



Fundación
Arte y
Mecenazgo

OBSERVATORIO DEL COLECCIONISMO

MESA REDONDA
EL MERCADO ESPAÑOL DEL ARTE
EN 2012

El mercado del arte en España en 2012

Dr. Clare McAndrew

Mesa redonda de análisis del mercado del arte en España

Ponentes*

Francisco Calvo Serraller

María de Corral

Cristina Iglesias

Eva Lasunción

Íñigo Navarro

Lluis Peñuelas

José Antonio Trujillo del Valle

Carlos Urroz

Juan Várez

Miguel Zugaza



De izquierda a derecha: María de Corral, Francisco Calvo Serraller, Cristina Iglesias, Miguel Zugaza, Juan Várez, José Antonio Trujillo del Valle y Lluis Peñuelas

Francisco Calvo Serraller

Celebramos esta mesa redonda para analizar el informe que, sobre el mercado del arte en España, ha publicado la Fundación Arte y Mecenazgo y me gustaría comenzar destacando que se trata de un trabajo de enorme relevancia, en primer lugar, por no tener precedentes. Pero lo es también por haber sido dirigido por Clare McAndrew,

**Biografías de los ponentes en las páginas 37 a 40.*



economista especializada en el mercado del arte, quien se acerca al mercado del arte español desde el exterior, con una óptica anglosajona, lo que evita que el informe caiga en el ensimismamiento.

En síntesis, el estudio concluye que el mercado artístico español es pequeño, abrupto e inestable -porque se expande y se contrae a una velocidad superior a la que lo hace en otros países- y se encuentra, además, en un estado de incipiente desarrollo. McAndrew señala que en los últimos años los responsables directos de ese mercado han intentado regularlo y estimularlo institucionalmente de formas muy diversas, pero considera incompleta la legislación española, que, aun siendo bienintencionada, en ocasiones supone un lastre para el propio beneficio de los artistas, con medidas que han sido cuestionadas como, por ejemplo, el *derecho de participación* que perciben los artistas, el cual puede llegar a ser contraproducente para los fines que persigue.

Si resulta complicado recopilar datos del mercado artístico en cualquier país, por su componente de opacidad difícilmente salvable, el estudio del mercado español presenta una complejidad todavía mayor. Pese a ello, tras realizarse un minucioso trabajo de campo, con la participación de especialistas españoles en cada materia, se ha logrado dibujar un panorama bastante preciso en sus líneas generales, sobre cuyo planteamiento pretendemos reflexionar aquí hoy.

El informe esboza muchas cuestiones específicas del mercado español y otras que están cambiando en el mercado internacional. Encontramos un desarrollo muy pujante de las plataformas feriales en los últimos quince o veinte años, lo que condiciona las estrategias y la identidad de las galerías privadas de arte. Este dato, entre otros muy sugerentes, nos afecta como país, además de afectar a las dinámicas del arte global. Otro aspecto muy interesante es la intervención del Estado a través de sus instituciones, en especial los museos, y cómo estos influyen indirectamente en la proyección social y, por tanto, también la proyección mercantil del arte.

María de Corral

Aunque los problemas del mercado del arte son de sobra conocidos, me gustaría incidir sobre alguno de ellos.

El estudio sobre el que estamos tratando fue elaborado antes de que entrara en vigor el incremento hasta el 21% del IVA aplicado al mercado de la cultura, eliminando el



anterior del 8% que se aplicaba en las ventas de obra de los artistas a las galerías, a lo que hay que añadir el incremento del IVA en las ventas de las galerías al cliente final. Esto pone en una clara situación de desventaja a las galerías españolas que participan en ferias internacionales y que tienen que vender con un IVA del 21%, en lugar del, por ejemplo, 5,5% de Francia o del 7% de Alemania. Incluso, en países como Brasil, se han rebajado de manera significativa los impuestos para impulsar la presencia de sus galerías en las ferias, del mismo modo que se hizo en España en los primeros años de Arco, cuando la rebaja de impuestos durante la feria ayudó a la creación de un mercado del arte en nuestro país.

España, además, nunca ha tenido una tradición coleccionista equiparable a la de países de nuestro entorno como Italia, Francia o Inglaterra. En España ha habido muy pocas colecciones, -salvo la de los Alba y las de algunas otras familias que estaban muy influidas por Flandes, Italia o Alemania- y en muchas ocasiones, el coleccionismo se limitó a retratos encargados al pintor del rey. Pero es que, además, las colecciones existentes se han ido vendiendo y en muchos casos han acabado en el extranjero, porque, indiscutiblemente, nunca hemos sido un país rico, ni un país que haya ni potenciado ni apreciado su patrimonio artístico.



De izquierda a derecha: Carlos Urroz, Era Lasunción, Íñigo Navarro y María de Corral

Existe también un problema de concentración de la inversión económica y artística. Todavía se puede ver en Italia como las familias viven en poblaciones pequeñas, mantienen sus casas familiares y enriquecen sus colecciones y sus empresas, mientras que en España todo se traslada a Madrid, Barcelona, Valencia o Bilbao. Esto ha hecho



que sea muy difícil para los galeristas de la periferia abrir mercado e, incluso cuando han hecho el esfuerzo de asistir a Arco, sus ventas frente a las de las galerías de Madrid o Barcelona han sido siempre muy inferiores. Y eso supone un gran problema, porque estas galerías han tenido que abrir y crear el coleccionismo en su ciudad y luego ese coleccionismo lo han acaparado Madrid y Barcelona, creando una situación que ha llevado al cierre de muchas galerías en toda la periferia española, incluso en ciudades como Valencia, que siempre había sido un centro importante para la venta de arte.

Por otro lado, las galerías en nuestro país han tenido un carácter muy poco internacional, es decir, muy pocas de ellas han conseguido que sus artistas expongan en galerías extranjeras, a pesar de que ellas sí que han organizado muestras de artistas extranjeros. Y ese esfuerzo por exponer artistas extranjeros no ha servido para incentivar el mercado español y, al final, ha sido el mercado extranjero el que ha comprado las obras. Yo siempre he oído quejarse a la galerista Elvira Gonzalez de que buena parte de las obras extranjeras que ha expuesto en España han sido compradas por coleccionistas extranjeros. Podríamos aportar más ejemplos, como que la primera exposición que de Franz West realizó Juana de Aizpuru fue comprada en su totalidad por coleccionistas que vinieron directamente de Bélgica. Todo esto tiene una estrecha relación con el coleccionismo, porque este, indiscutiblemente, tiene que apoyar a las galerías, tiene que comprar en las galerías españolas, porque son las galerías las que realmente crean el mercado y hacen que los artistas puedan producir. Y ese es otro problema. En el extranjero, la mayoría de las galerías invierten en la producción de los artistas, pero en España hay muy pocas que produzcan. La producción artística muchas veces se ha hecho gracias a becas, a ayudas del ministerio, de los diferentes gobiernos autonómicos, pero en este momento todo esto ha desaparecido y es necesario cambiar el modelo. El momento es muy grave para los artistas, para las galerías, para la producción artística española, para la difusión del arte español y espero que podamos entre todos plantear soluciones, que podamos constituir un *lobby* -que es algo en lo que tampoco tenemos experiencia en España- que creo que es una herramienta fundamental que ha hecho avanzar a países como EEUU por ejemplo. Hay muy poca unión en el mundo del arte español y, si queremos salir de este *impasse*, deberíamos todos, coleccionistas, instituciones privadas, galeristas, artistas y *curators*, ponernos de acuerdo para poner en marcha algo realmente efectivo.

Francisco Calvo Serraller

Sucede además otra cosa, que cuando un artista español logra tener una presencia importante en el mercado internacional, esta es una presencia absorbente, que oculta lo demás, y se produce una dicotomía entre la demanda internacional y la nacional.

Cristina, tú, como artista, quizás puedes decirnos algo al respecto de estas paradojas.



Francisco Calvo Serraller y Cristina Iglesias

Cristina Iglesias

Estoy de acuerdo con todo lo que ha dicho María y me gustaría señalar que, el citado incremento del IVA hace que, en el caso de un artista que, como yo, trabaja con galerías españolas y extranjeras, un coleccionista extranjero nunca compre mi obra en España sino en otro país donde el gravamen sea menor.

Haría también hincapié en la ya comentada práctica inexistencia del coleccionismo en España, con contadas excepciones, una de las cuales es esta institución que hoy nos acoge, que es ejemplar en su labor de coleccionismo y en su apoyo para que artistas jóvenes, y no tan jóvenes, hayan podido producir trabajos y estar a la par con artistas extranjeros en una colección verdaderamente internacional. También veo que los coleccionistas españoles carecen de compromiso y no son capaces de trabajar en red con



otros coleccionistas y el resto de actores del mercado del arte. No entiendo por qué los coleccionistas españoles compren en ferias internacionales piezas que podría comprar en España. Y esa falta de sofisticación se une a que, en general, el único interés del coleccionista es encontrar algo excepcional o una pieza que en ese momento le interese para su propia colección, sin mirar más allá.

Diría también que uno de los males primeros es la educación. No nos podemos cansar nunca de exigir una mayor formación artística y el visitante a las exposiciones de la Caixa, del Reina Sofía, del Prado, etc., debe darse cuenta de que está siendo testigo de los frutos del coleccionismo y que es importante tomar conciencia, viendo lo que otros coleccionaron, -y lo digo como artista contemporánea-, de que debemos aprovechar nuestro tiempo, nuestro momento, y coleccionar arte actual, además, obviamente, de estar atentos a las oportunidades que surjan en mercados más difíciles, históricos, pero que también se dan. Coleccionar es crear patrimonio, algo de lo que nunca nos arrepentiremos, y, además, con ello creamos una industria que es importante desde muchos puntos de vista.

