



EL
MERCADO
ESPAÑOL
DEL
ARTE
EN
2012



01

CUADERNOS ARTE Y MECENAZGO EL MERCADO ESPAÑOL DEL ARTE EN 2012

Dra. Clare McAndrew
Arts Economics

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
Ricard Fornesa Ribó
Vicepresidentes

Juan Abelló Gallo
Luis Bassat Coen
Arcadi Calzada Salavedra
Carmen Cervera, Baronesa Thyssen-Bornemisza
Josep F. de Conrado y Villalonga
Miguel Ángel Cortés Martín
Elisa Durán Montolió
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
Esther Koplowitz Romero de Juseu, Marquesa de Casa Peñalver
Jaume Lanaspá Gatnau
Maria Reig Moles
Álvaro Saieh Bendeck
Joan Uriach Marsal
Juan Várez Benegas
Antoni Vila Casas

Patronos

Marta Casals Virosque
Secretaria

Mercedes Basso Ros
Directora general

ÍNDICE

	Prólogo <i>Leopoldo Rodés</i>	P.5
	Prólogo <i>Isidro Fainé</i>	P.6
	Agradecimientos	P.7
	Introducción y Datos Principales	P.8
1	Ventas del Mercado del Arte	P.11
	El Mercado Español de Bellas Artes	P.13
	Ventas de Artistas Españoles	P.14
2	Cuotas del Mercado del Arte y Comportamientos Relativos	P.16
3	Estructura del Mercado del Arte	P.21
	El Sector de Casas de Subastas	P.21
	El Sector de las Galerías	P.23
4	Precios y Valores del Arte Español	P.30
5	Ventas por Sectores en 2011	P.33
6	El Comercio de Arte en España	P.36
	Importaciones	P.36
	Exportaciones	P.39
	Normativa en Materia de Importación y Exportación <i>El Contexto de la Unión Europea</i>	P.42
	Normativa en Materia de Exportacion	P.43
	Normativa en Materia de Importación e IVA	P.45
7	Coleccionismo de Arte en España	P.48
	El Contexto de la Riqueza en España	P.48
	El Coleccionismo de Arte	P.50
	Los Motivos del Coleccionismo	P.51
	Sectores Clave para Coleccionar	P.54
	El Proceso del Coleccionismo y los Canales de Compras	P.55

8	Comercio de Arte en España y Fiscalidad	<i>P.57</i>
	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	<i>P.57</i>
	Impuesto sobre Sociedades	<i>P.58</i>
	Impuesto sobre el Patrimonio	<i>P.59</i>
	Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones	<i>P.60</i>
	Impuesto sobre el Valor Añadido	<i>P.61</i>
	Derecho de Participación en la Reventa de los Artistas (DPR)	<i>P.63</i>
	Mercado Sumergido	<i>P.66</i>
9	El Impacto Económico del Mercado Español del Arte	<i>P.68</i>
	Empleo en el Sector de las Casas de Subastas	<i>P.68</i>
	Empleo en el Sector de las Galerías	<i>P.69</i>
	Otros Efectos económicos	<i>P.70</i>
	Aportación Fiscal	<i>P.72</i>
10	Perspectivas y Recomendaciones	<i>P.73</i>
	Notas de la autora	<i>P.75</i>

PRÓLOGO

Leopoldo Rodés
Presidente
de la Fundación Arte
y Mecenazgo

La generación de conocimiento desde una perspectiva cultural y económica constituye uno de los ejes de la actividad de la Fundación Arte y Mecenazgo, institución promovida por “la Caixa” en su firme compromiso con la cultura. Por ello me siento orgulloso de presentar el estudio *El Mercado Español del Arte en 2012*, primero de la serie Cuadernos Arte y Mecenazgo que confiamos contribuya a difundir el sector del arte de nuestro país. Este estudio ha sido dirigido por la Dra. Clare McAndrew, economista especializada en el mercado del arte y autora de los principales informes de referencia internacional, a quien agradezco muy especialmente el haber aceptado el reto de elaborar este informe tan necesario y que viene a llenar un hueco significativo en el mercado, ya que brinda datos fidedignos y exhaustivos del mercado del arte español.

Quisiera destacar asimismo, la estimable y extensa participación en este estudio de galeristas, responsables de casas de subasta y coleccionistas, que han compartido su valiosa experiencia y puesto a disposición del proyecto datos fundamentales y de enorme interés. Desde aquí nuestro más sincero agradecimiento por su tiempo y dedicación.

Entre todos los profesionales que han hecho posible este informe quisiera hacer especial mención de la generosa colaboración de Eva Lasunción, abogado especialista en cuestiones jurídicas y tributarias relacionadas con el mercado del arte, quien ha contribuido con el análisis de la estructura fiscal y regulatoria que determina y rige este mercado. Quiero recordar que uno de nuestros objetivos es identificar la necesidad de reformas en este ámbito, que ha sido objeto de una Propuesta de Medidas de Fomento, Impulso y Desarrollo del Arte y Mecenazgo en España.

Resulta especialmente significativo comparar la realidad de nuestro país en el mercado global para tomar consciencia de la necesidad de emprender acciones y medidas con el objetivo de promover la conservación y la generación de nuestro patrimonio artístico. *El Mercado Español del Arte en 2012* aspira a ser una referencia y estimular la compleja tarea de desarrollo que el sector merece por parte de todos los agentes implicados. En este sentido, el esfuerzo coordinado de los que nos sentimos comprometidos con el arte en España es indispensable para estimular el coleccionismo, razón de ser de nuestra fundación.

PRÓLOGO

Isidro Fainé
Presidente de “la Caixa”
Presidente de la
Fundación “la Caixa”

Una primera manifestación, más visible, del compromiso de “la Caixa” con la cultura se remonta a los años 70, cuando se inauguró en Barcelona nuestro primer centro cultural. En los años 80 nació la Colección de Arte Contemporáneo de “la Caixa” que hoy, plenamente activa, se ha unido a la del MACBA. Tras ampliar la red de centros CaixaForum a diversas ciudades españolas estimamos que nuestro compromiso y actividad cultural había alcanzado la madurez suficiente como para escalar en objetivos hacia la creación del patrimonio artístico nacional. Por esta razón, con el apoyo de un grupo de relevantes coleccionistas y mecenas creamos la Fundación Arte y Mecenazgo, presidida por Leopoldo Rodés. Desde la firme convicción de que el coleccionista es la piedra angular de las principales colecciones públicas, creemos necesario otorgarle el reconocimiento que merece por su aportación.

Atravesamos un periodo de profunda dificultad económica y el sector del arte se nos presenta como una innegable apuesta de valor añadido para el futuro. En el contexto de destrucción de empleo, este sector ha creado empleo neto en el último año y, lo que es más importante, lo ha hecho con perfiles profesionales especializados y de alta formación. El mercado del arte ha demostrado contar con recorrido de crecimiento en base a las premisas de una economía basada en el conocimiento: la creación de valor añadido y la mejora de la productividad. Además de ser un sector con un elevado nivel de competencias profesionales, con la intervención de instituciones culturales que acercan a la población el valioso patrimonio artístico, genera externalidades positivas en beneficio de la sociedad.

La cultura ha contado en España hasta ahora con un tejido estable, en permanente crecimiento y que ha superado los límites de las principales ciudades hasta extenderse por todo el territorio. Nuestro país ha dado nombres de amplia proyección internacional, pero este corpus artístico y tejido cultural deben reforzarse y crecer, y para ello es necesaria la implicación de todos los que contribuimos a la difusión de la cultura. Con este ánimo, la Fundación Arte y Mecenazgo aspira a señalar de manera precisa la necesidad de consolidar este tejido y recoge nuestro compromiso con el patrimonio. Es un privilegio para “la Caixa” tener la oportunidad de prestar nuestro firme apoyo en esta tarea.

AGRADECIMIENTOS

Dra. Clare McAndrew
Arts Economics

Este informe sobre el mercado español del arte ha sido posible gracias al apoyo y la visión de la Fundación Arte y Mecenazgo. Mi más sincero agradecimiento y reconocimiento a su Presidente, Leopoldo Rodés, por encargar la investigación, y a su equipo, liderado por Mercedes Basso, por toda su ayuda en el desarrollo del estudio.

La información que se presenta en este informe está basada en los datos recopilados y analizados por Arts Economics, facilitados por coleccionistas, galeristas, casas de subastas, ARCO Madrid y otros expertos, así como en bases de datos nacionales e internacionales. Gran parte de la información cualitativa y las opiniones presentadas en este informe se basan en una serie de entrevistas realizadas a coleccionistas, casas de subastas y galerías de Madrid y Barcelona en 2012. Mi más sincero agradecimiento a todos los participantes que me dedicaron su tiempo y me ofrecieron sus valiosas opiniones acerca del mercado español del arte.

Una parte importante de la investigación ha consistido en un estudio de las galerías de arte y las casas de subastas de España. Mi más sincero agradecimiento y reconocimiento a los presidentes de las asociaciones españolas de galerías por su apoyo al estudio y, especialmente, a todos los aquellos que invirtieron su tiempo en participar en el proyecto, sin cuya colaboración esta investigación no hubiera sido posible.

Quiero agradecer particularmente a Eva Lasunción toda la ayuda e información que me ha brindado en relación con los aspectos normativos y fiscales del mercado español del arte.

INTRODUCCIÓN Y DATOS PRINCIPALES

Total ventas <i>300 millones de euros</i>	Importaciones y Exportaciones	Total empresas 3.625
Ventas en subasta <i>87,3 millones de euros</i>	Importaciones por valor de <i>88 millones de euros</i>	Casas de Subasta <i>125 (núcleo centrado en arte 50)</i>
Ventas en galerías <i>212,4 millones de euros</i>	Exportaciones por valor de <i>66 millones de euros</i>	Galerías <i>3.500 (núcleo centrado en arte 600)</i>

- En 2011, el mercado español del arte registró unas ventas totales, de galerías y casas de subastas, ligeramente por debajo de 300 millones de euros.
- De 2002 a 2007, período en que registró sus máximos, el mercado español del arte creció más de un 200% en términos de valor, si bien de 2007 a 2009 cayó un 44%. En 2010 se recuperó en un 16%, antes de volver a contraerse un 5% en 2011. Esta contracción interanual fue notablemente peor que el comportamiento registrado por el mercado del arte mundial, que obtuvo un crecimiento acumulado anual del 7%.
- El mercado del arte español tuvo un crecimiento del 87% en los últimos diez años, muy por encima de la inflación y de la economía en general.
- En España, el mercado de bellas artes, supera con mucho al de artes decorativas, tanto en el sector de galerías como en el de casas de subastas, habiendo representado en 2011 aproximadamente el 71% del valor total, con unas ventas estimadas de algo más de 211 millones de euros.
- En 2011 se estimó que al menos el 63% del valor del mercado de subastas de bellas artes en España respondía a las ventas de obra de artistas españoles, que representaba también, al menos el 64% del volumen de las operaciones realizadas en subastas.
- Los precios medios del arte en España son el 39% de la media de la Unión Europea.
- En las subastas, el 99% de los lotes de bellas artes vendidos en 2011 valían menos de 50.000 euros y representaban el 85% de las ventas en términos de valor. En cuanto a las galerías, el 95% de las obras vendidas por estas en 2011 lo fueron por un importe inferior a 50.000 euros.

- Las obras más caras de artistas españoles se venden fuera de España. El mercado extranjero representa el 97% en términos de valor, del total de las obras de artistas españoles vendidas en subasta.
- En 2011, España alcanzó una cuota del 0,6% del mercado global de arte. En términos de valor, constituye el sexto mercado del arte más importante de la Unión Europea, con una cuota ligeramente por debajo del 2% del total de la Unión Europea.
- El arte moderno y el contemporáneo constituyen el 42%, en términos de valor, del mercado español de subastas de arte, en tanto que los Grandes Maestros representan el 37%.
- Las galerías representan el 75% del total del mercado del arte español, y el 80% del mercado de bellas artes.
- En estos momentos, las galerías realizan una tercera parte de sus ventas a través de ferias, tanto locales como internacionales. La feria de arte internacional más importante de España es ARCO Madrid.
- En 2011, España registró un déficit comercial en materia de arte, con importaciones por valor de 88 millones de euros frente a unas exportaciones de 66 millones de euros.
- España es el octavo país importador de arte de la Unión Europea, y las importaciones extracomunitarias representan el 83% de las mismas, en términos de valor. A su vez, es el séptimo país exportador de la Unión Europea y también en este caso las exportaciones extracomunitarias prevalecen, con un 72% del total, en términos de valor.
- España cuenta con un número relativamente alto de personas acaudaladas, si bien la “cultura del coleccionismo de arte” parece estar algo rezagada frente a otros mercados más desarrollados. Esta circunstancia se ha pretendido explicar, entre otras razones, por el contexto histórico y político anterior a 1975, por la ausencia del arte en la educación y por la insuficiencia de las medidas públicas de apoyo y estímulo. La mayor parte de los incentivos fiscales españoles relativos al arte se aplican únicamente a las obras del patrimonio histórico.

- El mercado del arte y antigüedades español está integrado por algo más de 3.625 empresas^{*1}, de las cuales, unas 650 constituyen el sector de bellas artes, su núcleo central. El mercado del arte emplea, con cálculos conservadores, a 11.625 personas (el 90% de las cuales en el sector de galerías).
- Se calcula, de manera muy conservadora, que en 2011 el mercado español del arte gastó 154 millones de euros en toda una serie de servicios externos de asistencia directamente vinculados con sus negocios. La mayor parte de esta cifra corresponde al gasto de las galerías en las ferias de arte.
- En 2011, se devengaron al Estado al menos 128 millones de euros en concepto de impuestos de sociedades, impuestos sobre la renta e IVA neto, generados directamente por el comercio de arte.

* Notas de la autora al final del informe (pág. 75).

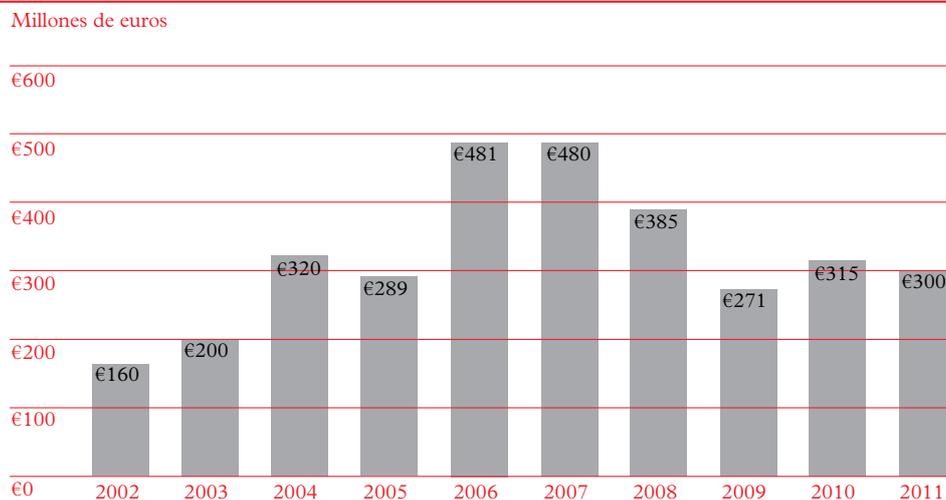
1

VENTAS
DEL MERCADO
DEL ARTE

En 2011, el mercado español del arte registró unas ventas totales, de galerías y casas de subastas, ligeramente por debajo de 300 millones de euros.

El mercado español del arte, al igual que el mercado mundial, ha atravesado un período volátil de auge, contracción y recuperación. De 2002 a 2007, período en que registró sus máximos, el mercado español del arte creció más de un 200% en términos de valor, si bien en dos años de contracción del mercado, de 2007 a 2009, cayó un 44% hasta situarse en 271 millones de euros en 2009. En 2010 se produjo la recuperación del mercado mundial de arte y también España volvió a la senda del crecimiento positivo, registrando un incremento de las ventas del 16% en términos de valor, hasta alcanzar los 315 millones de euros. Sin embargo, en tanto que el mercado mundial proseguía su recuperación, el mercado español registró en 2011 una caída de las ventas totales del 5%. Esta contracción interanual fue notablemente peor que el comportamiento registrado en el conjunto del mercado mundial de arte, que tuvo un crecimiento acumulado interanual del 7%, hasta alcanzar los 46,4 mm (miles de millones) de euros², lo que está en sintonía con la creciente crisis económica que afecta al conjunto de la economía española.

FIGURA 1
*Ventas totales de arte
y antigüedades en España
de 2002 a 2011*



Fuente: © Arts Economics (2012)

Si bien las principales economías europeas en términos de mercado del arte como Francia y el Reino Unido registraron un crecimiento positivo en términos anuales, la UE en su conjunto registró una contracción del 2% en 2011 (hasta situarse en 15,8 mm €), ya que muchos de sus mercados de menor tamaño, como España, registraron un continuado descenso de las ventas. Los mercados del arte europeos pequeños y medianos suelen tener una importante cuota de ventas en los rangos de precios medios a bajos del mercado, y las contracciones que estos han vivido a lo largo del año coinciden con lo que, a modo de anécdota, señalan los galeristas y las casas de subastas cuando refieren que el tramo superior del mercado registró una buena recuperación durante 2010 y 2011, en tanto que el tramo medio del mercado seguía evidenciando una recuperación mucho más lenta de la demanda desde la recesión

“A las empresas orientadas al exterior, en términos de compradores y de ventas, les fue notablemente mejor que a las empresas locales, y el arte español más caro se siguió vendiendo fuera de España”

del mercado global de arte de 2009. Los principales centros europeos de las ventas de mayor cuantía siguen siendo el Reino Unido y Francia, lo que explica el mejor comportamiento registrado por estos durante el año.

El mercado español del arte se vio además perjudicado por un panorama económico desproporcionadamente malo en el que la crisis financiera y la incertidumbre derivada de la misma provocaban una contracción de la demanda en muchos sectores, y erosionaban la confianza de los consumidores³, conforme el país se deslizaba hacia su segunda recesión desde 2009. La falta de liquidez y de ingresos discrecionales para gasto en arte por parte de las personas físicas y de los compradores corporativos, sumada a la reducción de los presupuestos públicos para adquisición de obras de arte han hecho que, a pesar de que algunas empresas en el comercio de arte registraron importantes ventas en 2011, el mercado en su conjunto mostrara una pertinente falta de dinamismo. A las empresas orientadas al exterior, en términos de compradores y de ventas, les fue notablemente mejor que a las empresas locales, y el arte español más caro se siguió vendiendo fuera de España.

Con una mayor perspectiva se aprecia que en el decenio que va de 2002 a 2011, España, al igual que la mayoría de los demás mercados importantes como el Reino Unido, los Estados Unidos o China, registró un crecimiento positivo. En términos de valor, el mercado creció un 87% desde 2002, año en el que el valor del mercado se estimó en 160 millones de euros. Si bien este incremento de tamaño es relativamente pequeño si se compara con el de mercados emergentes como el chino (que ha venido creciendo un 40% anual durante toda la década), no deja de ser un incremento mucho mayor que el que los demás mercados europeos han tenido en el mismo período, y que incluso supera el doble del registrado en los Estados Unidos.

TABLA 1
Crecimiento medio y total: auge, recesión y recuperación

País	2002-2007 “Auge”	2007-2009 “Recesión”	2009-2011 “Recuperación”	Crecimiento medio anual 2002-2011	Crecimiento total 2002-2011
España	200,1%	-43,5%	10,4%	11,5%	87,4%
Francia	35,7%	-1,3%	-0,2%	4,4%	33,6%
Italia	51,9%	-40,7%	-10,6%	0,3%	-19,4%
Austria	75,6%	30,5%	-15,9%	8,9%	92,7%
Alemania	57,2%	-8,6%	-12,7%	3,9%	25,4%
Reino Unido	100,1%	-49,8%	58,2%	10,5%	59,0%
Países Bajos	23,7%	-34,5%	-31,7%	-3,5%	-44,7%
Suecia	36,8%	-21,0%	10,8%	5,0%	19,6%
UE de 27	72,3%	-37,0%	27,4%	6,4%	38,4%
Suiza	70,3%	-12,5%	112,2%	18,5%	216,3%
Estados Unidos	87,3%	-52,0%	56,2%	9,8%	40,6%
China	194,1%	14,4%	168,6%	40,5%	803,6%
Mercado Global	115,9%	-41,0%	62,8%	12,0%	107,2%

Fuente: © Arts Economics (2012)

“En España, el mercado de bellas artes supera con mucho al de artes decorativas y antigüedades, tanto en lo que se refiere a casas de subastas como a galerías, y representó en 2011 aproximadamente el 71% del valor total”

Merece la pena señalar que el crecimiento del mercado del arte en España ha superado con creces el crecimiento general de la economía española en idéntico período: en estos diez años el PIB creció un 16% total, o un 2% anual, frente al crecimiento medio del 12% anual que tuvo el mercado del arte. Y este crecimiento fue también notablemente superior al de la inflación, que se incrementó en un 27% de 2002 a 2011, así como los índices mayorista y minorista agregados, que registraron un incremento del 16%⁴.

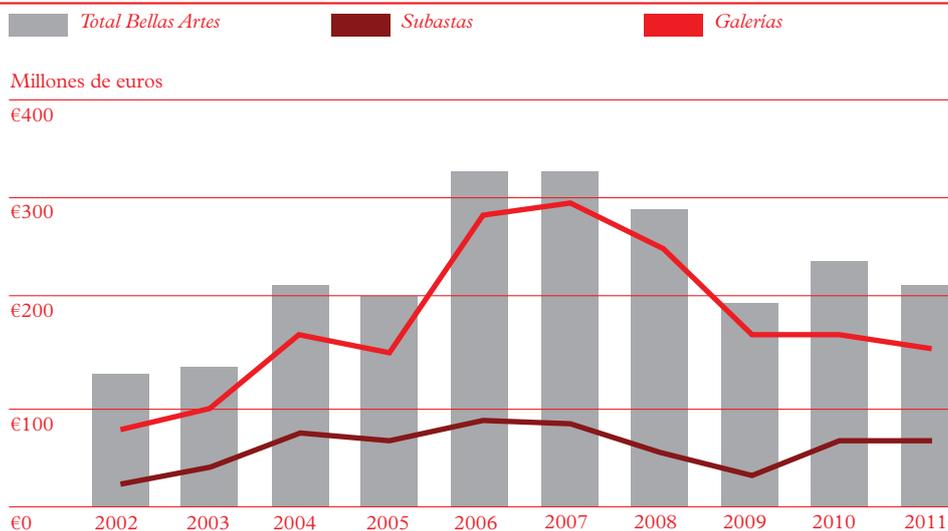
En 2011 se vendieron en España cerca de 75.000 obras de arte. El volumen de operaciones cayó en un 19% en términos interanuales, siendo las pérdidas de volumen superiores a las pérdidas en valor lo que pone de manifiesto que la permanente contracción del mercado en 2011 obedecía más a una menor oferta en el mercado que a una mera reducción de los precios.

EL MERCADO ESPAÑOL DE BELLAS ARTES

En España el mercado del arte se divide en bellas artes y artes decorativas y antigüedades. El sector de bellas artes, en el que se incluye la pintura, las obras de papel, las esculturas y los nuevos medios audiovisuales, tuvo un mejor comportamiento y una recuperación más rápida, en términos generales, que el de artes decorativas y antigüedades gracias en gran medida a las importantes ventas de sectores como el arte contemporáneo y el arte moderno. En España, el mercado de bellas artes, que constituye el objeto del presente estudio, supera con mucho al de artes decorativas y antigüedades, tanto en lo que se refiere a casas de subastas como a galerías, y representó en 2011 aproximadamente el 71% del valor total, con un valor de mercado estimado de algo más de 211 millones de euros.

En 2011, las bellas artes alcanzaron en las casas de subastas un porcentaje de aproximadamente el 60% de las ventas totales, en tanto que en las galerías este porcentaje fue de aproximadamente el 75%. A lo largo de 2011, las subastas de bellas artes se redujeron en un 4% y en el sector de las galerías, notablemente más grande, las ventas cayeron en conjunto un 6%, lo que dio lugar a una reducción del 5% en términos interanuales.

FIGURA 2
Ventas de bellas artes en España en el período 2002-2011



Fuente: © Arts Economics (2012)

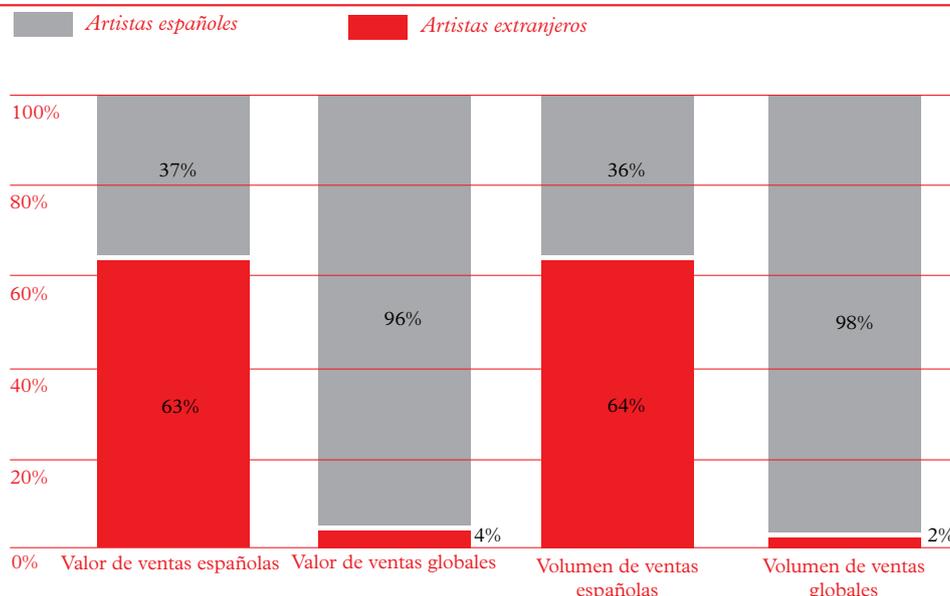
VENTAS DE ARTISTAS ESPAÑOLES

Si bien el mercado español del arte se ha ido haciendo cada vez más internacional en los últimos diez años, el sector de bellas artes sigue estando dominado por la venta de obra de artistas españoles. En 2011 se estimó que al menos el 63% del valor del mercado de subastas de bellas artes en España respondía a la venta de obra de artistas españoles, que representaba también el 64% del volumen de las operaciones habidas en subastas⁵.

En el mercado global de bellas artes, los artistas españoles tienen una presencia pequeña pero significativa ya que en 2011 representaron el 4% de las ventas globales de bellas artes en términos de valor y el 2% en términos de lotes adjudicados. Una característica interesante y persistente del mercado del arte español es que la mayoría de las ventas de obras de precio elevado de los artistas españoles más reputados se dieron predominantemente fuera de España. De todas las subastas de bellas artes celebradas en 2011, y a pesar de que el 26% del volumen de obras de artistas españoles se vendió en España, este volumen representó únicamente el 3% del valor total de las ventas en subasta de obra de artistas españoles habidas en todo el mundo. Lo que es lo mismo, el 97% del valor total de las obras de artistas españoles, se vendió fuera de España.

