década de los 2000. En la época de bonanza, unos ingresos más elevados incrementaban las ventas, pero incluso entonces gran parte del dinero que percibían los empresarios y profesionales de éxito iba a parar a las finanzas, la construcción y el deporte. Aquellos a quienes interesa el arte compran en Londres y Nueva York, pues la oferta allí es mucho mayor, tienen más donde elegir. La crisis redujo la base de coleccionistas que muchos de nosotros creamos. Ahora realmente solo la élite puede permitirse comprar arte, y muchas de esas personas no se decantan por el arte contemporáneo...”

Algunos se quejaron también de que los medios de comunicación no solo no ayudaban a fomentar la actividad de coleccionismo, sino que reforzaban la imagen elitista que de ella se tiene en España publicando únicamente los precios más elevados alcanzados en las subastas de mercados internacionales, lo que agudizaba la percepción de que el mercado del arte está fuera del alcance de la mayoría de la gente.

“La inexistencia de una tradición de coleccionismo en España va asociada a la falta de formación en materia de arte en los planes de estudios españoles.”

La inexistencia de una tradición de coleccionismo en España va asociada a la falta de formación en materia de arte en los planes de estudios españoles. Muchos opinaban que el actual sistema educativo español tiene en cuenta única y, además excepcionalmente, la historia del arte, y que no contribuye en absoluto a estimular el interés por la cultura contemporánea o a promover su valor. La falta de educación en materia de arte fue la causa que más citaron los entrevistados involucrados en el comercio de arte para justificar la inexistencia de una cultura del coleccionismo en España.

Un galerista señaló:

“...En España (y por doquier) un problema es que la educación se centra en cómo ser una unidad productiva y no en cómo convertirse en un ser humano bien formado, por ello las artes y la cultura no se consideran una prioridad. Es necesario que España acepte el arte como cultura y su importancia para el país. No solo debemos reconocer la relevancia histórica del arte, sino también concienciarnos de que el arte no acaba en Velázquez y Goya...”

Falta de interés del Gobierno por el mercado del arte

Un aspecto muy comentado en el estudio fue la evidente falta de conexión observada en términos de comprensión y apreciación de la cultura entre el Gobierno y el mercado del arte. Para muchos era el origen de gran parte de los problemas prácticos que plantean las regulaciones y uno de los principales motivos del estancamiento de la Ley de Mecenazgo y de otras áreas de incentivos.

Algunos opinaron que en España, como en Italia y Grecia, existe una percepción del arte muy distinta a la de las culturas anglosajonas. En estas últimas, el arte se equipara a la cultura y se acepta que la cultura genera beneficios económicos, mientras que en España, los gobiernos equiparan el arte con un bien de lujo, como un coche caro.

La mayoría de los economistas consideran que una economía competitiva y con un funcionamiento adecuado es capaz de satisfacer las preferencias de los consumidores de forma óptima y sin intervención alguna. En otras palabras: si los mercados disfrutan de un funcionamiento eficiente, los gobiernos no deberían intervenir en ellos. Así pues, para justificar la intervención del Gobierno siempre se intenta demostrar que cuando se deja libertad de actuación al mercado, este fracasa en su misión de producir un resultado óptimo. En líneas generales en la economía existen dos fundamentos principales que justifican la intervención del Gobierno: los fallos del mercado y los problemas en términos de equidad.

Los fallos del mercado surgen cuando algunas imperfecciones del mercado provocan una distribución poco eficiente de los recursos: corregirlos es responsabilidad del Gobierno. Ejemplos de fallos relacionados con las artes son “los bienes públicos” y las “externalidades positivas” fruto de la producción, la exposición y la existencia de arte. En economía, los bienes públicos son productos que no generan rivalidad y cuyo consumo no es exclusivo. Esto significa que, una vez producido, el hecho de que una persona consuma el bien en cuestión no impide que otros lo

“Una obra de arte famosa puede generar beneficios externos como una sensación de identidad nacional y convertirse en un instrumento que brinde al país fama y reconocimiento internacionales.”

hagan ni le resta valor. Además, generalmente no es posible excluir a nadie del consumo del mismo. Una externalidad es un coste o un beneficio de una operación económica que terceras partes externas a la operación se ven obligadas a soportar. Las externalidades pueden ser positivas o negativas. En un mercado competitivo, el resultado puede ser la producción y el consumo de una parte demasiado grande o demasiado pequeña del bien desde el punto de vista de la sociedad. Los beneficios externos para la sociedad que generan las grandes obras de arte nacionales justifican, por ejemplo, el establecimiento de incentivos asociados a las donaciones destinadas a artistas o museos. Un buen ejemplo sería una obra de arte famosa. Aunque tal vez nunca lo contemplemos, puede generar beneficios externos como una sensación de identidad nacional y convertirse en un instrumento que brinde al país fama y reconocimiento internacionales. Por otro lado, el prestigio internacional suele ir asociado a una mejora de los beneficios: el arte puede ser un potente imán para los turistas, como se argumentó anteriormente.

Aunque habrá quien sostenga que la selección nacional de fútbol o la industria automovilística de un país pueden brindarle una mayor proyección internacional, en muchos casos el arte ocupa un lugar especial en la definición del origen y la identidad o el espíritu de una nación, y no podría mantenerse (en niveles que generen prestigio nacional) a efectos comerciales sin alguna forma de subsidio.

Los problemas de equidad están relacionados con la creencia de que el mercado conduce a una distribución no satisfactoria de los ingresos. En otras palabras, aunque el mercado produzca un resultado eficiente, dicho resultado puede considerarse desigual, hecho que a menudo se convierte en una justificación para la implantación de diversas medidas de fiscalidad redistributiva. En virtud de este argumento más moral o igualitario, todos los ciudadanos deberían tener acceso, por ejemplo, al menos al arte y a la cultura, por lo que las subvenciones podrían utilizarse para superar barreras como los precios elevados, los bajos ingresos o la falta de accesibilidad geográfica.

Si el arte se clasifica como cultura, el Gobierno deberá volcarse en su desarrollo y proporcionarle apoyo público. No obstante, dado que el arte se considera una industria de lujo, el Gobierno ha concedido baja prioridad al sector y no ha sabido valorar en su justa medida los efectos beneficiosos de este mercado en la economía.

Como explicaba un galerista:

“... El presupuesto de las colecciones públicas ha sufrido un drástico recorte (de un 90% en ciertos casos) y la realidad es que la legislación no contribuye a motivar a las empresas y los coleccionistas privados. No se aprobará una nueva ley de mecenazgo, pues el Gobierno sigue considerando que el arte es un artículo de lujo y que, por lo tanto, no es prioritario. No se dan cuenta de que hay miles de personas trabajando en el sector: galeristas, electricistas, limpiadores y muchos otros...; los grandes coleccionistas son tan solo un pequeño segmento del mismo. No entienden lo que hacen las galerías ni cómo venden, e ignoran hasta qué punto ha cambiado este mundo desde la década de 1980. En los años de bonanza las obras podían comprarse directamente a los artistas. Ahora, en cambio, actuamos como intermediarios, producimos obras en colaboración con artistas

“Las ferias de arte, que en 2014 siguen siendo fundamentales para el negocio de las galerías, demostraron ser un instrumento decisivo de internacionalización.”

y respaldamos sus carreras. Financiamos todo el proceso hasta que podemos recuperar parte de lo invertido gracias a las ventas...”

Necesidad de internacionalizar el mercado

Un desafío fundamental al que numerosos participantes en el comercio del arte afirmaron enfrentarse es la necesidad de seguir siendo competitivos incrementando su presencia en el mercado internacional del arte. Muchos galeristas afirmaron que la crisis económica vivida en los últimos años les había obligado a reinventarse y a probar suerte en nuevos proyectos, con el principal objetivo de acceder a más personas en el mercado global. Algunos comentaron que debido a la escasa actividad en el ámbito del coleccionismo público y privado en España, se habían visto obligados a internacionalizarse para sobrevivir.