Me gustaría volver a insistir en la educación, en concreto en la necesidad de que las escuelas de arte sean más activas y sean capaces de crear centros de poder como sucede en Inglaterra, Francia y Alemania. Y esos centros de poder luego se trasladan a otros ámbitos, porque en lugares como Londres son capaces de establecer un caldo de cultivo, favorecido por un régimen fiscal muy ventajoso, que permite que los artistas se instalen allí, creen allí, vendan allí, y además se produzca un diálogo que es muy fructífero. Alemania tiene coleccionistas que compran obra y apoyan a sus artistas en sus primeros pasos y lo siguen haciendo después. Es decir, que no compran solo para decorar una pared, sino que tienen un sentimiento de coleccionismo más profundo, que está alimentado, sin duda, por una forma de educar que se ha convertido en tradición. Y cuando nos referimos a lugares de poder o a crear poder, no podemos olvidar los grandes museos como el MoMA o la TATE, en los que los coleccionistas forman verdaderos grupos de trabajo o apoyo de determinados estilos o artistas -como ocurre con el arte latinoamericano- y son muy activos para que se hagan exposiciones y se promocióne en estos centros a esos artistas. Y eso nos exige que nosotros como españoles apoyemos el arte de aquí.



Eva Lasunción

En mi opinión, en este momento, quizás, lo que más condiciona la situación del mercado del arte en España son los impuestos y por ello me gustaría dar unas breves pinceladas sobre el sistema tributario y sobre cómo afecta al mercado del arte.

El sistema tributario se asienta en tres grandes pilares:

Uno de ellos es el sistema tributario general. Al final todos los operadores del mercado están sujetos al impuesto sobre sociedades, sobre la renta, el IVA, el ITP, etc. En este ámbito no hay grandes especialidades, a excepción del régimen de bienes usados en el IVA y algunas deducciones míseras en el impuesto sobre las sociedades y sobre el IRPF. Pero, en general, la conclusión es que los operadores del sector artístico están sujetos a la misma tributación que los de cualquier otro sector. Después, tenemos otro gran pilar que es toda la normativa del patrimonio histórico, que no es esencialmente tributaria, pero que da pie a una serie de incentivos, porque, en principio, lo que establece la normativa de patrimonio histórico son obligaciones para los titulares de esos activos y bienes que se consideran especialmente merecedores de protección. Entonces, para compensar esas obligaciones impuestas a estos propietarios, esta norma facilita a los titulares una exención sobre el impuesto sobre el patrimonio, que después se replicó en el impuesto de sucesiones y donaciones. Pero esta regulación prácticamente no se ha modificado desde 1986 y eso quiere decir que el encaje en la situación actual, los requisitos a los que están sometidos las piezas y los titulares para poder acceder a estos beneficios fiscales, están totalmente desfasados. Básicamente, el principal desfase es que a partir de un determinado valor necesitamos que las piezas estén catalogadas, estén incluidas en el Inventario General de Bienes Muebles, y, como esos valores se establecieron en 1986, la realidad es que es difícil conseguir nuevas catalogaciones y por lo tanto acceder a estos beneficios fiscales. Es una normativa con buena intención, pero, como digo, claramente desfasada, a lo que se ha unido que, cuando la competencia se ha delegado en las Comunidades Autónomas, éstas se han limitado a replicar esa norma sin desarrollarla. Nadie ha puesto mucha imaginación en el tema y nos hemos encontrado con una situación que no casa con la realidad, con los nuevos precios, con los nuevos valores, con la nueva situación de los coleccionistas y del mercado.

Por otro lado, esta normativa también regula las tasas a la exportación, y aquí ocurre lo contrario, se establecieron los tipos pensando en los precios del año 1986 y ahora nos



encontramos con que están completamente desfasados si tomamos en consideración lo que valen actualmente ciertas piezas. Por ejemplo, si queremos exportar a EEUU una pieza de 50.000 euros, la carga tributaria final supera fácilmente el 60% del valor de la pieza (tasas a la exportación, IVA a la importación, IRPF si lo vendemos). Es algo absolutamente desproporcionado para una pieza de ese precio. Sí que es cierto que la tasa a la exportación ya no afecta a las ventas en el ámbito de la Unión Europea, pero, aun así, es una figura que requeriría una actualización.

Por último, y como tercer pilar, tenemos la normativa de mecenazgo, que, en mi opinión, plantea un concepto muy limitado de mecenazgo, ya que lo canaliza necesariamente hacia cierto tipo de entidades. Para que se puedan obtener beneficios fiscales es necesaria la existencia de una asociación o fundación que cumpla determinados requisitos, pero la figura clásica inicial de mecenas, del coleccionista que apoya al creador, no está contemplada y no se considera, a efectos jurídicos o tributarios, mecenazgo propiamente dicho.

Esto son los tres pilares sobre los que se sustenta la fiscalidad. Mi opinión es que en este país nadie se ha parado a pensar cómo funciona este sector, cuáles son las necesidades y si todo este panorama realmente tiene sentido. No se ha hecho nunca un análisis en su conjunto y por eso estamos hablando de seis o siete leyes distintas que inciden en este ámbito y que establecen obligaciones a veces contradictorias. Podemos volver a reseñar también el tema del IVA, que quizás sea una cuestión coyuntural, obligada por las desfavorables circunstancias económicas actuales, ya que es evidente para todos que ni siquiera el Ministerio de Cultura sabía que esta subida del IVA se iba a llevar a cabo. Pero, desde mi punto de vista, ha habido otros hechos muy llamativos últimamente, por ejemplo, la amnistía fiscal. Cuando se estableció un régimen para que fuera posible regularizar la situación con Hacienda y declarar los activos en el extranjero, yo tenía la esperanza de que el sistema ideado por el Ministerio de Economía tuviera en cuenta la situación, tan común en España, de titulares de piezas muy importantes que no pueden acreditarlas porque no tienen una factura -por mil motivos que no tienen nada que ver con la evasión-, con un coste de adquisición. Esta es una situación que realmente limita el mercado, limita las transacciones y genera opacidad. Yo esperaba que se contemplara, pero ha sucedido todo lo contrario. El sistema, tal y como se ha estructurado, impide la regularización de este tipo de situaciones. Lo he consultado, lo he hablado con



representantes de la Dirección General de Tributos y no les pareció un tema que hubiera que tener en consideración, pero es una cuestión que se debía haber tenido en cuenta y un nuevo ejemplo de que el mercado del arte no está en el mapa para el Ministerio de Economía.

Otra cuestión importante es el derecho de participación. Este derecho en España, -y con independencia de su valoración sobre si facilita o no la vida de sus artistas y de sus sucesores o al final se vuelve en contra de ellos- desde el punto de vista tributario se puede calificar de tres modos diferentes y puede tener tres tratamientos tributarios diferentes en función de quien sea el perceptor y qué estructura tenga para explotar esos derechos de autor. Es un sistema muy complejo, que roza la esquizofrenia y que carece de coherencia. Existen muchas figuras que se entrecruzan sin mucho sentido y esto da lugar a situaciones injustas desde el punto de vista tributario. Lo cierto es que el sector siente la presión tributaria, esto es evidente, pero no creo que el legislador haya obtenido los objetivos que se había planteado a la hora de desarrollar todas estas regulaciones y normativas. De hecho, y esto queda muy claro en el informe que estamos analizando, el español es un mercado anormalmente reducido y débil, en el que nos encontramos con que el 97% en valor de las obras de autores españoles se vende fuera de España, (a mí este dato me ha dejado paralizada), con que los coleccionistas tienen que importar y con que los galeristas que, con unos esfuerzos titánicos, logran aportar medios a los artistas y difundir su obra en el exterior, no pueden rentabilizar ese trabajo, porque cuando estos artistas se hacen grandes se van fuera. Es decir, invertimos pero al final es alguien de fuera quien rentabiliza esa inversión. Nos encontramos con un sistema muy complejo, muy difícil de entender, y al final todo esto redundando en opacidad y esto creo que no beneficia a nadie.

Me gustaría también abordar un tema que antes comentábamos con el moderador de esta mesa redonda: ¿Podemos justificar un tratamiento jurídico diferente para el mercado del arte? ¿Por qué un galerista va a tener incentivos fiscales y el propietario de taller de coches no? Pues porque se produce una discriminación cuando se tratan de forma igual situaciones diferentes y creo que el mercado de arte es diferente, está sometido a una regulación muy específica, muy concreta y muy estrecha y su objeto es diferente y tiene un interés muy particular. Recientemente se ha concedido en España un tratamiento tributario específico para la industria del automóvil, que además se viene



repetiendo en sucesivas ocasiones (lo que no me parece mal, no lo critico ni muchísimo menos, pero es un claro ejemplo de que las discriminaciones existen en otros ámbitos), o, en lo relativo al sector inmobiliario, a 30 de octubre de 2012 se aprobaron una serie de medidas fiscales que no tienen otro objeto que facilitar la constitución del banco malo y dar salida al parque inmobiliario que está actualmente en manos de las entidades financieras. Por tanto, yo creo que tenemos base suficiente como para defender que se haga un análisis profundo y serio de la realidad del mercado del arte y de sus necesidades, y argumentos para poder exigir que se tomen medidas para conseguir nuestros objetivos -que en realidad el legislador ya comparte, aunque sus medidas no hayan dado fruto- y, de esta manera, no solo activar el mercado, sino, sobre todo, proteger realmente nuestro patrimonio y generar nuevo patrimonio que nuestros hijos tengan el placer de poder defender en el futuro.

Íñigo Navarro

Me gustaría comenzar agradeciendo a la Fundación Arte y Mecenazgo haber promovido y editado este informe que nos ha dejado a todos maravillados por su rigor y extensión. Nunca desde el sector de las galerías al que pertenezco hubiéramos podido soñar con tener esta cantidad de datos tan bien estructurados y de tan fácil comprensión. Y, debo confesar, que incluso para los que estamos implicados en el mercado del arte, los resultados son ciertamente impactantes.

Yo quisiera hablar, desde mi experiencia en los puestos directivos de las asociaciones de las que he formado parte, tanto Arte Madrid –asociación de ámbito autonómico y local- como del Consorcio de Galerías Españolas de Arte Contemporáneo -que es una asociación que se creó para representar a la globalidad del Estado español-, de lo que ha sucedido en los diferentes momentos en los que hemos intentado luchar para mejorar nuestra situación.