Estos datos estadísticos se ven afectados por el hecho de que los artistas españoles de más renombre venden su obra en las principales casas de subastas, como por ejemplo en Christie's o en Sotheby's, en Londres y en Nueva York respectivamente. Así por ejemplo, en 2011, de los 61 óleos de Picasso que salieron a subasta, tan solo uno se vendió en España (lo que representa menos del 0,1% del valor total de la obra de este artista que se vendió en ese año), en tanto que los lotes multimillonarios de mayor valor se vendieron en Christie's y en Sotheby's, en Londres y en Nueva York respectivamente. Incluso en el caso de artistas contemporáneos tan conocidos como Antoni Tàpies, en 2011 tan solo hubo en España cuatro subastas públicas de pintura que se saldaran satisfactoriamente (de un total de los 12 lotes que salieron a subasta en España), lo que

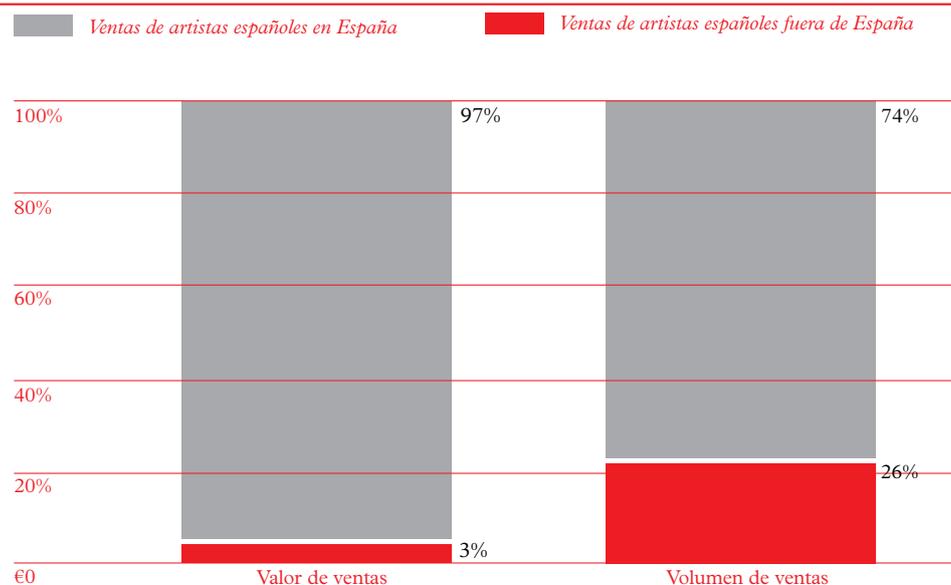
FIGURA 3A
Cuota en términos de valor y volumen de las subastas de artistas españoles habidas en 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet

“Muchas galerías de arte contemporáneo venden tanto artistas españoles como extranjeros, para intentar responder a la demanda de los coleccionistas españoles, que buscan una mayor diversidad, y a una creciente base de clientes de ferias y de ventas privadas”

FIGURA 3B
Cuota en términos de valor y volumen de la obra de artistas españoles vendida en subastas celebradas en España en relación con las celebradas fuera de España



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet

representa tan solo el 1,4% de las ventas totales, en términos de valor, de este artista y en este medio y el 11% por ciento del total de lotes efectivamente subastados. Las mayores ventas de este artista tuvieron lugar, de nuevo, en Sotheby's y en Christie's, y principalmente en Londres. Estos ejemplos vienen a reforzar la idea de que España es básicamente un mercado de obras de arte de precio medio-bajo, y que pierde las operaciones sobre las piezas más caras en favor de los mercados extranjeros.

En el sector de las galerías son muchas las galerías de arte contemporáneo que venden tanto artistas españoles como extranjeros, para intentar responder a la demanda de los coleccionistas españoles, que buscan una mayor diversidad, y a una creciente base de clientes de ferias y de ventas privadas. Algunas de las galerías que afirmaron haber registrado los mayores éxitos en términos de ventas a lo largo de 2010 y 2011 se fueron orientando cada vez más a las ventas a clientes procedentes de mercados de fuera de España, como el estadounidense o los mercados sudamericanos, y fueron adaptando su calendario de exposiciones para adecuarse a las preferencias y a las demandas de su creciente base de clientes internacionales.

Si bien son muchas las galerías que han tenido éxito a la hora de incorporar artistas internacionales a sus programas de exposiciones, algunos coleccionistas y galeristas entienden que España no ha sabido exportar sus artistas contemporáneos al mercado global de arte. Entre las razones que apoyarían esta tesis está la reducida presencia de galeristas españoles en los inicios de algunas de las ferias importantes de arte contemporáneo, la falta de apoyo, tanto público como privado, a las carreras de los artistas y el problema de la preferencia por lo local de los medios de comunicación españoles de temática artística. Otros han señalado que los críticos de arte españoles no suelen escribir ni publicar en inglés y que están especialmente centrados en las plataformas locales más que en las internacionales, aparte de publicitar a los artistas españoles más conocidos, de mayor edad y más consagrados.

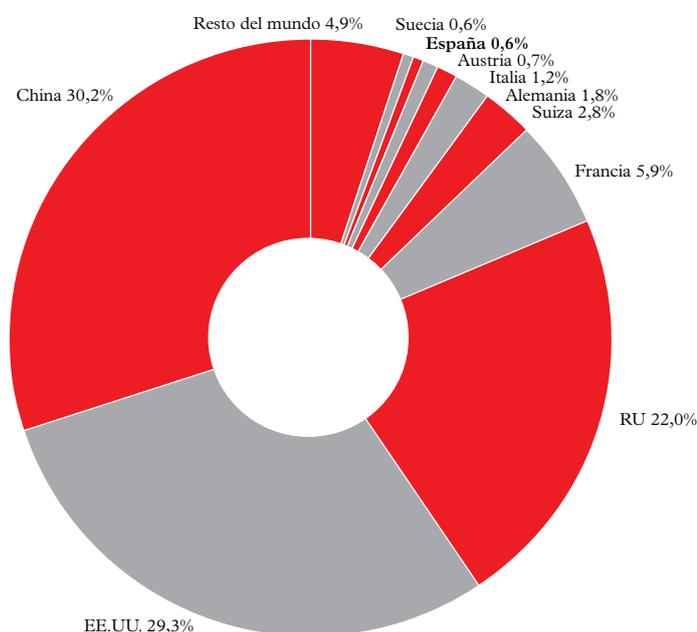
2

CUOTAS DEL MERCADO DEL ARTE Y COMPORTAMIENTOS COMPARADOS

En 2011, España alcanzó una cuota del 0,6% del mercado global del arte. En términos de valor constituye el sexto mercado del arte más importante de la Unión Europea, con una cuota ligeramente por debajo del 2% de las ventas totales de la UE. En términos de tamaño, el mercado español puede clasificarse como un mercado del tramo medio en Europa, al igual que otros mercados como los de Austria, Suecia, Países Bajos o Bélgica. Estos mercados se sitúan inmediatamente por debajo de los mercados del tramo superior, como los del Reino Unido, Francia, Italia y Alemania, que en los últimos diez años han estado siempre situados entre los cinco principales países en términos de cuota.

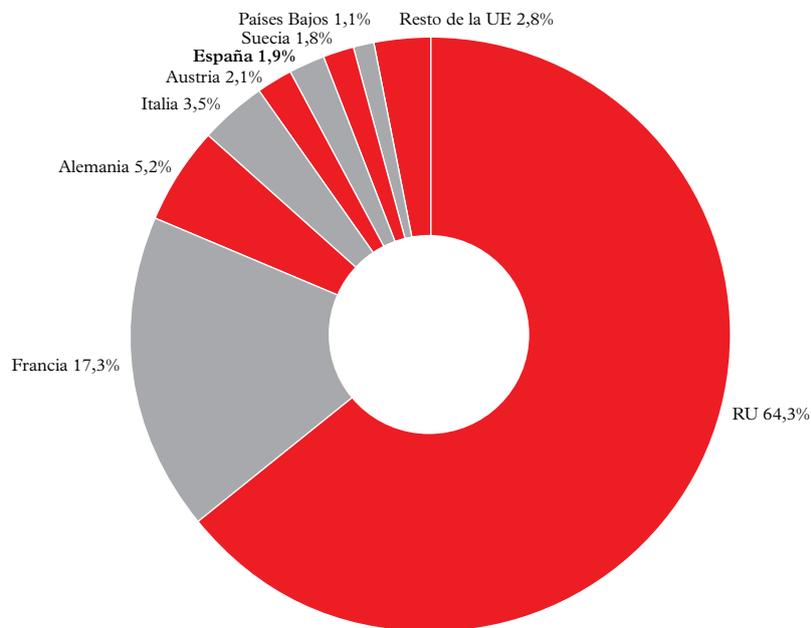
La última década ha sido testigo de cambios significativos en la distribución geográfica de las ventas de arte en términos globales. Desde los años cincuenta, el mercado ha estado dominado por las ventas de los Estados Unidos y del Reino Unido si bien, en los últimos años, el mercado chino ha crecido a un ritmo vertiginoso, y ya en 2011 ha modificado notablemente la jerarquía global al pasar a ocupar el primer puesto en términos de valor nacional de las ventas de casas de subastas y de galerías⁶. Este cambio, junto con la lenta recuperación de 2010, se ha traducido en la pérdida gradual de cuota de mercado que Europa ha experimentado en los últimos años. En 2011, las ventas en la Unión Europea, globalmente considerada, se redujeron en un 2%, hasta situarse en el 34% del mercado global de arte, frente al importante 53% de 2003. El Reino Unido dominó el comercio europeo de arte con una cuota de mercado en 2011 del 64%, y registró junto con Francia, el segundo país mejor clasificado, unastasaspositivasdecrecimientointeranual(del8%yel6%respectivamente). Por el contrario España, al igual que otros mercados de tamaño medio de Europa, incluyendo a los Países Bajos, Suecia y Alemania, registraron a lo largo del año un descenso de las ventas. También en este caso estos mercados suelen registrar los volúmenes de ventas más elevados en los tramos de menor precio, en tanto que

FIGURA 4
Cuotas del mercado global de arte en 2011



las obras de mayor precio que se venden en Europa suelen circular por los principales centros del mercado, como por ejemplo el de Londres. En los últimos años, los coleccionistas se han centrado especialmente en localizar obras de máxima calidad, fenómeno que ha tendido a aumentar en el prudente clima comprador que impera desde 2009. Esto ha introducido una importante polarización en el mercado del arte que hace que el extremo superior registre un comportamiento relativamente bueno y algunos mercados de menor tamaño, como el español, se comporten peor.

FIGURA 5
Cuotas de la UE en el mercado del arte en 2011



Fuente: © Arts Economics (2012)

La tabla 2 muestra cómo se han modificado las cuotas de determinados mercados globales de arte de 2002 a 2011. En los últimos diez años no se ha modificado de manera significativa la cuota española en el mercado global de arte, a pesar de haber registrado una importante reducción en los dos últimos años, presentando en 2011 un nivel ligeramente inferior al alcanzado diez años antes, en 2002. La tabla muestra igualmente que todos los mercados de la UE han perdido cuota de mercado en los últimos años, al tiempo que China y los mercados no europeos iban ganando terreno.

TABLA 2
Cuotas del mercado del arte global de 2002 a 2011 (en términos de valor)

Pais	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
España	0,7%	1,1%	1,3%	1,0%	1,1%	1,0%	0,9%	1,0%	0,7%	0,6%
Francia	9,2%	9,3%	7,3%	6,8%	6,4%	5,8%	5,8%	9,6%	6,0%	5,9%
Italia	3,0%	3,7%	3,7%	3,5%	2,8%	2,1%	2,7%	2,2%	1,3%	1,2%
Alemania	3,0%	3,7%	3,7%	3,5%	2,8%	2,1%	2,7%	2,2%	1,3%	1,2%
Países Bajos	1,4%	1,7%	1,3%	1,2%	1,1%	0,8%	0,7%	0,9%	0,6%	0,4%
Suecia	1,1%	1,3%	1,2%	1,0%	1,0%	0,7%	0,7%	0,9%	0,8%	0,6%
Reino Unido	28,8%	28,1%	26,5%	28,1%	26,8%	26,7%	33,7%	22,7%	22,0%	22,0%
Suiza	1,5%	1,4%	1,8%	1,9%	1,4%	1,4%	2,2%	2,0%	2,8%	1,8%
Estados Unidos	43,4%	40,9%	46,0%	42,9%	45,8%	37,6%	34,8%	30,7%	33,8%	29,3%
China	na	na	6,4%	8,8%	7,6%	9,5%	9,0%	18,4%	22,9%	30,2%
Resto del mundo	7,9%	8,8%	0,8%	1,3%	3,2%	12,3%	6,8%	9,4%	7,8%	6,8%

Fuente: © Arts Economics (2012)

La tabla 3 analiza el mercado del arte de la Unión Europea y muestra cómo la cuota de España, en términos de valor de las ventas, no se ha modificado significativamente en los últimos diez años, y ha mantenido durante todo ese período una cuota consistentemente baja que ha oscilado entre el 1% y el 2,5%.

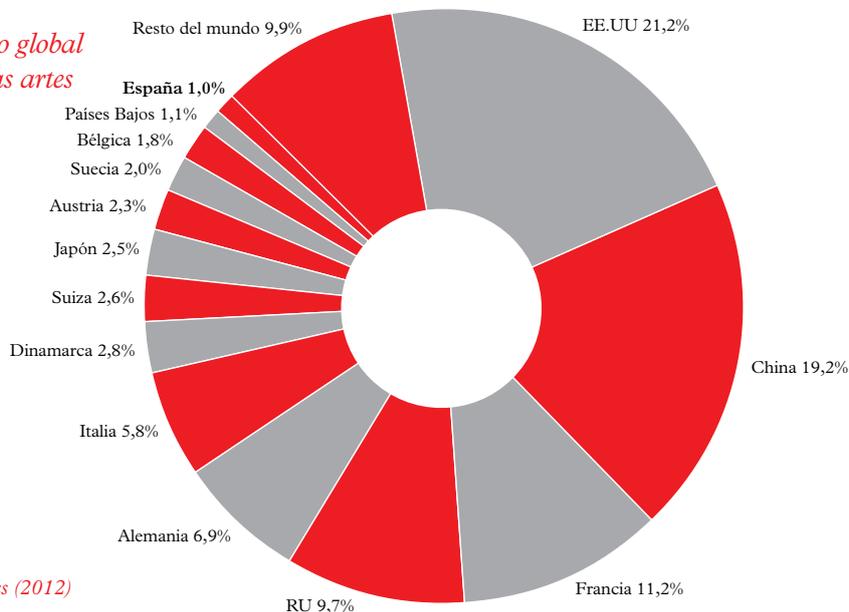
TABLA 3
Cuota de la UE en el mercado del arte de 2002 a 2011 (en términos de valor)

	Reino Unido	Francia	Alemania	Italia	Austria	España	Suecia	Países Bajos
2002	56,6%	18,0%	5,8%	6,0%	1,6%	1,4%	2,1%	2,7%
2003	53,1%	17,7%	6,5%	6,9%	1,9%	2,0%	2,4%	3,2%
2004	55,1%	15,1%	6,6%	7,7%	1,9%	2,7%	2,5%	2,7%
2005	57,8%	14,0%	7,7%	7,3%	2,0%	2,1%	2,0%	2,4%
2006	59,8%	14,4%	6,6%	6,2%	1,3%	2,5%	2,3%	2,5%
2007	65,9%	14,2%	5,3%	5,3%	1,6%	2,5%	1,7%	1,9%
2008	68,0%	11,8%	4,8%	5,5%	1,4%	1,8%	1,5%	1,3%
2009	51,5%	21,9%	7,6%	4,9%	3,2%	2,2%	2,2%	2,0%
2010	58,0%	15,8%	5,7%	3,4%	2,0%	1,9%	2,1%	1,7%
2011	64,3%	17,2%	5,2%	3,5%	2,1%	1,9%	1,8%	1,1%

Fuente: © Arts Economics (2012)

El volumen de operaciones del mercado del arte global presenta una diversificación mayor que el valor de las mismas, a pesar de que más del 60% de todas las operaciones tuvieron lugar en los cuatro mayores mercados de arte. En la figura 6 se muestran las cuotas, en términos de volumen, registradas en 2011 en el mercado de subastas de bellas artes, en el que España tiene una cuota del 1%.

FIGURA 6
Cuotas del mercado global de subastas de bellas artes en 2011 (volumen)

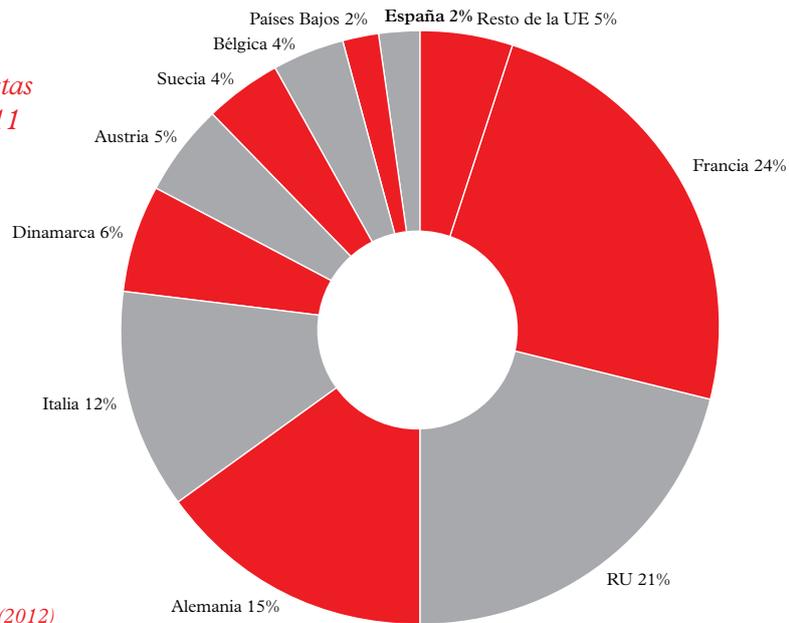


Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet

En 2011, la cuota de la UE en términos de volumen en el total de operaciones fue del 47% (lo que representa una caída del 10% frente a las cifras de 2010), alcanzando Francia la mayor cuota con un 26% de las operaciones, seguida del Reino Unido (22%) y de Alemania (16%). España tuvo una cuota del 2%, situándose como el décimo mayor mercado de bellas artes de la Unión Europea en términos de volumen.

En el sector de las galerías, y de acuerdo con una encuesta realizada en 2011, el número medio de obras vendidas por galerías fue de 40, si bien este dato varía de forma significativa de un galerista a otro (de 4 a 900 obras). El volumen medio de obras vendidas ha caído, de 2007 a 2011, un 29%, lo que está en línea con la tendencia que se registra en el mercado global, en el que en el mismo período el número de obras vendidas cayó en un 26%. Esto pone de manifiesto que la contracción del mercado desde sus máximos no se ha debido únicamente a una caída de los precios de las obras, sino también al menor número de obras vendidas por las galerías. La caída anual de ventas más importante que han vivido las galerías españolas (del 14%) tuvo lugar en 2009, y fue notablemente inferior a la contracción global que fue de casi el 30%. Prosiguió la contracción en términos de volumen, que en 2011 cayó un 3%, separándose de este modo de la tendencia registrada en otros mercados de arte de mayor tamaño, en los que los volúmenes de ventas mejoraron a lo largo del año (incrementándose el volumen global en un 5%).

FIGURA 7
Cuotas de la UE del mercado de subastas de bellas artes en 2011 (volumen)



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet

3

ESTRUCTURA
DEL MERCADO
DEL ARTE

En 2011, las ventas del sector de casas de subastas ascendieron en España a casi 87 m €, representando las ventas de bellas artes aproximadamente el 60% de este importe. Las ventas de las casas de subastas alcanzaron su máximo en 2006, al situarse ligeramente por debajo de 118 m €, cayendo rápidamente a partir de 2008. El mercado perdió de 2006 a 2009 más del 60% en términos de valor si bien, tras una sólida recuperación en 2010, recuperó mucho terreno. Sin embargo, en 2011 el mercado se mantuvo prácticamente estancado en muchos sectores, habiéndose contraído en total un 4% al cierre del año.

EL SECTOR
DE CASAS
DE SUBASTAS

En España hay registradas aproximadamente 125 casas de subastas que de manera periódica u ocasional venden arte y antigüedades, incluidas las oficinas regionales y las ventas online. En todo caso, existe un grupo fundamental formado por unas 50 casas de subastas que venden obras de bellas artes y de artes decorativas de manera periódica, y que están radicadas principalmente en Madrid y Barcelona. De este grupo, las cinco primeras casas representan mucho más del 50% del mercado en términos de valor. En 2011, y solo en lo relativo a bellas artes, las cinco primeras casas fueron Alcalá, Ansorena, Balclis, Fernando Durán y Segre que, en conjunto sumaron más del 75% del valor del mercado de subastas de bellas artes.

Las casas de subastas internacionales Christie's y Sotheby's cuentan con oficinas en España si bien no han celebrado subastas en España desde 2008. Christie's celebró subastas de arte español en Madrid de 2004 a 2008. Su subasta de 2006, la mayor de todos los tiempos, alcanzó un total de más de 15 m €, consiguiendo un récord mundial en lo que se refiere a subastas de arte español. Sin embargo, en 2008 las ventas totales cayeron hasta poco más de 5 m €, momento en que la casas de subastas decidió poner fin a las ventas locales. A partir de ese momento, las ventas de arte español las celebran fuera de España, con obras que incluyen artistas modernos y contemporáneos y otras ventas. Desde 2000 Sotheby's ha venido celebrando ventas de pintura española de los siglos XIX y XX en Londres, si bien actualmente el arte español está incluido en la subasta de pintura europea que celebra semestralmente. Aunque ambas casas siguen realizando venta privada en España, desde la salida de Christie's una parte del más caro arte español que sale a subasta lo hace fuera de España y principalmente en Londres. De acuerdo con la experiencia de algunos coleccionistas y expertos del sector, estas casas siguen teniendo éxito a la hora de conseguir algunos de los encargos de mayor valor procedentes de vendedores españoles y, al parecer, suelen recibir una parte importante de las piezas de mayor valor. Por esta razón, muchas de las casas de subastas locales de menor tamaño se han concentrado en sectores muy específicos y en obras de menor valor que las vendidas en el extranjero, en Christie's y en Sotheby's.

Las casas de subastas españolas realizan sus ventas mediante subastas públicas, ventas privadas y online. Muchas de las principales casas de subastas españolas llevan a cabo un número importante de ventas privadas, además de las ventas en subasta pública. En las entrevistas mantenidas con responsables de casas de subastas españolas, algunos de ellos señalaron que la división entre venta pública y privada en casas de subastas es distinta de la que se da en el Reino Unido y en otras plazas importantes, en el sentido de que las mejores obras de arte no suelen venderse en

“La mayoría de las obras valoradas en más de 1 millón de euros suelen venderse en venta privada y no se sacan a subasta debido a una falta de demanda necesaria para generar un número de pujas suficiente en España, así como la importancia que los compradores de arte conceden a la privacidad y la discreción”.

subasta pública. En algunos de los principales centros internacionales, como Londres o Nueva York, los lotes multimillonarios se exhiben en una subasta pública, en tanto que en las casas del tramo superior, las ventas privadas suelen representar en conjunto el 15%, siendo del 10% en las casas de subastas del tramo central. Sin embargo, en España las ventas privadas de las casas de subastas suelen ser bajas en términos de volumen, pero frecuentemente son altas en términos de valor.

Arts Economics ha analizado las 50 principales casas de subastas españolas en 2012. Estas casas indicaron que el canal de la subasta seguía siendo el más importante, con un promedio del 58% de las ventas totales en 2011⁷, si bien las ventas privadas representaban un nada despreciable 24%. En opinión de algunos expertos españoles en subastas, la mayoría de las obras valoradas en más de 1 millón de euros suelen venderse en venta privada y no se sacan a subasta. Entre las razones apuntadas para explicar esta circunstancia cabe señalar una falta de demanda de obras de tal valor como para generar un número de pujas suficiente en España, así como la importancia que los compradores de arte conceden a la privacidad y la discreción.

En la encuesta realizada entre las casas de subastas españolas, el 60% de las que respondieron únicamente celebraban ventas en España (excluidas las ventas online), en tanto que el 40% contaba también con presencia internacional. A pesar de su proyección internacional, fueron compradores españoles los que se hicieron con la mayor parte de las ventas de estas casas de subastas, tal como pusieron de manifiesto las respuestas a la encuesta en tanto que de media en 2010 y 2011, cerca del 80% de sus ventas lo fueron a compradores nacionales y el 20% a compradores extranjeros. Los principales compradores extranjeros fueron compradores europeos (principalmente franceses, portugueses e italianos), estadounidenses y sudamericanos (argentinos, brasileños y mexicanos), y en ocasiones también compradores asiáticos, chinos y rusos.

De las empresas analizadas, en 2010 el 75% eran pequeñas empresas, situándose el 38% de estas en el nivel de microempresa (con una facturación inferior a 2 millones de euros)⁸. La cuarta parte de ellas eran grandes empresas, aunque estas incluían también las ventas celebradas en casas de subastas situadas fuera de España. En 2011, no se modificó la cuota del segmento de grandes empresas, si bien el 12% de la muestra pasó de pequeñas empresas a medianas empresas, lo que pone de manifiesto una cierta mejora de la facturación de algunas de las casas de subastas incluidas en la muestra. La mayoría de los responsables de las casas de subastas se mostraban optimistas respecto de una mejora del negocio también en 2012, afirmando el 63% que éste sería mejor o mucho mejor, en tanto que el restante 37% pensaba que no se produciría prácticamente ningún cambio en las ventas. No obstante, lo que algunos de estos responsables definieron como la “crisis intensa” o la “parálisis” de la economía española constituía una gran preocupación, en especial en relación con los efectos que la misma pudiera tener sobre la restricción de liquidez de sus principales compradores. La liquidez constituía también un problema para muchos de estos responsables ya que el 88% de ellos hizo referencia a que los problemas vinculados con el acceso al crédito y al préstamo estaban teniendo un impacto negativo o muy negativo en sus negocios.

De acuerdo con el estudio, las ventas online son relativamente importantes en España por cuanto en 2011⁹, de media, el 13% de las ventas se realizó a través

de este canal, lo que está muy por encima de las medias globales del 5% y del 10% que señalaron las casas de subastas de los tramos superior y central respectivamente. Cuando se les pidió que dijeran cuáles habían sido los cambios más importantes que se habían producido en el mercado en los últimos diez años, muchos de estos responsables de casas de subastas señalaron la incidencia positiva de la mayor información y de la mayor proyección internacional conseguida gracias a internet y a las nuevas tecnologías. Todos los responsables de casas de subastas que participaron en el estudio entendían que la mayor globalización del mercado había tenido un efecto positivo en su negocio (y muy positivo para las dos terceras partes de ellos), valorando el canal online como un canal fundamental para llegar a mercados más amplios tanto en compras como en ventas. La mayoría de ellos entendía que las ventas online aumentarían en el futuro, lo que daría lugar a buenas oportunidades para las casas de subastas españolas y a mayores retos, con una mayor transparencia, y a un intento de atender a un público más amplio. La mayoría (60%) de los responsables entrevistados entendían que el crecimiento del comercio electrónico y el empleo de internet en el comercio de arte habían tenido un efecto positivo en su negocio (en tanto que para el 40% restante no había tenido efecto alguno).

TABLA 4
Tamaño de las casas de subastas y de las galerías en España en 2011

Facturación anual	Tamaño de la empresa	Casas de subastas	Galerías
Menos de 500.000 euros	Microempresa (tramo inferior)	25%	84%
De 500.000 a 2 millones de euros	Microempresa	12,5%	13%
De 2 a 10 millones de euros	Pequeña empresa	25%	3%
De 10 a 50 millones de euros	Mediana empresa	0%	0%
Más de 50 millones de euros	Gran empresa	25%	0%

Fuente: © Arts Economics (2012)

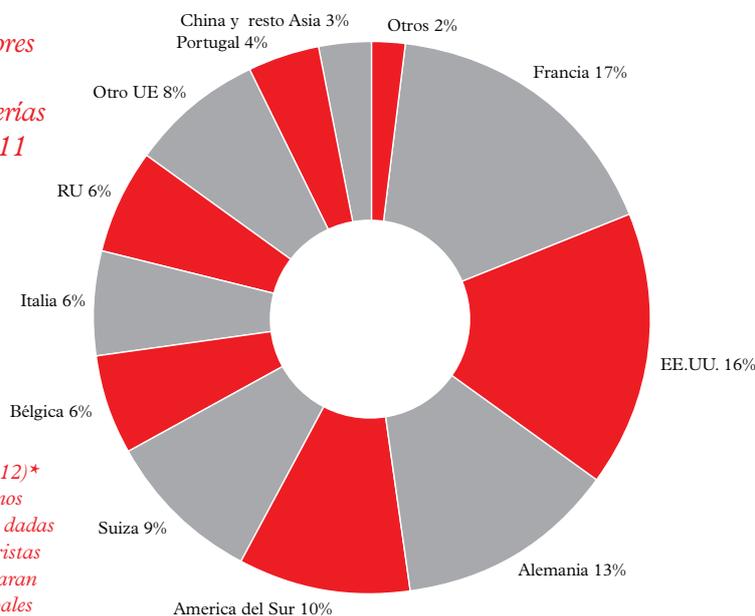
EL SECTOR DE LAS GALERÍAS

En España el sector de las galerías es mucho mayor que el sector de las subastas y está integrado por alrededor de 3.500 galerías de bellas artes, artes decorativas y antigüedades y negocios parcialmente dedicados a la venta de arte, con unas ventas en 2011 de 212 millones de euros. Hay un grupo principal formado por unas 600 galerías de bellas artes responsables de al menos el 70% del valor del mercado en 2011 y que se centran básicamente en las principales plazas comerciales de Madrid y Barcelona, además de Valencia, Bilbao y Sevilla. Muchos de los galeristas entrevistados en 2012 describieron el sector de las galerías como un sector crecientemente polarizado, en el que un reducido número de galerías acapara la mayor fuerza y las mayores ventas frente a la mayoría restante de carácter más “marginal” y que frecuentemente se centra en un arte más conceptual, experimental o emergente. *“El arte es una cuestión social: las principales galerías tienen la capacidad de operar con los grupos sociales más prominentes. Ha habido algunos monopolios pero poco a poco se van deshaciendo.”*

El sector de las galerías, al igual que el mercado en su conjunto, alcanzó sus máximos en 2007, con un valor superior a los 354 millones de euros. Sin embargo, desde entonces este sector ha vivido en una situación de estancamiento o de declive, cayendo sus ventas en 2011 un 6%. En 2012 Arts Economics ha entrevistado a unos 500 galeristas en España¹⁰. Mientras que el 28% de ellos se mostraron confiados en que sus ventas aumentarían en 2012, el 25% creía que éstas se mantendrían estables y el 48% pensaba que serían inferiores a las de 2011. A los galeristas se les pidió que facilitaran sus márgenes de los últimos años, que de promedio se situaron en el 29%. A pesar de la crisis, los márgenes medios de las galerías alcanzaron su máximo en 2009, situándose en el 33%, si bien cayeron un 2% en los dos años siguientes.