Las ferias de arte, que en 2014 siguen siendo fundamentales para el negocio de las galerías, demostraron ser un instrumento decisivo de internacionalización. Los galeristas señalaron que, pese a su importancia, para ellos seguía siendo un problema encontrar ferias rentables y efectivas en términos de costes, y obtener financiación para acudir a las ferias internacionales. Algunos afirmaron haber tenido que concentrarse en determinadas ferias más pequeñas argumentando que las galerías españolas no siempre obtienen una buena ubicación ni realizan buenas ventas en las grandes ferias internacionales. Como siempre, uno de los principales retos seguía siendo el de equilibrar el mercado nacional y dar suficiente visibilidad a sus galerías garantizando su presencia en las ferias, algo especialmente importante para las entidades pequeñas con plantillas y presupuestos limitados. Aunque ciertas galerías recibieron ayudas y subvenciones de los gobiernos nacionales y locales para asistir a ferias internacionales, otras opinaban que el sector necesita más apoyo para contribuir a la expansión de las galerías internacionales y a la promoción de los artistas. Convendría que se incrementaran los incentivos a la participación en ferias de arte nacionales e internacionales, o los beneficios asociados a ciertos gastos e inversiones destinados a promocionar obras de arte.

Algunos también opinaban que los coleccionistas en España no hacen nada para apoyar a los artistas españoles, lo que dificulta aún más la proyección internacional de los mismos.

“...A diferencia de lo que sucede en Francia y en otros países, los coleccionistas españoles no sienten ninguna obligación de comprar arte contemporáneo nacional, nos avergüenza venderlos a nosotros mismos. Los coleccionistas dicen que el arte es internacional pero creen que está pasado de moda y es barato apoyar a artistas españoles, a diferencia de lo que sucede en otros países. Los conservadores no consideran que les corresponda a ellos apoyar a los artistas aquí y el Gobierno no facilita a los artistas verdaderas ayudas para incrementar su visibilidad...”

Algunos coleccionistas señalaron que antes de mediados de la década de los noventa existía un sólido mercado local, pero entonces los coleccionistas empezaron a volverse hacia el mercado internacional. Muchas galerías tradicionales no lograron ampliar sus carteras y se vieron superadas por otras más jóvenes centradas en el mercado internacional. Para ciertas galerías, esto forma parte de un problema de inercia

mucho más extendido que aqueja al comercio en ciertas áreas, en las que existen galerías que no hacen nada por cambiar, adaptarse y, por lo tanto, no sobreviven.

“...Estos dos últimos años han sido hiperactivos para nosotros: debíamos elegir entre seguir lamentándonos por nuestra mala situación en España y hundirnos por completo o hacer algo para mejorar y sobrevivir. En vista de que nadie hacía nada, empezamos a unirnos para que los medios nos prestaran más atención. Nuestras ventas se han beneficiado y hemos crecido un 30% en los últimos dos años...”

Credibilidad y profesionalidad

Además de adquirir una mayor presencia en el ámbito internacional, muchas galerías y casas de subastas comentaron que en España sigue siendo fundamental aumentar la credibilidad y la profesionalidad del mercado del arte, tanto doméstico como global.

El mercado del arte en España aún es bastante joven, de hecho no se tiene constancia de la existencia de galerías en Madrid antes de 1939 y en Barcelona solo de una, por ello el sistema es relativamente inmaduro en comparación con otros mercados. Aunque en opinión de muchos las galerías han mejorado de forma significativa su profesionalidad en términos de planificación, comunicación y uso de tecnologías, para la mayor parte siguieron siendo negocios personales movidos por un interés de coleccionismo. Obviamente tenían la ventaja de ser negocios dirigidos con pasión y entusiasmo. El problema, en opinión de algunos, radicaba en que estas empresas, con menos empleados, directores a menudo demasiado ocupados para centrarse en objetivos estratégicos a un plazo más largo, oferta de productos y de financiación mediocres y servicios posventa y de asistencia inadecuados, eran menos profesionales que otras puramente comerciales.

Como explicaba un coleccionista:

“...En España las galerías suelen tener estructuras muy minimalistas: las constituyen tan solo una o dos personas, cuentan con una selección limitada, no realizan una gran labor de conservación y tienen dificultades para colaborar con sus colegas. Ofrecen un mayor apoyo a los artistas, pero no siempre respaldan a los coleccionistas. Sé que aún existen muchas galerías que cierran los sábados y tienen horarios limitados ¿cómo van a acceder a ellas quienes han de respetar una jornada laboral? Es obvio que a esas personas les apasiona su trabajo y que no tienen mentalidad de empresa. Ni siquiera analizan, por ejemplo, las cifras de ventas tras una feria, pues solo piensan en el contenido de la siguiente exposición...”

Ciertas galerías también señalaron elementos específicos que diferencian a las casas de subastas de los galeristas. Según algunas, las casas de subastas ofrecen precios significativamente más bajos pero su respuesta ante los clientes, su experiencia y sus servicios son mucho menos profesionales. Los galeristas también comentaron el problema de las imitaciones y las falsificaciones en algunas subastas españolas. En su opinión, el hecho de que ni el Gobierno ni VEGAP hubieran tomado medidas contundentes al respecto, perjudicó al mercado y le restó profesionalidad.

“El hecho de “hablar con una sola voz” no solo facilitaría el comercio, sino que les dotaría de mayor poder a la hora de implantar soluciones orientadas al mercado en lugar de dejar este cometido en manos de los gobiernos.”

Falta de colaboración

Uno de los mayores problemas identificados en el mercado del arte español fue la falta de colaboración en el comercio de arte. Tanto coleccionistas como galeristas indicaron que el objetivo de muchos participantes en el mercado del arte había sido la supervivencia individual en lugar de la colaboración con el fin de reforzar dicho mercado y de hacer frente a dificultades comunes.

Como indicó un coleccionista:

“...Las galerías deberían cooperar para consolidar su posicionamiento internacional en lugar de concentrarse en sobrevivir individualmente como entidades pequeñas. Para alcanzar la integración de las tecnologías en el negocio, impulsar la internacionalización, organizar exposiciones y presionar a la administración con el objetivo de que mejore las regulaciones correspondientes, es mucho mejor hablar con una sola voz y disponer de una sólida base de clientes construida de forma conjunta, en lugar de limitarse a mirar por los intereses propios a corto plazo...”

Sin embargo, a algunas galerías la idea de colaborar les parecía complicada por la diferencia de opiniones en términos de contenidos y de conceptos (“...el número de galerías realmente buenas es limitado. Quiero colaborar más, pero sólo si se hacen bien las cosas. Es difícil llegar a un acuerdo sobre el contenido...”). Para otras era una cuestión más generalizada en España debido, en parte a la división administrativa del país en comunidades autónomas. En un mercado español dividido en 17 autonomías, es complicado conseguir que todos acepten las mismas reglas del juego, ya que cada comunidad tiene sus propias políticas y normativas fiscales y de financiación para el sector. Estas diferencias normativas complican la colaboración, porque existe una sensación de competencia y desigualdad entre las regiones, y porque muchas asociaciones de galeristas se constituyeron dentro de los límites de esas fronteras. Los galeristas demostraron ser conscientes de que una organización nacional e integrada por todos los profesionales del sector que representara al conjunto del mercado sería mucho más efectiva para presionar al Gobierno. Consideraban que el hecho de “hablar con una sola voz” no solo facilitaría el comercio, sino que les dotaría de mayor poder a la hora de implantar soluciones orientadas al mercado en lugar de dejar este cometido en manos de los gobiernos. Hasta la fecha, pese a todo, se ha observado poca colaboración en este aspecto, si no es en ciertas cuestiones que afectan al conjunto del mercado, como el derecho de participación en beneficio del autor de una obra original.