Existen una serie de reivindicaciones históricas, como la reducción del IVA y de las tasas a las exportaciones y la supresión de los avales a las importaciones, que cuando se han planteado, siempre han tenido buena acogida por parte del Ministerio de Cultura, que nos ha mostrado su apoyo y comprensión. Pero, tras este prometedor comienzo, siempre nos hemos encontrado con dos barreras infranqueables, por un lado la Unión Europea, a la que era difícil acceder para las asociaciones de galeristas, y el Ministerio de Hacienda,



que no ha mostrado ningún interés por el sector. Si hubo dos momentos en los que la situación mejoró notablemente: uno fue cuando se instauró el IVA reducido, lo que fue fundamental, porque nos permitió operar con un tipo de IVA que se asemejaba al que tenía el artista si vendía desde su propio estudio y, que, a pesar de que hubiera algunas limitaciones con la desgravación de ese IVA, sí permitía cierta agilidad y no producía un encarecimiento excesivo. Y también hubo un momento de mejora del mercado cuando a las sociedades o a las empresas se les permitía desgravar el IVA en sus adquisiciones por obras de arte. Aquello dio transparencia al mercado y propició un efecto renovador e ilusionante. En la actualidad, sin embargo, nos encontramos con que el IVA se ha incrementado del 8% al 21% para los artistas e igualmente para las importaciones, eliminando el IVA reducido, que es la base de nuestras operaciones. Con fecha del 25 de noviembre de 2012, el Consorcio de Galerías ha presentado una enmienda en el Senado, pues entendemos que la nueva normativa incumple la Directiva 2006/112 de la Unión Europea. El régimen especial de IVA no es potestativo, sino que es de obligatoria aplicación para todos los estados miembros, los cuales lo han incorporado a su normativa nacional y se entiende por ello que la derogación o ampliación del impuesto, tanto para los artistas como para las importaciones, deja sin efecto este planteamiento. Estamos muy esperanzados, pues parece, además, que si esto prosperara podría rápidamente corregirse esta situación, lo que sería fundamental en un momento como este, en que el mercado no puede estar más deprimido por la crisis económica.

Otra iniciativa que se ha tomado desde el sector es unirse a la Federación Europea de Asociaciones de Galeristas de Arte, para facilitar la interlocución con la Unión Europea, pero la experiencia nos ha mostrado que es muy difícil poner de acuerdo a representantes de 27 países, que muchos de los esfuerzos se dedican a temas administrativos y que la gestión de estas asociaciones europeas es lenta y complicada, lo que hace que finalmente resulten poco operativas.

Muy diferente es la situación en Inglaterra, donde el sector está sindicado y se organiza a nivel nacional, agrupando, no solo a las galerías, sino también a las subastas, los anticuarios... Todo lo que afecta al mercado del arte inglés está unido y allí se ha creado un auténtico *lobby* de presión capaz de lograr moratorias a todo tipo de leyes contrarias al mercado del arte, lo que da como resultado que tengan el mejor tipo de IVA a la importación que es el 5%. También con el "*droit de suite*" consiguieron una moratoria



hasta el último segundo y lograron que no se incluyera a los artistas muertos. No es de extrañar, por tanto, el peso del mercado inglés, que tiene una cuota del 64% del mercado europeo -cuando el español está entre el 1 y el 2%-, en lo que tiene mucho que ver su capacidad de organización y presión. Tradicionalmente en España el sector ha estado muy desunido y, aunque muchos profesionales estamos luchando por conseguir la unidad, aún queda mucho por hacer. En la actualidad estamos estructurados, tanto a nivel autonómico como nacional y contamos con esta presencia europea a la que me refería antes. El colectivo empieza a vivirse de forma diferente y surgen plataformas, no solo de galerismo, sino que también aúnan a otros sectores museísticos y de comisarios, pero no nos queda más remedio que seguir luchando para estar cada vez más unidos, para tener mayor presencia e influencia y estar constantemente informados y asesorados, y plantar batalla en todo los campos, en especial en el jurídico.

No me quiero extender más, pero sí me gustaría hacer una referencia al tema de las importaciones y las exportaciones, en el que las galerías españolas estamos tratadas injustamente, ya que tenemos unas tasas a la exportación demoledoras. Yo, que participo en ferias internacionales tanto en China como en EEUU me encuentro con todo tipo de barreras, que me obligan a exponer solo obras que no estén afectadas por este tipo de tasas o obras que te puedan proporcionar desde fuera de la Unión Europea. En fin, todo es complejo y difícil, pero, aunque el momento es malo, porque las nuevas medidas gubernamentales no hacen sino empeorar una situación ya dura de por sí, espero que en algún momento nuestros políticos tomen conciencia de que si algo tiene España es cultura y que el que no la estén favoreciendo en lo relativo al mundo del arte contemporáneo es de una falta de miras que nos pasará factura.

Lluís Peñuelas

Más que como gestor de museos, me gustaría hablar en calidad de jurista para exponer las medidas jurídicas o cambios legislativos que a mi entender deberían establecerse. Tras leer el informe promovido por la Fundación Arte y Mecenazgo, donde se señalan datos tan significativos como que el 97% del valor de las obras de arte españolas subastadas se mueve en el extranjero, o que, de 61 obras de Picasso vendidas en subasta, solo una se vendió en España, o que nuestro mercado representa el 0,6% del mercado global de arte, cuando el de Gran Bretaña supone el 22% y el de Francia es el 7%, no



queda sino constatar el mal funcionamiento del mercado del arte en España y pensar en qué medidas jurídicas podríamos establecer para favorecerlo. No voy a hablar de qué medidas serían necesarias para facilitar el coleccionismo, que es un tema que está interrelacionado con el mercado del arte, pero no es exactamente lo mismo, porque para potenciar el coleccionismo tendríamos que hablar de educación, de reconocimiento a los coleccionistas y, en tercer lugar, pero con una importancia mucho menor, de expectativas de ganancias económicas, que es la parte del coleccionismo que está más relacionada con el mercado, pero, a mi entender, no lo que mueve el coleccionismo.

La primera medida jurídica –también podríamos hablar de otras medidas como serían las ayudas públicas o la promoción de ferias internacionales o una mejor difusión de las galerías españolas- que me sugiere la lectura de este informe es la reducción de los costes tributarios de las compraventas, de las importaciones y exportaciones. Evidentemente, los mercados que están más desarrollados que el español lo están porque tienen un IVA mucho más reducido, tanto a las compraventas como a las importaciones y exportaciones. Cualquier reducción en este sentido mejoraría el mercado. En segundo lugar, se debería reducir o suprimir el derecho de participación de las reventas (DPR). Como también se ve en el informe, los países que tienen los mercados de arte más boyantes son aquellos en los que no existe este derecho de reventa y, por lo tanto, aquí tenemos una desventaja comparativa que perjudica nuestro mercado. En tercer lugar, hay otro aspecto que no hace referencia a las compraventas, ni a las transacciones, sino que hace referencia a la seguridad y al contenido del derecho de propiedad en España. No puede ser que, en aras de la defensa del patrimonio cultural español, las administraciones puedan declarar Bien de Interés Cultural (BIC) a una obra sin que se de indemnización alguna. Esto crea inseguridad jurídica, pero, además, un perjuicio económico grandioso a los coleccionistas, que hace que los coleccionistas no traigan a España sus obras o no las declaren por el temor a que sean declaradas BIC, lo que dificultaría su venta. Puedo poner el ejemplo de un coleccionista poseedor de una obra de Dalí la cual se declaró BIC recientemente. La obra, que en el mercado internacional podría alcanzar fácilmente los tres millones de euros, al ya no poder ser exportada y dada la carencia de coleccionistas españoles que puedan o quieran afrontar estas cantidades, redujo inmediatamente su precio a un millón de euros. Tiene que existir el derecho del Estado a proteger el patrimonio, pero de la misma manera que cuando se expropia un



bien inmueble hay que indemnizar, habría que indemnizar a los coleccionistas de obras que son declaradas BIC, que no tienen que ser los únicos damnificados del interés general.



De izquierda a derecha: Miguel Zugaza, Juan Várez, José Antonio Trujillo del Valle y Lluís Peñuelas

En cuarto lugar, propongo una modificación en relación con las dificultades que a la exportación crea la normativa que protege el patrimonio español. Eva Lasunción ya comentaba la obligatoriedad de solicitar permiso de exportación para muchas obras de arte y, que, tal y como está la normativa, cuando se solicita, el valor que consta en la solicitud se convierte en una oferta irrevocable de venta para la Administración, al precio en el que se ha declarado, no al del mercado. Esto es también totalmente injusto y, además, las sanciones que se aplican son enormes. Si no se solicita este permiso de exportación, el propietario pierde automáticamente la propiedad de su bien, de su obra, solo por no haber hecho esta solicitud. Esto es un incentivo para que el mercado se mantenga opaco y pone trabas innecesarias a la importación y exportación. Muchos coleccionistas no compran en España por miedo a que luego no puedan sacar la obra del país. Esto tendría que flexibilizarse y, evidentemente, si el Estado quiere comprar la obra, no puede fijarse como precio el de la declaración de exportación.

En quinto lugar, se tendría que exonerar la propiedad de las obras de arte de los impuestos de patrimonio y sucesiones, tal y como ocurre en otros países.

En sexto lugar hay que indicar que los beneficios fiscales a la importación y a la restauración y conservación de las obras de arte están siendo ineficaces, porque son un



15% en el IRPF y solo se conceden a BIC o bienes inventariados, que son poquísimos. Si se modificaran y se dieran a cualquier obra de arte de cierto valor, esto fomentaría la compra de obras de arte y revitalizaría el mercado.

Séptimo: habría que aumentar los beneficios al mecenazgo y permitir que las donaciones se condicionaran. Los beneficios actuales no están siendo efectivos. El 25% y 35% no es una gran ayuda para fomentar el mecenazgo y las donaciones. Y, evidentemente, un aumento de las donaciones supone un aumento de las transacciones en el mercado. Tendrían que aumentar esos porcentajes, se tendrían que subir los topes a los que están sometidos y también se tendría que permitir que se condicionara, porque los mecenas no efectúan estas donaciones por el beneficio fiscal, sino por el placer de contribuir a la sociedad y por un reconocimiento social. Tal y como está la legislación fiscal, el no permitirse, por ejemplo, que permanezca el nombre de la colección cuando se efectúa una donación a un museo, desincentiva al mecenas que, además, debe hacer cosas como crear una fundación para poder beneficiarse.