El modelo de negocio que utilizan la mayor parte de las galerías del mercado primario español consiste en trabajar con los artistas a comisión o en calidad de representante. Aquellas galerías, la menor parte, que trabajan en el mercado secundario y/o operan con obra de artistas ya fallecidos suelen combinar la venta por encargo con un fondo propio. La mayoría, con mucho, de las galerías españolas trabaja en el campo del arte contemporáneo y con frecuencia trabajan a comisión con artistas vivos. Si bien el número de galerías de arte contemporáneo ha tendido a crecer en los últimos diez años, las galerías de sectores más antiguos del mercado de bellas artes han visto reducir su número para consolidarse en la actualidad en torno a un reducido número de importantes galerías afincadas principalmente en Barcelona y Madrid. De acuerdo con las entrevistas realizadas a los principales galeristas de estos sectores más antiguos, para mantener un negocio exitoso han optado por un modelo consistente en compras locales en España y ventas en el extranjero, y tanto en venta privada como en las principales ferias artísticas (manteniendo al tiempo algunas ventas locales, principalmente de precio reducido).

FIGURA 8
 Cuotas de los compradores extranjeros más importantes* de las galerías españolas de arte en 2011



Fuente: © Arts Economics (2012)*
 Importancia medida en términos de frecuencia de las respuestas dadas en el estudio por aquellos galeristas a los que se les pidió que indicaran la nacionalidad de sus principales clientes extranjeros de 2011.

“De acuerdo con los galeristas, el 33% del valor de sus ventas de 2011 se realizaron en ferias de arte, en tanto que el 58% se habría conseguido por el canal más tradicional de las galerías minoristas”.

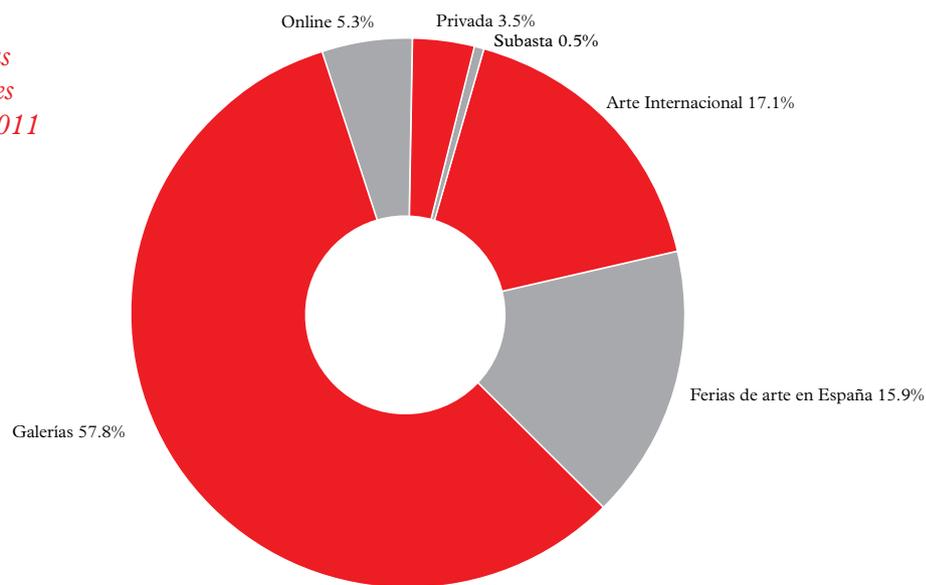
Prácticamente todos los negocios de las galerías españolas están constituidos por pequeñas empresas en las que trabajan, de media, tres personas. La facturación media de las galerías españolas es relativamente baja en comparación con sus colegas internacionales, habiendo registrado la mayoría de estos (84%) en 2011 unas ventas inferiores a los 500.000 euros, frente a un 44% de las galerías internacionales que se situaron en estos niveles. Tanto del estudio como de las vivencias personales referidas en las entrevistas mantenidas con los galeristas apuntan a la inexistencia de galerías en el país que facturen regularmente más de 10 millones de euros (frente al 4% de las galerías internacionales). Este volumen de facturación relativamente bajo se explica, al menos en parte, porque la mayoría de las galerías españolas se centran en el arte contemporáneo y más concretamente en la obra de artistas vivos, en tanto que tan solo un pequeño porcentaje de galerías realiza operaciones en los sectores más antiguos que presentan precios más elevados. La obra de artistas vivos españoles rara vez sale a subasta (a pesar de que a través de estas se comercializan periódicamente obras de artistas fallecidos de gran reputación) y el 98% de la obra de los artistas vivos se vende a través de galerías¹¹.

Si bien la mayoría de las galerías españolas están centradas en los mercados nacionales, hay otras que han adoptado un modelo de negocio de orientación internacional. Los galeristas han informado que en 2011 el 29% de sus ventas tuvieron lugar en el extranjero y el 71% restante fueron ventas locales. Aproximadamente la mitad de los entrevistados hicieron al menos las tres cuartas partes de sus ventas en España, en tanto que el 28% realizó únicamente ventas en España. En entrevistas más en profundidad realizadas en el sector, los galeristas afirmaron que durante los “años buenos”, podrían haber llegado a hacer casi el 90% del valor de sus ventas en España, si bien últimamente la falta de demanda y un entorno económico en progresivo deterioro para los compradores locales les ha obligado a sopesar más la posibilidad de realizar ventas en el extranjero, bien en ferias o mediante contactos privados directos (lo que también les ha obligado a intensificar su trabajo con artistas internacionales para así satisfacer a una demanda cambiante).

Había ya un importante número de galerías con vocación internacional y la tercera parte de los entrevistados afirmó que al menos el 50% de su negocio procedía de compradores internacionales. Algunas galerías que representaban a artistas internacionales tenían la impresión de que con frecuencia el coleccionista español mostraba una marcada preferencia por los artistas locales, por lo que habían centrado sus esfuerzos en incrementar las ventas internacionales y algunos de ellos apuntaron a la creciente importancia de los compradores de Centroamérica y Sudamérica en el sector del arte contemporáneo. Muchos galeristas tenían la impresión de que los vínculos históricos y culturales estimulaban estas operaciones al tiempo que tenían la sensación de que la conexión con compradores chinos y de otros países asiáticos era mucho menor, a pesar de la creciente importancia de estos en el mercado internacional. Cuando se les interrogó acerca de cuáles fueron en 2011 las nacionalidades de sus principales compradores extranjeros los franceses ocuparon la primera posición, seguidos de estadounidenses, alemanes y nacionales de Centroamérica y Sudamérica.

Al igual que sucede en el mercado global, actualmente son muchas las galerías que se centran cada vez más en los eventos clave y en especial en las ferias de arte. De acuerdo con los datos facilitados por los galeristas, el 33% del valor de sus ventas de 2011 se realizaron en ferias de arte (tanto en España como en el extranjero), en tanto que el 58% se habría conseguido por el canal más tradicional de las galerías minoristas (frente a la media internacional que en 2011 fue del 43%). Cuando se les entrevistó, algunos indicaron que si bien las exposiciones en las galerías seguían siendo un mecanismo importante para la promoción de los artistas, cada vez se hacían menos ventas importantes en las exposiciones de las galerías, al contrario de lo que pasa en las ferias o con los contactos con coleccionistas privados.

FIGURA 9
Ventas de las galerías españolas por canales de distribución en 2011



Fuente: © Arts Economics (2012)

El comercio electrónico sigue siendo relativamente escaso en comparación con otros sectores: solo un 5% de las ventas de las galerías españolas se realizó online. Este porcentaje es la mitad del de las ventas online realizadas por internacionales y es también notablemente inferior al del sector español de las casas de subastas. Algunos galeristas manifestaron que únicamente suelen hacer ventas online para artistas muy conocidos, aun cuando entienden que internet se ha convertido ya en una herramienta fundamental para difundir información sobre artistas y para llegar a coleccionistas tanto de España como del extranjero. La mayoría de las galerías incluidas en el estudio (56%) entendía que el crecimiento del comercio electrónico y el uso de internet en el comercio de arte había tenido un efecto positivo en su negocio, en tanto que para un 9% el efecto había sido negativo y para el 35% restante no había tenido ningún efecto directo. Para muchos de ellos éste había sido uno de los cambios más importantes habidos en el mercado del arte en los últimos diez años, señalándose como influencias más positivas una mayor eficiencia en el trabajo, y mayor acceso global a los clientes y una más rápida

y mejor difusión de la información. La mayor transparencia y la más fácil asimilación de la información digital por parte de los coleccionistas también fueron señaladas como factores importantes en el estímulo de nuevos coleccionistas y en la extensión del interés geográfico de los mismos.

Las ventas en ferias de arte se dividen, de un modo bastante uniforme, entre ferias locales e internacionales, de las que destacan estas últimas con un 17%. Muchos galeristas hicieron referencia a la creciente importancia de las ferias para sus negocios, apuntando consecuencias tanto positivas como negativas vinculadas al crecimiento en la última década de un mercado estimulado por eventos. Como consecuencia positiva, muchos galeristas españoles convinieron en que las ferias eran importantes por cuanto facilitaban el acceso a nuevos coleccionistas locales así como a un mayor sistema de oportunidades para entablar relaciones en el seno de la propia actividad comercial. No obstante, hubo muchos galeristas que entendían que los coleccionistas españoles también habían empezado a comprar más en las ferias internacionales y ahora mostraban una mayor fidelidad a la feria que a un marchante concreto, con la lógica reducción de sus compras locales a través del canal de las galerías. Algunos galeristas señalaron igualmente que muchas obras de arte pueden conseguir una mejor presentación a través de su exhibición en una galería, lo que además es importante para los nuevos artistas y los artistas emergentes, y que el transporte y la exhibición de algunas formas de arte como las de videoarte o las instalaciones resulta difícil. Algunos galeristas acudían anualmente a diez o más ferias, lo que les ayudaba a centrarse en un público cada vez más internacional pero que comportaba también para sus pequeños negocios un importante coste de recursos humanos y financieros. Muchos de ellos indicaron que aunque con frecuencia las ventas realizadas en las ferias únicamente les permitían cubrir costes, aun así seguían teniendo efectos positivos por los contactos generados y las posibilidades de ventas futuras. Algunos otros señalaron que el crecimiento de las ferias y la globalización del mercado, siendo positivos en términos de contactos, habían modificado la naturaleza de la profesión de galerista:

“La intermediación en arte se ha convertido en los últimos diez años en una profesión estresante, con independencia del número de ferias a las que uno acuda, siempre se tiene la sensación de no estar haciendo lo suficiente. Quizá se puedan cerrar más ventas interesantes, pero también la competencia es mayor y los coleccionistas tienen muchas más opciones. Ahora hay muchos coleccionistas españoles que compran en las ferias, incluso si una galería en España tiene al mismo artista. Hace quince años uno podía esperar que la gente entrara en la galería, se tenía tiempo para reunirse con los artistas y visitar los estudios, pero ya no hay tiempo para nada y todo es una simple cuestión de comercio. En nuestras vidas profesionales hay mucho más estrés.”

Si bien la mayoría de los galeristas convinieron en que seguirían exponiendo en más ferias internacionales en el futuro, muchos de ellos admitieron que esa mayor atención a las ferias extranjeras había dado lugar a una menor atención a su presencia local, y algunos de ellos estaban empezando a actuar a contracorriente y a volver a centrar su atención en sus galerías y en sus compradores de España.

Por último, algunos galeristas comentaron que habían observado una caída en la calidad de algunas ferias en los últimos años, si bien al mismo tiempo sostenían que las ferias especializadas estaban mejorando notablemente. En conjunto, de los galeristas

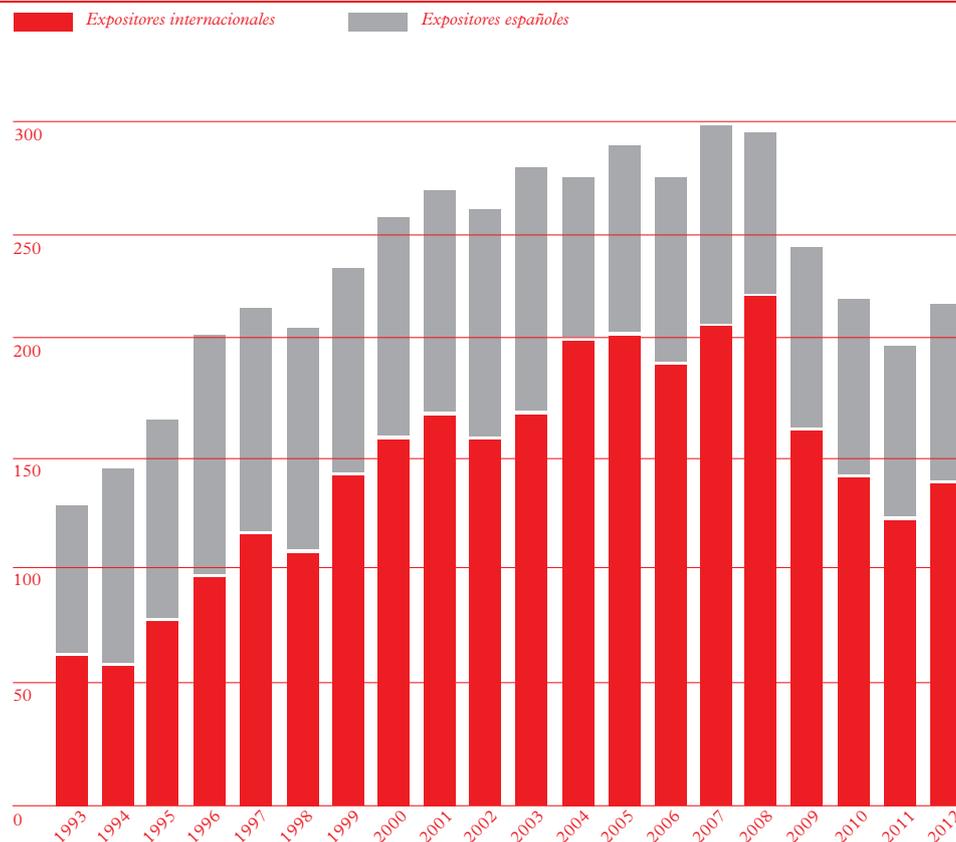
incluidos en el estudio, el 54% afirmó que el crecimiento de las ferias había tenido una influencia positiva en su negocio, en tanto que para el 21% esta influencia fue negativa.

La más importante, y la única feria internacional para galerías de España es ARCO Madrid. Esta feria anual fue puesta en marcha hace ya treinta años y ha tenido un papel central en la promoción del sector cultural y del arte contemporáneo en España, al tiempo que ha contribuido a desarrollar y sostener las galerías de arte y las colecciones tanto privadas como corporativas e institucionales.

En el arranque de la feria, en 1982, había un total de 90 galerías en exhibición, de las cuales 62 eran españolas. Sin embargo, en los últimos treinta años el número total de expositores, así como las nacionalidades de estos, ha aumentado de manera considerable. En la 31ª edición de la feria, la de 2012, estuvieron presentes 216 galerías, de las cuales 139 procedían del mercado internacional y 77 eran galerías españolas.

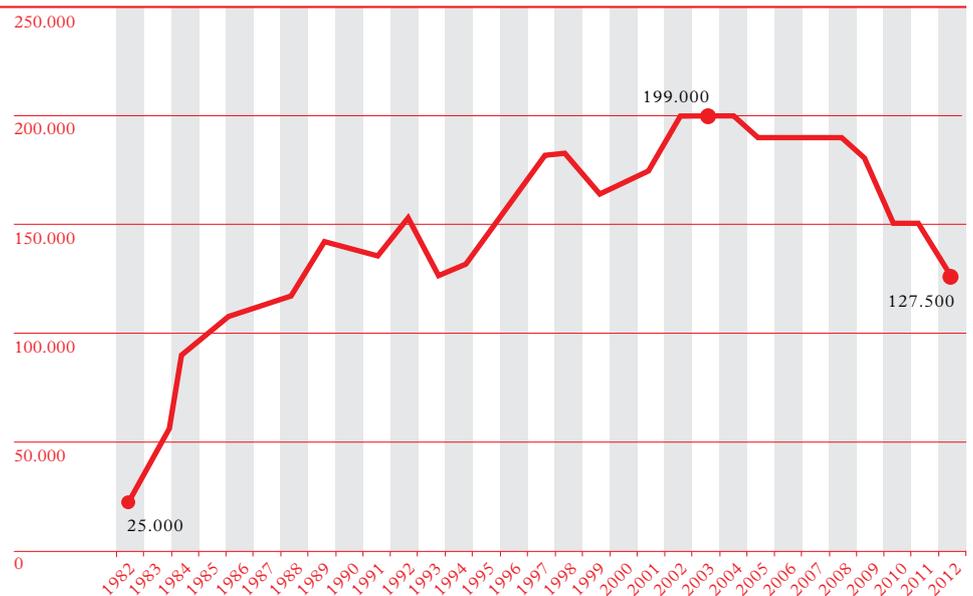
El número de visitantes también ha crecido de manera significativa, incrementándose en más de un 400% respecto del número de visitantes de 1982, que fue de 25.000. Fue en 2003 y 2004 cuando la feria registró su máximo número de asistentes, acercándose a los 200.000. Al igual que ha sucedido internacionalmente con las ferias, desde 2008 se ha producido una reducción del número de visitantes por cuanto la crisis global ha disminuido la confianza de los consumidores, el gasto y los viajes internacionales.

FIGURA 10
Expositores de ARCO
Madrid de 1993 a 2012



©Arts Economics (2012) con datos
cortesía de ARCO Madrid

FIGURA 11
 Número de visitantes
 de ARCO Madrid
 de 1982 a 2012



©Arts Economics (2012) con datos
 cortesía de ARCO Madrid

La importancia de la feria quedó resumida en una entrevista realizada a uno de los principales expertos en el comercio de arte:

“ARCO es uno de los motores del mercado del arte español y el principal evento del mercado. Ha superado el nivel de feria de arte para convertirse en una institución del mercado que ofrece tanto ventas como educación”

Otras ferias españolas importantes, aunque de menor tamaño, son Loop (Barcelona), Art Madrid, Just Madrid y Mad Foto (Madrid), Foro Sur (Cáceres), Espacio Atlántico (Vigo), Feriarte (Madrid), y Salón de Arte Antiguo y Moderno Antiquaris (Barcelona).



PRECIOS Y VALORES DEL ARTE ESPAÑOL

Londres y París son los principales centros internacionales de venta de arte en Europa y suelen atraer las ventas de mayor importe. En el otro extremo están los mercados pequeños, como España, que se basan en un mayor volumen de las ventas de menor precio. En la tabla 5 se examinan los precios de las obras de bellas artes vendidas en subasta, una vez descontados todos los honorarios y comisiones. En 2011 el precio medio de las subastas en España se situaba en torno al 30% de la media de la Unión Europea y era notablemente más bajo que el de los principales centros de arte como el Reino Unido, los Estados Unidos y China¹². Los precios medios alcanzaron sus valores máximos en 2007, en la cresta del boom artístico, si bien cayeron un 40% en los dos años siguientes hasta situarse ligeramente por encima de 3.400 euros en 2009. Los precios se recuperaron en 2010 y 2011, incrementándose en un 41% en esos dos años, y llegaron en 2011 a más que duplicar el nivel de los precios de 2002.

TABLA 5
Precios medios de remate de las subastas de obras de bellas artes de 2002 al 2011

País	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
España	€2.363	€2.940	€3.646	€3.598	€3.948	€5.976	€4.471	€3.434	€4.087	€4.848
Francia	€6.180	€6.446	€5.083	€5.501	€6.378	€9.095	€6.629	€16.271	€11.056	€11.623
Italia	€7.682	€7.486	€8.227	€7.837	€9.048	€9.539	€7.969	€13.532	€7.895	€5.267
Alemania	€2.963	€3.259	€3.216	€4.145	€4.127	€7.001	€4.249	€5.417	€6.070	€6.650
Reino Unido	€25.516	€21.656	€23.067	€25.772	€33.135	€59.990	€56.450	€31.746	€48.512	€50.125
U.E.	€5.432	€5.092	€5.231	€5.569	€6.190	€12.997	€10.666	€7.937	€15.807	€16.307
Suiza	€6.765	€4.245	€5.425	€7.584	€9.776	€13.808	€7.848	€8.321	€14.318	€17.504
Estados Unidos	€47.398	€35.410	€38.945	€35.505	€47.826	€84.683	€51.550	€22.683	€37.946	€30.402
China	—	—	€6.486	€12.632	€12.138	€14.515	€16.247	€14.995	€27.820	€35.922

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet y de AMMA

TABLA 6
Precio medio y precio central de remate de subastas de objetos de bellas artes de 2009 a 2011

País	2009		2010		2011	
	Precio medio	Precio central	Precio medio	Precio central	Precio medio	Precio central
España	€3.434	€885	€4.087	€1.803	€4.848	€1.684
Austria	€7.785	€2.277	€10.650	€2.254	€8.062	€2.278
Francia	€16.271	€1.845	€11.056	€1.850	€6.650	€1.523
Italia	€13.532	€3.115	€7.895	€1.311	€5.267	€1.085
Alemania	€5.417	€1.406	€6.070	€1.463	€11.623	€2.037
Países Bajos	€9.852	€2.658	€11.198	€2.667	€8.713	€2.776
Suecia	€5.402	€1.686	€7.670	€1.809	€7.750	€1.890
Reino Unido	€31.746	€2.976	€48.512	€3.202	€50.125	€2.949
Suiza	€8.321	€1.325	€14.318	€1.704	€17.504	€1.746
Estados Unidos	€22.683	€1.938	€37.946	€2.141	€30.402	€1.884
China	€14.995	€10.387	€27.820	€23.091	€35.922	€8.529

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet y de AMMA

“En España, el extremo inferior del mercado tiene incluso una mayor preponderancia y representa la mayoría de las ventas, tanto en términos de valor como de volumen: el 99% de los lotes vendidos presentan un precio inferior a 50.000 euros y representaron el 85% del valor de las ventas”.

En España, al igual que sucede en muchos mercados de arte, el precio medio aparece sesgado al alza por un reducido número de ventas de importante cuantía. La mediana o precio central que se muestra en la tabla 6, es por lo tanto, una medida comparativa útil¹³. Esto pone de manifiesto que el precio central de España es sistemáticamente mucho menor que el promedio, dato que indica que un reducido número de ventas de elevado importe genera un sesgo al alza del precio medio, en tanto que una parte muy importante de los intercambios se produce a un nivel mucho más bajo. España tiene también un precio central más bajo que muchos de los demás mercados europeos de dimensiones comparables como el de los Países Bajos, el de Suecia o el de Austria.

Otro sistema de analizar una distribución de precios sesgada de las obras de arte consiste en analizar el número y el valor de las transacciones en diferentes franjas de precios. En la tabla 7 se muestra el valor de las ventas y los lotes vendidos en el mercado de obras de bellas artes, agrupando las obras vendidas en diferentes franjas de precios, así como el porcentaje de artistas (del total de artistas que venden en una determinada zona) que venden en cada una de las diferentes categorías¹⁴. Por lo general, y en los mercados de mayor tamaño, la mayor parte del valor del mercado procede de las ventas de obras de arte de precio superior a 50.000 euros. En el mercado de obras de bellas artes globalmente considerado, estas ventas representan el 81% del valor del mercado y solo el 7% del volumen de las transacciones. En los mercados de mayor tamaño, como los Estados Unidos, el Reino Unido y China, el mercado de obras de bellas artes constituye más del 85% del valor del total del mercado.

En la Unión Europea solo el 4% de las operaciones que se llevan a cabo en subasta no superan los 50.000 euros y aun así constituyen el 75% del valor

TABLA 7
Lotes vendidos en subastas de obras de bellas artes por niveles de precio

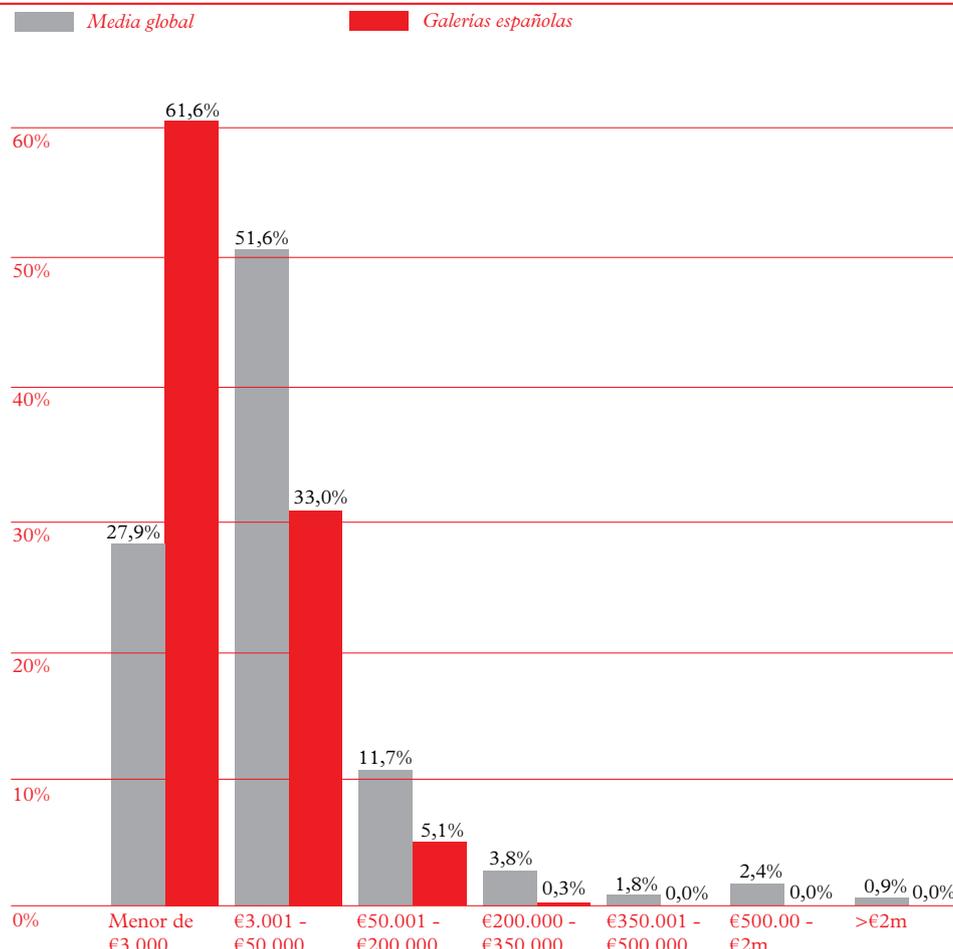
Precio	>€2m	€500k - €2m	€350 - €500k	€200 - €350k	€50 - €200k	€3 - €50k	€1 - €3k	<€1k
España								
Lotes vendidos	0,0%	0,0%	0,0%	0,03%	0,8%	32,3%	33,9%	33,0%
Ventas	0,0%	0,0%	0,0%	1,2%	13,6%	68,4%	12,5%	4,3%
Artistas	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	1,6%	37,9%	45,9%	43,7%
Mundo								
Lotes vendidos	0,2%	0,6%	0,4%	0,9%	4,7%	37,4%	27,7%	28,1%
Ventas	28,8%	21,5%	6,2%	8,7%	16,1%	16,3%	1,8%	0,6%
Artistas	0,2%	0,6%	0,5%	1,0%	4,0%	29,9%	30,5%	33,3%
Francia								
Lotes vendidos	0,0%	0,2%	0,2%	0,4%	2,7%	35,6%	32,4%	28,5%
Ventas	7,4%	16,7%	5,7%	9,3%	21,6%	32,8%	5,0%	1,5%
Artistas	0,1%	0,5%	0,5%	1,1%	4,9%	42,6%	47,4%	46,2%
Italia								
Lotes vendidos	0,0%	0,1%	0,1%	0,2%	1,4%	22,5%	29,0%	46,9%
Ventas	0,0%	8,2%	4,4%	7,6%	22,8%	43,1%	9,7%	4,1%
Artistas	0,0%	0,2%	0,2%	0,4%	2,8%	33,0%	41,8%	60,7%

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet y de AMMA

del mercado. Sin embargo, en los mercados más pequeños, como España, Italia y Bélgica, las ventas de reducido importe son más frecuentes y representan un porcentaje mayor del volumen y del valor del mercado. En España, el extremo inferior del mercado tiene incluso una mayor preponderancia y representa la mayoría de las ventas, tanto en términos de valor como de volumen: el 99% de los lotes vendidos presentan un precio inferior a 50.000 euros y representaron el 85% del valor de las ventas. Las obras de precio superior a 50.000 representan tan solo el 15% del valor del mercado y son fruto del 2% de los artistas que venden su obra en subastas.