Así resumía un galerista la situación:

“Como dijo Goya, el pecado nacional de España es la envidia: el mercado está disgregado en muchos reinos de taifas que jamás colaboran y el espíritu de trabajo en equipo es mínimo. En su lugar existe una cultura de “Caín y Abel” conforme a la cual, según parece, solo se puede triunfar aniquilando a la competencia. Las galerías españolas deben trabajar juntas para analizar lo que tienen y sacarle el mayor partido, pero también para saber qué es lo que se está haciendo mal. Colaborar no significa obtener todos lo mismo. De la historia del socialismo se deriva la creencia de que todos merecemos lo mismo. Y no es

“En el sector de las subastas, todas las casas encuestadas opinaban que en los últimos años se habían incrementado las cargas burocráticas, lo que para la mayoría (83%) había supuesto costes adicionales.”

cierto. Las oportunidades de acceso deberían ser las mismas, sí, lo que no implica que los resultados vayan a ser idénticos. Solo las mejores galerías deberían recibir subvenciones, pero esto puede hacerse en un ambiente de colaboración y de forma justa.”

Problemas fiscales y legales

Cuando preguntamos por los efectos de la aplicación de las normativas en sus negocios, la mayoría de las empresas del sector afirmó que las crecientes cargas burocráticas incrementaban de forma notable el coste de su actividad. Concretamente en el sector de las subastas, todas las casas encuestadas opinaban que en los últimos años se habían incrementado las cargas burocráticas, lo que para la mayoría (83%) había supuesto costes adicionales. Un porcentaje aún mayor de galeristas (90%) consideraba que dichas cargas habían aumentado, y un 93% aseguraba que el incremento de las regulaciones había supuesto más costes para sus negocios.

En lo relativo a las normativas fiscales, la crisis económica que golpeó con fuerza a la economía española puso de manifiesto la ineficacia en épocas de recesión del sistema fiscal, caracterizada por tipos nominales extremadamente altos y una recaudación muy baja en proporción. Lo cierto es que la Unión Europea fue la primera en proponer una reforma para pasar de un sistema de tributación directa y contribuciones sociales a otro basado en impuestos indirectos (IVA), y para simplificar el actual sistema con el fin de suprimir parte de las deducciones actuales y, en consecuencia, aproximar más los tipos impositivos a los tipos nominales.

Para el Gobierno actual la reforma fiscal constituye un desafío. Su primera medida consistió en encargar a un Comité de Expertos la elaboración de un informe destinado a identificar las modificaciones que requerían las normativas con el fin de alcanzar los objetivos que la Comisión había establecido. A partir de dicho informe, el Gobierno preparará su propio anteproyecto de ley para que lo apruebe el Parlamento. El 21 de marzo de 2014, se publicó el Informe del Comité de Expertos para la Reforma del Sistema Fiscal español, también conocido como “Informe Lagares” por el nombre del catedrático de Hacienda Pública que presidía el comité.

El resultado no fue muy alentador para los coleccionistas y los galeristas. El objetivo del Informe era efectuar un análisis crítico integral del sistema fiscal y esencialmente identificar las áreas que debían revisarse. Sin embargo, en realidad mostró una falta de sensibilidad extrema hacia el patrimonio artístico y la creación. Proponía suprimir las pocas medidas vigentes en la actualidad para promover la conservación y el mantenimiento del patrimonio artístico histórico, medidas que siempre se han considerado escasas pero que los sucesivos gobiernos han mantenido, e introducir un tratamiento simplificado y uniforme para todos los contribuyentes.

El Informe propone asimismo eliminar la suspensión del impuesto sobre sucesiones y donaciones anteriormente descrita para impulsar el cumplimiento de las normativas relativas al patrimonio histórico y mantener las obras de arte en las colecciones familiares. Conviene recordar, en este punto, que muchas comunidades autónomas desarrollaron y mejoraron la citada suspensión del impuesto sobre sucesiones y donaciones dentro de su ámbito de aplicación. También ratifica la supresión de la deducción mínima del impuesto de sociedades para la adquisición de bienes de

patrimonio histórico en el extranjero, y para los costes de inversión, mantenimiento y restauración vigentes hasta 2013. Por último, propone aplicar un tipo de IVA general a todas las clases de ventas de obras de arte.

El 6 de agosto de 2014, el Boletín Oficial de las Cortes Generales publicó los proyectos de ley que abogaban por la introducción de la Reforma del Sistema Fiscal Español. Por suerte, el Gobierno se distanció de las propuestas del Informe Lagares en varios puntos, como la mayoría de las enmiendas relativas al mercado del arte. Sin embargo, con excepción de un incremento menor en las deducciones por mecenazgo, pese a las presiones del sector no se introdujo mejora alguna, aunque la situación actual tampoco se ha deteriorado. Es más, el mercado del arte y el coleccionismo podrán beneficiarse de la bajada general de los tipos impositivos que incluye el Proyecto de Ley:

- se reducen los tipos impositivos (la reducción media es del 12,5%)
- se reduce la tributación del ahorro, y por lo tanto, de las plusvalías
- el impuesto de sociedades bajará al 28% en 2015 y al 25% en 2016.

En los últimos 30 años, en el sistema fiscal español se han introducido diversas medidas destinadas, principalmente, a fomentar la declaración y el control de los bienes de patrimonio cultural, tanto a nivel estatal como regional. Sin embargo, no se ha impulsado ninguna política para mejorar la actividad de coleccionismo en general o el mercado del arte en particular. Aunque el mercado vivió momentos complicados durante estos últimos años de crisis económica, el Gobierno no supo aprovechar la oportunidad que le brindaba la reforma tributaria para introducir medidas de apoyo al comercio, o al menos para corregir las imperfecciones existentes en el marco legal y conocidas desde hacía tiempo. Además de los temas de índole general mencionados sobre estas líneas, existen ciertos aspectos prácticos que siguen requiriendo atención. Entre los más importantes destacan: la necesidad de facilitar el acceso al mercado de los creadores de arte, la consolidación de los intercambios, la intensificación de la seguridad legal, y el acceso público al patrimonio cultural que se encuentra en manos privadas.

También es esencial implantar medidas que mejoren la situación fiscal de los artistas, como la posibilidad de efectuar ajustes en términos de ingresos, autorizada en el Reino Unido y en otros mercados. Con estos sistemas, el régimen fiscal no acentuará la naturaleza irregular de sus ingresos y permitirá que sus obras entren en el mercado con mayor regularidad, garantizando así una tributación mínima para el Estado. También se podría considerar ofrecer a los artistas no residentes en España la posibilidad de acogerse a un atractivo sistema fiscal como el llamado “régimen de impatriados”, solo aplicable en la actualidad a los investigadores extranjeros y a directivos sénior que vienen a España con un contrato de trabajo. La gran ventaja de esta medida es su capacidad para atraer talentos extranjeros y alcanzar acuerdos con los artistas locales en aras de un enriquecimiento mutuo.

Uno de los aspectos clave que tanto los coleccionistas como los comerciantes identificaron en el mercado español era la necesidad de intentar mejorar los beneficios fiscales asociados al mercado del arte y de encontrar un sistema que ofrezca

“La mayor parte de los limitados incentivos que se han implantado, se aplican a los sectores históricos y apenas existen iniciativas para estimular la creación artística y el mercado en general.”

un respaldo a la creación, la adquisición de arte y el coleccionismo nacional en líneas generales. La mayor parte de los limitados incentivos que se han implantado, se aplican a los sectores históricos y apenas existen iniciativas para estimular la creación artística y el mercado en general. Muchos opinan que los incentivos son sumamente restrictivos en lo relativo al alcance de las deducciones (frente a las deducciones fiscales aplicables a las donaciones, que oscilan entre el 60% y el 100% en mercados como Francia y Estados Unidos) y al modo de adquirir la condición de mecenas, que conlleva importantes beneficios accesibles durante la vida de un coleccionista y que no se limitan a la planificación patrimonial.