Y, por último, una medida que no está directamente relacionada con el mercado, pero que creo que potenciaría el mercado. Una de las cosas que hace atractivo un mercado es la seguridad. En España no está regulada toda la cuestión de la autoría y originalidad de las obras de arte y en ocasiones se produce una publicidad engañosa para los coleccionistas, que a veces no saben lo que han comprado. Hay países como EEUU, que han creado leyes en las que se protege expresamente a los coleccionistas y se les establecen unas garantías y creo que una legislación similar en España ayudaría al mercado del Arte.

José Antonio Trujillo del Valle

He leído este estudio, que me ha parecido interesantísimo, con enorme atención y me gustaría felicitar a la Dra. Mc Andrew. He aprendido muchísimo con su lectura que, además, me ha generado interés por profundizar en lo que en él se detalla, incluso en determinadas cuestiones con las que no estoy totalmente de acuerdo.

Me vais a permitir que, en vez de incidir en los problemas que todos compartimos, en las miserias que afectan a este mercado nuestro, realice una pequeña crítica, porque parece que en este sector estamos todo el día flagelándonos.



En resumen, el estudio muestra un mercado aparentemente reducido y que no tiene casi ningún peso en el mundo y muy escaso en Europa, que, por supuesto, está influido, para mal, por la situación económica y que presenta mucha más volatilidad que en otros países, es decir, hemos tenido nuestra propia burbuja. A esto hay que añadir que sus cifras no parecen concordar con las de los países que nos rodean, no digamos ya con EEUU o Inglaterra. Pero esto sucede también en mundo de las finanzas en general, en donde los centros también son Nueva York y Londres y esto, obviamente, tiene mucho que ver con que también lo sean en el mundo del arte. ¿Por qué China se está convirtiendo en un nuevo centro para el mercado del arte? Porque se ha convertido en uno de los centros financieros mundiales. Y lo que ha ocurrido en el mundo y en España en el mercado del arte desde la década de 1980 tiene mucho que ver con cómo se organizan las finanzas. Por supuesto, influyen la penalización fiscal, nuestros hándicaps culturales que vienen de atrás, la escasa educación artística, el mayor aprecio por el inmobiliario, el poco apoyo público..., pero, al final, esto deriva en una imagen, una visión, relativamente pesimista que es la opinión generalizada entre todos los profesionales y aficionados de este mundo en el que nos movemos. Una visión que parece ahora quedar corroborada en este informe con datos, lo cual es muy útil, especialmente para un economista como yo.

Pero es importante tener en cuenta que estamos mezclando cosas distintas: grandes maestros, arte moderno y contemporáneo, y si nos sumergimos un poco más, las cosas son muy distintas. Si vamos al mundo de las subastas, el arte contemporáneo ni existe, aquí hablamos de los grandes maestros o del arte moderno. Cuando nos quejamos de que los artistas españoles venden fundamentalmente fuera, ¿de qué estamos hablando? Hablamos de subastas y no hablamos de arte actual sino de los grandes maestros o del arte moderno. ¡Cómo no se van a vender los Picassos en Londres! Lo sorprendente sería que se vendieran aquí, por muy múltiples razones y no solo fiscales. Entonces, ¿qué vamos persiguiendo?, ¿el mecenazgo del arte contemporáneo?, ¿el mecenazgo de las casas de subasta? ¿De qué estamos hablando? Porque nos podemos equivocar a la hora de buscar apoyos públicos. Tenemos que ver dónde empieza realmente el mercado del arte contemporáneo, que es del que yo puedo hablar un poco. El mercado del arte en España en realidad se desarrolla en la década de 1980 en un proceso que todos conocemos bien, en la década de 1990 entramos en la modernidad, en Europa, y el



mercado del arte se pulveriza aquí, pero también fuera de España. Lo que ocurre a pequeña escala en España, sucede en el arte contemporáneo en todo el mundo. Desde finales de la citada década y en los primeros años del siglo XXI, se produce nuestra burbuja y la explosión de la misma que nos lleva a la gran recesión. Y en esta recesión nos encontramos y vamos a seguir encontrándonos durante bastante tiempo. Y esta situación nos afecta mucho más a nosotros, entre otras cosas porque las crisis siempre afectan en mayor medida al arte y la cultura. Pero quiero resaltar otra cuestión que considero casi el punto más importante, aunque sea una obviedad. Cuando hablamos del mercado del arte, estamos hablando del 0,1 o del 0,01% de la renta global, que al final es lo que fluye (no la riqueza). Allí es donde se genera el flujo de transacciones. El factor riqueza en la explicación de la demanda del arte es mucho más complejo que el factor renta en la demanda de arte. Cuando hablamos de la riqueza, y en el estudio se afirma que en España hay muchos ricos, pero que no parece que se note en el mercado del arte, tenemos que ir a las cifras. Y si nos vamos a las cifras –he hecho una pequeña investigación, usando, entre otras fuentes, The World Top Incomes Database, una base muy interesante tanto para esto como para el mundo de los impuestos, para buscar las imposiciones óptimas–, podemos analizar la masa de renta que se sitúa en el rango de renta alta en cada uno de los países, lo que puede explicar algunas cosas. Si comparamos España con EEUU y cogemos el tramo más alto, el del 0,01 de la población (estamos hablando de 30.000-35.000 personas) e incluimos las ganancias de capital, descubrimos que en EEUU la renta media de ese tramo es 8,5 veces la de ese tramo en España, que aquí correspondería a 4.500 individuos. Por lo tanto, resulta que en EEUU se genera 60 veces la renta que se genera aquí. Pero si lo comparamos con el PIB absoluto la diferencia no sería tan grande, sería de 8 veces, pero no 60. Y si valoramos los tramos más bajos, esto se acusa todavía más. El mercado del arte explota porque en todo el mundo, pero en especial en EEUU, y, sobre todo, en Inglaterra, se empieza a producir una mayor desigualdad de la renta, una mayor acumulación en los tramos altos. Hay una concentración de renta muy fuerte y esas personas, si además se dan otro tipo circunstancias, como que sean amantes del arte y de la cultura, vuelcan parte importante de esa riqueza en el mercado del arte. En España es posible que cuando, como dije, comenzó a desarrollarse el mercado del arte en la década de 1980, hayamos carecido de ambas cosas, es decir, no se ha producido una gran acumulación de renta en manos de



personas que son amantes del arte. Además, cuando se iguala la distribución de la renta y se empieza a desplazar la renta, que es lo que ha pasado en los últimos años en general en el mundo, nacen otras demandas que vienen de Rusia, Brasil y China, países con gran desigualdad interna de renta, que, de repente, aterrizan en el mercado de las grandes subastas. La explicación económica de por qué se produce tiene muy poco que ver con lo que estamos aquí hablando, pero es un hecho. El problema es que están allí, y es normal que el mercado del arte de Inglaterra pese un 64% en Europa, porque la concentración de renta del resto del mundo (y no solo EEUU o Inglaterra) se vuelca en esos mercados, exactamente igual que pasa en los mercados financieros. Y el dominio absoluto de Londres, junto con la falta de un *lobby* español que nos permita conseguir nuestros objetivos, hace muy difícil romper la atracción brutal que tienen estos centros de negocio, sea para el arte o sea para las finanzas.

La conclusión de todo esto es que, si estamos pensando en el apoyo a este mercado, -sin dudar de que los impuestos son importantes (menos de lo que creemos pero importantes)- y queremos solicitar ayuda al sector público y a la sociedad civil, tenemos que tener en cuenta dónde queremos poner los recursos para al menos gestionar bien la miseria que tenemos, si se me permite utilizar este término, e intentar incrementarla. Porque, cuando comparamos de cerca nuestro mercado del arte con otros, las diferencias no son tan grandes: nuestro peso europeo es 1,9% y el de Alemania el 5%, pero es que si miramos la renta media, se justifica, porque Alemania tiene cuatro veces más renta. De hecho, es posible que nuestro mercado del arte esté por encima de lo que nos correspondería por renta.

En cualquier caso, es evidente que hay una serie de cosas que funcionan mal. El tema impositivo es una de ellas, estamos penalizados, pero ¿qué podemos hacer desde aquí? Hablando del arte contemporáneo, creo que hay que conseguir atraer la demanda de fuera. Si no generamos suficiente renta, y por lo tanto no tenemos demanda interna suficiente, tendremos que conseguir demanda exterior. Lo que ahora sucede es que vamos nosotros fuera y aunque también compramos aquí, lo que realmente necesitamos es que vengan de fuera a comprar. Y en esa vía, debemos ayudar a nuestros artistas para que reciban esa demanda exterior. Porque otra cuestión es si consideramos que nuestros artistas son malos y yo creo que no, que lo que ocurre es que nuestro arte actual es injustamente desconocido en el mundo. También debemos apoyar a los artistas para que



viajen al extranjero y mejoren en calidad. Y apoyemos a nuestras galerías para que salgan al exterior con artistas españoles. Atraigamos la atención y promovamos a los creadores de opinión (porque es muy deprimente leer referentes como *Art Forum* y no encontrar ningún creador de opinión español) para que estén en los centros donde se genera la opinión (las revistas). Y también hay un tema de marca. Los latinoamericanos han conseguido una marca y están *lobbineando*, si se me permite la expresión, yo mismo promociono el arte latinoamericano. Nosotros no tenemos una marca, hemos desaparecido del planeta, no tenemos presencia y hay que intentar ganarla, hay que hacerse notar, hacer cosas que tengan trascendencia fuera de España.

Carlos Urroz

En los últimos años se han multiplicado en España las ferias de arte, lo que ha hecho que la competencia ferial sea muy dura y, por otro lado, que haya cambiado mucho el modelo de negocio de las galerías. Además de los problemas impositivos de los que ya hemos hablado y que hacen poco competitivas a las galerías españolas en estos momentos, las galerías deben enfrentarse a un panorama completamente distinto. Las galerías que vendían en sus espacios y sobre todo en las inauguraciones, ahora, según reflejan los estudios, están vendiendo principalmente en las ferias. Esto ha provocado que las galerías hayan pasado de ser espacios de exposición a ser casi espacios de producción. Muchas galerías y muchos artistas utilizan la galería para producir piezas que luego se venden en las ferias de arte. Esto ha complicado mucho su negocio, ha elevado sus costes, ha hecho también que haya mucha competencia entre las ferias y además ha creado una necesidad de internacionalización de todo el mercado. Las ferias que triunfan son las que consiguen convertirse en internacionales.