A los galeristas también se les pidió que dijeran el número de obras que habían vendido en 2011 en cada una de las franjas de precios. Las cifras facilitadas por estos reflejan una tendencia similar con un 95% de las obras vendidas a un precio inferior a 50.000 euros (frente al 80% de la media global). Las galerías españolas tuvieron un porcentaje de obras vendidas por debajo de 3.000 euros mucho mayor que las galerías del resto del mundo, valorándose la mayoría del mercado (62%) en este extremo inferior. Ninguno de los galeristas entrevistados para el estudio informó de ventas superiores a 350.000 euros en el año, frente a una media global del 5%.

FIGURA 12
 Porcentaje de lotes vendidos de las galerías españolas frente al conjunto de galerías ordenado por precios



Fuente: © Arts Economics (2012)



VENTAS POR SECTORES EN 2011

Tal como se apuntó anteriormente, el mercado español está dominado por las ventas de obras de bellas artes y ha sido este sector el motor de la recuperación del mercado a partir de su contracción en 2009. En el sector de las bellas artes, la importancia de diferentes sectores del mercado varía notablemente entre casas de subastas y galerías. En el mercado de galerías se estima, de manera conservadora, que al menos el 80% de las galerías venden arte contemporáneo y, como se indicó anteriormente, muchos de ellos únicamente trabajan con artistas vivos o venden obra tanto de artistas contemporáneos como de artistas modernos (algunos de ellos ya fallecidos). En las casas de subastas, el arte contemporáneo tiene menos preponderancia, siendo los sectores clave del mercado de obras de bellas artes el arte moderno y la pintura de los Grandes Maestros. Las figuras 13 y 14 presentan los porcentajes de valor y de volumen de las subastas de bellas artes en 2011.

A pesar de su predominancia en el sector de las galerías, el arte contemporáneo (definido aquí como el producido por artistas nacidos después de 1945), únicamente representó el 6% del valor de las ventas en subasta de obras de bellas artes, y el 7% del total de operaciones. Esta cifra fue ligeramente inferior a la cuota global del arte contemporáneo, del 10% del mercado de obras de bellas artes, tanto en volumen de ventas como en el valor de las mismas. En 2011, el mercado global de arte contemporáneo registró un incremento, en términos de valor, del 63%, en lo que fue su segundo año de recuperación a partir de la severa contracción de 2009, alcanzado un máximo de 955 millones de euros en subastas. En términos de valor, el mercado español de las subastas representó menos del 0,5% de la cuota global, en tanto que su cuota, en términos de volumen de las operaciones del sector, fue del 0,7%. En 2011, los mayores mercados de subastas de arte contemporáneo han seguido estando fuera de Europa, con China a la cabeza con una cuota del 45% y los Estados Unidos con el 25%. (El Reino Unido se situó en tercer lugar, con una cuota del 19% en términos de valor). El promedio de precios del sector contemporáneo en España estuvieron alrededor de 4.600 euros, con un precio medio considerablemente inferior, de 1.525 euros, siendo ambos precios mucho más bajos que el promedio de la Unión Europea y que el de la mayoría de los mercados de arte.

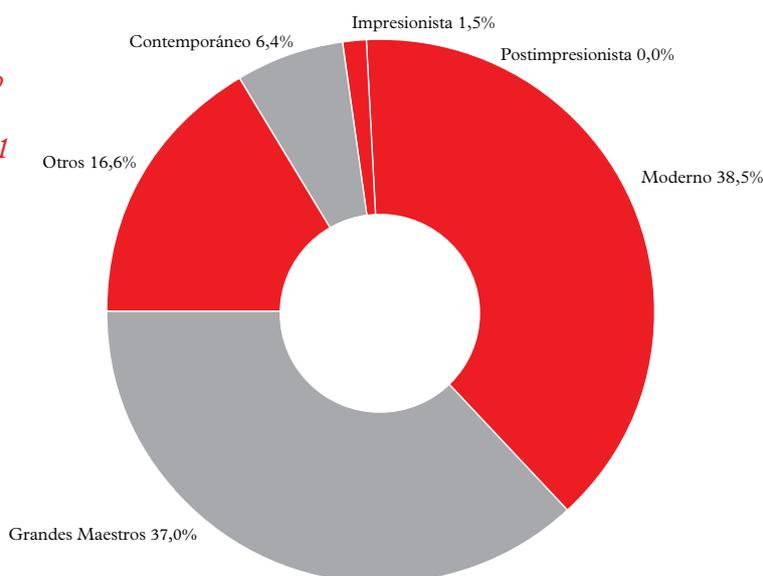
En 2011 el sector del arte moderno (defino como el arte creado por artistas nacidos entre 1875 y 1945) tuvo en términos globales un segundo año de crecimiento excepcional, con unas ventas totales que alcanzaron los 5,7 mm €, en lo que constituye su nivel máximo de todos los tiempos, convirtiéndolo en el sector más valioso del mercado del arte y superando su anterior máximo, conseguido en 2007, y que fue de poco más de 3,8 mm €. Algunos de los artistas que consiguen las ventas más cuantiosas de este sector son de origen español con Picasso con frecuencia como el artista que consigue los precios más elevados en las subastas de todo el mundo¹⁵. El sector de arte moderno del mercado de subastas español es también el más grande de todos, representando el 38% en términos de valor y el 46% del total de operaciones. No obstante, no deja de ser una parte muy pequeña del mercado global de arte, que representa solo el 0,1% del mismo, en términos de valor, y el 0,9% del total de las operaciones. En 2011 los mayores mercados de arte moderno en subastas fueron el de China, con una cuota de mercado del 42%, y el de los Estados Unidos, con

una cuota del 26%. En tanto que el promedio de precios de estos centros principales oscilaron entre los 35.000 y los 70.000 euros, el promedio del precio del arte moderno en España fué notablemente inferior, en torno a 4.000 euros.

En 2011 el sector de Grandes Maestros (definido como el formado por artistas de cualquier nacionalidad nacidos entre 1275 y 1875) alcanzó globalmente un total de 2,3 mm €, lo que representa un incremento del 21% en relación con el pico anterior registrado en el mercado en 2007. España tuvo una cuota global de algo más del 1% de las transacciones y del 0,3% en términos de valor y, de nuevo, los mercados predominantes fueron China, Estados Unidos y el Reino Unido, con una cuota conjunta superior al 80%. Este es un sector relativamente importante para las casas de subastas españolas, ya que representa el 37% en términos de valor y el 25% en términos de volumen en tanto que, globalmente considerado, el sector representa el 24% y el 22% respectivamente. Los precios de promedio del sector también se sitúan entre los más elevados, con una media de 7.265 euros (y un precio medio de 2.555 euros).

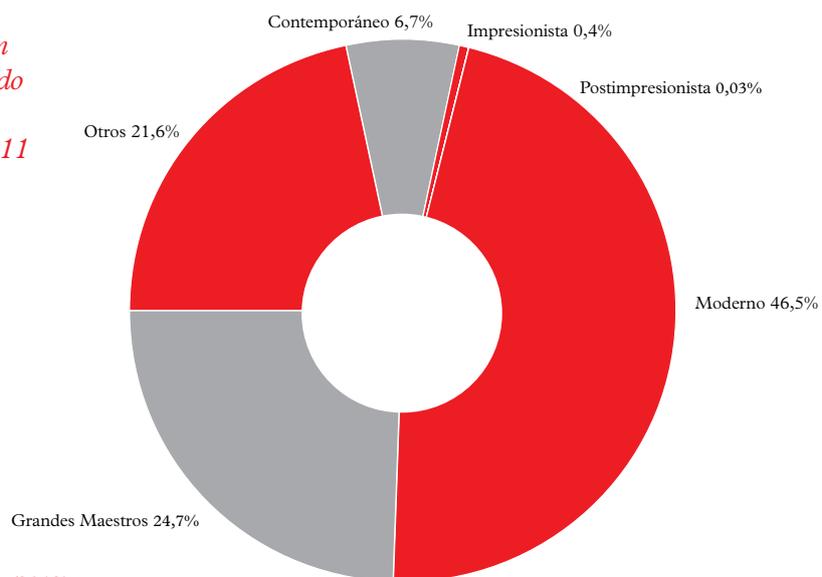
En 2011, España fue el décimo mercado del mundo en venta de obra impresionista, con una cuota del 0,1% en términos de valor y del 0,9% en términos de volumen. En 2011, el 85% del mercado impresionista, en términos de valor, se vendió en Londres y en Nueva York, representando los Estados Unidos más de la mitad del mercado por valor y volumen de ventas. Los precios medios del sector fueron elevados en España (de algo más de 17.000 euros), sin embargo, este precio medio está basado en menos de 20 ventas y también en este caso este precio estuvo muy por debajo del de los principales mercados, en los que la media se situó por encima de los 100.000 euros.

FIGURA 13
Cuotas, por valor y sectores, del mercado español de subastas de bellas artes en 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Artnet

FIGURA 14
Cuotas, por volumen y sectores, del mercado español de subastas de bellas artes en 2011



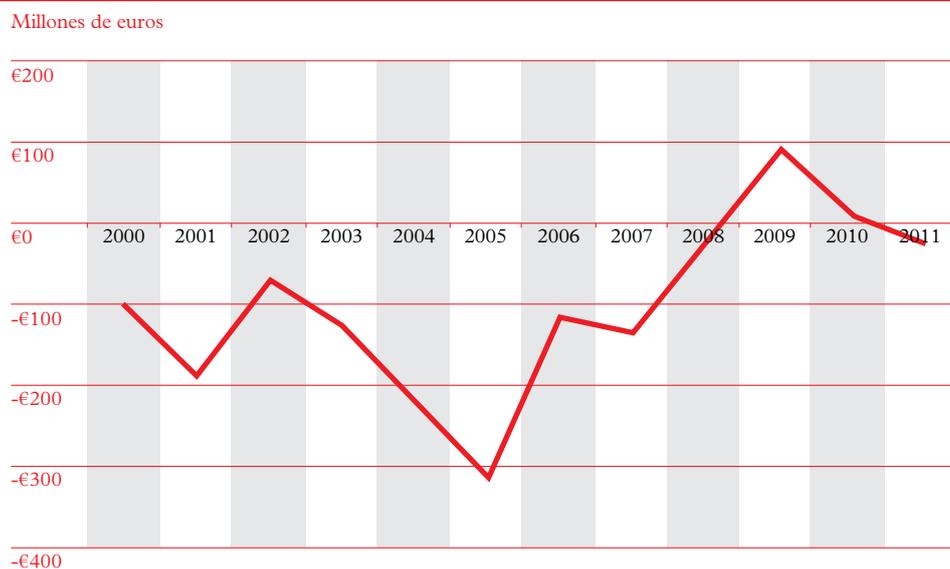
Fuente: © Arts Economics (2012)
con datos de Artnet



EL COMERCIO DE ARTE EN ESPAÑA

En 2011, España registró un déficit comercial en materia de arte, con importaciones por valor de 88 millones de euros frente a unas exportaciones de 66 millones de euros. Las exportaciones netas (o las exportaciones menos las importaciones) han venido manteniendo un saldo comercial negativo anual durante los últimos diez años, salvo en los años 2009 y 2010. Aunque tradicionalmente España hubiera sido un país emisor de arte, el predominio de las importaciones sobre las exportaciones pone de manifiesto la importancia que las compras internacionales tienen, en términos de valor, sobre las ventas internacionales. Esto podría apuntar bien a que la demanda interior es superior a las ventas en el mercado español del arte y/o a la preponderancia que tienen en el mercado, en términos de valor, los compradores locales frente a los compradores internacionales. Los mayores centros del mercado en Europa, como el Reino Unido y Francia, son básicamente exportadores netos ya que suelen acoger ventas internacionales en las que participan compradores de todo el mundo, y en los que no suelen primar las ventas a compradores locales.

FIGURA 15
Exportaciones netas españolas de arte de 2000 a 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

IMPORTACIONES

En 2011, las importaciones de arte ascendieron a un total de 88 millones de euros, situando a España como el octavo importador de arte de la Unión Europea¹⁶, con un crecimiento acumulado interanual, en términos de valor, del 58%¹⁷. A partir de 2002 las importaciones crecieron rápidamente hasta registrar su valor máximo en 2005, con 362 millones de euros, es decir, más de cuatro veces el valor total de 2011. En 2006 las importaciones cayeron en términos de valor un 56% y a partir de ese momento comenzó de nuevo su contracción a raíz de la crisis financiera de 2008, cayendo un 50% en términos interanuales hasta situarse en 56 millones de euros en 2010, lo que representa un descenso total de más del 70% en ese período de tres años. Este comportamiento del mercado español se ajusta a lo sucedido en el mercado

mundial en 2008 y 2009: en términos generales, las importaciones de arte cayeron un 40%, y en la Unión Europea la caída fue del 45%. Sin embargo, las importaciones comenzaron a recuperarse en algún momento de 2010, creciendo el mercado de la Unión Europea un 35% gracias a la recuperación registrada en el Reino Unido (+48%), en Alemania (+32%) y en Francia (+3%). Sin embargo, la contracción que se dio en España fue más prolongada ya que el mercado siguió cayendo en 2010, antes de regresar al crecimiento en 2011. En ese mismo año y a pesar de esta recuperación, las importaciones de arte españolas, en términos de valor, se mantuvieron prácticamente en la mitad de las registradas en los años anteriores, situándose en conjunto por debajo del 2% del total del valor de las importaciones de arte de la Unión Europea.

FIGURA 16
Importaciones españolas de arte de 2002 a 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

En 2011 los países de mayores importaciones se situaban fuera de la Unión Europea, con los Estados Unidos como el principal socio comercial de España con diferencia, con el 41% de las importaciones de arte en términos de valor. En los últimos diez años los Estados Unidos han sido el proveedor más importante, al igual que lo ha sido para muchos otros países europeos, si bien se han registrado cambios entre los demás socios comerciales importantes, ya que ha aumentado la importancia de los intercambios comerciales con países de fuera de la Unión Europea.

TABLA 8
Países de procedencia de las importaciones de arte en España (2011 frente a 2002; porcentaje del valor del total de importaciones)

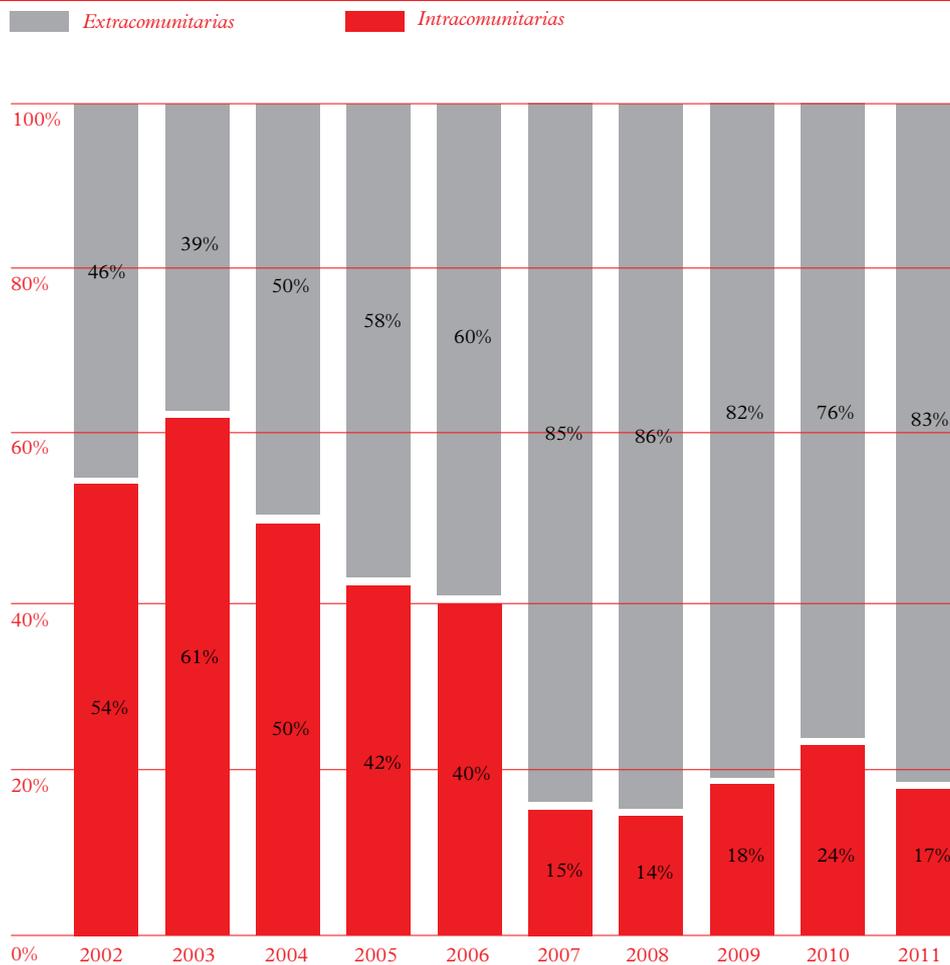
Origen de las importaciones en 2011	Porcentaje del total	Origen de las importaciones en 2002	Porcentaje del total
Estados Unidos	41,1%	Estados Unidos	26,1%
Brasil	9,5%	Países Bajos	24,2%
Bahamas	9,1%	Suiza	15,6%
China	8,2%	Francia	13,2%
Suiza	7,6%	Bélgica	8,6%
Reino Unido	5,5%	Reino Unido	2,8%
Alemania	3,8%	Alemania	2,2%
Perú	3,1%	China	1,6%
Francia	2,4%	Portugal	1,0%
Bélgica	1,2%	Italia	0,7%
Otros	8,5%	Otros	4,1%

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

“En 2011 los países de mayores importaciones se situaban fuera de la Unión Europea, con los Estados Unidos como el principal socio comercial de España con diferencia, con el 41% de las importaciones de arte en términos de valor”

La figura 17 muestra el desglose de las cuotas de importación (en valor) entre países de procedencia de la Unión Europea y de fuera de la Unión Europea. La cuota de importaciones de países de la Unión Europea hacia España comenzó a reducirse a partir de 2004, situándose en el 17% del total en 2011. La Unión Europea surgió para facilitar el libre intercambio de bienes y servicios en el seno del mercado único europeo. Si bien esto ha mejorado el comercio de muchos productos en el seno de la Unión Europea, el comercio de arte ha sido una excepción notable, habiendo crecido considerablemente en muchos Estados la importancia relativa de las importaciones (y las exportaciones) de países de fuera de la Unión Europea. En relación con las importaciones procedentes de la Unión Europea, el promedio europeo es en estos momentos de tan solo un tercio del total de las importaciones y hay países como Estados Unidos, China y Suiza que son en estos momentos los principales socios comerciales de muchos países, España incluida. España mantiene igualmente importantes vínculos con Sudamérica y las importaciones procedentes de Brasil han constituido algo menos del 10% del total de las importaciones en términos de valor.

FIGURA 17
Importaciones españolas de arte de la Unión Europea y de fuera de la Unión Europea de 2002 a 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

“España se situó, por el valor de sus exportaciones, en el séptimo lugar de la Unión Europea, si bien a considerable distancia de los principales mercados como el Reino Unido, Francia o Alemania”

La mayor parte tanto de las importaciones como de las exportaciones, está constituida por obras de bellas artes, es decir, pinturas, esculturas y collages (frente a las artes decorativas y las antigüedades). En 2011 el 79% de las importaciones totales de arte y antigüedades fueron obras de bellas artes. El predominio del comercio de bellas artes es un fenómeno global: las piezas de arte de este sector suelen ser más fáciles de transportar que algunas antigüedades y obras decorativas y, por lo general, el comercio de las mismas suele ser más libre y sin restricciones ni impedimentos de tipos legales. Sin embargo, hay otras razones importantes que explican el predominio de éstas sobre las artes decorativas y las antigüedades como por ejemplo que, en los últimos años, en estos sectores se han venido registrando unas tasaciones y unos precios mucho más elevados.

TABLA 9
Importaciones españolas de bellas artes de 2002 a 2011 y porcentaje de las obras de bellas artes, en términos de valor, sobre el total de importaciones de obras de arte

Año	Importaciones de obras de bellas artes	% del total
2002	€82,8	46,9%
2003	€58,0	31,5%
2004	€71,7	26,3%
2005	€151,2	41,8%
2006	€87,6	51,5%
2007	€176,5	90,4%
2008	€76,5	78,8%
2009	€49,2	76,0%
2010	€42,9	76,7%
2011	€69,3	78,7%

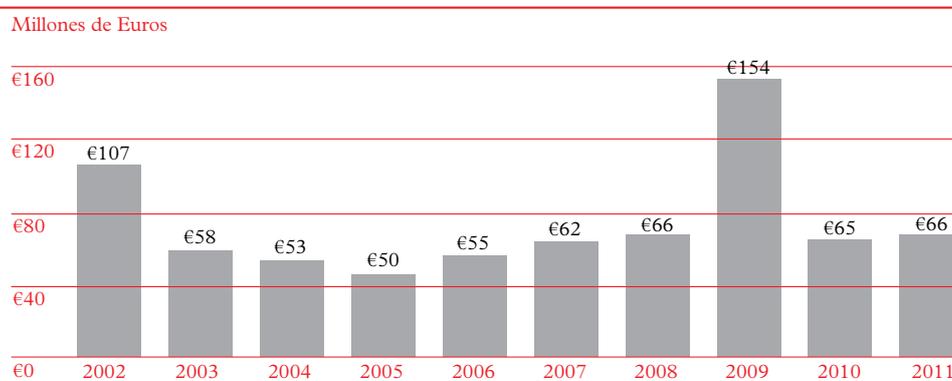
Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

EXPORTACIONES

En 2011 el valor de las exportaciones españolas de arte alcanzó los 66 millones de euros, mostrando un crecimiento reducido pero positivo de algo menos del 1% en el acumulado interanual¹⁸. España se situó, por el valor de sus exportaciones, en el séptimo lugar de la Unión Europea, si bien a considerable distancia de los principales mercados como el Reino Unido, Francia o Alemania¹⁹. Tal como se muestra en la figura 18, el valor de las exportaciones procedentes de España ha venido oscilando entre los 50 y los 66 millones de euros en todos los años, con dos excepciones: el año 2002 y especialmente el año 2009. En 2009, la contracción de las exportaciones mundiales de arte, en términos de valor, fue una de las más importantes de la historia reciente, registrándose en ese año una caída del 28% (del 30% en la Unión Europea), con el empeoramiento de la crisis financiera global. Sin embargo, en España sucedió lo contrario: las exportaciones de arte crecieron más del doble hasta situarse en máximos desde 2002 con 154 millones de euros. Este crecimiento de las exportaciones de 2009 fue debido, prácticamente de manera exclusiva, a flujos comerciales hacia Suiza, con exportaciones de pintura y escultura en 2009 hacia ese país por valor de algo más de 100 millones de euros. Sin embargo, este incremento resultó ser tan solo un flujo excepcional y en 2010 las exportaciones cayeron un 58%, en términos de

valor, hasta situarse en un nivel más habitual de 65 millones de euros. Habida cuenta de que en España el valor total de las exportaciones es, en general, relativamente bajo, suele ser normal que un reducido número de piezas extraordinarias afecte significativamente al mercado sin que ello sea un indicio de un cambio importante en la orientación de los intercambios.

FIGURA 18
Exportaciones españolas de arte de 2002 a 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

Los principales países de destino de las exportaciones españolas de arte incluyeron los principales mercados de arte, tanto de dentro como de fuera de Europa, destacando en 2011 Estados Unidos con una cuota del 32% en términos de valor. Diez años antes, en 2002, fue Rusia la que registró el porcentaje más alto de exportaciones procedentes de España (el 34% del total), en tanto que el porcentaje de los Estados Unidos fue del 7%. También en este caso, el relativamente bajo valor total de las cifras de exportación puede hacer que se modifique la lista de países en caso de que algunos compradores internacionales adquieran piezas de gran valor, incluso si el número de piezas es reducido.

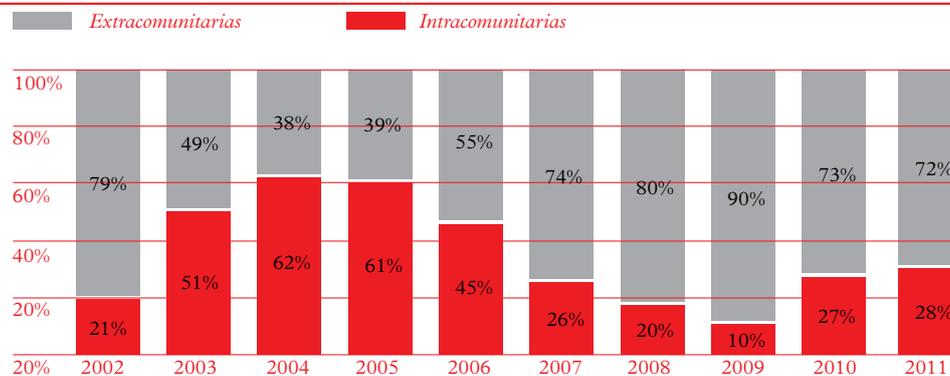
TABLA 10
Países de destino de las exportaciones de arte en 2011 frente a 2002 (Porcentaje del valor total de las importaciones)

Destino de las exportaciones en 2011	Porcentaje del total	Destino de las exportaciones en 2002	Porcentaje del total
Estados Unidos	32,4%	Rusia	33,9%
Suiza	12,5%	Japón	12,5%
Brasil	9,8%	Suiza	12,3%
Reino Unido	8,3%	Gibraltar	10,8%
Francia	7,6%	Francia	8,6%
Singapur	4,6%	Estados Unidos	6,6%
Italia	4,0%	Reino Unido	3,5%
Bélgica	3,7%	Alemania	3,3%
China	2,6%	Italia	2,1%
Canadá	2,5%	Portugal	1,4%
Otros	11,9%	Otros	5,0%

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

No obstante, a partir de 2005 se aprecia una tendencia más marcada que consiste en que la cuota de exportaciones dirigidas a países de fuera de la Unión Europea ha comenzado a prevalecer sobre las exportaciones a países de la Unión Europea. En los últimos años, la cuota de las exportaciones españolas a países de fuera de Europa ha venido siendo en términos de valor de algo más del 75% del total de las exportaciones, lo que refleja la importancia que tienen los compradores de Estados Unidos, Suiza, China y de otros compradores extranjeros.

FIGURA 19
Exportaciones españolas de arte a la Unión Europea y fuera de la Unión Europea de 2002 a 2011



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

También en este caso, al igual que con las importaciones, las exportaciones de obras de bellas artes predominan, en términos de valor, en el conjunto de las exportaciones españolas, que han representado en 2011 el 82% del valor de las mismas. Y esto sucede así en casi todos los mercados de arte importantes del mundo, poniendo de manifiesto que tanto el valor como el volumen de las ventas de obras de bellas artes suelen ser más elevados y más internacionales que el de las artes decorativas y el de las antigüedades.

TABLA 11
Exportaciones de bellas artes a España de 2002 a 2011 y cuota sobre el total de exportaciones de arte en términos de valor

Año	Exportaciones de bellas artes (en millones de €)	% del total
2000	€51,9	87,3%
2001	€51,7	80,5%
2002	€86,8	80,9%
2003	€36,2	62,1%
2004	€29,3	54,9%
2005	€25,1	49,8%
2006	€42,5	77,5%
2007	€55,3	88,4%
2008	€63,5	95,6%
2009	€150,2	97,7%
2010	€58,0	89,3%
2011	€54,1	82,4%

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat

“Los Estados han mantenido interpretaciones divergentes del concepto “tesoro nacional”, que han oscilado entre una interpretación “extensiva” por parte de países que pretenden imponer estrictas restricciones y una interpretación “restrictiva”, por parte de los principales países importadores. Las interpretaciones y definiciones españolas se sitúan de algún modo en un punto central.”

NORMATIVA EN MATERIA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN EL CONTEXTO DE LA UNIÓN EUROPEA

Si bien el comercio de arte se mueve por la riqueza, gustos y preferencias de los consumidores, con frecuencia esto no suele ser así en el mercado europeo de arte ya que los Estados miembros interfieren en gran medida en la libre circulación de obras de arte. En las últimas décadas se han producido varias modificaciones fiscales y regulatorias en Europa que han afectado negativamente a la libre circulación de obras de arte.