Incluso con el sistema actual, podría hacerse mucho más para fomentar el coleccionismo ofreciendo mayores incentivos fiscales a la compra de bienes del patrimonio histórico y cultural, y a la inversión destinada a la conservación y mantenimiento de los mismos, con el fin de estimular la actividad de los propietarios de bienes culturales, garantizando una compensación razonable de las limitaciones y cargas que implica la posesión de este tipo de activos. Para ello debe ampliarse de forma notable el porcentaje y el ámbito de aplicación de las actuales deducciones relativas tanto al impuesto sobre la renta como al impuesto de sociedades. Además, el impuesto de sociedades debería incluir la posibilidad de deducción para los casos de depreciación de obras de arte adquiridas por empresas como inmovilizado fijo (decoración) en un periodo de entre cinco y diez años, como sucede en Francia, por ejemplo.

La elevada tributación a la que se hallan sujetas las plusvalías también disuade a muchos propietarios de obras de arte de venderlas en el entorno actual. Una medida como la exención de las plusvalías cuando los importes derivados de la venta se reinviertan en otras obras de arte, sin lugar a dudas impulsaría el mercado y permitiría introducir mejoras en muchas colecciones, que podrían renovarse y actualizarse a un coste considerablemente más reducido.

En el ámbito de las normativas relativas al impuesto sobre el patrimonio y al impuesto sobre sucesiones y donaciones, que ya establecen varias medidas orientadas a garantizar un tratamiento especialmente favorable para las obras de arte, sería necesario llevar a cabo una revisión que permita garantizar su efectividad. A tal efecto, convendría actualizar los valores establecidos en las regulaciones de patrimonio histórico, pues son los que deben notificarse a la Administración para su registro en el Inventario General. Las obras de arte que no están registradas no pueden beneficiarse de la exención del impuesto sobre el patrimonio o de la reducción tanto del impuesto sobre sucesiones y donaciones como sobre el patrimonio. Convendría elevar de forma considerable estos niveles con el fin de ampliar la aplicación de los beneficios fiscales y conseguir que la restricción de las normativas de patrimonio histórico solo afecte a obras verdaderamente relevantes y significativas, de modo que la Administración pueda centrar sus esfuerzos en las más importantes. Por otro lado, al restringir el número de obras que pueden incluirse en el inventario, es natural que los criterios de cada autonomía tiendan a amplificar su cobertura a la hora de proceder a la selección de las mismas.

Además, sería recomendable revisar los requisitos para la suspensión del impuesto sobre sucesiones y donaciones y excluir las plusvalías resultantes de do-

“Un incremento de 11 puntos porcentuales en el IVA aplicado a la importación ocasionaba un descenso del 80% de las importaciones en el plazo de dos años, lo cual certifica que esos cambios fiscales tienen una verdadera repercusión en el mercado.”

naciones de arte del impuesto sobre la renta de las personas físicas, con el fin de permitir la transmisión de las colecciones privadas de generación en generación, siempre de conformidad con las normativas relativas al patrimonio histórico.

Debería asimismo promoverse el mecenazgo incrementando los porcentajes de deducción para las donaciones a un nivel mucho mayor que el que se contempla en el proyecto de reforma, y ampliando el alcance de los mismos no solo a las donaciones efectuadas por particulares, sino también a las realizadas por sociedades y corporaciones que contribuyen con un ingente volumen de financiación a entidades beneficiarias de un mecenazgo.

Otra medida esencial para reforzar el mercado es el establecimiento de un mecanismo que acabe con la inseguridad legal a la que se hallan expuestos todos los propietarios de bienes culturales que no poseen documentos justificativos de su adquisición. Tal y como se explicó anteriormente, el riesgo fiscal que entraña el actual sistema hace que muchas obras de arte no se declaren en detrimento, no solo de sus propietarios, sino del conjunto de la sociedad, pues sus dueños ni las exponen ni las venden para mantenerlas alejadas de los controles que la administración lleva a cabo en beneficio del público en general. En jurisdicciones próximas como Francia, en estos casos existe la posibilidad de que el contribuyente registre el 50% del valor de la venta como una plusvalía. En algunos casos concretos que dependen de la fecha y el valor de la adquisición, el contribuyente podrá optar entre establecer la plusvalía en función de los criterios anteriormente detallados o aplicar el régimen general (consistente en determinar la ganancia real). Esta medida, que ha funcionado durante varios años en Francia, podría aplicarse en España en condiciones muy similares. Según una previsión elaborada por la Fundación Arte y Mecenazgo, una medida como esta podría incrementar las operaciones de obras de arte en España aproximadamente un 25%, lo que se traduciría en un aumento de la recaudación del impuesto sobre la renta de las personas físicas (sobre las plusvalías) y de los ingresos procedentes de otros impuestos derivados de la operación y de las posteriores ventas de la misma pieza.

En términos de IVA, una reducción de la fiscalidad favorecería la actividad de coleccionismo, tanto en el ámbito público como en el privado, e incrementaría la cifra de operaciones imprimiendo al sector un mayor dinamismo. Habría que revisar la naturaleza dual de los tipos existentes en la actualidad, y debería considerarse la posibilidad de establecer una exención para las segundas y posteriores ventas de obras de arte, es decir, para las ventas que siguen a la que efectúa el propio artista, con el fin de no tributar por dichas obras más de una vez.

Los datos comerciales dejaban patente que un incremento de 11 puntos porcentuales en el IVA aplicado a la importación ocasionaba un descenso del 80% de las importaciones en el plazo de dos años, lo cual certifica que esos cambios fiscales tienen una verdadera repercusión en el mercado.

Con la ayuda de un ejemplo sencillo es fácil comprobar lo beneficiosas que pueden resultar las medidas fiscales para estimular el mercado. La reducción por parte del Gobierno del IVA sobre las ventas un 11% (del 21%) seguramente estimularía tanto las ventas como la creación de empleo en el mercado del arte. Bajo estas

líneas se analiza el impacto fiscal de dicha modificación de la política partiendo de una versión muy simplificada del mercado en la que el IVA aplicado al precio de venta es del 21%. (Los siguientes supuestos pueden emplearse para comprobar los efectos de los cambios introducidos en la política con el fin de impulsar las ventas en el mercado, el IVA es solo un ejemplo).

De todos estos escenarios se extrae una clara conclusión: las políticas que impulsan las ventas en el mercado del arte pueden tener un efecto muy positivo en el presupuesto fiscal y generar ingresos superiores a los de otras fuentes como el IVA. En estas tablas solo se considera la incidencia de las ventas de galeristas y casas de subastas. Las políticas que impulsan las ventas de estos agentes también incrementarán su gasto en servicios complementarios y auxiliares, lo que además genera una ganancia neta. En el escenario más pesimista, por ejemplo (suponiendo que el gasto en servicios complementarios suba un 30% mientras el empleo se mantiene estable), el Gobierno percibiría otros 16,4 millones de euros en concepto de recaudación fiscal.

(Ver tabla 13 a) Nótese que establecer en un 25% el aumento del empleo es una estimación muy conservadora. Un incremento de las ventas de esa envergadura podría incluso cuadruplicar dicha cifra, según los datos en términos de ventas por empleado mencionados con anterioridad.

La fiscalidad y las normativas pueden tener una enorme influencia en la localización de los mercados de arte, ya sea a través de los impuestos que gravan las ventas o indirectamente por medio del régimen fiscal impuesto a los propios compradores y vendedores de arte. El arte es un bien móvil y la diferencia entre los entornos fiscales de los distintos países puede fácilmente ocasionar una migración del mercado. Encontramos un sorprendente ejemplo de la veracidad de esta afirmación en el mercado del arte francés, que dominó en Europa durante la primera parte del siglo XX y perdió su lugar frente al Reino Unido a causa de la subida de impuestos introducida en la década de 1950. Si desaparecen las ventas, desaparecen también todos los importantes beneficios, ya sean directos o indirectos, que el mercado aporta a la economía, muchos de los cuales son el fruto de largos años de trabajo. Es fundamental que los creadores de políticas en España tengan muy presentes las grandes ventajas, tanto económicas como sociales, que conlleva el mercado del arte, y que contribuyan a su desarrollo en el ámbito nacional, pero también como parte importante de la comunidad del arte global.