En Arco trabajamos mucho por la internacionalización, pero las ferias que tienen resultados son aquellas en las que no solo participa el mercado local, sino que logran atraer a coleccionistas, directores de museos, directores de bienales y prescriptores internacionales, y eso ha hecho incrementar la necesidad de las galerías de internacionalizar tanto su programa como su cartera de clientes. Estamos viendo una consecuencia de todo esto este último año en Arco, ya que las galerías que más problemas tienen para continuar en la feria son las galerías pequeñas, las regionales, las galerías que no tienen una agenda internacional, ni artistas internacionales, porque



tienen los mismos costes que las otras galerías y, por otro lado, no tienen ni los contactos ni los productos que reclaman los coleccionistas internacionales, que en Arco son más de 200 y que son un activo muy importante para la feria. Esto hace que esté cambiando bastante el modelo de negocio. Las galerías más potentes pueden salir a ferias en el extranjero donde van haciendo clientes, pero también necesitamos que salgan fuera los coleccionistas, los mecenas, los prescriptores. Difícilmente podrá haber obra de artistas españoles en colecciones extranjeras si no son los propios coleccionistas españoles los que hablan de esos artistas. Yo creo que el mejor ejemplo para un coleccionista es la palabra de otro coleccionista. Nosotros vemos en todos los eventos que organizamos como los coleccionistas extranjeros piden a los coleccionistas nacionales asesoramiento, les preguntan cuáles son sus artistas favoritos o sus galerías favoritas. Yo creo que es muy importante la labor del coleccionista, tanto del pequeño como del grande, como prescriptores de artistas.



De izquierda a derecha: Carlos Urroz, Eva Lasunción y Íñigo Navarro

Y luego no podemos tampoco dejar de lado el apoyo al contexto local. Se ha producido, por este cambio de modelo, y por esta multiplicidad de ferias muy exóticas y muy divertidas alguna de ellas, un aumento de los coleccionistas españoles que salen a comprar fuera. Eso es bueno, es sano, pero lo importante es que cuando salgan, traigan a otros coleccionistas de fuera y que su compra cree un ejemplo multiplicador. Es muy importante también que los coleccionistas no se olviden del día a día de las galerías, que



sigan apoyando a las galerías locales. Si los coleccionistas solo compran piezas en el extranjero, difícilmente se mantendrá todo este tejido que es tan importante para que pueda haber artistas en el futuro. Si desaparece esa primera etapa de la carrera de un artista que expone en una galería, difícilmente podrá llegar a las subastas o a ferias internacionales, con lo cual, si no hay un apoyo a las galerías locales, estamos destruyendo todo este tejido cultural y de comercio de arte que es tan importante. Y es fundamental entender que las galerías no tienen un mero sentido comercial, sino que son también empresas de servicios. Las galerías locales, muchas veces son los grandes apoyos de los coleccionistas cuando empiezan, les asesoran cuando salen a ferias al extranjero, llevándoles a conocer otras galerías o avalándoles frente a la venta de galerías extranjeras, que muchas veces son muy arrogantes a la hora de vender a un coleccionista nuevo. Y hay que apoyar a esas galerías locales que hacen que luego se pueda internacionalizar el coleccionismo y más ahora que los impuestos no nos están ayudando. Yo estoy de acuerdo en todas las medidas que se han propuesto aquí sobre cambio de ley e imposición y es importante pensarlas y proponerlas, pero todo este *desideratum* no va a lograrse a corto plazo, tenemos que ser conscientes, y las soluciones tienen que surgir de la gente que estamos en esta mesa: galeristas, intelectuales, coleccionistas y mecenas y somos nosotros quienes tenemos que buscar soluciones y poner en marcha iniciativas a corto plazo. Yo vengo de Turquía, donde he ido a una de esas *cazas de coleccionistas* y estuve en un evento parecido a este y vi que, -aunque imagino que la ley turca no será especialmente favorable al mecenazgo- allí tienen iniciativas privadas muy ejemplares: desde el museo Istanbul Modern, fundado por coleccionistas privados, aunque el espacio es público, hasta una iniciativa, que fue la que más me interesó, que se llama “Saha”, que es un grupo de coleccionistas que se ocupa de la producción de obra de artistas turcos cuando salen al extranjero. Y eso hace que en la última Documenta haya habido tres o cuatro artistas turcos, mientras españoles solo ha habido uno. Estas son iniciativas muy enriquecedoras. Los coleccionistas trabajan con el artista en la producción de una obra y avalan a ese artista, no solo de cara a la institución que los va a exponer, sino de cara a otros coleccionistas en el entorno en el que se expone y yo creo que eso es fácilmente imitable. Y es importante poner en marcha iniciativas, de este tipo o de otro, pero que nazcan y desarrollen desde el propio sector. Y urge hacerlo además, porque el momento es muy delicado y Arco, que es la



gran fiesta del arte contemporáneo en España en la que todos queremos participar, no puede seguir adelante sino tenemos ideas positivas y constructivas.

Francisco Calvo Serraller

Juan Várez que es coleccionista de estirpe y de vocación, pero que también tiene una importante experiencia en el del mundo de las subastas a través de una de las enseñanzas emblemáticas de las subastas internacionales, puede ilustrarnos sobre la situación de este sector en España.

Juan Várez

Me voy a ceñir a las casas de subastas nacionales, me gustaría también hablar de las casas de subastas internacionales y su relación con las españolas, pero es que en realidad esta no existe. No jugamos en primera división, tampoco jugamos en segunda y con dificultades llegamos a la tercera y eso se debe a una serie de motivos, pero más que exponer problemas me gustaría plantear soluciones.

Francisco Calvo Serraller ha empezado enumerando tres características de nuestro mercado del arte con las que estoy totalmente de acuerdo:, que es pequeño, que es abrupto y que es inestable. En lo relativo a las casas de subastas, en España podemos decir que es muy pequeño, que no ha sido tan abrupto, porque quizás el boom económico afectó, pero no tanto como a las galerías y a las ferias, y, dado que no fue tan abrupto, también ha sido menos inestable y lo ha sido porque es poco movilista. Las casas de subastas en España nacen a principios del siglo XX como negocios familiares. En los últimos veinte años han entrado empresas con sociedades de socios que han profesionalizado un poco más el sector, que, sin embargo, sigue teniendo poca visibilidad, poca respetabilidad y, realmente, casi ninguna presencia en el panorama internacional. Por eso me gustaría incidir en la necesidad de incrementar la visibilidad y la actividad internacional. Tanto en lo relativo a las consignaciones -obra que se vende en España, no necesariamente que se tenga que recoger en España- como en las ventas, -porque el informe lo que dice es que el 80% de las compras se hacen a españoles y eso forma parte de esa falta de visibilidad-, creo que hay tres planteamientos de los que hay que hablar. Uno es la batalla que tenemos entre cantidad y calidad. Las casas de subastas en España organizan una media de diez subastas por año, pero parecen más



almonedas que casas de subastas, hay un batiburrillo de joyas, relojes, pinturas, grabados de todos los siglos, donde hay muy poco tiempo para estudiar y catalogar las obras y el margen de error puede ser grande. No creo en los cambios abruptos, pero sí en ser consciente de cuál es nuestro talón de Aquiles y de intentar mejorarlo atendiendo a modelos exitosos. Creo que una cosa muy importante es que las casas de subastas se especialicen de alguna manera y, aunque sigan con subastas multidisciplinares, con una media de 500 lotes por subasta, deben de alguna manera especializarse y ser las más fuertes en uno de los sectores, bien el siglo XIX, bien en pintura antigua, bien en joyas, porque eso va a aportar profesionalidad, respetabilidad y les va a permitir crecer. Otro tema es la calidad. Para conseguir llegar a ella está el modelo que siguieron las casas de subastas en Londres cuando surgió el fenómeno Frieze. Antes no había subastas en octubre, entonces Frieze comenzó a hacerlas y las casas de subastas se unieron a una plataforma que pensaron que iba a funcionar muy bien y crearon de la nada una subasta de arte contemporáneo que ahora resulta que mueve tanto dinero como las subastas tradicionales en Londres, que son en el mes de febrero y junio. En ese caso vemos que detectaron un posible mercado y pusieron en marcha una iniciativa para aprovecharlo. ¿Por qué las casas de subastas en España no hacen lo mismo con Arco y con Feriarte? Dentro de sus diez subastas anuales, por qué no hacen que la subasta de febrero tenga un componente contemporáneo, por qué no reservan obra para que en febrero puedan proponer una selección de arte contemporáneo más digna y tratada de forma más profesional. Y lo mismo con áreas clásicas, en noviembre es Feriarte y acuden a Madrid coleccionistas de toda España y el extranjero, ¿por qué no aprovecharlo? Otro punto que creo que puede ayudar mucho a las casas de subastas es internet. Sí, es verdad que, poco a poco, es posible acceder a la información de las subastas en internet, pero de lo que todavía carecen las casas de subastas españolas es de catálogos en la red. Los catálogos en papel en poco tiempo van quedar obsoletos y, en cambio, la red da unas posibilidades para profesionalizarse maravillosas. Disfrutar del catálogo lo mismo en tu ordenador que en papel, y de allí tener una serie de servicios, para poderte bajar el estado de conservación de la obra que te interesa, poder *cliquear*, poder ver comparables comerciales, comparables en museos, bibliografía.

Y otra cosa que falta en España es la vinculación con el mundo académico. Quizás ese frenesí por captar tanta obra en tan poco tiempo hace que no cuidemos tanto lo que



tiene que ser una relación sana, cordial y enriquecedora por ambas partes, con los especialistas académicos de cada área. Yo creo que esos son los tres puntos a los que me ceñiría -que, por supuesto, se pueden desarrollar más- porque podrían hacer que las casas de subastas en España salieran de su inmovilismo, adquirieran mayor respetabilidad y visibilidad y consiguieran atraer el mercado internacional a España.

Francisco Calvo Serraller

Por último, Miguel Zugaza, que además de ser el actual director del Prado, ha sido subdirector del Museo Reina Sofía y director del Museo de Bellas Artes de Bilbao, así como, al principio de su andadura profesional, responsable de una empresa de gestión cultural.