La libre circulación de todos los productos en el mercado interior ha sido uno de los principios rectores de la constitución de la Unión Europea, garantizada en virtud de los artículos 9 y 30-34 CE del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (o Tratado de Roma). No obstante, y de manera paralela con este principio, también se reconoció la necesidad de regular la libre circulación con la de la protección legítima del patrimonio cultural y artístico de los Estados miembros. Ya en 1957, fecha de la firma del Tratado original, se permitieron una serie de disposiciones especiales relativas a las obras de arte y a las antigüedades que conferían a ambas un estatus especial y las eximían del libre comercio. En relación con el comercio interior, el artículo 36 CE establece la derogación de los artículos 30-34, permitiendo a los Estados miembros adoptar o mantener prohibiciones, restricciones o medidas de efecto equivalente sobre la importación, exportación y tránsito en el seno de la Unión Europea de tesoros nacionales que tengan valor artístico, histórico o arqueológico. Esto ha permitido que cada Estado miembro defina sus propios tesoros nacionales (utilizando sus propios términos, formas y valores) y, consiguientemente, adopte todo tipo de medidas para restringir la libre circulación de objetos de arte en la medida en que lo entienda necesario para la protección de su patrimonio nacional. Si bien la mayor parte de los países permiten la libre circulación de arte contemporáneo, existe una amplia gama de definiciones e inclusiones en sectores más clásicos del mercado, lo que ha conducido a una serie de distorsiones del mercado intracomunitario. Los Estados han mantenido interpretaciones divergentes del concepto “tesoro nacional”, que han oscilado entre una interpretación “extensiva”, por parte de países como Italia o Grecia, que pretenden imponer estrictas restricciones mediante unas definiciones genéricas y una interpretación “restrictiva”, por parte de los principales países importadores, como el Reino Unido, que son los principales centros del comercio internacional, que abogan por una regulación laxa o por restricciones sobre un número limitado de artículos. Las interpretaciones y definiciones españolas de su tesoro nacional se sitúan de algún modo en un punto central: las obras de arte cuya exportación queda restringida son, en términos generales, aquellas cuya antigüedad sea superior a cien años o aquellas piezas que hayan sido expresamente catalogadas o declaradas de interés cultural²⁰.

La idea que subyacía tras esta legislación era la de que la formación de un Mercado Único y la abolición de las fronteras internas significaban la supresión de las comprobaciones y los controles en las fronteras internas, que podría estimular el comercio ilícito o que hiciera más difícil impedir la exportación de bienes culturales. En un mercado único resultaría mucho más fácil desde un punto de vista físico el traslado ilícito (o lícito) de los tesoros nacionales a otros Estados miembros para ofrecerlos desde allí para su exportación a terceros países, lo que podría dar lugar al vaciado del patrimonio tanto de una nación en concreto como de la Unión Europea en su conjunto. Por ello, la Comisión incluyó el artículo 36 para tratar de conciliar el libre

comercio de bienes con el derecho a proteger el patrimonio nacional y comunitario. En la práctica, esta última excepción al principio de libre comercio de la Unión Europea ha dado lugar a una importante fragmentación del mercado del arte de la Unión Europea. A nivel comunitario, esta normativa tampoco parece haber dado lugar a una mayor estimulación de las exportaciones intracomunitarias a costa del comercio extracomunitario: el porcentaje de las exportaciones intracomunitarias de obras de arte se ha reducido a la mitad, de media, desde los años noventa y en estos momentos las exportaciones extracomunitarias representan casi las tres cuartas partes del total de las exportaciones de arte, en términos de valor, de la Unión Europea.

NORMATIVA EN MATERIA DE EXPORTACIÓN

En España la exportación de objetos de arte se rige por la Ley de Patrimonio Histórico España de 1985 (LPHE), así como por el Real Decreto 111/86. De acuerdo con la Ley, cualquier bien que forme parte del “Patrimonio Histórico Español” y haya sido declarado de interés cultural goza de una protección especial frente al libre comercio. Las obras de arte que han sido declaradas de interés cultural (comúnmente denominadas BIC o Bien de Interés Cultural) ante el gobierno español constan inscritas en el Inventario General que se lleva en la Subdirección General de Protección del Patrimonio Histórico²¹. Las obras incluidas en este inventario, así como cualquier obra de más de cien años de antigüedad, precisan para su exportación de una autorización expresa del Estado, pudiendo impedirse la exportación cuando se entienda que pertenecen al patrimonio artístico español.

A partir del momento en que se solicita el permiso de exportación, la administración dispone de un plazo de tres meses para recabar informes sobre la obra a los conservadores de los museos y a otros expertos para resolver si se trata de un bien de interés o no. La legislación en materia de Patrimonio establece que la solicitud de exportación se considera como una oferta irrevocable de venta a favor de la Administración del Estado, siendo el precio de la misma la valoración incluida por el potencial exportador. En el supuesto de que el Estado decidiera no autorizar la exportación de la obra, dispondrá de un plazo de seis meses para aceptar la oferta de venta y, en caso de aceptarla, de un plazo de un año a partir de la aceptación de la misma para realizar el correspondiente pago. Dicho de otro modo, desde la fecha de solicitud del permiso de exportación, el vendedor al que se le hubiera denegado el permiso de explotación podría tardar hasta 21 meses en recibir el pago del Estado. Esta normativa es de aplicación tanto a las ventas privadas de las galerías como a las ventas en pública subasta. Las casas de subastas vienen obligadas a informar a la Administración de cualquier obra de arte que forme parte del Patrimonio Histórico español y durante un período de dos meses esta puede ejercer su derecho de adquisición preferente para adquirir la obra a favor de una entidad sin ánimo de lucro o una empresa pública, pagando el precio convenido, o, cuando proceda, el precio de la subasta en un plazo que no podrá ser superior a dos ejercicios económicos.

En realidad, la experiencia de muchas galerías de España es que el proceso de exportación puede resultar largo y problemático. Las galerías deben solicitar y obtener autorización tanto de las autoridades nacionales como de las autonómicas (lo que puede generar demoras en caso de que no se coordinen las reuniones entre

ambas administraciones). Cuando se declara BIC una determinada obra, al vendedor de la misma se le puede impedir su exportación e incluso puede verse forzado a vender la misma al Estado a un precio inferior (que en ocasiones es bastante menor que el precio minorista) o, de lo contrario, verse obligado a mantenerla dentro de las fronteras nacionales.

Algunos de los casos más significativos, como por ejemplo el de la compra de “El vino de la fiesta de San Martín”, de Bruegel, por parte del Ministerio de Cultura para el Museo del Prado, en aplicación de la citada ley por un importe de 9,4 millones de euros en 2010, en vez de por su valor de mercado, que hubiera sido mucho más elevado, han subrayado los problemas que esta legislación puede provocar a las galerías de los sectores clásicos del mercado de obras de bellas artes²².

Un destacado galerista de Barcelona nos brindó a modo de ejemplo la adquisición de un lote de Luis Lagarto en una subasta celebrada en diciembre de 2010 en Madrid por un precio de 51.480 euros. En el momento de la adquisición, la Junta competente no ejercitó sus derechos de adquisición preferente o de retirada por lo que el marchante entendió que la compra podía exportarse, si fuera preciso, y decidió exponer la obra en la feria TEFAF de Maastricht del año siguiente fijando un precio de compra de 200.000 euros. Sin embargo, cuando remitió el correspondiente impreso para solicitar el permiso de exportación a la Junta, indicando el precio citado y Maastricht como destino, la Junta respondió pasado un mes que la obra no era exportable, la calificó de BIC y se ofreció a adquirirla por su precio de coste, que fue de 51.480 euros. A partir de ese momento el galerista tuvo que esperar nueve meses y embarcarse en unas negociaciones difíciles y prolongadas antes de que la Junta se aviniera a pagar 62.880 euros, que finalmente se liquidaron 11 meses después de presentar las primeras solicitudes²³.

La mayoría de los intervinientes de este sector estuvieron de acuerdo en que si bien la ley resulta necesaria para equilibrar los intereses de la protección del patrimonio artístico español con los de la libre circulación de las obras de arte, su aplicación en la práctica se inclina drásticamente a favor de los primeros. Los galeristas también declararon que muchos compradores extranjeros exigen contar previamente con los debidos permisos de exportación antes de sopesar la posibilidad de adquirir las obras, lo que ha limitado y demorado las ventas. Algunos han llegado a señalar que a pesar de la riqueza artística que hay en España, ésta apenas se conoce en el extranjero, excepción hecha de un reducido grupo de artistas de extraordinario renombre. Para estos galeristas, esta legislación restrictiva, junto con una carencia de formación y de promoción activa, limita la internacionalización del mercado español y entienden igualmente que el Estado debía asumir un mayor papel en permitir y animar a los galeristas para que se convirtieran en embajadores del arte español en el mercado mundial de arte, permitiendo una más libre circulación de las obras.

La excepción de la Unión Europea en materia de arte también es de aplicación a las exportaciones a terceros países (con disposiciones similares en el artículo 20). En 1992 también se aprobó el Reglamento del Consejo n° 3911/92, sobre exportación de bienes culturales a terceros países, que exige la obtención de un permiso de exportación de la Unión Europea, además de cualquier otro requi-

“En realidad, la experiencia de muchas galerías de España es que el proceso de exportación puede resultar largo y problemático”

sito que en materia de personas pudiera establecer la legislación nacional, cuando se pretenda la exportación fuera de la Unión Europea de un bien cultural. Este Reglamento se aprobó para que sirviera como criterio mínimo para garantizar que, una vez abolidas las fronteras interiores, aquellos Estados que tuvieran unas políticas de exportación menos exigentes, no se convirtieran en una puerta fácil hacia terceros países, si bien en virtud del artículo 36, cada Estado conserva el derecho de establecer mayores restricciones y de adoptar criterios más amplios sobre lo que entiende que es su patrimonio nacional. Esta legislación fue derogada por el Reglamento del Consejo (CE) n° 116/2009 que, actualmente en vigor, exige que cualquier pintura, escultura u obra de arte de más de 50 años, y de unos determinados valores²⁴, precise un permiso adicional de la Unión Europea para poder ser exportada de España a cualquier país de fuera de la Unión Europea.

Si bien todos los Estados de la Unión Europea tienen establecido algún tipo de permiso para la exportación de obras de arte, España va un paso más allá y aplica un impuesto a la exportación a países de la fuera de la Unión Europea de determinadas obras de arte de antigüedad superior a 50 años. Estos impuestos a la exportación se aplican sobre la base de una escala variable que está en función del valor de la obra vendida, y que oscila entre el 5% y el 30%²⁵. Este hecho actúa como un mecanismo añadido de desincentivación de las exportaciones, y puede representar una cada vez más pesada carga en obras de precio elevado. Son pocos los Estados miembros que aplican un impuesto a la exportación, con la notable inclusión de Francia (actualmente a un tipo del 4,5% para obras de más de 5.000 euros).

NORMATIVA EN MATERIA DE IMPORTACIÓN E IVA

Por otro lado, la importación de obras de arte que forman parte del patrimonio histórico español recibe en algunos casos un tratamiento fiscal preferente. Una vez que estas obras de arte importadas a España son declaradas bienes de interés cultural o son incorporadas al Inventario General, el importador puede solicitar una desgravación del 15% sobre el importe de la inversión o sobre los gastos satisfechos en la adquisición de las obras en el extranjero, siempre que convenga en mantener las mismas en España y en su posesión durante un período de cuatro años²⁶.

La 7ª Directiva sobre IVA (Directiva del Consejo 94/CE) introdujo un cargo mínimo de IVA por importación del 5% sobre las obras de arte procedentes de fuera de la Unión Europea²⁷. Todas las obras de arte que se importan a España procedentes de un país extracomunitario están sujetas a IVA, al tipo reducido del 8%. El tipo general que se aplica en España a los bienes importados era del 18%, aunque ha aumentado al 21% a partir del 1 de septiembre de 2012 y los tipos reducidos al 10%. Si bien hay algunos países miembros más pequeños que aplican tipos superiores a las importaciones, los principales mercados de arte del Reino Unido y de Francia aplican tipos mucho más bajos (del 5% y del 5,5% respectivamente), razón por la cual, la mayor parte de las importaciones de arte discurren a través de estos núcleos centrales del mercado.

La tabla 12 muestra que los países que tienen los tipos más bajos de IVA a la importación de objetos de arte son el Reino Unido, Francia, Bélgica, los Países Bajos y Suecia, que suelen ser igualmente los que presentan unos mayores

porcentajes de exportaciones extracomunitarias, en tanto que los países con IVA elevado, incluidas Austria e Italia, suelen tener una menor proporción de comercio extracomunitario, siendo Portugal una excepción. España ha ocupado una posición intermedia en términos de tipo de IVA y de porcentaje de las exportaciones extracomunitarias, si bien el aumento del tipo reducido al 10% en 2012 situará al país entre los Estados con los tipos más altos, lo que podría tener efectos perjudiciales en las importaciones de fuera de la UE. Merece la pena señalar que gravar las importaciones procedentes de fuera de la Unión Europea no ha estimulado especialmente unas mayores importaciones procedentes del bloque comercial y con el paso del tiempo la mayor parte de los países han aumentado sus porcentajes de importaciones procedentes del exterior de la Unión Europea. En la Unión Europea, de media, los porcentajes de importaciones extracomunitarias han venido creciendo de manera sostenida hasta pasar del 42% en 1990 hasta el 84% en 2011. Cabría pensar que las importaciones en un marco armonizado no se han visto afectadas por el mismo y que quizá pudiera haber otros factores de mayor importancia que condicionaran los intercambios. Una razón importante de esta falta de incidencia es que la Directiva no afecta a las exenciones fiscales de las importaciones temporales a la Unión Europea. Las normas en materia de importación temporal permiten a las casas de subastas y a las galerías posponer el pago del IVA durante un período de dos años. De producirse la reexportación en ese período de tiempo, la obra en cuestión queda exenta de cualquier tipo de IVA a la importación. Dicho de otro modo, si se importa una obra de arte a la Unión Europea para su venta y efectivamente se vende la misma a un comprador que la exporta fuera de la Unión Europea, no se adeuda nada en concepto de IVA. El recurso a la importación temporal ha crecido notablemente desde 1995 y una parte importante de las obras de arte importadas que se venden en subastas quedan cubiertas por estas disposiciones.

TABLA 12
Porcentaje de las importaciones intracomunitarias y extracomunitarias, en términos de valor, en 2011 y tipos del IVA de las importaciones

País	Importaciones extracomunitarias	Importaciones intracomunitarias	IVA a la importación de arte
España	83,3%	16,7%	8,0%
Austria	29,2%	70,8%	10,0%
Italia	66,4%	33,6%	10,0%
Alemania	80,6%	19,4%	7,0%
Portugal	52,0%	48,0%	6,0%
Bélgica	74,2%	25,8%	6,0%
Países Bajos	95,3%	4,7%	6,0%
Suecia	81,1%	18,9%	6,0%
Francia	84,1%	15,9%	5,5%
Reino Unido	90,5%	9,5%	5,0%
UE de 27	84,6%	15,4%	No disponible

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Eurostat y la Comisión Europea

En el conjunto de la Unión Europea, el conflicto entre el libre comercio y la autonomía cultural de los Estados miembros se ha resuelto a favor de estos, habiendo implantado los gobiernos una amplia gama de normas restrictivas del comercio, tanto en el propio seno de la Unión Europea como en relación con terceros países. El mercado de la Unión Europea en su conjunto está intensamente regulado en comparación con el mercado estadounidense y en el seno del mismo se ha desarrollado toda una serie de sistemas diferentes que ha dado lugar a un mercado europeo fragmentado en el que el comercio de arte se orienta hacia los Estados menos gravosos y más favorecedores del mismo. Todavía no se ha conseguido el terreno de juego igual para los flujos comerciales que se había buscado con diferentes Directivas y las exportaciones han tendido a mantenerse estables en la mayoría de los países, en tanto que el comercio sigue discurriendo principalmente a través del Reino Unido como el principal mercado depósito de la Unión Europea.

Algunas de las normas aprobadas en las últimas décadas en la Unión Europea han tenido un impacto ciertamente limitado sobre el comercio. Las restricciones a la exportación que pesan sobre los tesoros nacionales se limitan, en la mayoría de los casos, a la protección únicamente de las obras del patrimonio nacional que constituyen una parte reducida del mercado del arte. Si bien algunos Estados son ciertamente más severos en sus definiciones discrecionales de los tesoros nacionales, prácticamente todos los países del mundo, incluyendo los Estados Unidos, tienen normas semejantes que protegen su patrimonio y las obras de importancia nacional frente del libre comercio. España se sitúa en una posición intermedia en lo que se refiere a sus restricciones legales en materia de exportación e importación, si bien en la práctica, al menos en lo que a las exportaciones se refiere, parece haber una serie de obstáculos aplicados en el ámbito administrativo, procedimientos burocráticos y demoras que son perjudiciales para algunas pequeñas empresas del mercado del arte.

Sin embargo, algunas de las normas que se aplican a sectores del mercado de mayor actividad comercial generan una notable preocupación, especialmente las relativas al Derecho de Participación en Reventas (DPR) de los artistas (que se trata más adelante), que afecta de una manera más específica a los mercados de arte moderno y contemporáneo en los que se producen los máximos intercambios a nivel mundial. Hay algunos datos en estos sectores que apuntan a que la armonización de la Unión Europea ha conducido a un mayor alejamiento del comercio de la propia Unión Europea en vez de conseguir un mercado interno más equilibrado. Y lo que es aún más importante, el crecimiento tanto del volumen como de la complejidad de la normativa y de los cargos que son exclusivos de la Unión Europea habido en los últimos años, ha contribuido escasamente a la promoción del mercado del arte como un ámbito eficiente en términos de costes para hacer negocio. Cuando se les interroga acerca de su incidencia en sus negocios, el 88% de las casas de subastas sostuvo que la normativa en materia de importación y exportación era negativa, al igual que hizo la mayoría (51%) de los galeristas. El 83% de los responsables de las casas de subastas entendían que los costes de hacer negocio en Europa eran perjudiciales (en tanto el resto sostuvo que no tenían incidencia), mientras que el 41% de los galeristas los veía igualmente como perjudiciales (y el 48% entendía que no tenían incidencia).



COLECCIONISMO DE ARTE EN ESPAÑA

Como artículo de lujo, el arte presenta una gran elasticidad renta de la demanda, lo que significa que la gente suele adquirir más arte conforme aumentan sus ingresos. Los compradores de arte con frecuencia proceden de los países más ricos y existen sólidos vínculos entre el nivel y la distribución de las ventas de arte a nivel mundial y la distribución y el nivel de la riqueza personal. Los mayores mercados de arte de todo el mundo suelen presentar las más altas proporciones de personas muy ricas, personas de elevado patrimonio personal neto (High Net Worth Individuals - HNWI), si bien algunos países son importantes por sus compras de arte pero no así por sus ventas (como fue el caso de Japón a principios de los noventa o los Emiratos Árabes en la actualidad). En términos internacionales, España tiene una relativamente elevada proporción de ricos así como unos elevados ingresos medios, pero un mercado del arte pequeño, lo que estaría indicando que de existir un número importante de coleccionistas de arte en el país, una parte importante de sus compras de arte las realizan fuera del país. Las entrevistas realizadas a coleccionistas españoles de arte y a otras personas del mundo del comercio de arte sugieren que si bien esto es cierto (y la mayoría de los coleccionistas tienen colecciones que combinan artistas españoles y artistas internacionales), otro elemento que explicaría el diferencial sería la existencia en el país de un número sencillamente bajo de coleccionistas medios o grandes en comparación con otros mercados de arte de mayor tamaño, e incluso algunas personas piensan que la cultura del coleccionismo de arte lleva un cierto retraso en relación con sus colegas europeos. La riqueza en España ha estado muy concentrada en otros sectores, como el minorista, la industria o el sector inmobiliario, y los inversores pudientes han concentrado la mayor parte de sus inversiones en propiedades inmobiliarias y en el mercado de valores, al tiempo que en los últimos años algunos capitales han salido de España hacia zonas con menos inestabilidad económica o con una fiscalidad más atractiva para la inversión. Algunos de los principales millonarios (y mil millonarios) en España tienen importantes intereses en el arte²⁸, y la mayoría de ellos coleccionan arte español junto con otras categorías, si bien, como apuntan algunos especialistas del comercio de arte, el coleccionismo de arte tiene una menor prevalencia entre las clases medias y las clases adineradas tanto como activo de inversión o por un mero interés estético.

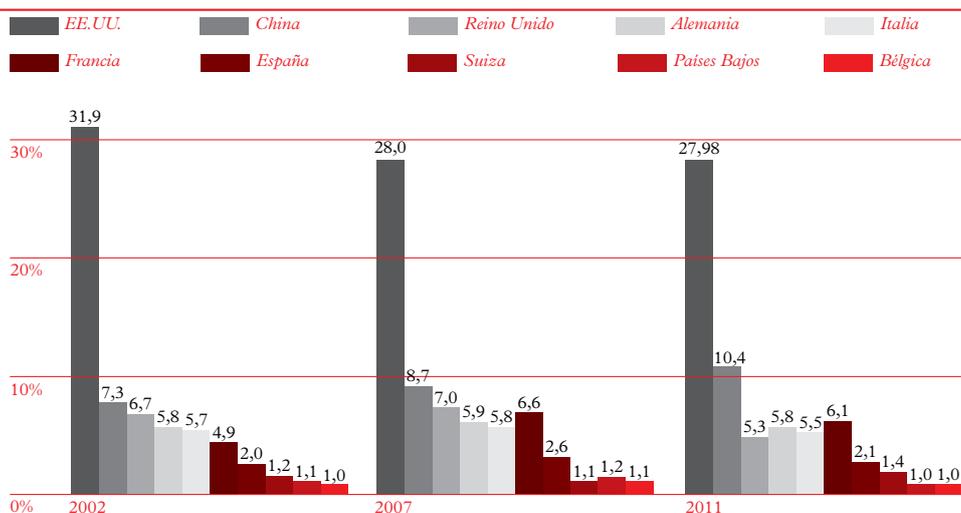
EL CONTEXTO DE LA RIQUEZA EN ESPAÑA

España está considerada como un país de elevados ingresos en el que en 2011 los activos netos financieros y no financieros eran de aproximadamente 130.180\$, y en 2002 de 73.325 \$, lo que significa un incremento del 78% en un período de diez años²⁹. El PIB per cápita español (que constituye una aproximación a los ingresos medios) también ha crecido pasando de los 16.800 \$ de 2002 hasta los 32.175 \$³⁰. En términos de PIB per cápita, España ocupa es el país número 30 de los más ricos, situándose en el puesto trece entre los más ricos de la Unión Europea. En 2011, España representaba el 2,13% del PIB mundial y tenía el 2,1% de la riqueza mundial. Su porcentaje en relación con la riqueza mundial ha oscilado entre el 1,8% de 2002 y su valor máximo, del 2,6% en 2007. Si bien se trata de un porcentaje pequeño en relación con algunos de los principales centros artísticos del mundo, como Estados Unidos, Francia o el Reino Unido, es superior al de muchos

de los mercados de tamaño medio de la Unión Europea, como por ejemplo Suiza, los Países Bajos, Austria o Bélgica.

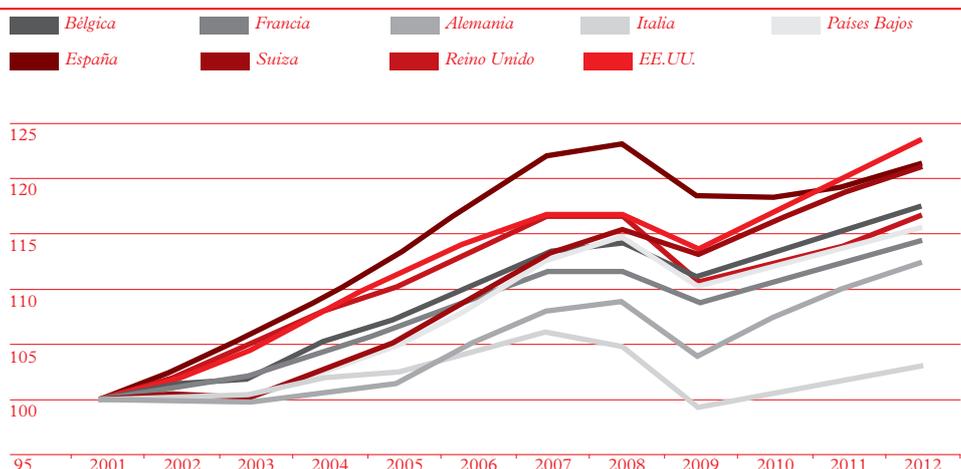
La mayor parte de la riqueza española está materializada en propiedades no financieras (principalmente en terrenos y bienes inmuebles) que han venido representando, de media, el 60% de la riqueza total, en términos de valor, en los últimos diez años. La distribución de la riqueza en España, entre financiera y no financiera, se sitúa actualmente, de media, en el 0,67 frente a otros países, como los Estados Unidos, en los que la proporción es 2,01³¹. Esta media relativamente baja de España refleja de nuevo el predominio que tienen en el país los activos inmobiliarios. A pesar de haber entrado nuevamente en recesión en 2012, el crecimiento del PIB español en los últimos diez años, de 2002 a 2011, fue uno de los más acelerados de los mercados más consolidados de Europa, situándose ahora en 5ª posición, en términos de PIB, entre los países de la Unión Europea³².

FIGURA 20
Cuota porcentual de la riqueza mundial



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Credit Suisse

FIGURA 21
Índice de crecimiento del PIB (Año base 2001 = 100)



Fuente: © Arts Economics (2012) con datos del FMI

Las personas especialmente ricas (HNWIs) tienen una importancia crítica en el apoyo del mercado del arte y han sido fundamentales en su recuperación global de los tres últimos años. El arte constituye aproximadamente el 22% del total de las denominadas “inversiones por pasión” de las personas especialmente ricas de todo el mundo, y el 27% de las de Europa³³. La tabla 13 muestra la distribución de la riqueza en España en 2011. Si bien la mayoría (64%) de la población española tenía un patrimonio neto igual o inferior a 100.000 \$, había una parte importante, el 36%, que tenía un patrimonio superior a los 100.000 \$, contabilizándose 400.516 personas con un patrimonio igual o superior a un millón de dólares estadounidenses y 11 personas con patrimonio igual o superior a mil millones de dólares estadounidenses³⁴. Esto sitúa a España en el país número 12 del mundo por número de millonarios en 2011, con una cuota del 1,3% del total de personas especialmente ricas del mundo.

TABLA 13
Distribución de la riqueza en España en 2011

Ingresos	Número de adultos	Porcentaje de la población
Menos de 10.000 \$	6.816.528	18,59%
De 10.000 a 100.000 \$	16.564.896	45,17%
De 100.000 a 1 M \$	12.887.000	35,14%
De 1 a 5 M \$	365.881	1,00%
De 5 a 10 M \$	22.567	0,06%
De 10 a 50 M \$	11.025	0,03%
De 50 a 100 M \$	680	0,00%
De 100 a 500 M \$	332	0,00%
De 500 a 1.000 M \$	20	0,00%
Más de 1.000 M \$	11	0,00%

Fuente: © Arts Economics (2012)
con datos de Credit Suisse

EL COLECCIONISMO DE ARTE

España tiene una proporción relativamente alta de personas especialmente ricas y un importante número de colecciones corporativas, pero el tamaño relativamente pequeño del mercado apunta a que el coleccionismo de arte, a nivel nacional o local, puede ser menor que el de otros mercados con similares niveles de riqueza y/o que los coleccionistas españoles adquieren un porcentaje significativo de arte fuera del país. La investigación realizada sobre la compra de arte en España parece indicar que, en alguna medida, se dan ambas circunstancias. Habida cuenta del carácter privado de las colecciones individuales, no resulta posible ofrecer una estadística global sobre el importe de las obras de arte adquiridas por los compradores españoles, ni tampoco ofrecer unas características generales sobre las principales características de estos. No obstante, y para tener una mejor comprensión de las motivaciones que mueven a los coleccionistas españoles de arte y los procesos a través de los cuales se incorporan al mercado, Arts Economics ha llevado a cabo en 2012 una serie de entrevistas en profundidad con diferentes coleccionistas de arte, especialmente interesados en diferentes sectores del mercado de obras de bellas artes. La información recogida en esas entrevistas, junto con la información obtenida de los galeristas y de una base de datos de más de 200 coleccionistas de arte españoles, elaborada por AyM, ofrecen una serie de ideas importantes sobre la cultura del coleccionismo en España y han permitido apreciar una serie de temas comunes.