TABLA 13
*Repercusión en la
 recaudación fiscal del
 Gobierno de una reducción
 del IVA del 21% al 10%
 (millones de euros)*

*a) Escenario optimista:
 Aumento del 80% de las ventas y del 20% del empleo*

	IVA original	Nuevo IVA	Pérdida o ganancia
Impuesto de sociedades	27,5	49,5	22,0
Impuesto sobre la renta	86,2	107,7	21,5
IVA neto	30,1	36,3	6,2
IVA aplicado a la importación	3,5	3,5	0,0
Impuestos aplicados a la exportación	2,1	2,1	0,0
TOTAL	149,4	199,1	49,7

*b) Escenario moderado:
 Aumento del 40% de las ventas y del 10% del empleo*

	IVA original	Nuevo IVA	Pérdida o ganancia
Impuesto de sociedades	27,5	41,3	13,7
Impuesto sobre la renta	86,2	103,4	17,2
IVA neto	30,1	30,2	0,1
IVA aplicado a la importación	3,5	3,5	0,0
Impuestos aplicados a la exportación	2,1	2,1	0,0
TOTAL	149,4	180,5	31,1

*c) Escenario mínimo:
 Aumento del 30% de las ventas y empleo estable*

	IVA original	Nuevo IVA	Pérdida o ganancia
Impuesto de sociedades	27,5	35,8	8,2
Impuesto sobre la renta	86,2	86,2	0,0
IVA neto	30,1	26,2	- 3,9
IVA aplicado a la importación	3,5	3,5	0,0
Impuestos aplicados a la exportación	2,1	2,1	0,0
TOTAL	149,4	153,7	4,3

Fuente: © Arts Economics (2014)

EPÍLOGO

ESPAÑA, AJENA A LA FIESTA DEL ARTE

Miguel Ángel García
Vega
Periodista
especializado en arte
contemporáneo

El arte es la imagen reflejada en el espejo de la cultura de un país. Hace ya años que el mercado del arte español no queda, como Narciso, embelesado por su propio reflejo. Los números son duros. Difíciles. A veces, feos. El análisis de los resultados de *El mercado español del arte en 2014* (Fundación Arte y Mecenazgo) es la sal sobre la herida que constata que, pese a una ligera mejoría, el arte y sus números en España se hallan en una situación similar a la que arrastran desde el comienzo de la crisis. Continúa siendo un mercado pequeño y con el freno de mano echado. El año pasado movió 336 millones de euros, solo nueve millones de euros más que en 2012. Un número que navega a contracorriente de los tiempos. Entre julio de 2013 y el mismo mes de 2014, la compra-venta de obras —solamente de arte contemporáneo a través de subasta— sumó en el mundo 1.590 millones de euros. La mayor cantidad de su historia. ¿Dónde estábamos nosotros? ¿Dónde queda la euforia de Londres o Nueva York? ¿Qué fue de la alegría?

Rehenes de una economía, la española, que no despegaba —y que debe conformarse con tasas de crecimiento del PIB que apenas supera el 1%, y soportar un paro del 24%—, el mercado sufre. Lo hacen (en mayor medida) todos los jugadores. Primero, los artistas. Bruselas, a través de su oficina de elaboración de estadísticas Eurostat, cuenta que en España hay 25.950 creadores. Da igual que el dato sea más o menos preciso. Las preguntas, sin respuestas, son otras. ¿Cuántos logran vivir de su trabajo? ¿Y cuántos lo hacen con dignidad? La precariedad se desparrama como un bálsamo extendido por un dios negligente. Y la falta de una Ley de Mecenazgo y un “IVA Cultural” se deja sentir.

El segundo jugador que sufre son los galeristas, que si bien han dado un paso fuerte estos últimos años en su internacionalización aún tienen comprometidos un 70% de sus ventas en el mercado español. Pero ¿cómo vender a un coleccionista privado nacional que colecciona bastante menos y que cuando compra se sitúa en la parte baja de la horquilla

de precios? En España, el 98,6% de los lotes que se venden está por debajo de 50.000 euros. Por eso encuentra contrapartida especialmente lo propio. Un 68% de las transacciones contabilizadas el año pasado fueron de artistas nacionales. Es un mercado casi autárquico, que se mira así mismo. ¿Y qué ve?

Ahí fuera, en las subastas internacionales, los artistas españoles que encuentran buenos remates son (por orden) los grandes nombres históricos de siempre. Picasso, Miró, Juan Gris y Dalí. ¿Dalí? Sí. El pintor ampurdanés se ha colado en esta lista gracias al “redescubrimiento” de su trabajo por parte del parisino Pompidou y su visión reflejada en el Museo Reina Sofía. Lo que evidencia el efecto imán que una exposición *blockbuster* tiene sobre los precios de un artista. Y junto a él otro fenómeno interesante, el de Fernando Zóbel. Sus ventas se justifican por el aprecio que ha ganado entre los coleccionistas asiáticos. Aunque aquí dormite en un cierto olvido.

Da igual. El mercado español se mueve al son de sus propios himnos. Pocos artistas vivos españoles alcanzan precios reseñables o, sencillamente, tienen segundo mercado. Es decir, reventa en subasta. Manolo Valdés, Miquel Barceló, Juan Muñoz junto a Jaume Plensa forman parte de este grupo de los elegidos del dinero. En una segunda derivada, en cuanto remates, estarían Juan Uslé o Cristina Iglesias. Pero poco más. Una situación que se ha agudizado tras el fallecimiento en 2012 de Antoni Tàpies. ¿Qué sucede? ¿Por qué el mercado vuelve la espalda a la inmensa mayoría de los creadores españoles?

En el arte, como en el mercado, todo está conectado con todo. Incluso con sus propias contradicciones. Narra el banco Credit Suisse que el número de españoles con un patrimonio valorado en al menos un millón de dólares (740.000 euros) experimentó un fortísimo crecimiento entre mediados de 2013 y la primera mitad de 2014. De hecho, se ha disparado un 24%. Ya hay más de 465.000 personas que manejan esa cantidad. Al mismo tiempo, España es el 9º mercado del mundo para el lujo. Si

hay más ricos y “más lujo” debería haber más interés por coleccionar. Pero el axioma resulta falso. El año pasado solo el 1% de las ventas globales de arte y antigüedades procedieron de España. Por comparar, Francia supone el 6%. La grieta nos lleva hasta la enseñanza. A la falta de formación humanística en los ciclos educativos de la juventud y la madurez, que a su vez deriva en la carencia de la pasión por coleccionar. Al error de entender el arte como un objeto de lujo. A la idea abrumadora en esta época de mercantilizar todas las expresiones del pensamiento. Al olvido.

Por eso este trabajo de la Fundación Arte y Mecenazgo nos habla de más cosas que de números. Dibuja un país y una Administración que debería hacer más por una industria, la del arte, vital. El año pasado operaban en el sector artístico 3.075 empresas que dan empleo a 10.000 personas de forma directa. A lo que se suma el efecto maltusiano sobre los puestos de trabajo indirectos. Según algunos cálculos muy conservadores, unos 41.650 individuos trabajan en ferias de arte y museos, o bien como artistas, “empleos que no podrían existir sin el mercado del arte”, desgrana el informe. ¿Qué hacer frente a esa sensación de soledad?

Unirse. Sobre todo, las galerías. Pese a propuestas asociativas como, por ejemplo, Arte Madrid, la sensación que predomina es la de un pequeño reino de taifas en el que cada espacio juega su suerte de forma aislada. Sin comunicarse, sin apoyarse, sin entenderse entre ellas. Ideas como inauguraciones conjuntas por barrios y zonas (Apertura 2014) van en la buena dirección. Pero son el grano en el granero. Hace falta una cohesión sincera. Y también hay que replantearse sí de verdad son necesarias tantas ferias (Estampa, Art Madrid, Swab, JustMad, Summa, Feriarte, Loop, Arco Madrid). ¿Hay coleccionistas para todas? ¿Qué vende la organización: espacio, o sea metros cuadrados de stand, u obras de arte? ¿Se han transformado, alguna de ellas, en un negocio inmobiliario en vez de artístico? A veces, así lo parece.