Miguel Zugaza

La lectura del informe sobre el que estamos tratando me confirmó ideas que ya tenía sobre la situación del mercado del arte español, pero también me aportó alguna nueva. Creo que es una iniciativa fantástica, pero echo en falta dos cosas que nos ayudarían a entender mejor la realidad del mercado del arte y del coleccionismo en nuestro país. El informe debería diferenciar claramente lo que es el mercado del arte contemporáneo del mercado del arte antiguo. Las reglas del juego son completamente diferentes, los agentes funcionan de forma diferenciada, aunque tenemos la suerte de contar con algunos buenos *dealers* que trabajan indistintamente en el arte antiguo y el arte contemporáneo. Yo creo que eso permitiría ver con mayor objetividad qué ocurre en el mercado. Luego, un defecto mayor, es que no se tiene en cuenta de qué coleccionismo se está hablando y creo que no se puede entender la evolución reciente del coleccionismo en España, que tiene una directa relación con la evolución del mercado, si no se valora que una buena parte del coleccionismo se debe a la iniciativa pública, al coleccionismo público y al coleccionismo corporativo. En el informe no se analiza ese tema, tal vez porque no estaba entre los objetivos iniciales del estudio, pero creo que es fundamental para entender lo que ha pasado, pero, sobre todo, lo que nos está pasando y lo que nos va a pasar. Es decir, que desaparecido el principal soporte financiero del coleccionismo y del mercado del arte debido a la situación económica y a la reducción de los presupuestos públicos, desaparece directamente buena parte de lo que ha sostenido, entre otras cosas,



ese entramado local del que hablaba Carlos Urroz, ese sistema periférico de galerías que se ha desarrollado en parte a través de las colecciones que se han creado en cada comunidad autónoma. Yo creo que es otro perfil que sería bueno incorporar al estudio.

También, sin querer entrar en polémica, me gustaría referirme a algo que está sobre la mesa desde el principio, desde la intervención de María Corral, que yo creo que es falso y es falso porque lo hemos querido entender así y no sé por qué, y es el hecho de que no existe en nuestra tradición, en nuestra historia, un buen ejemplo de coleccionismo, cuando, apenas a un centenar de metros de donde estamos reunidos, tenemos el ejemplo del mejor coleccionismo que ha tenido Europa y el mundo occidental en la Edad Moderna. De hecho, el Museo del Prado es hoy lo que es gracias a que existió un coleccionismo de arte contemporáneo en su época, hegemónico entre finales del siglo XV y el siglo XVIII. Cuando vemos la estadística del mercado global del arte actual, con China con un 30% y EEUU con un 29%, y lo comparamos con el que tenía España en aquel momento, es evidente que nuestro país era hegemónico y no solo el coleccionismo público, que en ese momento ejercían los reyes, sino también todo el afán coleccionista que, por emulación al coleccionismo real, surgió entre la aristocracia primero y la burguesía después, y que muchas de las cosas que coleccionaron, por ejemplo el duque de Alcalá o el marqués de Leganés, han acabado formando parte de las colecciones del Museo del Prado. Yo creo que es importante tener en cuenta ese buen heráldico pasado para utilizarlo positivamente a la hora de defendernos dentro de nuestras estrecheces coyunturales, dentro de la dimensión que tenemos de sociedad, de mercado, y me parece que puede ser un instrumento muy útil para proyectar el arte español hacia el exterior.

Un defecto en el que hemos incurrido últimamente es esta separación entre antiguos y modernos, entre los que aprecian el arte contemporáneo y los que aprecian el arte antiguo. Yo creo que en nuestro caso deberíamos acabar con esta querrela, y que la acción de la promoción del futuro del arte español se apoye en el pasado con total credibilidad. En esta historia del coleccionismo de arte antiguo existe una fractura a partir del siglo XIX, cuando el mecenazgo privado casi es sustituido por el del Estado y es a lo largo del siglo XIX cuando se genera esta regulación legal en torno a la protección del patrimonio. Para ser justos a la hora de analizar nuestra regulación, nuestra normativa de patrimonio, que es cierto que es muy proteccionista, hay que tener en



cuenta que surge como reacción al expolio. Es decir, toda la regulación que tenemos en torno a la protección del patrimonio histórico artístico español, que se concreta en la ley del Patrimonio Histórico Español, y que efectivamente es muy proteccionista, surge de la idea de que a lo largo del siglo XIX se produjo una constante expoliación o salida del país del patrimonio artístico español y es normal que la legislación sea más limitativa, sobre todo en la exportación de bienes históricos. En cualquier caso, el dato saludable del informe, curiosamente, es el de que se vende más arte español fuera de España que en España. Eso es malo para el mercado local, pero demuestra que el mercado es mucho más grande si salimos a conquistarlo, a seducirlo. No podemos quedarnos mirándonos el ombligo. Somos una sociedad pequeña y somos lo que podemos ser, pero, en cambio, creo que tenemos capacidad de proyectar nuestra cultura, nuestro arte y de estar en los sitios donde realmente se juegan las partidas importantes en relación con el mercado y con el coleccionismo. En ese sentido, hemos ido perdiendo grandes alternativas. No supimos hacer *lobby* con los sudamericanos y ahora nos duele no haberlo hecho, más cuando hubiera resultado fácil y natural.



De izquierda a derecha: Miguel Zugaza, Juan Várez y José Antonio Trujillo del Valle

Yo creo que la internacionalización es muy importante, creo que es cierto que habrá que modificar las leyes, pero el Estado y la Administración en general, han hecho un esfuerzo



enorme por llegar a la situación en la que nos encontramos, sea esta más o menos buena. Nunca como en las últimas décadas ha habido en la historia de España un momento en que la apuesta de la Administración haya sido tan decidida a la hora de aportar fondos para la creación de colecciones, de instituciones y de plataformas para la difusión del arte. Esto es lo que vamos a echar en falta o estamos echando ya en falta ahora que la crisis económica ha terminado con muchas de las iniciativas que se estaban llevando a cabo. Y por ver el último detalle positivo, a mí me parece que, aunque no era objeto de este informe, lo que sí hemos sabido hacer bien, es convencer a la sociedad española de que la cultura y el arte tienen un papel muy relevante en nuestro país. Nunca como ahora la gente visita los museos, las exposiciones, acude al teatro y creo que ese poso, esa conquista del interés social es una conquista previa a armar verdaderamente ese *lobby* que funcione delante de Hacienda -no tanto de Cultura, porque el secretario de Cultura está convencido de todo lo que estamos diciendo-, pero el problema es que este tipo de iniciativa tome relevancia delante de quién pueda hacer las reformas de carácter fiscal y económicas. De todas formas, creo que tener la sociedad a favor es muy importante para tratar de avanzar en este sentido.

Francisco Calvo Serraller

Tras estas intervenciones iniciales, que han reflejado el carácter poliédrico que tiene la gestión de lo artístico en nuestro país, se abre un turno de intervenciones para aclarar, replantear o discutir las cuestiones expuestas.

Juan Várez

Se ha comentado que el arte español se vende fuera de España, pero me gustaría puntualizar que el arte español que se vende en el extranjero se limita a las grandes figuras: Picasso, Dalí, Miró, y, tal vez, otra docena de artistas contemporáneos. Puedo afirmar por experiencia propia que el arte español no se colecciona fuera de España. El arte antiguo español no se compra en el extranjero, el arte del XIX de manera muy limitada, y el siglo XX sí, pero se ciñe a muy pocos artistas y, en lo relativo al arte actual, puede que se abra a un número algo mayor de artistas pero sigue siendo muy reducido y queda por hacer una labor enorme.



Íñigo Navarro

Yo creo que, dado que todos compartimos la idea que el gran lastre del mercado del arte español es la falta de internacionalización, quizás deberíamos centrarnos en qué ideas o conclusiones podemos sacar para que nuestro arte moderno y contemporáneo esté lo más presente posible en el mercado internacional: ¿cómo dar salida a nuestros artistas?, ¿cuáles son las gestiones correctas?, ¿qué se debe hacer a nivel de comisarios, de museos? y ¿qué podemos reivindicar a la Administración de modo urgente para que la internacionalización de nuestros artistas sea un hecho?

Francisco Calvo Serraller

Yo a ese respecto, apuntando a una cuestión que ha planteado Miguel Zugaza, creo que se han hecho consideraciones absolutamente pertinentes en relación a las dificultades que la legislación española plantea para la promoción del coleccionismo y del mercado del arte español, pero sí que es verdad que ha producido una promoción institucional torrencial, no solamente para la difusión de lo artístico por parte de las administraciones de diversos gobiernos después de la transición, sino, concretamente, en lo relativo al arte contemporáneo. En fechas recientes todas las autonomías y ciudades han creado su centro de arte contemporáneo y muchas veces lo que se promociona en esa red, ya tupida y sorprendente en relación con la pequeñez del mercado español, es arte actual internacional. Cuando uno mira la programación de esos centros descubre que se ha producido un vuelco total respecto a lo que yo conocía en mi juventud, cuando prácticamente el arte contemporáneo no tenía ningún lugar social y no existían instituciones que pudieran apoyarlo y las pocas iniciativas existentes se centraban en un arte local, que además excluía a los españoles que triunfaban internacionalmente, y no solo los históricos, sino incluso a artistas como Saura, Tapies, Chillida, etc..., y a este respecto se ha producido una mutación radical.

Es evidente que la sociedad española, a través de esos canales institucionales, tiene una información privilegiada de lo que es la vanguardia internacional, que puede ser mejorable, pero lo que no hemos conseguido es la recíproca, tal vez porque en cierta manera sea inconseguible, porque es ingenuo pensar que del mismo modo que importamos vanguardia internacional vayamos a poder exportar vanguardia nacional.



Íñigo Navarro

Pero recuerda el impacto que tuvo en su momento la participación española en Europalia, o la exposición *El Siglo de Picasso*. Es decir, hubo grandes exposiciones que posicionaron el arte español internacionalmente y eso se notó muchísimo en el mercado. Incluso hoy en día, la exposición que se acaba de inaugurar de Dalí en el Pompidou también ha tenido consecuencias. Cuando se hacen grandes exposiciones, se incentiva el mercado, se vuelve a interesar al público y a los coleccionistas por lo español y, dado que es algo que dio su fruto, estaría bien seguir por ese camino.