“Los coleccionistas manifestaron que sus principales motivaciones para coleccionar arte se centraban en razones estéticas o decorativas, que muchos describieron como una “pasión”. Por lo general, los motivos financieros o de inversión no fueron nunca la razón básica del coleccionismo de arte, si bien son muchos los coleccionistas que reconocieron el valor del arte como activo”

TABLA 14
Personas con mayores fortunas (HNWI): 15 principales países

	De 1 a 10 M \$	De 10 a 100 M \$	De 100 a 1.000 M \$	Más de 1.000 M \$	Total HNWIs	Porcentaje de mil millonarios del mundo
Estados Unidos	9.612.061	436.727	11.556	314	10.060.658	33,9%
Japón	3.066.133	55.311	998	18	3.122.460	10,5%
Francia	2.536.736	68.472	780	9	2.605.997	8,8%
Alemania	1.704.297	48.418	1.375	40	1.754.130	5,9%
RU	1.608.071	39.266	958	24	1.648.319	5,5%
Italia	1.515.837	28.187	524	10	1.544.558	5,2%
Australia	1.056.054	23.919	542	13	1.080.528	3,6%
China	1.054.068	50.523	2.475	132	1.107.198	3,7%
Canadá	916.333	24.662	664	18	941.677	3,2%
Suiza	590.556	31.224	699	4	622.483	2,1%
Suecia	470.659	13.802	316	7	484.784	1,6%
España	388.448	11.705	352	11	400.516	1,3%
Países Bajos	346.830	9.748	204	4	356.786	1,2%
Bélgica	345.199	6.281	114	2	351.596	1,2%
Taiwán	330.417	12.938	506	21	343.882	1,2%
Brasil	305.193	13.105	563	25	318.886	1,1%

Fuente: © Arts Economics (2012) con datos de Credit Suisse

LOS MOTIVOS DEL COLECCIONISMO

En la práctica totalidad de los casos, los coleccionistas manifestaron que sus principales motivaciones para coleccionar arte se centraban en razones estéticas o decorativas, que muchos describieron como una “pasión”. En muchos de los coleccionistas también había un vínculo familiar con el coleccionismo, bien directamente, al haber recibido en herencia obras de arte, o bien indirectamente, a través del estímulo animado por padres o parientes para generar un interés en el arte, siendo la mayor parte de ellos coleccionistas de segunda generación.

Por lo general, los motivos financieros o de inversión no fueron nunca la razón básica del coleccionismo de arte, si bien son muchos los coleccionistas que reconocieron el valor del arte como activo. Una de las principales razones para no ver sus colecciones como una inversión fue el rechazo que la mayoría de los coleccionistas entrevistados manifestaron a vender obras procedentes de sus colecciones. Desde que comenzaron sus colecciones, la mayoría de ellos bien no había vendido nunca una obra de su colección, bien solo había vendido muy pocas de ellas. De aquellos que habían vendido alguna obra, la mayor parte habían conseguido un retorno importante y positivo, y el principal motivo que dio lugar a las ventas fue que esa obra en cuestión ya no encajaba en su colección, más que el intento de conseguir generar unos beneficios. De los coleccionistas que periódicamente hacían una tasación de su colección, a efectos fiscales o de seguros, la mayoría comentó que por lo general esta había visto incrementado su valor en los últimos diez años, y en algunos casos de manera muy notable.

Expertos en el mundo del comercio de arte señalaron que durante los años de crecimiento de la economía, muchos coleccionistas españoles de arte, con algunas excepciones importantes, se habían centrado en adquirir arte simplemente por motivos pasionales, de estatus o por mero interés decorativo, sin atender especialmente a la importancia intelectual e histórica de ir construyendo sus colecciones, y muchos de ellos habían realizado estas compras sin recabar un asesoramiento profesional. Algunos tenían la impresión de que si bien la crisis había provocado una reducción del gasto en arte, al mismo tiempo había dado lugar a una cierta “reorganización” de la calidad de las obras en el mercado y había promovido el aumento de las compras motivadas más por el propio entendimiento del arte que por la moda. Algunos coleccionistas también señalaron que si bien la coyuntura económica había hecho que, por lo general, la gente “se sintiera menos rica”, y por lo tanto menos inclinada a adquirir arte, también había hecho que algunas personas invirtieran en arte como activo: “La gente suele comprar arte cuando compran oro o propiedades inmobiliarias, es decir, cuando han perdido la confianza en los mercados financieros. Muchos inversores españoles no tienen formación artística por lo que no han sabido apreciar el arte como el refugio seguro y sofisticado que es. Y aquellos que la tienen, únicamente compran determinados objetos de arte, bien conocidos y propios para inversión, que normalmente se comercializan en los mercados de arte de mayor tamaño y de mayor liquidez.”

Esta especial atención a las obras de arte de gran reputación o “de marca”, ha generado una cierta polarización del mercado, haciendo que los artistas españoles más reputados generen la máxima atención, aumentando de este modo la distancia existente entre estos y otros artistas emergentes, o que se hallan en la mitad de sus carreras, y cuyas obras se comercializan, en términos de valor, en el extremo inferior del mercado.

Tanto los galeristas como los propios coleccionistas subrayaron que, a su juicio, en España existe una falta generalizada de cultura del coleccionismo y, en términos generales, una falta de interés de la gente por el arte. Algunos de ellos explicaron esta percepción en un contexto histórico y político. Bajo la dictadura de Franco, y hasta su muerte en 1975, al arte y a la cultura se les prestaba muy poca atención, llegando algunos coleccionistas a describir el régimen como una “cultura anti-contemporánea”. Tras la Guerra Civil, a finales de los años treinta, muchos artistas y muchas personas del mundo de la cultura salieron de España y en una situación de intenso agotamiento de la riqueza, la compra de arte se veía como algo frívolo y carente de importancia, cuando los empresarios españoles estaban centrados en la reconstrucción y en la generación de nueva riqueza. Este contexto histórico habría incidido en el coleccionismo de dos formas distintas. Por una parte, las personas que en estos momentos tenían una fortuna, la habrían amasado, por lo general, como mucho en las tres últimas generaciones lo que, para algunos, no es tiempo suficiente como para educar a una persona en el coleccionismo ni para formar grandes colecciones. Por otro lado, no fue sino en el período que arranca en 1975 cuando se produce el cambio de régimen político y cuando, poco a poco, se va prestando una mayor atención a la cultura, lo que da lugar, otra vez, a que España quede rezagada

respecto de otros mercados más consolidados, como el del Reino Unido, el de Francia o el de Estados Unidos, que tienen una mayor tradición moderna de apoyo a la cultura contemporánea y a las artes visuales.

Una interesante observación, realizada por un galerista, apuntaba también una causa geopolítica de mayor calado para explicar la relativa falta de colecciones privadas, al afirmar que en España, al igual que en Italia, existía una especie de cultura social subyacente que hacía que la gente fuera más propensa a reunirse en público y en las calles que a cultivar las relaciones sociales en el interior de las casas. A su juicio eso habría primado el arte público, restando énfasis a la importancia de mantener colecciones privadas en las casas.

Muchos galeristas y coleccionistas señalaron que, a pesar de la distancia existente en el coleccionismo privado, la importancia y el prestigio social que atribuye la posesión de una colección de arte ha gozado de cada vez mayor reconocimiento en determinados grupos sociales españoles, tanto a nivel privado como a nivel corporativo e institucional, y en especial durante los últimos años. Los nuevos coleccionistas se centraron especialmente en obras de arte reconocibles y bien acreditadas, que brindan una promoción social y un prestigio especialmente evidentes. Algunos señalaron que, a su juicio, el proceso educativo en relación con el coleccionismo, y en especial respecto del arte contemporáneo y de los nuevos sectores del mercado, todavía no estaba maduro en España, frente a otros centros de importancia como Nueva York o Londres.

Tanto los coleccionistas como los galeristas señalaron igualmente que la falta de apoyo institucional y de estímulos públicos había dado lugar a un reducido número de coleccionistas al tiempo que había impedido la aparición de un nuevo interés por el mercado del arte, tanto en su vertiente cultural como un medio financieramente atractivo de materialización de un patrimonio. Algunos comentaron que había habido algunos programas públicos dirigidos a estimular el interés por el arte español fuera de España, pero a su juicio fueron “de motivación política y de miras cortoplacistas, basados en los ciclos de las elecciones políticas”. Muchos coleccionistas subrayaron que si bien existían algunos incentivos para los sectores más clásicos y para las obras de arte del patrimonio histórico, eran pocos los beneficios fiscales o de otro tipo pensados para el coleccionismo de arte contemporáneo, y que lo que existía para donaciones y patrocinios privados de artistas y de instituciones artísticas no era suficiente como para animar un patrocinio significativo. Quienes realizaban donaciones periódicas o hacían préstamos a colecciones públicas dijeron que lo hacían por un sentimiento de orgullo nacional y por otros motivos no crematísticos. Algunos coleccionistas se quejaron de la falta de unas directrices claras sobre préstamos a museos y de incentivos para las donaciones en metálico o en arte, o sobre cómo hacer un mejor uso social de sus colecciones para las generaciones presentes y futuras. También se señaló la falta de apoyo público a los museos pequeños o de carácter regional de los últimos años, que ha limitado su capacidad de adquisición, lo que a su vez se ha traducido en una falta de formación artística de los potenciales coleccionistas en zonas alejadas de las principales ciudades.

A juicio de algunos coleccionistas, la falta de atención al mercado del arte tiene su origen ya en la educación, al no jugar el arte un papel significativo en los planes

“La mayoría de los coleccionistas españoles se centran en los sectores moderno y contemporáneo del mercado del arte”

educativos españoles. Y esto se ha visto reforzado por lo que ha venido en denominarse como una “falta de espacio cultural” en los medios de comunicación, tanto en los medios online como en los impresos, en la televisión o en otros canales. Los galeristas se quejaron de la falta de apoyo que recibían de la prensa, y en especial respecto de los artistas más jóvenes o de las pequeñas exposiciones, lo que ha dado lugar a una falta general de conocimiento y a un desinterés por parte del gran público.

Si bien la sensación general que se desprende de estas entrevistas, tanto de los coleccionistas como de aquellas otras personas que se mueven en el mundo del comercio de arte, era que España se hallaba en una situación de retraso respecto de otros actores mundiales en términos de coleccionismo, cuando se les preguntó cuáles habían sido los cambios más positivos habidos en el mercado del arte en los diez últimos años, algunos de ellos respondieron “el crecimiento cultural de la sociedad española y la integración del arte en la vida diaria”, un mayor interés en el coleccionismo de arte y un aumento del número de coleccionistas. Una de las características más positivas del mercado del arte español que subrayaron algunos coleccionistas y algunos galeristas fue que se trataba de un mercado joven y dinámico, tanto en términos de nuevos coleccionistas como del panorama de galerías. No obstante, algunos de ellos tenían la impresión de que esta trayectoria sostenida de crecimiento se vería afectada por la situación económica de España en los próximos años, en especial en lo relativo al coleccionismo institucional. Para muchos, este contexto económico afectaría negativamente a la capacidad de que dispondría la administración para corregir la falta de inversión en el sector, tanto de manera directa (mediante subvenciones) como de manera indirecta, mediante políticas de promoción de la cultura o con una legislación más específica e incentivos en los ámbitos del patrocinio, el mecenazgo y la inversión privada en arte.

SECTORES
CLAVE PARA
COLECCIONAR

Si bien hay algunos coleccionistas muy importantes de arte antiguo y de sectores clásicos de bellas artes, como el de Grandes Maestros, la mayoría de los coleccionistas españoles se centran en los sectores moderno y contemporáneo del mercado del arte. Así, por ejemplo, en la base de datos de AyM, de aproximadamente 200 coleccionistas, el 60% coleccionaba arte contemporáneo y más del 80% coleccionaba arte contemporáneo y algún otro sector (principalmente arte moderno).

Muchos coleccionistas tenían colecciones que abarcaban dos o más sectores de interés y todos los entrevistados coleccionaban tanto artistas españoles como internacionales. Algunos galeristas pusieron de manifiesto cambios importantes que se habían dado en el coleccionismo español en este ámbito, señalando que hace veinte años, la mayor parte de los coleccionistas se centraban en artistas españoles pero que en los últimos años han orientado su atención hacia artistas más internacionales. Algunos señalaron que actualmente con algunos coleccionistas se tenía la sensación de que “lo que pasa fuera es mejor” y una tendencia creciente a comprar exclusivamente obra de artistas extranjeros. Algunos galeristas comentaron que esto les había llevado a optar por comprar obra en ferias o en galerías extranjeras, aun cuando alguna galería española tuviera obra semejante de un determinado artista.

Si bien la mayor parte de los coleccionistas se han centrado en la pintura, también había un nivel de interés relativamente alto por la fotografía y el videoarte

“La práctica totalidad de los coleccionistas entrevistados realizaba sus compras tanto en galerías españolas como en galerías internacionales”

en Barcelona y en Madrid. Los coleccionistas de la menos extendida área del videoarte señalaron que habían podido reunir colecciones de gran calidad de obra tanto nacional como internacional comprando en galerías españolas que, a su juicio, tenían una importante presencia en este sector. Señalaron algunos de los problemas que se presentaban en este sector, como la falta de un mercado secundario, los riesgos de la originalidad y los problemas de conservación en el tiempo, a pesar de tratarse de cuestiones comunes al sector en todo el mundo. Existía la sensación generalizada de que los coleccionistas españoles más jóvenes evitaban sectores como ese porque se consideraban de mayor riesgo, más complejo y tenía menos prestigio social que la pintura moderna o del siglo XX. Hubo galeristas que señalaron que, en términos generales, los coleccionistas españoles más jóvenes solían centrarse principalmente en artistas consagrados y en obras muy conocidas, entendiendo el arte principalmente como una inversión, frente a algunos de los coleccionistas de arte contemporáneo de mayor edad, que se interesaban por artistas vivos y se comprometían a ayudarlos, interesándose igualmente en la promoción de la importancia del arte contemporáneo.

EL PROCESO DEL COLECCIONISMO Y LOS CANALES DE COMPRAS

Aunque algunos coleccionistas contaban con un plan definido para su colección y habían colaborado con museos y otras instituciones para alcanzar objetivos muy concretos, la mayor parte de los coleccionistas individuales entrevistados afirmaron que compraban un poco al azar, de año en año y sin un presupuesto fijo. Por lo general los coleccionistas compraban entre tres y veinte obras al año, y las colecciones privadas eran relativamente grandes de acuerdo con los estándares internacionales, contando, de media, con más de 200 obras. Muchos de ellos sabían perfectamente el valor de sus colecciones y las tasaban periódicamente para cuestiones relativas a los seguros, aunque también había un número importante de coleccionistas que no tenían asegurada su colección, o tenían aseguradas tan solo algunas obras, y que desconocían el valor global de mercado de su colección.

Para estudiar el mercado, todos los coleccionistas llevan a cabo su propia investigación tanto *on-line* como *off-line* (sirviéndose de revistas, periódicos, catálogos de subastas, bases de datos de precios así como de otras fuentes), confiando igualmente en los conocimientos especializados de galeristas y de consultores de arte. Muchos de ellos subrayaron la importancia de los galeristas, tanto en términos de sus conocimientos especializados en sectores específicos como en estimular su interés en nuevos artistas o en la localización de obras importantes de artistas que ellos ya conocían.

La práctica totalidad de los coleccionistas entrevistados (y de los incluidos en la base de datos) realizaba sus compras tanto en galerías españolas como en galerías internacionales. En general, los coleccionistas eran de la opinión que las galerías españolas tenían buenos programas que incluían a artistas internacionales, si bien con frecuencia realizaban compras en otros sitios, bien aprovechando una oportunidad o de manera deliberada por ejemplo, para beneficiarse de los menores impuestos existentes en otros países de la Unión Europea o en los Estados Unidos. Todos los coleccionistas entrevistados asistían a ferias de arte, tanto en España (principalmente ARCO Madrid y Loop) como en el extranjero (las más citadas son las de Art Basel, Frieze London, Art Cologne, TEFAF y FIAC).

Los clientes solían primar a las galerías y las ferias para sus compras, aunque diferían en cuanto a lo prolongado o exclusivo de la relación que mantenían con las mismas. Algunos galeristas señalaron que en los últimos años habían apreciado una tendencia consistente en la reducción de la exclusividad con galerías concretas: “Algunas galerías importantes mantenían un monopolio con los mayores coleccionistas, pero eso está cambiando. Los coleccionistas ya no se van a comprometer con una única galería. Se comparte más y existe más colaboración, aunque eso también significa unos menores ingresos por galería.”

Tanto los coleccionistas como los galeristas señalaron que en el pasado, uno de los problemas del sector de las galerías en España había sido la falta de profesionalidad, si bien esa situación estaba cambiando gracias a un aumento del número de “galeristas profesionales”, de expertos, y al aumento de los conocimientos y la transparencia en el sector. Un coleccionista señaló que, en la actualidad, existen en España dos tipos de galerías bien diferenciadas:

“Los papeles de las galerías están cambiando y en estos momentos hay dos sistemas bien diferenciados: el primero corresponde a galerías internacionales, dinámicas y especializadas en el exterior, con un elevado grado de conocimiento internacional, que trabajan resueltamente para infundir nuevos intereses en sus clientes, en tanto que el segundo es el de los negocios muy locales, en los que los galeristas no han cambiado en años, que no tienen titulación alguna, que no hablan inglés, y cuyos clientes se van muriendo poco a poco, por lo que no pueden competir bien.”

Aunque la mayoría de los coleccionistas ha realizado compras en subasta en alguna ocasión, la mayor parte de ellos no recurre a este procedimiento como su primer canal de compras. Se señalaron muchas razones para explicar este comportamiento, incluyendo que los artistas que buscaban no aparecían en las subastas (especialmente aquellos que coleccionaban obra de artistas vivos) o que, por lo general, la gama de obras que salían a subasta en España era menos relevante para sus colecciones.

Ninguno de los coleccionistas entrevistados había realizado compras *on-line*, si bien se habían servido de canales online para investigar, comunicarse o realizar seguimientos de compras realizadas a vendedores *off-line* a quienes conocían bien. La mayoría de los coleccionistas comentó que, en el futuro, crecería la importancia de este canal para el comercio.



COMERCIO DE ARTE EN ESPAÑA Y FISCALIDAD³⁵

Los gobiernos nacionales se sirven de diferentes tipos de políticas para apoyar el mercado del arte: financiación directa o subvenciones, y ayudas indirectas vía impuestos y otros incentivos fiscales. Los incentivos fiscales ayudan a fomentar la inversión privada y a mantener las obras de arte en el país, bien estimulando a las personas o a las empresas para que realicen donaciones a los museos (lo que, al igual que sucede con las subvenciones, significa que los museos van a poder adquirir más arte y conservarlo en el país), o animando a la gente para que posea su propio patrimonio artístico y de ese modo se estimulen las inversiones en arte. En España los incentivos fiscales se aplican por lo general con ocasión de la adquisición, posesión o cesión de obras de arte, y están regulados, de un modo muy diverso, mediante una serie de leyes entre las que se incluye la Ley del Patrimonio Histórico de España, la Ley 49/2002, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo, en la legislación que regula cada impuesto específico y en una diversidad de normas de carácter autonómico. Seguidamente se analizan algunos de los impuestos más relevantes que afectan al coleccionismo privado.

IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

Por lo que se refiere al Impuesto sobre la Renta, en España hay tres incentivos que afectan a bienes del patrimonio histórico. El primero consiste en una deducción del 15% de cualquier inversión o gasto realizado para:

a) La adquisición de obras de arte del Patrimonio Histórico Español que sean de interés cultural para el Estado, realizadas fuera de España y reintegradas al país, siempre que las mismas sean declaradas de interés cultural o sean incluidas en el Inventario General en un plazo de un año, y se mantengan en territorio español, y en propiedad del tenedor de las mismas, durante un período de al menos cuatro años.

b) La conservación, reparación, restauración, difusión y exhibición de bienes que hayan sido declarados de interés cultural, siempre que reúnan los requisitos establecidos en la LPHE, en especial en lo relativo a determinadas obligaciones de acceso y exhibición pública.

c) La restauración y el mantenimiento de edificios, bienes inmuebles y bienes en España que estén protegidos en virtud de la legislación española o hubieran sido declarados Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.

La base de la desgravación no podrá ser superior al 10% de la base imponible del Impuesto sobre la Renta, no pudiendo cualquier exceso sobre el citado límite arrastrarse en su aplicación a ulteriores ejercicios.

En segundo lugar, existe igualmente una desgravación para todas aquellas donaciones realizadas a favor de entidades sin ánimo de lucro que reúnan unos determinados requisitos y que estén destinadas a la conservación, reparación y restauración de obras del patrimonio histórico. Tradicionalmente, los incentivos vinculados con la reparación y restauración de estos bienes se limitaba a las intervenciones llevadas a cabo por los propietarios de los mismos. Sin embargo, ya que el Estado ha reconocido la función social que cumplen estos bienes, y como quiera que muchos propietarios cuentan con unos recursos económicos escasos, se han desarrollado estos incentivos para promover la ayuda de terceros ajenos. Este nuevo régimen sobre donaciones no especifica qué finalidades concretas han

“En España los incentivos fiscales se aplican por lo general con ocasión de la adquisición, posesión o cesión de obras de arte”

de tener las donaciones, fijándose en el 25% de la donación, que puede serlo en efectivo o en especie (en cuyo caso la base de la desgravación vendrá dada por el valor de mercado del bien o del derecho objeto de la donación), no pudiendo superar la base de la desgravación el 10% de la base imponible del impuesto (junto con las desgravaciones de las inversiones a que antes se ha hecho referencia). En el supuesto de que las donaciones realizadas quedaran encuadradas dentro de una intervención o un programa prioritario de mecenazgo, los anteriores porcentajes y límites de desgravación podrían incrementarse hasta en cinco puntos porcentuales.

Por último, la misma desgravación del 25% es también de aplicación a las donaciones de obras de arte del patrimonio histórico que consten inscritas en el Registro General de Bienes de Interés Cultural o en el Inventario General de Bienes Muebles, así como a algunas donaciones de bienes culturales de “calidad garantizada”³⁶ a favor de determinados museos e instituciones artísticas. Las posibles plusvalías obtenidas con la donación de los bienes citados están igualmente exentas del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

La única cuestión fiscal que resta en relación con el Impuesto de la Renta versa sobre los impuestos que se adeudan con ocasión de la transmisión de obras de arte. La transmisión de una obra de arte puede dar lugar a una plusvalía o a una minusvalía, que vendrá dada por la diferencia existente entre el precio de adquisición de la obra (incluido el coste de la inversión, las mejoras realizadas y los gastos e impuestos propios de la adquisición) y el valor de transmisión de la misma, minorado por los posibles gastos e impuestos relevantes. Estas plusvalías tienen la consideración de rentas del ahorro y tributarían a un tipo comprendido entre el 19% (hasta un máximo de 6.000 €) y el 21% (por encima de 6.000 €)³⁷. Para calcular la plusvalía obtenida con ocasión de la transmisión, la Ley del Impuesto sobre la Renta establece una reducción (mediante la aplicación de unos coeficientes de reducción) relativa a bienes muebles adquiridos con anterioridad al 31 de diciembre de 1994. Esta reducción se aplicaría únicamente a la parte de la plusvalía generada hasta el día 20 de enero de 2006.

No obstante lo anterior, cuando la persona física comercia con obras de arte como actividad profesional, los ingresos procedentes de esta actividad se suman a la base general a los fines del impuesto, y quedarán sujetos a la aplicación de un tipo de gravamen progresivo cuyo máximo puede llegar, a partir del 2012, hasta el 56% en algunas Comunidades Autónomas.

IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Las sociedades también pueden llevar a cabo actividades de conservación, reparación, restauración, difusión y exhibición de obras de arte que formen parte del patrimonio histórico español y, de conformidad con la ley española, a las mismas también se les conceden una serie de desgravaciones. La normativa vigente en materia de Impuesto de Sociedades permite una serie de desgravaciones en términos idénticos a los del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. El porcentaje de desgravación será del 5,625% para 2011, del 3,75% para 2012 y del 1,875% para 2013, habiendo quedado eliminado en 2014. El importe de la desgravación queda limitado al 35% del total de la cuota del impuesto de sociedades que resulte a pagar en el ejercicio, y en el supuesto de que esta cantidad no fuera suficiente como para permitir

la aplicación de la deducción, el exceso podría arrastrarse a ulteriores ejercicios para la liquidación de impuestos en ejercicios ulteriores durante un plazo máximo de diez años.

En el caso de las donaciones, y cuando el donante tiene la consideración de persona jurídica, la desgravación del Impuesto de Sociedades será del 35% del importe objeto de donación, o del valor en libros del bien objeto de donación. La base de la desgravación no puede ser superior al 10% de la base imponible del ejercicio fiscal correspondiente, aunque los importes que superaran este límite, o que no pudieran desgravarse por resultar insuficiente el Impuesto sobre Sociedades que resultara pagadero en el correspondiente ejercicio fiscal, podrán aplicarse en los diez ejercicios siguientes.

Por último, otra consideración fiscal relativa a las empresas que poseen obras de arte o colecciones de arte es que, con carácter general, se entiende que las obras de arte no están sujetas a depreciación a efectos fiscales. Las autoridades fiscales entienden que las obras de arte, a diferencia de otros activos, no experimentan necesariamente ningún tipo de deterioro por el simple uso físico de las mismas ni por el mero transcurso del tiempo. Los gastos en que hubiera incurrido una sociedad en la conservación, reparación o restauración de una obra de arte no tienen la consideración de desgravables, debiendo sumarse al coste de adquisición de la obra de arte, como parte de la inversión mayor. Esta disposición ha hecho que, en algunos casos, los gastos de conservación y reparación, en lugar de ser directamente imputados a la sociedad propietaria del bien, se imputen, a efectos fiscales, a una entidad sin ánimo de lucro (una fundación) que depende de la correspondiente sociedad, y a la que se confía la gestión, conservación y difusión de la obra en cuestión.

IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO

El Impuesto sobre el Patrimonio es un gravamen progresivo que grava la fortuna neta total (activo menos pasivo) o el patrimonio de los contribuyentes, o un porcentaje de aquella parte de su patrimonio que supera un determinado nivel. No existe un impuesto de patrimonio que afecte a todos los países de la Unión Europea, aunque sí que se da este impuesto en algunos países europeos, como España, Francia, Grecia y Suiza. Nunca ha existido ni en el Reino Unido ni en los Estados Unidos y en los últimos años ha sido suprimido por numerosos países como Suecia, Austria o Alemania. Los argumentos en contra de este impuesto son que su mera existencia comporta una doble imposición (junto con el impuesto sobre las plusvalías y el impuesto sobre la renta), así como que desincentiva de un modo activo la creación de riqueza.

En España el patrimonio neto se grava con arreglo a una escala progresiva que va del 0,2% al 2,5%, que grava a todos aquellos contribuyentes cuyo patrimonio es superior a 700.000 euros. Por patrimonio neto se entienden todos los activos y derechos de naturaleza financiera propiedad de las personas físicas, una vez deducidas todas las cargas y gravámenes que puedan reducir el valor de los mismos, así como cualquier deudo u obligación de carácter personal.

En virtud de la Ley 4/2008, de 23 de diciembre, el Gobierno introdujo una exención temporal del 100% del impuesto por lo que, en la práctica, en España no se aplicó el Impuesto sobre el Patrimonio en los ejercicios fiscales de 2008 a 2010.

Sin embargo, conforme empeoraba la recesión en España y el Gobierno intentaba desesperadamente conseguir mayores aportaciones a los ingresos fiscales, el Real Decreto Ley 13/2011, de 16 de septiembre, aprobó la reintroducción de este impuesto, con carácter temporal y exclusivamente para los ejercicios 2011 y 2012.

En muchos de los países en los que se aplica un impuesto sobre el patrimonio, las obras de arte están total o parcialmente exentas del mismo, a cambio de exposiciones o préstamos públicos; no así en España donde, como norma general, es obligatorio incluir las obras de arte en el cálculo del patrimonio neto a su valor de mercado a la fecha de devengo del impuesto. Sin embargo, están exentas de tributación en tres supuestos concretos:

I. Cuando las obras de arte están incluidas en el Inventario General de Bienes Muebles del Patrimonio Histórico Español, o en el Registro de Bienes de Interés Cultural, o cuando tienen la consideración de bienes pertenecientes al Patrimonio Histórico de las Comunidades Autónomas.

II. Cuando su valor unitario es inferior a los mínimos señalados en la normativa de la LPHE (por ejemplo, inferior a 90.000 euros en el caso de pinturas y esculturas de menos de cien años de antigüedad, o inferior a 60.000 euros en el caso de pinturas de más de cien años de antigüedad). Estos límites en el valor de las obras obedecen a un intento de animar a aquellos coleccionistas que tienen obras valoradas en importes superiores a que las pongan en conocimiento de las autoridades culturales, para su inclusión en el Inventario General, lo que les permitiría obtener una exención.

III. Cuando han sido cedidas en depósito permanente, durante un período de tres años o más, a museos o instituciones culturales sin ánimo de lucro, para su exposición pública, con independencia del valor de las mismas, aplicándose la correspondiente exención únicamente mientras las obras se encuentren así depositadas.