Muchos de esos nombres solo encontrarán verdadera viabilidad si son capaces de atraer —como ha hecho Arco Madrid con éxito— al coleccionista foráneo. Pero para eso hace falta un músculo financiero y una agenda que no todas tienen. A su vez, la galería debe mirarse a sí misma y plantearse si de verdad su programa tiene la fuerza, y la personalidad propia, necesaria para competir ahí fuera; para atraer la mirada de coleccionistas nacionales e internacionales. Porque no es fácil ser galeristas en España. Ni vivir del arte. Ni ser artista. La economía juega en contra, la formación juega en contra y la Administración tuerce el gesto. ¿Qué queda? La pasión por coleccionar, la pasión por la cultura; la pasión por vivir. Y la constatación sincera de que sin el mercado del arte todo esto o no es posible o resulta más difícil.

ANEXO: FUENTES DE DATOS

La información expuesta en el presente informe sobre el mercado español del arte tiene su origen en fuentes muy diversas. Todos los datos, recopilados y analizados directamente por Arts Economics, proceden de galeristas, casas de subastas, ferias de arte, coleccionistas, bases de datos de precios de arte, bases de datos económicas y financieras, expertos del sector y otros profesionales del comercio del arte y sus servicios complementarios.

A continuación se enumeran algunas de las fuentes de datos más destacadas. Para obtener información más específica respecto de los datos o la metodología empleada, no duden en ponerse en contacto con la Dra. Clare McAndrew, clare@artseconomics.com.

Datos relativos a las subastas

Los datos relativos a las subastas empleados en este informe proceden de 3 fuentes principales:

1. Artnet

Gran parte de los datos relativos a subastas de bellas artes que se mencionan en este informe proceden de Artnet, la fuente global más fiable, transparente y exhaustiva de datos sobre subastas en este sector. La base de datos de precios de Artnet cuenta con más de 7 millones de resultados de subastas de bellas artes recopilados a lo largo de más de 30 años, que incluyen información sobre más de 1.400 casas de subastas y más de 300.000 artistas. Para formar parte de la base de datos de Artnet, los lotes deben presentar una valoración mínima de 500 USD, aunque su precio de venta final puede ser inferior a dicha cifra. En el caso de las obras anónimas o no atribuidas directamente, la valoración mínima es de 2.000 USD.

2. Resultados publicados por las casas de subastas

Arts Economics recopiló datos sobre ventas de objetos de bellas artes, artes decorativas, antigüedades y piezas de colección directamente de las casas de subastas españolas que publicaron los resultados de sus subastas online o en comunicados de prensa en 2013.

3. Encuesta realizada a las casas de subastas

Arts Economics distribuyó una encuesta a 50 casas de subastas y obtuvo un índice de respuesta de aproximadamente el 20%. En ciertas casas de subastas de Madrid y Barcelona se efectuaron además entrevistas personales.

Datos relativos a los galeristas

Para recopilar datos sobre el sector de los galeristas, Arts Economics realizó una encuesta anónima online en la que participaron unos 653 galeristas de toda España. El índice de respuesta total fue del 18%. Además, a lo largo de 2014 se realizaron entrevistas personales adicionales con galeristas de Madrid y Barcelona, así como varias entrevistas telefónicas.

Datos relativos al comercio

La principal base de datos consultada para obtener información relativa al comercio internacional fue la de Eurostat, la oficina de estadística de la Unión Europea. Sus datos sobre comercio internacional determinan el valor y la cantidad de los bienes comercializados entre los estados miembros de la UE (comercio intracomunitario) y, entre los estados miembros y países no pertenecientes a la UE (comercio extracomunitario). Desde la desaparición de las formalidades aduaneras entre los estados miembros, los datos relativos al comercio intracomunitario se recaban a través de Intrastat. En el sistema Intrastat, los datos se recopilan directamente de los operadores comerciales, que envían una declaración mensual a la correspondiente administración estadística nacional. Dichos organismos también recopilan todos los meses estadísticas sobre el comercio extracomunitario de las correspondientes autoridades aduaneras, aunque el tiempo que tardan en presentar sus informes a Eurostat varía en función de los estados miembros, con plazos que oscilan entre 1 y 18 meses.

Datos relativos a los coleccionistas

Los datos relativos a los coleccionistas también proceden de entrevistas realizadas a una reducida muestra de coleccionistas de Madrid y Barcelona.

Otras fuentes

Los datos sobre ferias de arte, suministrados directamente por varias ferias de arte, se complementaron con material publicado.

Fuentes secundarias

El informe utiliza diversas fuentes secundarias (que se citan en el mismo). Estas son algunas de las principales fuentes de las que proceden los datos incluidos en el informe:

- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (informes y datos publicados)
- Junta de Calificación, Valoración y Exportación de bienes del Patrimonio Histórico Español
- IMF World Economic Outlook (base de datos)
- Credit Suisse Global Wealth Databook

La información relativa a aspectos fiscales y normativos fue asimismo cortesía de Eva Lasunción Patus, abogado especialista en la fiscalidad del mercado del arte y del coleccionismo.

NOTAS DE LA AUTORA

1. Aunque los criterios empleados para clasificar a la mayoría de los artistas se basan en su fecha de nacimiento, existe asimismo un pequeño grupo de artistas incluidos en distintos sectores en función de su importancia para un determinado movimiento artístico.
2. Se incluyen todos los formatos de obra: pintura, acuarela, dibujo, cerámica, escultura y grabado.
3. Cabe señalar que los datos que figuran en los gráficos 11 y 12 proceden de la base de datos de precios registrados en subastas de Artnet. Dicha base de datos solo incluye lotes con estimaciones mínimas de 500 USD (o de 2.000 USD en el caso de las obras que no están asociadas a artistas de renombre, por ejemplo con las menciones “posterior a”, “discípulo de”, “del círculo de” o “de la escuela de”). Aunque en el gráfico se establece una comparación de igual a igual entre los países, el precio medio de aquellos mercados en los que, como es el caso de España, existe un claro predominio de ventas de obras a precios más bajos, puede distorsionar al alza tanto el precio medio como la mediana de la totalidad del mercado, acentuando aún más el diferencial de precios entre España y mercados globales de mayor envergadura.
4. En el mercado en general, incluidas las empresas más pequeñas y con menor relevancia, las galerías se hallan algo más diseminadas desde un punto de vista geográfico. El análisis en profundidad de diversos directorios y registros reveló que alrededor del 43% de los negocios relacionados con el arte y las antigüedades se encuentran en Madrid y Barcelona. Es preciso señalar que el 58% de los participantes en la encuesta proceden de estas dos ciudades.
5. Véase Investors Chronicle (2013) *Live the High Life with these Luxury Retailers*, en <http://www.investorschronicle.co.uk>.
6. Datos del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2013). Anuario de Estadísticas Culturales 2013.
7. Los datos del MACBA no incluyen un monográfico de una sola sala dedicado a un artista español ni una “muestra asociada”, ya que no eran exposiciones individuales relevantes. En 2013 el Guggenheim solo presentó un monográfico, dedicado a un artista español.
8. En el Artículo 36 CE del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea se establece una derogación de los Artículos 30-34 que permite a los Estados miembros adoptar o mantener prohibiciones, restricciones o medidas con un efecto equivalente, relativas a la importación, exportación o tránsito dentro de la UE de tesoros nacionales con un valor artístico, histórico o arqueológico. Cada Estado miembro puede, pues, establecer su propia definición de tesoro nacional y adoptar las medidas necesarias para restringir la libre circulación de objetos de arte como lo estime oportuno con el objetivo de preservar el patrimonio nacional.
9. El Ministerio informa que, en la práctica, las casas de subastas proporcionan sus catálogos antes de los diez días previos a la subasta.
10. El Ministerio informó que el precio de la obra más cara adquirida en 2013 fue de 700.000 euros.
11. Consúltese, por ejemplo, DCMS (2013) *Export of Objects of Cultural Interest 2012/13*. (Ministerio de Cultura, medios de comunicación y deporte (2013) *Exportación de Bienes de Interés cultural 2012/13*). De www.artscouncil.org.uk. El Ministerio también publica datos sobre las obras que adquiere, aunque lo hace en un plazo de cinco años.
12. De determinar el “precio justo” se encargan el Comité y un grupo de expertos en la materia, aunque en general se establece tomando como referencia un precio de subasta apropiado, que incluye la prima de los compradores o la comisión de una galería, el precio de la venta privada, que incluye la comisión de la galería o, si no fue objeto de transacción alguna, una valoración realizada por un tasador independiente o un asesor experto en la materia.
13. Dibujos en blanco y negro, grabados y fotografías: más de 15.000 euros; dibujos en color (por ejemplo acuarelas, témperas o pasteles): más de 30.000 euros; esculturas: más de 50.000 euros; y pinturas: más de 150.000 euros.
14. La información sobre las principales normativas y leyes fiscales vigentes en España es cortesía de Eva Lasunción, abogado especialista en la fiscalidad del mercado del arte y del coleccionismo.