Leopoldo Rodés

Es muy interesante el tema de la presencia del arte español en el extranjero. Creo que hay una presencia muy fuerte de unos pocos artistas, algunos de principios del siglo XX y otros de la segunda parte de ese siglo. Los segundos niveles son desconocidos y no tienen presencia en los museos en donde siempre están representados los mismos. Existe una brecha muy grande entre los Dalí, Miró, Picasso y luego los Tapiés, Chillida, Iglesias, Muñoz, y es ahí donde habría que concentrar los esfuerzos.

Francisco Calvo Serraller

Hay una marca de España en arte que está consolidada desde finales del siglo XIX y que además se promociona periódicamente y que es *Del Greco a Picasso*. Durante el régimen franquista, cuando Picasso era políticamente incorrecto, era *Del Greco a Goya* y todas las exposiciones incluían en su título la frase “arte español del Greco a Goya”, pero después de la normalización política el eslogan cambió a “arte español del Greco a Picasso”. Lo que es interesante de la estrategia cultural de estos eventos organizados en el extranjero, es lo que ocurrió en la citada Europalia y, sobre todo, en la exposición *Los cinco siglos de arte español*, que se celebró en París de 1987, y que incluía una revisión muy selectiva de todo el arte del siglo XX y de lo que entonces se denominó últimas tendencias. Ambas iniciativas consiguieron calar en el público extranjero y lograron posicionar a muchos artistas. Es necesario señalar que cuando se organiza una exposición de los grandes artistas españoles la respuesta es multitudinaria. Una muestra de El Greco, Velázquez, o Zurbarán, ya sea en Nueva York o Shanghái, es un éxito seguro. Lo que hay que lograr es que se produzca una metástasis, ligar ese arte antiguo con el actual, mostrar que esa



tradición de arte español no está obsoleta, que el arte actual se retroalimenta de la tradición y tiene una base real. Yo creo, que aunque el mundo en el que vivimos disuelve las entidades, quizás lo que va a quedar como residuo o actividad radioactiva en lo identitario va a ser la cultura y el arte. Allí se condensa un bien que no necesita tener una cobertura política específica y creo que la estrategia, mientras sea posible hacer una promoción exterior, es esa. Nuestra tradición artística es una tradición no muerta sino viva y no debemos crear una dicotomía entre el pasado y el presente, sino reafirmar que en España se ha estado produciendo arte durante siglos, siempre de una forma destacada y singular y eso hay que reavivarlo.

María de Corral

España no es un país de tradición coleccionista, pero, además, en los últimos años hemos perdido algunas de las instituciones que durante las décadas de 1980 y 1990 revitalizaron el mercado del arte español adquiriendo obras para sus colecciones, como eran el Banco Exterior, el ICO, el Banco Urquijo, el BBV, Telefónica, o la Caixa, siendo esta última, la única de las citadas que creo que sigue coleccionando. Y es importante que lo siga haciendo, porque si su colección de arte internacional no se sigue desarrollando este país se va a empobrecer muchísimo. Existen otros ejemplos como el de Leopoldo Rodés, que es el único caso en España de colaboración privada-pública en la creación y el mantenimiento del MACBA, o el de la Asociación Colección de Arte Contemporáneo, que solo colecciona arte español desde 1916 hasta la actualidad, y ha conseguido traer a España obras que estaban en el extranjero, pero en general son casos excepcionales. Y abundando en lo ya comentado, no me explico que cause extrañeza que el 80 o 90 % de las ventas de obras de artistas españoles se realicen en el mercado exterior. Y es, no solo porque esos artistas principales de los que antes hemos hablado hayan vivido fuera de España, sino porque su obra está fuera de España, no es que se haya exportado, sencillamente es que, por ejemplo, en España había pocos Picassos y sigue habiendo pocos. En nuestro país siempre ha habido muy pocas obras de arte de esos cinco grandes artistas de la primera mitad del siglo XX que acaparan el movimiento del mercado y lo mismo pasa con los artistas contemporáneos. Si un coleccionista quiere comprar un Juan Muñoz seguramente tendrá que hacerlo en el extranjero. Luego, estoy de acuerdo en que todas las autonomías han invertido en arte, pero lo han hecho en el



ladrillo del arte. Es decir, que a las autonomías y los ayuntamientos lo único que les importaba era tener un museo que pudiera suponer para ellos lo que el Guggenheim había supuesto para Bilbao. Pero el problema es que ninguna institución ha pensado en qué presupuesto era necesario o en qué debería hacerse para que esos museos o centros de arte funcionasen. Esto ha hecho, por ejemplo, que los museos no cuenten con un personal suficientemente profesionalizado. A esto hay que añadir que la mayor parte de estos museos no tiene presupuesto para colecciones y por ello nos encontramos, salvo excepciones como el IVAM o el MACBA, con monstruosos contenedores vacíos.

A esto me gustaría contraponer el ejemplo de José Vilarasau, que en 1982 me llamó y me dijo que todo el mundo en España hacía exposiciones, pero que nadie coleccionaba y que había que hacer algo al respecto. Yo le contesté que creía que la Caixa todavía no estaba en disposición de coleccionar, porque una colección es un compromiso con el arte, con los artistas y con la sociedad en donde esa colección se desarrolla y yo creía que el concepto de hacer exposiciones todavía era mucho más potente. Pero en 1985 me llamó otra vez y me dijo que había que hacer una colección y se creó un comité y comenzó a formarse la colección de la Caixa pensando en las necesidades que en ese momento tenían Barcelona, Cataluña y España. Y ese es el camino que debe seguirse, porque yo entiendo que las necesidades sociales en estos momentos son acuciantes, pero creo que ya antes de la crisis muchas de las instituciones que antes cité habían dejado de coleccionar. Opino que hubo un momento en que la cultura estaba de moda y ahora ha dejado de estarlo y se está primando lo social, como si la cultura no fuese social fundamentalmente.

Lluís Peñuelas

Yo creo que deberíamos delimitar sobre qué estamos hablando, si de promover el arte español, que es una cosa, o del coleccionismo, o del mercado del arte en España, que es más concreto y quizás más prosaico. Yo encuentro natural que la mayor parte de los Picassos se vendan en el extranjero y el tema es si queremos que esto continúe así - aunque está claro que si la obra está fuera se quedará fuera- o podemos hacer algo para solucionarlo. Yo conozco poseedores de Picassos y Dalís que cuando han querido venderlos se los han llevado fuera de España. Y ¿por qué? Porque aquí no hay mercado y ¿por qué no hay mercado? Una de las razones, como ya se ha dicho, es que las ventas



están más gravadas que fuera y también influye una cuestión de seguridad jurídica de lo que es la posesión del arte, que es peor en España que en el extranjero. Tendríamos que ver si vale la pena hacer este *lobby* sobre el que hemos hablado para modificar estas condiciones.

José Antonio Trujillo del Valle

En relación con lo que decía María Corral, siempre me ha intrigado saber qué significa exactamente ser un coleccionista. Efectivamente, en España el poco coleccionismo que ha habido y hay es muy institucional. Siempre suele haber un empeño personal detrás que lo pone en marcha y consigue que después perdure. Del privado, hay muy poco, a lo mejor por la dimensión que tenemos no nos toca más, aunque lo vemos fuera y nos relacionamos con el. Pero no es lo mismo incentivar el coleccionismo institucional que el privado. Y en este último caso debemos preguntarnos a qué coleccionismo privado podemos aspirar, a qué tramos de renta y de gasto. Porque son dos mundos distintos, porque a uno determinados aspectos fiscales le afectan y al otro no tanto. No es el ser o no ser como ocurre en otros casos. Yo en el mundo que me muevo, que es el del arte emergente, una de las cosas que me ha sorprendido es ver lo mucho que se puede hacer con muy pocos recursos –aunque evidentemente si uno se quiere mover en otros segmentos del arte son palabras mayores. Pero si realmente lo que tratamos de conseguir es la proyección del arte español en el exterior, y que nuestro mercado crezca porque atraigamos la demanda de esos artistas, hay que empezar desde muy abajo y quizás con ideas tan buenas como las que han puesto en marcha en Tuquía, y con la ayuda a la producción artística. Yo trato con artistas que literalmente no tienen para comer, que incluso habiéndose hecho ya un nombre, teniendo galería y habiendo expuesto alguna vez en el extranjero no tienen para pagar el alquiler. Y a esos artistas yo creo que hay que ayudarles a producir, exponer y proyectarles fuera. Quizás Cristina Iglesias, como artista, pueda contarnos cómo se produce ese salto de ser desconocido o un artista local a una figura internacional y si hay alguna forma de ayudar a que eso ocurra.

Cristina Iglesias

Es una cuestión de tiempo obviamente y también es importante una dosis de suerte. Pero al margen de eso, sí es verdad que yo (igual que Juan Muñoz y otros artistas de mi



generación) me beneficié del apoyo importante que en un momento dado nos dio el Estado. Pero también me beneficié de un momento en que la cultura recibió una atención especial, porque era un lenguaje que se estaba articulando en esa época en varios lugares. Un centro importante fue Londres y Dusseldorf otro, y pudimos participar de ello, nos invitaron a exposiciones y eso es una rueda que puede favorecerte, aunque, evidentemente, hay que seguir trabajando y luchando para poder aprovecharte de ello. Pero no debemos olvidar que sí que ha habido coleccionismo en España, aunque fuera básicamente por parte de las familias reales, y que el beneficio del coleccionismo a largo, medio y corto plazo es inmenso, y creo que hay que apoyar el arte joven y que sí es posible promocionar de varios modos el arte, como puede ser, por ejemplo, organizando exposiciones.