Si bien esto permite la exención de un importante número de obras de arte, lo que a su vez confiere al arte un cierto estatus de forma preferente de posesión de la riqueza, estas exenciones no llegan tan lejos como las que se dan en países como Francia, en donde todas las obras de arte, y ya sea éste antiguo o contemporáneo, están exentas del Impuesto sobre el Patrimonio (que se aplica en 2010 con dos tipos, el 0,25% para los patrimonios superiores a 1,3 millones de euros, y el 0,5% para los patrimonios superiores a 3 millones de euros). Si bien la recuperación del Impuesto sobre el Patrimonio tiene en España un carácter temporal, no está nada claro qué pasará en el futuro. El último ejercicio en el que se aplicó este impuesto, el de 2008, permitió recaudar más de 2,1 miles de millones de euros de un total de un millón de contribuyentes, por lo que, a pesar de sus efectos negativos sobre la creación de riqueza y de la oposición política, se ha presentado como una herramienta política atractiva para permitir a España contrarrestar algunos de los desafíos más importantes de su presupuesto fiscal.

IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

Las obras de arte, al igual que otros activos, forman parte del patrimonio de cualquier contribuyente y por consiguiente están sujetas al Impuesto sobre Sucesiones y al Impuesto sobre Donaciones con ocasión de transmisiones a título lucrativo.

Cuando en razón de un fallecimiento, se produce la transmisión de una obra de arte, pueden resultar de aplicación importantes bonificaciones del impuesto.

“Dado que en las actuales circunstancias económicas los compradores son cada vez más sensibles a los precios, podría resultar difícil repercutir los crecientes incrementos de precios, y los galeristas ya han expresado su preocupación en tanto que, si incrementara los precios en la misma proporción del IVA, podrían perder ventas”

Cuando se produce una transmisión mortis causa de obras de arte a favor del cónyuge, los descendientes o hijos adoptados del causante y dichos activos están exentos del impuesto español sobre el patrimonio por cumplir con los requisitos comentados en el apartado anterior, cabe aplicar una reducción del 95% de su valor a la hora de determinar la base imponible del Impuesto sobre Sucesiones. No obstante lo anterior, la aplicación de este beneficio fiscal está sujeta a que la obra en cuestión siga siendo propiedad de los herederos durante un período de diez años contado a partir del fallecimiento del causante.

Cabe la aplicación de una reducción semejante en las transmisiones gratuitas *inter vivos* (donaciones) de obras del patrimonio histórico, en las mismas condiciones, a favor del cónyuge, los descendientes o los hijos adoptados. También en este caso, y para mantener el citado beneficio fiscal, el donatario debe conservar la obra de arte durante un período de diez años a contar desde la fecha de la escritura de donación.

IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

El tratamiento de las obras de arte a efectos de IVA difiere notablemente del que se aplica a cualquier otra actividad comercial en la Unión Europea. Como quiera que el comercio de obras de arte se produzca principalmente en mercados secundarios, un IVA general sobre el volumen de las transacciones llevaría a una carga fiscal acumulativa cada vez que se produce la venta de una obra de arte. Para minimizar los efectos nocivos que esta circunstancia podría suponer para el mercado, la Directiva 7 en materia de IVA (Directiva del Consejo 94/CE) estableció un sistema armonizado en materia de IVA para las obras de arte, así como un régimen especial (el comúnmente denominado “régimen de usados”) para el comercio de arte que introdujo una fiscalidad sobre el margen, o nivel de beneficio, en vez de sobre el precio íntegro de la venta. En el ámbito de este régimen especial se aplica el principio de tributación en origen, en lugar del principio de destino que se aplica a la inmensa mayoría de los demás bienes.

El IVA se aplica en España con tres tipos diferentes, el IVA general del 18% (incrementado desde el 16% a partir de 2010), el IVA reducido del 8% y el tipo superreducido que es del 4%. En julio de 2012 se anunció que tanto el tipo general como el reducido aumentarían hasta un 21% y un 10% respectivamente a partir del 1 de septiembre de 2012³⁸. El tipo general de IVA se aplica a la mayor parte de las ventas de arte en España, al 21% desde Septiembre 2012, este aumento al 21% ha situado los tipos entre los cinco más altos de Europa, con tipos más altos que los de los principales mercados del arte, tales como el Reino Unido (20%), Francia (19,6%), los Países Bajos y Alemania (ambos 18%)³⁹.

En determinadas ventas se aplica un tipo superreducido del 4%, por ejemplo en las ventas de libros y periódicos, y son muchos los agentes del mercado del arte (tanto en España como en el resto de Europa) que entienden que este tipo debiera aplicarse también a las obras de arte, como reconocimiento de sus notables características públicas y a las positivas externalidades que generan.

También hay algunas otras excepciones al tipo general de IVA para las ventas de arte. Las ventas de obras de arte originales realizadas directamente por el artista estaban sujetas al tipo reducido del IVA, que es del 8%. En este supuesto, y cuando el comprador era un negocio, un profesional o una sociedad, debía practicar una retención del 15%

“La legislación DPR fue concebida como un paso más hacia una implantación general del canon a favor de los artistas. Sin embargo, países como los Estados Unidos, China, Suiza y muchos otros se oponen firmemente a este gravamen; así pues, la distorsión del mercado interior que se daba en el mercado del arte de la Unión Europea ha sido sustituida por una distorsión de carácter internacional”

sobre el precio, en concepto de retención a cuenta del impuesto sobre la renta (en caso de que el artista no tuviera la consideración de residente, la retención sería del 24%, a partir de 2012, y del 24,75% a partir de 2013). Con la nueva normativa del IVA aplicable a partir del 1 de septiembre de 2012, los artistas también deberán repercutir el IVA al tipo general (21%), aumentando sustancialmente la carga tributaria sobre estas ventas.

Del mismo modo, cuando sea una persona física privada (excepción hecha del artista) quien venda la obra de arte, la operación no quedará sujeta al IVA, sino al Impuesto de Transmisiones Patrimoniales Onerosas (TPO) al 4% sobre el precio de venta. El comprador es el contribuyente responsable de este impuesto, y está obligado a su declaración y liquidación.

Por último, y como ya se indicó anteriormente, en determinadas condiciones las galerías y las casas de subastas pueden aplicar el régimen de usados a las ventas de arte. A este sistema tienen acceso los revendedores de bienes muebles de segunda mano, obras de arte, artículos de colección y antigüedades, y, de acuerdo con el mismo, se repercute IVA al tipo general del 18%, pero sólo sobre el margen de la operación y no sobre el precio íntegro final. La aplicación del régimen de usados determina la no deducibilidad del IVA que el revendedor hubiera soportado (en su caso) por la adquisición del bien. Por ello, las galerías y las casas de subastas pueden optar por aplicarlo, o no aplicarlo, operación por operación en función de cuál sea la opción más rentable.

Muchas de las personas entrevistadas, pertenecientes al mundo del comercio español de arte, se han quejado a propósito del IVA, lo que en gran medida puede obedecer al reciente incremento de tipos (subida del 16% al 21% y, en algunos casos, como las importaciones y las ventas directas de los artistas, el efecto del incremento se ha multiplicado al aplicarse en todo caso el tipo general frente al reducido que se aplicaba hasta ahora, es decir, un incremento del 8% al 21%), y de posibles nuevos aumentos en un futuro próximo. Dado que en las actuales circunstancias económicas los compradores son cada vez más sensibles a los precios, podría resultar difícil repercutir los crecientes incrementos de precios, y los galeristas ya han expresado su preocupación en el sentido de que si incrementara los precios en la misma proporción del IVA, podrían perder ventas. De los responsables de casas de subastas entrevistados, el 66% manifestó que esta subida tuvo un efecto muy negativo en su negocio, en tanto que el 91% de los galeristas habló también de efectos negativos.

A pesar de los efectos negativos del IVA, atendiendo a un contexto más amplio como el europeo, es importante señalar que España ha tenido uno de los tipos generales de IVA más bajos de la Unión Europea. Sin embargo, el aumento al 21%, coloca a España en la mitad superior de la clasificación del IVA de los países europeos, junto con países como Italia y Portugal (ambos también al 21%), Suecia y Dinamarca (con un 25% cada uno). El gobierno ya había señalado previamente que el IVA español tendría que subir al 20% en 2013, pero el empeoramiento de la situación económica obligó a llevar a cabo el aumento antes de lo previsto. Existen planes para aumentos del IVA similares en otros Estados miembros a lo largo de 2012 y 2013, incluyendo los Países Bajos (del 19 al 21% a finales de 2012) e Italia (del 21% al 23% en 2013), debido a que los gobiernos europeos siguen enfrentándose a un empeoramiento de las crisis de la deuda.

De acuerdo con los últimos datos disponibles en Eurostat sobre el conjunto

“El principal argumento económico contra este canon es que sobre el artista recae el derecho a percibir una parte del precio de la reventa incluso en el supuesto de que la reventa de la obra se hiciera con pérdidas (...) el vendedor se ve obligado también a abonar un impuesto adicional, con independencia de si obtiene o no algún beneficio con la venta”

de la Unión Europea, a pesar de recaudar el quinto volumen más importante de la Unión Europea en concepto de IVA, España tenía los menores ingresos por IVA, expresados en porcentaje del PIB, de todos los Estados (con el 5,5% frente a la media de la Unión Europea que fue del 6,9%). También cabe señalar que si bien los gobiernos pueden modificar los tipos del IVA, únicamente pueden hacerlo con referencia a unos mínimos estrictos, no pudiendo modificar ni la estructura del impuesto ni al objeto de aplicación del mismo. Así pues, no sería posible establecer con carácter únicamente nacional un IVA cultural o un nuevo sistema como éste para el arte.

DERECHO DE PARTICIPACIÓN EN LA REVENTA DE LOS ARTISTAS (DPR)

El derecho de participación en la reventa de los artistas, o “droit de suite”, es el derecho que se otorga a los artistas y sus derechohabientes a recibir un determinado porcentaje cada vez que se procede a la reventa de su obra (es decir, con ocasión de cada venta posterior a la primera venta de la obra). El DPR se introdujo por vez primera en Francia en los años veinte, a la vista de la evidente injusticia que se producía cuando las obras de los artistas muertos en la 1ª Guerra Mundial veían aumentar considerablemente sus precios tras el fallecimiento de los mismos mientras sus familias languidecían en la pobreza. Esta idea se fue ampliando hasta entenderse que el artista debía participar del creciente valor de su arte⁴⁰.

La primera vez que la Comisión Europea propuso una directiva sobre el DPR fue en 1996, al objeto de eliminar la distorsión existente en el mercado interno que venía dada por las diferentes formas en que se aplicaba este derecho en los diferentes Estados, y la inexistencia del mismo en otros. Debido a esta diferencia, existía la posibilidad de que se diera una desviación del comercio para alejarse de aquellos países que hubieran instaurado ese derecho, como España, Francia y Alemania, y aproximarse a aquellos en los que no se había instaurado, como el Reino Unido y los Países Bajos. En ese momento en la Unión Europea, en 11 de los 15 Estados miembros originales ya existía ese derecho, aunque solo era de aplicación efectiva en ocho de ellos. El Reino Unido, Irlanda, los Países Bajos y Austria no habían tenido nunca antes legislación en materia de derechos de reventa. Para crear un campo de juego equilibrado, se decidió que el DPR debía de aplicarse de manera uniforme en toda la Unión Europea o abolirse en todos los Estados miembros. La Comisión optó por la primera de las opciones porque era poco probable que la última de ellas consiguiera atraer un respaldo mayoritario. En 2001, el Consejo aprobó la Directiva 2001/84/CE, que se introdujo en el conjunto de la Unión Europea el 1 de enero de 2006.

En los términos originales de la Directiva de la Unión Europea, el DPR faculta a los artistas vivos del campo de las artes visuales, así como a los herederos de estos durante un período de setenta años a contar desde el fallecimiento del artista, a percibir un porcentaje del precio de reventa de sus obras tras la venta original, y siempre que se produzca la reventa de la misma por parte de galerías o casas de subastas comerciales. Así pues, este derecho solo se aplica a los mercados de arte moderno y contemporáneo que son, de lejos, los sectores predominantes del mercado español del arte.

La Directiva permite la introducción de cánones sobre la base de una escala móvil que arranca en el 4% para las obras de arte de importe superior a 3.000 euros, y que llega al 0,25% para obras de valor igual o superior a 500.000 euros, con un

límite máximo de pagos por canon de 12.500 euros. Esta limitación del canon significa que no se aplica ningún gravamen adicional cuando el precio de venta supera, aproximadamente, los dos millones de euros. En España, el sistema se aplica ahora a todas las obras de valor superior a 1.200 euros (menos que el mínimo más elevado de 3.000 euros permitido en virtud de la Directiva, con lo que el gravamen es aplicable a una gama de ventas mucho más amplia).

La Directiva es de aplicación a todas las reventas profesionales, pero no se aplica a las reventas de personas físicas que actúan de manera particular, sin la intervención de un profesional del mercado del arte, ni tampoco a las reventas privadas a favor de museos sin ánimo de lucro y abiertos al público. La fecha límite para la aplicación de la Directiva en los Estados miembros fue la del día 1 de enero de 2006, para beneficio de los artistas vivos, y ha sido introducida en enero de 2012 en toda la Unión Europea, para los herederos y las sucesiones de los artistas ya fallecidos.

Al igual que sucede con otras directivas de la Unión Europea, esta legislación fue concebida como un paso más hacia una implantación general del canon a favor de los artistas, y el artículo 7 de la Directiva encarga a la Comisión Europea que negocie un acuerdo internacional sobre el derecho de participación en las reventas. Sin embargo, países como los Estados Unidos, China, Suiza y muchos otros se oponen firmemente a este gravamen y es improbable que tan siquiera lleguen a sopesar su implantación en un futuro próximo⁴¹; así pues, la distorsión del mercado interior que se daba en el mercado del arte de la Unión Europea ha sido sustituida por una distorsión de carácter internacional.

Los economistas han criticado duramente el DPR, esgrimiendo como principal argumento que el canon sobre la reventa lo único que hace es reducir el precio de venta inicial de las obras de arte. Cuando un potencial cliente sabe que tiene que pagar un impuesto sobre la obra y que el artista conserva unos derechos sobre la misma, sencillamente bajará el precio subyacente que esté dispuesto a pagar por la misma. Esto hace que parte del riesgo relativo al precio futuro de la obra de arte pueda volverse contra el artista de modo que los artistas de éxito saldrán ganando con el DPR en tanto que los de menos éxito saldrán perdiendo con el DPR. La mayoría de los artistas vivos nunca revende obras de arte, y de hacerlo lo hacen solo al final de su carrera, salvo los de mucho éxito.

Ha habido artistas que se han opuesto públicamente a la introducción del DPR, por cuanto el mismo representa una intrusión en su derecho de vender su obra en los términos que elijan. De acuerdo con la Directiva, este derecho es inalienable, de modo que el artista no es libre para renunciar a él, lo que le impide negociar los términos de una venta, y le sitúa en una posición injusta en comparación con actores, novelistas y otros artistas, que gozan de libertad para renunciar a sus derechos.

Quizá el principal argumento económico contra este canon es que sobre el artista recae el derecho a percibir una parte del precio de la reventa incluso en el supuesto de que la reventa de la obra se hiciera con pérdidas. Dicho de otro modo, un inversor puede incurrir en pérdidas en una determinada inversión y venta de una obra y aun en ese caso seguir teniendo que pagar el canon. Es decir, además de tener que soportar un coste de oportunidad del capital que ha tenido inmovilizado en la inversión a lo largo del tiempo, el vendedor se ve obligado también a abonar

un impuesto adicional, con independencia de si obtiene o no algún beneficio con la venta. Esto actúa como un potencial desincentivo financiero que podría hacer que los compradores invirtieran menos en arte y más en otros tipos de activos que no soportan ese tipo de gravámenes.

Por último, y tal como ya se señaló anteriormente, otro evidente argumento económico en contra del gravamen es que si bien la intención de la Directiva era la de suavizar las posibles distorsiones de competencia en el seno de la Unión Europea, lo hace a costa de la desventaja añadida de dejar a todos los Estados miembros en una situación nada competitiva frente a países de fuera de la Unión Europea en los que no se aplica este gravamen.

El mercado español del arte se ha mostrado muy crítico con este gravamen, igual que ha sucedido en toda Europa, tanto en términos de su concepción y aplicación como de los efectos del mismo. En la actualidad se teme que la extensión del gravamen en 2011 a los herederos del artista en toda la Unión Europea pueda apartar los flujos comerciales de Europa, en especial en las obras de mayor valor del sector moderno del mercado de obras de bellas artes al que en la actualidad se aplica.

Los costes de administración de este derecho también pueden resultar elevados, estimándose en aproximadamente unos 200 euros al mes⁴² lo que puede constituir una pesada carga para los pequeños negocios, tanto de tiempo como de dinero. Estos costes son, en conjunto, proporcionalmente más elevados en España que en muchos de los demás mercados de arte de Europa, en razón del muy elevado porcentaje de ventas de arte contemporáneo y moderno. Los galeristas también se han quejado del denominado “efecto cascada” que tiene el DPR, por el que cada operación que se realice por parte de una casa de subastas o de una galería, está sujeta al canon respecto del importe íntegro del precio de venta. A diferencia del mecanismo del IVA, que permite a un galerista compensar el impuesto soportado en la compra con el impuesto repercutido en la venta, el canon de reventa se paga sobre la totalidad del precio de venta con ocasión de cada venta, sin tener en cuenta el margen de beneficio. Es habitual que el mercado del arte comporte una serie de operaciones en cadena entre personas físicas privadas y el comprador final. Tal como están las cosas, un marchante de la Unión Europea que adquiriera una obra en una subasta pagaría el canon con ocasión de la compra y tendría que pagarlo de nuevo con ocasión de la reventa. Si la venta la realiza a otro marchante, puede darse el caso de que haya que pagar el canon, sobre una misma obra, en tres ocasiones. Al 4% por operación, en las ventas de importe inferior a 50.000 euros, el DPR puede llegar a suponer hasta un 12% en las ventas, lo que constituye un desincentivo para que las galerías realicen ventas en el seno de la Unión Europea.

De todos aquellos a los que les afecta el DPR⁴³, el 100% de las casas de subastas y el 83% de los galeristas entendía que había tenido unos efectos negativos en su negocio. Los coleccionistas también señalaron que si bien estaban conformes en parte con el principio del derecho en cuestión (el de que el artista debiera participar en el valor creciente de su obra que se venda en el futuro), su diseño se ha traducido en un resultado negativo en el sentido de que incluso aunque incurrieran en una pérdida en la ulterior venta de una obra, estarían obligados a pagar un canon al artista. Para algunos, con el paso del

tiempo esto podría llegar a deteriorar las relaciones entre artistas, coleccionistas y mecenas del mercado del arte contemporáneo, al exigir una parte incluso cuando los coleccionistas pierdan dinero.

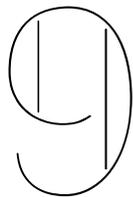
MERCADO SUMERGIDO

Muchas de las personas entrevistadas señalaron cuestiones serias relativas a la denominada economía sumergida que se da en el mercado español del arte. Un experto en el sector calculaba que este mercado no declarado, podría llegar a representar hasta un 25% adicional, en términos de valor, de las transacciones legales del mercado. Algunos responsables de casas de subastas, así como algunos galeristas observaron que, en el mercado del arte se realizaron en el pasado muchas operaciones privadas en metálico que no se declaraban, no obstante, creen que en los últimos tres o cuatro años el mercado ha pasado a estar más controlado.

En un intento por controlar la actividad del mercado sumergido, de mantener los ingresos fiscales y de impedir que los delincuentes se sirvan de negocios legales para ocultar los beneficios de sus actividades criminales, en la mayoría de los países, e incluso a nivel de la Unión Europea, se han puesto en marcha ciertas normativas para impedir el blanqueo de capitales. Si bien una gran parte de esta reglamentación establece una serie de requisitos específicos para las instituciones financieras, por lo que se refiere al mercado del arte, esta reglamentación se centra especialmente en los denominados “*galeristas de alto valor*” que en una única transacción aceptan pagos en efectivo por encima de un determinado valor. En el ámbito de la Unión Europea, existen obligaciones de *due diligence* para las transacciones en efectivo que sean superiores a 15.000 € de conformidad con lo que establece la Tercera Directiva sobre el Blanqueo de Capitales de 2005. Algunos países como el Reino Unido han mantenido este umbral relativamente alto, en tanto que España mediante la Ley 10/2010 de Prevención del Blanqueo de Capitales y de la Financiación del Terrorismo, ha establecido que esta reglamentación se aplique con unos umbrales mucho más bajos: de 3.000 euros para las instituciones financieras y de 8.000 euros para las instituciones no financieras⁴⁴. Las galerías en España son consideradas de alto riesgo, en relación con las actividades del mercado sumergido, ya que actúan en un sector de bienes de gran valor, por lo que quedan sujetos al umbral inferior. De conformidad con esta ley, en las operaciones de importe superior a 3.000 euros los galeristas han de exigir y registrar la identidad del comprador con independencia de que este pague en efectivo o a crédito. Cuando la compra la realiza una persona jurídica, el marchante viene obligado a solicitar identificaciones individuales, la documentación de la sociedad así como una autorización escrita para la adquisición de la obra. Por consiguiente, esta reglamentación puede actuar como un importante elemento disuasivo para muchos compradores, caso de aplicarse, haciendo que sean más difíciles las negociaciones para las galerías y aumentando considerablemente la documentación propia de las operaciones.

Las galerías también están obligadas a informar a la administración de cualquier “operación con indicios de irregularidad”. En España, las operaciones con indicios de irregularidad son aquellos hechos u operaciones en los que existan indicios de relación con el blanqueo de capitales, así como aquellos otros que muestren

una falta de correspondencia ostensible con la naturaleza, volumen de actividad o antecedentes operativos de los clientes, o en los que no se aprecie justificación económica o de negocio legítima. Todas estas operaciones han de comunicarse al Servicio Ejecutivo de la Comisión de Prevención del Blanqueo de Capitales e Infracciones Monetarias (SEPBLAC). La comunicación de estas operaciones por parte de terceros se ha visto incentivada y tanto los galeristas como los empleados pueden ser perseguidos de oficio en caso de que no comuniquen haber sido testigos de la ejecución de las mismas.



EL IMPACTO ECONÓMICO DEL MERCADO ESPAÑOL DEL ARTE⁴⁵

El mercado del arte realiza una importante aportación a la economía española, en términos de empleo y competencias profesionales generadas, así como mediante el gasto conexo por la actividad comercial que genera. El mercado del arte y antigüedades español está integrado por algo más de 3.625 negocios, cuyo núcleo central, el del sector de las bellas artes, está formado por unas 650 empresas. El mercado del arte emplea, con cálculos conservadores, a 11.625 personas (el 90% de las cuales en el sector de galerías), pero también respalda el empleo en una variedad de negocios auxiliares, muchos de los cuales son nichos de servicios muy especializados, especialmente vinculados al mercado y que sin este no existirían.

EMPLERO EN EL SECTOR DE LAS SUBASTAS

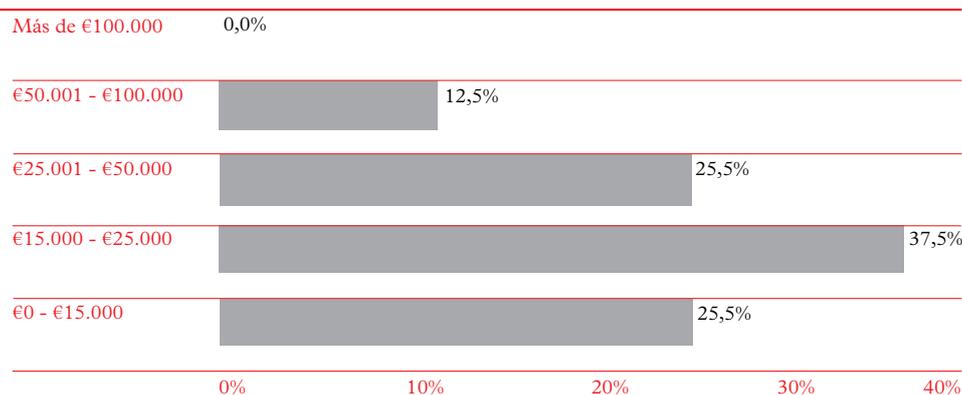
Como ya se indicó anteriormente, si bien hay casi 125 casas de subastas que en algún momento venden arte, el núcleo fundamental está formado por unas 50 casas de subastas bien consolidadas que únicamente venden arte y antigüedades. En 2011, y de acuerdo con los resultados del estudio, la plantilla media de las casas de subastas españolas era de nueve personas, si bien oscilando entre casas con un único empleado y casas con hasta 26 empleados. A pesar de la deteriorada situación económica de España, con una tasa del desempleo del 24% en 2012, las tres cuartas partes de las casas de subastas incluidas en el estudio aumentaron su plantilla en 2011 respecto de 2010. En el mercado internacional, las casas de subastas de máximo nivel y de mayor tamaño, como Christie's o Sotheby's, llegan a emplear hasta 2.500 personas en sus empresas internacionales de alcance mundial, y en las casas de subastas de segundo nivel en 2011 la plantilla media fue de 24 personas.

El sector de las subastas es un sector equilibrado en términos de género, con un 51% de hombres y un 49% de mujeres, frente a los datos de empleo generales en los que el 55% son hombres⁴⁶. Los empleados de este sector suelen ser, predominantemente, empleados a tiempo completo, el 65%, siendo el restante 35% empleados a tiempo parcial. Esta tasa de empleo a tiempo parcial es notablemente superior a la que se da en el mercado laboral en general (que es del 12%), pero se corresponde bien con los datos de las casas de subastas de segundo nivel, a nivel mundial, que a nivel global en 2011 presentaron una tasa del 31%. También es ligeramente superior a la del sector español de la cultura, que se situó algo por debajo del 22%⁴⁷.

De media, el 73% de las personas que trabajan en el sector de las subastas en España tenía un título universitario u otra cualificación equivalente. Este porcentaje es notablemente superior al de la población adulta en general, en la que el porcentaje de titulados universitarios era del 27%, o del 38% si se incluyen las cualificaciones profesionales o técnicas de nivel superior. A su vez, es mayor que la que se da entre los trabajadores del sector español cultural, que es del 55%, y por encima de la registrada para las casas de subastas de arte de segundo nivel, que fue del 57%.

A pesar de estos elevados niveles de formación, la figura 22 muestra que el 88% de los empleados del sector de las subastas tuvo unos ingresos inferiores a 50.000 euros, y que el 62% ganó menos de 25.000 euros. El salario medio en España es de aproximadamente 22.200 euros, y ligeramente superior cuando se trata de servicios profesionales (25.175 euros)⁴⁸, lo que significa que la mayor parte de las personas que trabajan en este sector tienen unos ingresos equivalentes o inferiores al sueldo medio, a pesar de presentar unos niveles de formación proporcionalmente superiores.

FIGURA 22
*Distribución salarial –
 Casas de subastas de arte
 en 2011*



Fuente: © Arts Economics (2012)

EMPLEO EN EL SECTOR DE LAS GALERÍAS

La mayor parte de los negocios de las galerías españolas están constituidos por pequeñas empresas en las que trabajan, de media, tres personas. (Las plantillas incluidas en el estudio oscilaban entre una y once personas.) En 2011, el 17% eran comercios individuales y el 42% trabajaba solo o en una asociación de tan solo dos personas. De acuerdo con los galeristas entrevistados, es habitual que los propietarios de una galería trabajen en la misma y con frecuencia asuman directamente la responsabilidad de las ventas, en vez de delegar esta responsabilidad en un equipo de ventas o en unos directores, como suele suceder en las galerías de mayor tamaño de cualquier lugar. A pesar de la crisis económica existente y del desempleo creciente, la mayoría de las galerías (el 66%) ha mantenido estables sus plantillas desde 2010, y el 16% ha aumentado la plantilla de su negocio (por lo general en una persona).

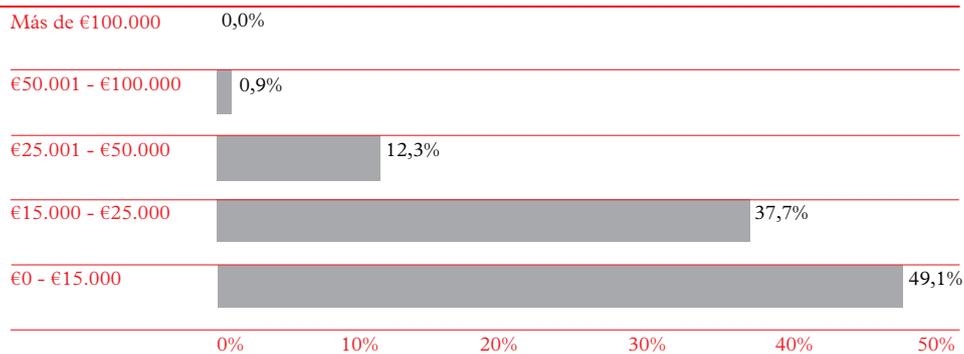
A diferencia de lo que sucede en el sector de galerías del resto del mundo, con mayor participación masculina (la media de hombres es del 53%), el equilibrio en términos de sexo en España se inclina a favor de la participación femenina con un 53% (y con un 55% en empresas de más de una persona). Estos porcentajes son notablemente superiores a los que se dan en el mundo laboral español, y entre las galerías de otros países europeos, como Francia o Italia (que en 2011 tuvieron unas tasas del 43% y el 38% respectivamente).