15. Para beneficiarse de la aplicación del tipo reducido en estos casos, es necesario que la entidad o el profesional tengan derecho a deducir el IVA soportado en el momento de la adquisición de la pieza. Así pues, si la entidad comprara la pieza acogiendo al régimen de bienes usados que comentaremos más adelante, o si estuviera sujeta a cualquier otra restricción en la deducción del IVA soportado, no podría beneficiarse de la aplicación del tipo reducido.
16. Este es el único supuesto en el que el tipo reducido también se extiende a las antigüedades, a las piezas de colección y a las ventas realizadas por intermediarios profesionales.
17. Conviene recordar que la Directiva no permite la introducción de un gravamen específico para las transacciones relativas a obras de arte. En su lugar, los Estados miembros deben escoger, dentro de una horquilla, un tipo general y un tipo superreducido que pueden aplicar a un número limitado de bienes y servicios. También se da la opción a los Estados miembros de establecer un tipo “super-reducido”, que es aplicable, con carácter general, a los bienes de primera necesidad y a los libros y otro tipo de publicaciones, pero en ningún caso a las transmisiones de obras de arte.
18. Por lo tanto, desde enero de 2014 el régimen puede aplicarse (a discreción del revendedor) a obras de arte adquiridas (i) al artista o a uno de sus sucesores, (ii) a particulares, (iii) a otros revendedores que a su vez aplicaron este régimen, (iv) a obras importadas de o adquiridas en las islas Canarias, Ceuta o Melilla, y (v) a la reventa de una obra adquirida a una entidad que no se dedujo el IVA pagado en el momento de la compra.
19. Por ejemplo, con carácter general no pueden deducirse el IVA los particulares, las entidades que tributan en régimen de prorrata (principalmente bancos y aseguradoras) y las instituciones que no desarrollan una actividad empresarial (fundaciones, asociaciones, museos y ciertos organismos públicos).
20. Las donaciones realizadas a entidades sin fines lucrativos son una excepción a esta ley según lo dispuesto en la Ley de Mecenazgo 49/2002, que se detalla más adelante.
21. Desde el año 2010 (Ley 22/2009) las comunidades autónomas tienen competencias normativas para regular en el IRPF, dentro de ciertos límites, las deducciones por inversiones no empresariales y por aplicación de renta. Algunas comunidades autónomas (entre ellas no están, por el momento, ni la Comunidad Autónoma de Madrid ni la de Catalunya) han hecho uso de estas competencias para crear deducciones que fomenten la conservación, reparación y difusión de su patrimonio cultural. Así, en Castilla y León es posible aplicar, además de la deducción estatal, si procediese, una deducción adicional del 15% de las cantidades invertidas en la restauración, rehabilitación y reparación de bienes inmuebles ubicados en dicha Comunidad Autónoma inscritos en el Registro General de Bienes de Interés Cultural; la Comunidad Autónoma de Canarias aprobó en noviembre de 2001 una deducción similar del 10%; los contribuyentes valencianos pueden deducir el 5% de las cantidades destinadas por sus titulares a la conservación, reparación y restauración de bienes pertenecientes al Patrimonio Cultural Valenciano inscritos en su Inventario General (cabe, por tanto, aplicar la deducción no sólo a bienes inmuebles, sino también a bienes muebles).
22. Según el Reglamento de Patrimonio Histórico Español, debe comunicarse a la Administración, para su eventual inclusión en el Inventario General de Bienes Muebles o su calificación como Bien de Interés Cultural, la titularidad sobre objetos de arte y antigüedades cuyo valor unitario supere los siguientes importes:
 - 90.151,82 euros cuando se trate de obras pictóricas y escultóricas de menos de 100 años de antigüedad.
 - 60.101,21 euros en los casos de obras pictóricas de 100 o más años de antigüedad, o de colecciones o conjuntos de objetos artísticos, culturales y antigüedades.
 - 42.070,85 euros cuando se trate de obras escultóricas, relieves y bajo relieves con 100 o más años de antigüedad, así como colecciones de dibujos, grabados, libros, documentos, instrumentos musicales y cuando se trata de mobiliario.
 - 30.050,61 euros en los casos de alfombras, tapices y tejidos históricos.
 - 18.030,36 euros cuando se trate de dibujos, grabados, libros impresos o manuscritos y documentos unitarios en cualquier soporte.
 - 9.015,18 euros en los casos de instrumentos musicales unitarios de carácter histórico, así como cerámica, porcelana y cristal antiguos.
 - 6.010,12 euros cuando se trate de objetos arqueológicos.
 - 2.404,05 euros en los casos de objetos etnográficos.