Al igual que en el sector de las subastas, la mayoría de los galeristas son empleados a tiempo completo, en tanto que el empleo a tiempo parcial en 2011 fue del 25% de media. Esta cifra es similar a la media internacional de las galerías en 2011 y, también en este caso, es superior a la del mercado laboral general español.

Los galeristas tienen un nivel de formación elevado y, de media, el 78% de ellos posee títulos de formación universitaria. Esta media es notablemente superior a la mundial de las galerías, que es del 62%, y tal como se señaló anteriormente, es muy superior a la media general del mundo laboral en España o en la Unión Europea.

La distribución de ingresos del sector de las galerías pone de manifiesto que estos están todavía más sesgados hacia el tramo inferior que las casas de subastas, ya que casi la mitad de ellos ganan menos de 15.000 euros, lo que está notablemente por debajo del salario medio, y el 87% de ellos gana menos de 25.000 euros. Estos datos ponen de manifiesto, por lo tanto, que éste sector está mal retribuido atendiendo a sus elevados niveles de formación.

FIGURA 23
*Distribución salarial –
 Galerías de arte en 2011*

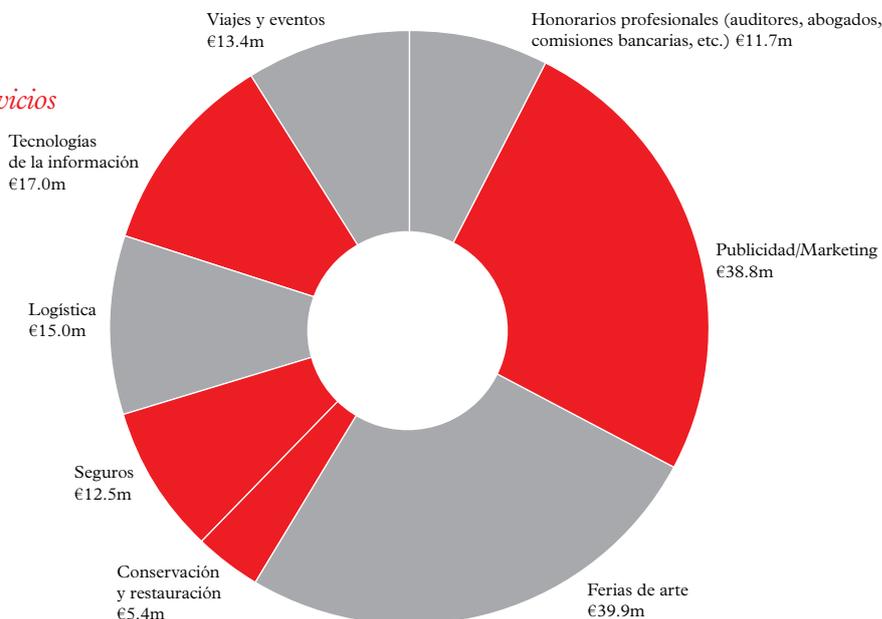


Fuente: © Arts Economics (2012)

**OTROS
 EFECTOS
 ECONÓMICOS**

El mercado del arte, además de generar más de 11.125 puestos de trabajo de gran cualificación en galerías y casas de subastas de toda España, también genera importantes ingresos y puestos de trabajo a través de una serie de industrias auxiliares y sectores de apoyo que se utilizan en la actividad comercial. Se calcula que en 2011 el mercado español del arte gastó 154 millones de euros en toda una serie de servicios externos de asistencia directamente vinculados con sus negocios. En la figura 24 se muestra un desglose de este gasto entre las diferentes categorías. El gasto en ferias de arte, aun imputable únicamente a las galerías, fue el mayor componente, ligeramente por debajo de los 40 millones de euros, seguido por los gastos de publicidad y comercialización, por importe de 39 millones, el 20% de los cuales es imputable a las casas de subastas. La incidencia global en el empleo de este gasto adicional, en términos de empleos a tiempo completo equivalentes, se calcula que está en torno a los 7.000 empleos.

FIGURA 24
*Gasto del comercio
 español de arte en servicios
 auxiliares en 2011*



Fuente: © Arts Economics (2012)

Tal como ya se apuntó, el mercado del arte funciona cada vez más movido por los eventos, y en estos momentos también es un catalizador importante de eventos locales, como ferias de arte, que tienen unos efectos indirectos muy positivos en términos de generación de ingresos y de empleo para las ciudades que los acogen. La cifra de 40 millones de euros que se facilita en la figura 24 es una estimación del gasto de las galerías en exhibiciones en ferias, pero no incluye el elevado importe del gasto y de la actividad económica correspondientes generados por eventos como ARCO Madrid en España, que provoca una rápida afluencia de visitantes de alto nivel de renta, que realizan importantes desembolsos, no solo en las propias ferias sino en los demás servicios locales como hoteles, restaurantes, transportes así como en diferentes comercios minoristas y empresas de servicios.

La feria de arte mantiene igualmente muchos vínculos positivos con otros sectores importantes de la economía española, especialmente con el del turismo. El turismo cultural es uno de los sectores de más rápido e importante crecimiento del sector turístico, y el comercio de arte constituye un elemento importante en la promoción de España como destino turístico. En 2011, y tomando en consideración las aportaciones tanto directas como indirectas, los viajes y el turismo aportaron 160 mm de euros (o el 15%) al PIB español, generando aproximadamente 2,3 millones de puestos de trabajo. Si bien durante años España ha optado por un modelo de turismo más tradicional de sol y playa, en los últimos años se ha apreciado un creciente interés en la promoción del país como destino importante para los turistas de turismo cultural, que son turistas de un elevado nivel de gasto. Se calcula que al menos el 51% de todos los turistas extranjeros han llevado a cabo algún tipo de actividad cultural durante sus vistas a España, y el 14% de los turistas extranjeros (o aproximadamente 7,5 millones de personas) indicaron alguna motivación de carácter cultural como principal razón de su viaje a España. Se calcula también que tan solo este grupo realizó un gasto de al menos 6 mm de euros en la economía en 2010⁴⁹. Se calcula que España posee una cuota de más del 8% del mercado mundial de turismo cultural⁵⁰, y un intenso panorama artístico formado por museos públicos, subastas, galerías y eventos es un elemento fundamental del sector cultural.

Además de ser un empleador directo de gran valor y de respaldar indirectamente un importante número de puestos de trabajo en las industrias auxiliares, el mercado del arte también tiene importantes efectos multiplicadores en la economía. Cuando aquellos que desarrollan su actividad en el mercado, y aquellos otros que lo hacen en las industrias auxiliares generadas por el mercado del arte, gastan lo que han ingresado (en forma de sueldos, salarios, beneficios, rentas y dividendos) en la adquisición de bienes y servicios en España, también así se están generando ingresos y empleo en una amplia gama de industrias de todo el país. Estas ramificaciones positivas que se extienden por toda la economía funcionan como una reacción en cadena como efecto “multiplicador”. Es decir, un resultado de la incidencia directa e indirecta del mercado del arte son los mayores ingresos que se generan en la economía (a partir de un mayor empleo), y una parte de estos mayores ingresos se volverá a gastar nuevamente en otros bienes y servicios, muchos de ellos no vinculados con el comercio de arte. De modo que por cada euro nacido del mercado del arte, se genera en la economía

más de un euro. Las estimaciones sobre el tamaño de este multiplicador varían en los estudios que analizan la relación input/output y van de entre dos y tres en el arte y hasta más de diez en un sector de elevado valor como el turismo.

APORTACIÓN FISCAL

Otra vía significativa a través de la cual el mercado del arte realiza su aportación a la economía española es a través de los impuestos y tasas que se pagan directamente al Estado con ocasión de las ventas, los ingresos y los beneficios. En la tabla 22 se muestra una estimación altamente conservadora del total de ingresos vía impuestos generados por el mercado español del arte. En 2011 se devengaron al Estado al menos un total de 128 millones de euros en concepto de Impuesto de Sociedades, Impuesto sobre la Renta e IVA neto, por encima de lo devengado en 2010 (en un 0,4%), debido en gran medida a la subida del IVA del 16% al 18%.

TABLA 15
Estimación de la contribución fiscal del mercado español del arte (en millones de euros)

Aportaciones fiscales	2010	2011
Impuesto de Sociedades	€31,4	€29,8
Impuesto sobre la Renta	€64,0	€64,0
IVA neto (IVA repercutido menos soportado)	€26,1	€27,4
IVA de importación (Sólo en importaciones extracomunitarias)	€6,1	€6,9
Total	€127,6	€128,1

Fuente: © Arts Economics (2012)



PERSPECTIVAS Y RECOMENDACIONES

A pesar de haber duplicado prácticamente su tamaño en los últimos diez años, el mercado español del arte es relativamente pequeño en comparación con sus homólogos europeos e internacionales. Representa menos del 1% a nivel mundial, cuota que además es inferior al peso de la economía española, que superó el 2% del PIB mundial en 2011. Una constante en los comentarios de los miembros del mercado del arte es que, aunque España cuente con un número relativamente elevado de habitantes con rentas altas, la “cultura del coleccionismo” parece haber quedado relegada a otros mercados más desarrollados a lo largo de la última década. Asimismo, en estos últimos tiempos, el mercado ha tenido que hacer frente a unas circunstancias económicas en acelerado deterioro, que han sido desproporcionadamente más severas en España que en muchos otros Estados de la Unión Europea. Tanto los galeristas como los responsables de casas de subastas citaron el casi estancamiento del mercado del arte, provocado por la crisis económica española, como uno de los principales retos de los últimos años, con una permanente falta de liquidez que ha desembocado en una contracción originada por la demanda. Los compradores, ante la incertidumbre del futuro económico, redujeron su gasto en artículos de lujo, incluido el arte, en un momento en que la oferta era relativamente abundante, sobre todo en arte contemporáneo.

Mientras que durante la crisis económica el mercado mundial de arte registró un mejor comportamiento que el de otros sectores, ya que los inversores buscaban activos de valor tangible a largo plazo, algunos galeristas comentaron que en España los coleccionistas todavía no habían interiorizado la idea del arte como un refugio seguro para sus inversiones al que podría haberse recurrido para diversificar el riesgo, tal y como habían hecho otros compradores más “sofisticados” de otros mercados. En España, en un contexto con factores como un IVA en aumento y unos ingresos discrecionales en disminución, sin la existencia de programas activos destinados a fomentar la propiedad de obras de arte como una forma potencial de posesión de riqueza ni a estimular la inversión en arte a nivel institucional o corporativo, el mercado podría estar en peligro de permanecer estancado, a pesar de su sólida recuperación a nivel mundial.

El arte, por su propia naturaleza, sigue al dinero; pero tanto el arte como el dinero siguen a los incentivos fiscales, que son los que han convertido ciudades ricas con los mejores incentivos fiscales (o menores cargas fiscales) en los centros artísticos por excelencia, como es el caso de Nueva York, Hong Kong y Londres. Aunque sí que existen unos pocos incentivos fiscales para los coleccionistas del patrimonio artístico más antiguo en España, el predominio de los sectores contemporáneo y moderno implica que estos sean a menudo inaccesibles para la mayoría de coleccionistas. El mercado del arte también está dominado por las ventas a través de los ejes o centros de distribución de los mercados más abiertos, lo cual ha conducido a la posición primordial de Londres como epicentro del comercio europeo de arte. La mayoría de las obras de arte comercializadas internacionalmente son compradas y vendidas en estos centros, aunque los compradores de las obras importadas se encuentren en otro lugar. Debido a que las obras de arte se comercializan predominantemente entre antiguos y futuros consumidores, y no tanto entre artistas y coleccionistas, la ventaja comparativa de los centros de comercio no se basa en quién produce el mejor arte,

sino qué ubicaciones permiten interacciones eficientes y rentables entre compradores y vendedores. Puede que España no aplique las reglas comerciales más restrictivas de la UE, pero aplica otras restricciones considerables a ciertas obras antiguas, lo cual en la práctica ha impedido un comercio más próspero en ciertos segmentos del mercado. Algunas de estas restricciones, junto con la noción, ya sea real o percibida, de escasez de demanda interna, se han traducido en el desplazamiento de las ventas de más valor del arte español a centros situados fuera de España, mientras que el arte comercializado internamente se mantiene en su mayoría a unos precios medios mucho más bajos.

Dejando aparte sus políticas propias, el hecho de ser un Estado miembro de la UE ha implicado para España la adopción y adaptación de ciertas leyes diseñadas para armonizar normativas, impuestos y otras cuestiones que han afectado al comercio de obras de arte. El incremento tanto en volumen como en complejidad de las normativas y tasas exclusivas de la UE durante la última década ha sido de muy poca ayuda para promocionar Europa como un lugar rentable para la venta de arte, por lo que el continente ha ido perdiendo relevancia progresivamente en favor de mercados externos como China. Mientras que a los mercados más punteros de Europa, como Londres y París, las cosas les han ido relativamente bien; los pequeños y medianos mercados como España siguen luchando por salir adelante en un contexto mucho más prudente a la hora de comprar.

A pesar de estos problemas de carácter estructural y legislativo, el mercado español es dinámico, está en desarrollo y cuenta con un animado panorama local de galerías, sobre todo de arte contemporáneo. Además, la mayoría de las galerías y casas de subastas optan por la adopción de un enfoque cada vez más internacional. Eventos como ARCO Madrid han creado una fuerte interacción entre galerías y coleccionistas locales e internacionales, promoviendo al mismo tiempo el arte español entre nuevos destinatarios de todo el mundo. Es probable que la internacionalización del mercado ofrezca tanto oportunidades como retos futuros para el comercio español de arte, ya que los nuevos canales de venta y los mercados más transparentes son los que transforman el modo de llevar a cabo los negocios y ayudan a definir quiénes integrarán la vanguardia y la retaguardia del mercado en la próxima década.

NOTAS DE LA AUTORA

1. En las 3.625 empresas se incluyen todas las galerías de arte, tiendas de antigüedades, otros negocios dedicados total o parcialmente a la venta de arte y antigüedades, casas de subasta que comercializan arte y antigüedades tanto de forma puntual como regular, y otros negocios de arte. El número se refiere al total de empresas e incluye delegaciones de una sola empresa en múltiples localizaciones.
2. Salvo que se indique lo contrario, las cifras empleadas a efectos de comparación con el mercado mundial de arte o con países extranjeros, se basan en Arts Economics/ McAndrew (2012) *The International Art Market in 2011: Observations on the Art Trade over 25 Years*. TEFAF: Helvoirt.
3. En 2012 la confianza de los consumidores españoles se acercó a los mínimos históricos al situarse el Índice de Confianza de los Consumidores (ICC) en 50 en el mes de abril frente a los 98 de 2005. El ICC lo elabora el Instituto de Crédito Oficial y a lo largo de los últimos ocho años, desde que se comenzó a elaborar el mismo en 2004, se ha venido situando de media en 76.
4. Datos procedentes del FMI y de la base de datos de Comercio y Servicios de Eurostat.
5. Los datos relativos al sector de subastas de bellas artes proceden de Artnet. Artnet registra datos procedentes de las quince principales casas de subastas de España. Sin embargo, no registran las ventas de importe inferior a 500 dólares, de las que hay un número significativo, en especial en algunas de las casas de subastas más pequeñas. El estudio realizado sobre la base de una muestra de catálogos de subastas de 2011 apunta que la práctica totalidad de estas ventas de reducido valor lo fueron de obra de artistas españoles y no tanto de artistas internacionales, por lo que las cifras ofrecidas sobre la cuota de los artistas españoles, tanto para el valor como para, especialmente, el volumen de las ventas, pudiera estar infravalorada.
6. Para un análisis más detallado de los cambios habidos en el mercado global y en especial del crecimiento de China y de sus principales motores, véase McAndrew (2012) *ibid.*
7. Estos resultados no incluyen la información facilitada por una casa de subastas online, para la cual el 100% de sus ventas fueron ventas *on-line*.
8. En la UE, “pequeña empresa” es aquella que tiene una facturación inferior a 10 millones de euros y “microempresa” aquella que factura menos de 2 millones de euros. Las medianas empresas facturan entre 10 y 50 millones de euros y las grandes empresas facturan más de 50 millones de euros. Véase *Recomendación de la Comisión, de 6 de mayo de 2003*, sobre la definición de microempresas, y pequeñas y medianas empresas (2003/361/CE). [Diario Oficial L 124 de 20 de mayo de 2003].
9. Se excluyen también las casas de subastas que solo realizan subastas *on-line*.
10. De una base de datos de las seiscientas galerías de bellas artes, aproximadamente a unos quinientos se les pudo contactar por correo postal o electrónico. El índice de respuesta del estudio fue del 23%. Más del 80% de la muestra informó de que vendían arte contemporáneo, bien ex exclusiva o conjuntamente con otras categorías. Así pues, el estudio refleja las tendencias de este sector, aunque el mismo es representativo del conjunto de galerías de España por cuanto la mayoría de ellos lo son en arte contemporáneo.
11. Investigación citada en la Respuesta de España a la Consulta de la Comisión Europea sobre la Directiva en materia del Derecho de Participación en la Reventa.
12. Conviene señalar que los datos de las subastas de los últimos años están tomados de la base de datos de Artnet, en la que no están incluidas, en ningún país, las ventas inferiores a 500 \$. Esto podría incrementar los valores medios de España ya que todos los años suele haber en este mercado un importante número de lotes de este nivel, superior al de algunos otros centros.
13. La mediana es una medida de la tendencia central que se utiliza cuando se produce un sesgo en las distribuciones al objeto de presentar una mejor imagen de dónde se encuentra el centro del mercado. El precio mediano es, simplemente, el precio una vez eliminadas la mitades superior e inferior de la distribución de los precios: si se dispusieran los precios del mercado del arte de menor a mayor, el precio mediano sería el precio central o el punto central a lo largo del espectro. Cuando la mediana es inferior a la media, eso significa que las medias se están viendo incrementadas por una pequeña parte de las ventas de mayor importe.
14. Obsérvese que el porcentaje de artistas de cada zona no suma 100% ya que un mismo artista puede estar representado en más de una franja de precios.

15. De acuerdo con el ranking de artistas por ingresos totales en subastas, elaborado por Artprice, Picasso ha sido el artista que ha conseguido los precios más elevados de 2005 a 2010. En 2011 aparecía en segundo lugar, sin embargo, la cuantía total de sus ventas netas en las subastas de todo el mundo ascendió a 315 millones de euros, cifra ésta superior al total de los mercados de galerías y de casas de subastas de España.
16. El principal importador de arte, en términos de valor, fue el Reino Unido, seguido de Francia, Alemania, Austria, Italia, Bélgica y los Países Bajos. Para situar la cuestión, baste decir que en 2011 las importaciones de arte del Reino Unido fueron, en términos de valor, 23 veces superiores a las de España y seis veces las de Francia.
17. Para situar el arte en su contexto, las importaciones españolas totales crecieron un 9% en 2011, en el que fue su segundo año de crecimiento positivo, si bien a un ritmo más moderado que el de 2010, en el que el crecimiento fue superior al 17%, tras una caída en 2009 que fue del 26%.
18. Para poner el arte en su debido contexto, nótese que las exportaciones españolas tuvieron dos años de crecimiento positivo, 2010 y 2011, en los que se registró un incremento del 18% y el 16% respectivamente, tras un año, 2009, en el que se registró una reducción del 15%.
19. Al igual que sucede con las importaciones, el principal exportador de arte en términos de valor es el Reino Unido, seguido de Francia, Alemania, Italia, Austria y los Países Bajos. Para situar la cuestión, baste decir que en 2011 las exportaciones procedentes del Reino Unido fueron, en términos de valor, 41 veces superiores a las de España, 18 veces superiores a las de Francia y ocho veces superiores a las de Alemania.
20. El comercio de estas piezas está regulado por dos normas: el *Real Decreto n.º 111-1986, de 1986*, y la *Ley 16/85, de 25 de junio, del Patrimonio Histórico Español*. De acuerdo con el artículo 1.2 de esta última norma, el patrimonio histórico español está integrado por inmuebles y objetos muebles de interés artístico, histórico, paleontológico, arqueológico, etnográfico, científico o técnico. También forman parte del mismo el patrimonio documental y bibliográfico, los yacimientos y zonas arqueológicas, así como los sitios naturales, jardines y parques que tengan valor histórico, artístico o antropológico. El Estado brinda a estos activos tres niveles de protección: la máxima protección a los “bienes de interés cultural”, un segundo nivel de protección a los incluidos en el inventario general del Ministerio de Cultura, y un tercer nivel de protección a todos aquellos que no puedan encuadrarse en los anteriores pero que sigan precisando una serie de obligaciones, derechos y restricciones a la exportación.
21. Estos inventarios se dan a conocer a través de la página web del Ministerio en <http://ipce.mcu.es>. El último año de adquisiciones difundido a la fecha del presente documento fue 2007, en el que el Estado adquirió 110 obras por un valor de 10,6 millones de euros. De acuerdo con el *Anuario de Estadísticas Culturales del Ministerio de Cultura*, hay declarados 25.171 bienes de interés cultural, tanto muebles como inmuebles.
22. Informando sobre esta adquisición, el *New York Times* publicó: “El Ministerio de Cultura de España invocó la ley de patrimonio nacional, que (...) constituye una especie de chantaje refrendado por el Estado, aunque al servicio de la gente. La ley comporta que el museo podría impedir su exportación y fijar el precio de la obra. Lo que podría haber llegado a valer 100 millones de dólares, o más, en el mercado (...) se quedó en 9 millones de dólares que el Estado, al borde del colapso financiero, se tomará su tiempo en pagar.” *When Overlooked Art Turns Celebrity*. *New York Times*, 13 de diciembre de 2010.
23. Nuestro más sincero agradecimiento a Artur Ramon Art por la información facilitada.
24. Estos niveles económicos varían en función del medio. Por ejemplo, se aplican a todos los bocetos y fotografías de más de 15.000 euros, a las acuarelas de más de 30.000 euros y a las pinturas de más de 150.000 euros. Véase el Reglamento del Consejo (CE) n.º 116/2009, de 18 de diciembre, relativo a la exportación de bienes culturales. Accesible en: http://ec.europa.eu/taxation_customs/customs/customs_controls/cultural_goods/index_en.htm.
25. Esta escala variable es como sigue: 5% para obras de valor igual o inferior a 6.000 euros; 10% para importes entre 6.001 y 60.000 euros; 20% para importes entre 60.001 y 600.000 euros y 30% para importes superiores a 600.001 euros. Por ejemplo, para la exportación de una obra de 10.000 euros, se abonaría el 5% sobre los primeros 6.000 euros, y el 10% sobre los restantes 4.000 euros, de modo que el importe a pagar sería de 300 + 400 = 700 euros.

26. Los incentivos fiscales se analizan más detalladamente en el Capítulo 8.
27. Si bien se trata de un tipo notablemente reducido en comparación con las importaciones ordinarias extracomunitarias, que se gravan a tipos de entre el 15% y el 25%, ha dado lugar a un importante desincentivo para que los coleccionistas que compran obra fuera de la Unión Europea, especialmente en centros artísticos como Nueva York, las traigan con carácter permanente a la Unión Europea. Se ha interpretado esta como una decisión especialmente perjudicial para el principal mercado del arte europeo, el Reino Unido, que antes de la Directiva no aplicaba IVA de importación a las obras de arte procedentes de fuera de la Unión Europea y que en la actualidad aplica un tipo del 5%. Habida cuenta de que el diferencial de IVA se mantuvo en la Unión Europea entre el Reino Unido y muchos otros mercados, la posición central de este en el comercio intracomunitario no se vio afectada y muchas obras importadas de fuera de la Unión Europea se sirven de una exención temporal del IVA a la importación siempre que se proceda a la reexportación de las mismas en un período de dos años, evitando de este modo el pago.
28. Por ejemplo, en la lista de *Art News* de los 200 mayores coleccionistas de arte de 2011 aparecían cuatro coleccionistas españoles.
29. Credit Suisse (2011) *Global Wealth Databook 2011*. Credit Suisse Group AG: Zurich. Las cifras constan indicadas en las fuentes en dólares estadounidenses (\$).
30. IMF (2012) *World Economic Outlook April 2011 Edition*. Accesible en www.imf.org.
31. La relación entre activos financieros y no financieros suele ser normalmente superior en los países ricos, con una media ligeramente superior a 1, frente al 0,6 de los países emergentes.
32. Los datos del FMI muestran que la tasa media de crecimiento del PIB (medido en USD) fue del 9,4% en los diez años citados, frente al 5,5% del Reino Unido, el 7,6% de Francia o el 6,7% de Alemania. En el período considerado, el crecimiento absoluto fue del 116%, frente al 53% del Reino Unido, el 88% de Francia y el 74% de Alemania.
33. *Capgemini & Merrill Lynch World Wealth Report 2011*.
34. En 2012, en la lista anual de mil millonarios del mundo publicada por *Forbes* aparecían 16 españoles, de las cuales dos son reputados coleccionistas de arte.
35. La información relativa a la legislación y la reglamentación fiscal española relevante ha sido amablemente facilitada por Eva Lasunción, especialista en fiscalidad del arte de Ernst & Young Barcelona.
36. La suficiencia de la calidad de la obra, y su valoración a los fines de la donación, debe ser certificada por la Junta de Calificación, Valoración y Exportación del Ministerio de Cultura (o, cuando proceda, por el órgano competente de la correspondiente Comunidad Autónoma).
37. Para el ejercicio de 2012, estos tipos han sido sustituidos por los siguientes: el 21% hasta 6.000 €, el 23% para importes comprendidos entre 6.000 y 24.000 €, y el 27% para importes superiores a 24.000 €.
38. La nueva legislación está recogida en el Real Decreto Ley 20/2012.
39. El tipo general más bajo, del 15%, en estos momentos se aplica en Chipre y en Luxemburgo. Los tipos más elevados de IVA se dan en Hungría (27%) y en Suecia y Dinamarca (25%).
40. Otra motivación para la ulterior introducción del DPR en Europa fue la de eliminar la patente injusticia que existía en relación con escritores y compositores, que se beneficiaban del mayor valor de sus obras a través de unas mayores ventas o representaciones de las mismas gracias a diversas leyes en materia de protección de derechos de autor. Sin embargo esta creencia era injustificada ya que los músicos, así como otros artistas, de lo que se benefician es de las representaciones de su obra, no de su mayor valor. La analogía pertinente sería la de un compositor que, a diferencia de un artista, no obtiene su principal beneficio económico de la venta de la partitura de su nueva obra, sino de la ejecución de la misma. Por lo tanto, no existe ningún tipo de injusticia entre compositores y artistas ya que el equivalente del derecho de ejecución de los artistas es el derecho de autor sobre la reproducción de la obra de un artista que ya existe.
41. En diciembre de 2011 se presentó un proyecto de ley en los Estados Unidos destinado a modificar la Ley de Derechos de Autor de los Estados Unidos al objeto de incluir el derecho de participación en las reventas respecto de los artistas vivos, si bien el proyecto ha sido remitido al comité correspondiente y no es probable que se apruebe en un futuro cercano.

42. Investigación citada en la Respuesta de España a la Consulta de la Comisión Europea sobre la Directiva en materia del Derecho de Participación en la Reventa.
43. Es decir, suprimiendo quienes respondieron que “no había tenido ningún efecto”.
44. Un nuevo Real Decreto, de desarrollo del artículo 10(3) de la Ley 10/2010, bajará este nivel a 1.000 euros en el futuro.
45. Los comparadores globales en materia de empleo del mercado del arte proceden de McAndrew/ Arts Economics (2012).
46. Las estadísticas de empleo general en España han sido tomadas de la Encuesta de Población Activa de 2011 del Instituto Nacional de Estadística (INE).
47. Las estadísticas del sector español de la cultura proceden del Anuario de Estadísticas Culturales de 2011, del Ministerio de Cultura.
48. Estimaciones basadas en los datos de la Encuesta Anual de Estructura Salarial del INE y en la base de datos SILC de Eurostat.
49. *Anuario de Estadísticas Culturales de 2011*, Ministerio de Cultura.
50. Instituto de Estudios Turísticos.

© *Fundación Arte y Mecenazgo, 2012*

Mucho - www.mucho.ws
Diseño gráfico

D.L. B 27733-2012

Avda. Diagonal 621
08028 Barcelona (España)
www.artemecenazgo.org
aym@artemecenazgo.org

Fundación
Arte y
Mecenazgo



Obra Social "la Caixa"