23. De acuerdo con la ya mencionada Ley 22/2009, las comunidades autónomas pueden asumir competencias normativas en el ámbito del ISD sobre las reducciones de la base imponible (mejorando las establecidas en la normativa estatal o introduciendo nuevos supuestos), y otra serie de aspectos del impuesto enumerados en la propia Ley. Así, por ejemplo, y sin ánimo de exhaustividad, muchas comunidades autónomas recogen la reducción del 95% de la normativa estatal, ampliando su ámbito de aplicación a los bienes pertenecientes al patrimonio histórico y cultural de cualquier comunidad autónoma y, reduciendo el plazo de mantenimiento a 5 años (Balears, Cantabria, Catalunya, Madrid); otras incrementan el porcentaje de reducción cuando se trata de bienes integrantes del patrimonio histórico o cultural de la propia comunidad autónoma (99% en el caso de Balears, 97% en Canarias); otras (Catalunya, por ejemplo), han ampliado el ámbito de aplicación de la reducción, que aplica también a las adquisiciones *mortis causa* que correspondan a los ascendientes o adoptantes y a los colaterales hasta el tercer grado del causante. En Valencia, para supuestos de transmisiones de bienes del patrimonio histórico artístico (Ley 13/1997 de 23 de diciembre), se prevé una reducción para aquéllos inscritos en el Registro General de Bienes de Interés Cultural, en el Inventario General del Patrimonio Cultural Valenciano, o que, antes de finalizar el plazo para presentar la declaración por este impuesto, se inscriban en cualquiera de estos registros, siempre que sean cedidos para su exposición a la Generalitat Valenciana, Corporaciones Locales de la Comunidad Valenciana, Museos de titularidad pública de la Comunidad Valenciana u otras instituciones culturales dependientes de los entes públicos territoriales de la Comunidad Valenciana, o que el bien se ceda gratuitamente para su exposición al público. Esta reducción puede variar entre el 25% y el 95% del valor de los bienes según el periodo de cesión del bien y no queda sujeta a requisito alguno de parentesco entre transmitente y adquirente ni a permanencia en el patrimonio del adquirente. En términos similares la normativa de Castilla y León prevé una bonificación del 99% aplicable a los bienes muebles inventariados que sean cedidos gratuitamente para su exposición durante un plazo superior a 10 años.
24. Conforme al artículo 16 de la Ley 49/2002 las entidades beneficiarias del mecenazgo son: todas aquellas a las que les sea de aplicación el régimen fiscal especial contenido en el Título II de esta Ley (esencialmente fundaciones y asociaciones declaradas de utilidad pública); el Estado, las comunidades autónomas y las entidades locales, así como los organismos autónomos dependientes de cada una de estas Administraciones; las universidades públicas y los colegios mayores adscritos a las mismas; el Instituto Cervantes, el Institut Ramon Llull y las demás instituciones con fines análogos de las comunidades autónomas con lengua oficial propia; los Organismos Públicos de Investigación dependientes de la Administración General del Estado; la Cruz Roja Española, la ONCE, la Obra Pía de los Santos Lugares, los consorcios Casa de América, Casa Asia, Institut Europeu de la Mediterrània y el Museu Nacional d'Art de Catalunya; el Instituto de España y las Reales Academias integradas en el mismo, así como a las instituciones de las comunidades autónomas con lengua oficial propia que tengan fines análogos a los de la Real Academia Española; las entidades de la Iglesia Católica contempladas en el Acuerdo Internacional con la Santa Sede sobre asuntos económicos art. IV y V y las igualmente existentes en los acuerdos de cooperación del Estado español con otras iglesias, confesiones y comunidades religiosas; el Museo Nacional del Prado; el Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía; las entidades sin fines lucrativos constituidas con motivo del acontecimiento "Salida de la Vuelta al Mundo a Vela Alicante 2011" por la entidad organizadora o por los equipos participantes durante la celebración del acontecimiento; el Consorcio Alicante, Vuelta al Mundo a Vela.

25. También en este caso las comunidades autónomas han asumido ciertas competencias normativas para regular sus propias deducciones por determinado tipo de donaciones. Madrid, por ejemplo, permite una deducción del 15% de las cantidades donadas a fundaciones que cumplan los requisitos establecidos en la Ley de Fundaciones de la Comunidad de Madrid, aunque comparte el mismo límite del 10% de la base imponible con la deducción estatal, lo que reduce de manera notable sus posibilidades de aplicación. Los tipos de deducción varían considerablemente en el resto de autonomías: del 5% aplicable en Valencia hasta el 30% que prevé la legislación de Murcia. En ciertos casos, no siempre, las deducciones estatales y autonómicas son compatibles, y los criterios empleados para establecer los límites aplicables a la base deducible también difieren de un lugar a otro. En Catalunya en este momento no existe ninguna deducción de estas características.
26. La Junta de Calificación, Valoración y Exportación del Ministerio de Cultura (o, si procede, los correspondientes funcionarios autonómicos) debe certificar que la obra tiene la calidad “suficiente” y determinar su valor a efectos de una donación. La deducción puede aplicarse a donaciones de obras de arte contemporáneo, aunque las complicaciones que entraña la valoración de las mismas reducen la frecuencia con que se recurre a este incentivo.
27. Esta figura permite la cesión de las obras de arte sin perder por ello la propiedad de las mismas. Se obtiene así un incentivo fiscal y el correspondiente ahorro en los costes de conservación.
28. La doctrina ha criticado que en las donaciones en especie efectuadas por empresas, la base de la deducción no se corresponda con el valor de mercado de la obra de arte donada, sino con el valor por el que esté contabilizada en las cuentas de la entidad donante. Es evidente que esta medida es injusta, ya que puede dar lugar a créditos fiscales distintos para donaciones de activos equivalentes dependiendo de la fecha o el coste de adquisición.
29. En febrero de 2014 en Estados Unidos se presentó un proyecto de ley en el que se proponía la aprobación del derecho de participación en beneficio del autor de una obra original. En dicho proyecto de ley se plantea la aprobación de este derecho exclusivamente para grandes casas de subastas, y se cree que en su forma actual es inconstitucional. Aunque el proyecto cuenta con cierto apoyo marginal, sigue siendo altamente improbable que llegue a aprobarse. De hecho, este tema ya no figura en la agenda que se debatirá en China a corto y medio plazo. En Australia, donde el derecho de participación entró en vigor en 2009, en estos momentos se está llevando a cabo una revisión que podría abolir el sistema de cobro de derechos de autor, pues nunca alcanzó sus objetivos de autofinanciación y los costes que implica su administración son superiores a los pagos que los artistas han recibido desde que empezó a aplicarse.
30. Si ni el artista ni sus sucesores los reclaman, los *royalties* se donan al Fondo de Bellas Artes.
31. VEGAP no deseó especificar cuántos de ellos eran españoles ni ofrecer más información detallada sobre sus miembros.
32. Véase Froschauer, T. (2008) *The Impact of Artists Resale Rights on the Art Market in the United Kingdom* (La repercusión del Derecho de participación en beneficio del autor de una obra original en el Mercado del Arte en el Reino Unido). Antiques Trade Gazette: Londres.
33. De la Respuesta española a la Consulta de la Comisión Europea sobre la Directiva relativa al Derecho de participación en beneficio de la obra de un artista original.
34. En Europa, una pequeña empresa es, según la definición de la Comisión Europea, aquella que presenta un volumen de facturación inferior a 10 millones de euros y emplea a menos de 50 personas.
35. Las estadísticas relativas a la población activa española y de la UE en general proceden de la Encuesta Europea de Población Activa de 2014.

36. Las estadísticas acerca de las industrias culturales españolas proceden del Anuario de Estadísticas Culturales de 2013 del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, y hacen referencia a los datos más recientes de que disponían, 2012.
37. OCDE (2014) *Education at a Glance: Spain* (Panorama de la educación: España). De oecd.org.
38. Las cifras de creación de empleo son el resultado de dividir los valores de producción de diversas industrias relacionadas con los servicios auxiliares y de administración entre el número de empleados de dichas industrias.
39. Foro Económico Mundial (2012) *Travel and Tourism Competitiveness Report* (Informe sobre Competitividad en materia de Viajes y Turismo) 2013. De wtcc.org.
40. Foro Económico Mundial (WEF), *ibid.*

Office of National Statistics (Instituto Nacional de Estadística británico) (2014) *International Passenger Survey* (Estudio internacional sobre pasajeros). De statistics.gov.uk
41. Véase CEBR (2013) *The Contribution of the Arts and Culture to the National Economy* (La Contribución de las Artes y la Cultura a la Economía Nacional). Londres: Arts Council England.
43. Los HNWI se definen como individuos con activos invertibles valorados en un millón de dólares o más, excluyendo residencias principales, piezas de colección, bienes fungibles y bienes de consumo duraderos, según la valoración que figura en el *World Wealth Report* (Informe sobre la Riqueza Mundial) de Capgemini (2014). Los millonarios en dólares son aquellos que poseen un patrimonio neto superior a un (1) millón de dólares, teniendo en cuenta que el patrimonio se define como el conjunto de activos financieros y activos no financieros menos deudas. A efectos de la definición de HNWI, los activos no financieros incluyen propiedades, terrenos y otros bienes físicos. Estas estadísticas proceden de Credit Suisse (2013) *Global Wealth Databook 2013*.
44. Datos de *The World Top Incomes Database 2013* facilitados por la Escuela de Economía de París.

© *Fundación Arte y Mecenazgo, 2014*

Mucho - www.wearemucho.com
Diseño gráfico

D.L. B 23998-2014

Avda. Diagonal, 621
08028 Barcelona
www.arteymecenazgo.org
aym@arteymecenazgo.org

Fundación
Arte y
Mecenazgo