María Corral

Yo creo que más importante que organizar exposiciones de arte español fuera, es conseguir que nuestros artistas sean invitados a participar en los más importantes acontecimientos artísticos como son la Documenta, la Bienal de Estambul, la de Sao Paulo, etc. Por ejemplo, los franceses tienen un departamento dentro del Ministerio de Asuntos Exteriores formado por cinco críticos y directores de museos franceses y un especialista extranjero para contrarrestar la opinión, que se dedica a promocionar la imagen de Francia en el exterior. Y en ese comité se discuten cuestiones como: de qué manera conseguir que inviten a los artistas franceses, qué artistas es más interesante que vaya a Venecia, cómo conseguir que el director de la Documenta visite los estudios de determinados artistas franceses... Es decir, realizan un trabajo concienzudo y profesional para dar a conocer y situar a sus artistas y esto demuestra que lo importante es que participen de todas esas exposiciones internacionales. A partir de allí se puede alcanzar una enorme visibilidad. También es importante el trabajo de las galerías, con iniciativas como ese eje Berlín-París, por el que galerías francesas exponen a los mejores artistas de las galerías de Berlín y viceversa, o lo que se hace en Viena durante la Feria, cuando se invita a *curators* extranjeros a organizar exposiciones dentro de las galerías con artistas de esas galerías junto a artistas internacionales. Es muy importante la relación entre artistas y que cada vez que se exhiba a un artista español haya al lado un artista internacional para que se valore lo bueno que es. Y es que tenemos artistas de mucha calidad sin



ninguna visibilidad. Es para paliar esa falta de visibilidad exterior por lo que tenemos que luchar. Y es mucho más personal si se hace de galería a galería, pero también es importante el trabajo dentro del Ministerio de Cultura o de Exteriores, pero invitando siempre, como hace Francia, a alguien de fuera que haga un balance y de su opinión. Y ese especialista internacional, que en Francia cambia cada dos años, posee el conocimiento que le permite contrastar el arte local con el arte de otros países.

Miguel Zugaza:

Yo estoy completamente de acuerdo con esto último que ha dicho María Corral. Yo creo que seguimos haciendo la política de difusión o de proyección cultural fuera de España casi con los mismos instrumentos que utilizaba González Robles. No hemos innovado nada y el mundo ha cambiado y tenemos que adaptarnos a la forma específica en que funciona el mundo del arte y debemos llevar a cabo acciones mucho más sutiles, de tú a tú, por medio de relaciones personales, de vincularnos, no solo al ámbito expositivo, sino también al ámbito formativo. El hecho de experimentar en una universidad extranjera te da un impulso muy importante.

Y en cuanto a las reformas fiscales, lo que me ha llamado más la atención es que existan esas las tasas de exportación. Yo siempre pensé que el arte contemporáneo no tenía la traba de la autorización, pero creo que en este sentido sí se podría lograr un resultado positivo.

Íñigo Navarro:

Estuvimos a punto de lograr un gran avance cuando José Jiménez fue director general de Bellas Artes y Bienes Culturales, porque lo que se recaudaba por las tasas a la exportación era pequeño y Hacienda estaba dispuesta a quitar esas tasas para bienes de 50-100 años e incluso se incluyó en la nueva ley de Patrimonio, pero hubo un cambio en el Gobierno y ya nadie ha vuelto a hablar de eso.

Miguel Zugaza:

Es una lástima, porque si vas a China a intentar vender arte español, evidentemente allí sí que te vas a encontrar con problemas de tasas, pero, por lo menos, que de salida en España no tengas dificultad. Otra cosa es el patrimonio histórico artístico. Eso yo creo



que no va a cambiar. No está en nuestra mentalidad liberalizar la situación como está en el mercado inglés, yo creo que vamos a seguir defendiendo nuestro patrimonio, evitando que salgan las obras, incluso sabiendo que se perjudica al propietario. Con la declaración de exportación de una obra que el Estado no va a adquirir, la secuestras o limitas su capacidad de venta al ámbito español, lo que es una desventaja clara para el propietario, pero me parece que también es una oportunidad magnífica para el coleccionismo, público y también el privado, de poder acceder a obras del patrimonio español. Muchas veces hemos hecho grandes esfuerzos por recuperar el patrimonio perdido y se consideraba una acción elogiada el hecho de ir al mercado internacional y rescatar un Goya o un Dalí. Y yo creo que ahora que la legislación sea tan autárquica es bueno para que el coleccionismo se pueda aprovechar de grandes oportunidades.

Lluís Peñuelas:

Yo estoy de acuerdo, evidentemente se ha de proteger el patrimonio y simplemente he apuntado que en el caso de que se declare BIC una obra, que no sea solo el coleccionista el que tenga que asumir la pérdida de valor, sino que se le indemnice, que seamos todos que compensemos a este coleccionista. Y en cuanto al tema de la exportación, como he dicho, hay que tratar de clarificar la legislación de permisos de exportación –que tiene que estar controlada– pero que en caso de que el Estado quiera adquirir el bien, que no sea a precio declarado, sino de mercado y que se clarifique por qué actualmente se tienen que solicitar para tantas obras y quizás en el caso del arte contemporáneo se podría limitar a las obras de más de 50 años.

Miguel Zugaza

Pero con el precio de venta irrevocable, una vez has decidido que no se exporta (es el Estado quien decide que no exporta), no hay trampas, valora el bien quien lo va a exportar y para proponer ese valor se ajustará a las expectativas de venta que tiene la obra, es potestativo.

Carlos Urroz

Perdona Miguel, yo he vivido la experiencia de pedir un permiso de exportación para una obra de Oscar Domínguez muy emblemática, que previamente había ofrecido al



Reina Sofía y al Instituto de Canarias, que no tenían presupuesto ni intención de comprarla, entonces, cuando pido permiso para sacarla a la feria de Art Basel, no me lo conceden y el Estado se queda con la obra pero con una reducción del 30%. Esto me sucedió hace dos años. El Estado declara el bien inexportable y a partir de allí empieza una negociación para la compra. Pero, aunque el precio que yo pedía estaba en consonancia con el mercado de Oscar Domínguez de la década de 1930, el Estado se quedó la obra con una rebaja sustancial.

Juan Várez

Lo que hay que evitar es el modelo italiano, porque si no eres coherente y no estableces un criterio a la hora de decidir lo que es inexportable y lo que no es, vas a generar un mercado negro, porque las cosas van a seguir cambiando de manos, eso es inevitable. Tú no vas a evitar que la gente tenga testamentarias, herencias, sucesiones, etc. Entonces puedes participar de ello o no, y en Italia no se participa, en Italia hay un mercado negro, porque hoy en día sacar físicamente obras de arte ilegalmente es muy fácil y en España hay un gran patrimonio en manos privadas y, por ejemplo, de lo que nos llega a nosotros a la oficina, el 60% era desconocido en el mundo académico, no estaba en los libros. Si se extiende el convencimiento de que el Ministerio de Cultura, La Junta de Calificación, es restrictiva y no impone bien los criterios y empieza a extenderse este proceder, más ahora en tiempos de crisis, con la falta de liquidez que conlleva, nos vamos a acercar más a un modelo como el griego o el italiano, porque la gente en estos momentos necesita liquidar sus bienes. Nos encontramos por tanto en un momento de responsabilidad muy grande, porque va a haber mayor demanda y por eso, más que nunca, tenemos que saber qué es de interés nacional y qué no lo es.



BIOGRAFÍAS

Francisco Calvo Serraller

Catedrático de Historia del Arte Contemporáneo de la Universidad Complutense de Madrid, es ensayista y crítico de arte. Doctor en Filosofía y Letras en la especialidad de Historia del Arte por la Universidad Complutense, es miembro de la Real Academia de Bellas Artes de San Fernando desde 2001. Dirigió el Museo del Prado de 1993 a 1994 y es miembro fundador y patrono del consejo de la Fundación Amigos del Museo del Prado. En 2004 ingresó en el patronato de la Fundación Gustavo Torner y en la Fundación Ortega y Gasset. Es presidente del Patronato de la Fundación Jorge Oteiza. Ha formado parte del comité científico de importantes exposiciones y numerosos certámenes internacionales.

María de Corral

Comisaria independiente, asesora diversas colecciones en España y Estados Unidos. Es coordinadora de la Colección Asociación Arte Contemporáneo (Museo Patio Herreriano de Valladolid) y co-dirige Expo Actual S.L. Directora del Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía (1991-1994), Senior Curator del Dallas Museum of Art (USA) (2005-2008), directora del Comité Asesor de las Colecciones de la Fundación Telefónica (2003-2006) y directora del Departamento de Artes Plásticas de la Fundación “la Caixa”, responsabilizándose del programa de exposiciones de la Fundación tanto en Madrid como en Barcelona (1981-1991) y de su Colección de Arte Contemporáneo. Fue directora de la 51 Biennale di Venecia (2005) y dos veces Directora de la Bienal de Pontevedra (2000 y 2002).

Cristina Iglesias

Artista, premio Nacional de Artes Plásticas en 1999. Entre sus exposiciones individuales en museos se encuentran: Stedelijk Van Abbemuseum Eindhoven 1995; Solomon R. Guggenheim Museum, NY 1997 y The Renaissance Society, Chicago; Palacio de Velázquez, MNCARS, Madrid y Museo Guggenheim Bilbao en 1998; Carré D’Art, Musée d’Art Contemporain, Nîmes 2000; Museo Serralves, Oporto 2002; Whitechapel Art Gallery, Londres y Irish Museum of Modern Art, Dublin en 2003; y Ludwig



Museum, Colonia, Alemania, 2006; Pinacoteca del Estado de Sao Paulo, Brasil 2008, Fundazione Arnaldo Pomodoro Milán, 2009.

Ha participado en bienales y exposiciones colectivas como The Eighth Biennale of Sydney, Art Gallery of New South Wales, Sydney, 1990; XIV Bienal de Venecia 1993; Carnegie International, Museum of Art, Carnegie Institute, Pitts burgh, 1995; Bienal de Tapei, 2003, y Bienal de Santa Fe, 2006 entre muchas otras.

Su obra se encuentra en colecciones destacadas como las del Museo Reina Sofía (Madrid), Centre Georges Pompidou (París), Tate Modern (Londres), Museo de Serralves (Oporto), Moca (Los Angeles), Hirshorn Museum (Washington), Museo Guggenheim (Bilbao), MACBA (Barcelona), Van Abbemuseum Eindhoven, Kunsthalle Bern, Musée de Grenoble por mencionar algunas.

Eva Lasunción

Abogado especialista en cuestiones jurídicas y tributarias relacionadas con el mercado del arte. Socio del área fiscal de Ernst & Young desde 2011. Como Socio de Cuatrecasas, Gonzalves Pereira, entre 1994 y 2011, dirigió el Grupo de Mercado del Arte. Es especialista en la estructuración de patrimonios artísticos y en el diseño de transacciones complejas con obras de arte. Es autora junto con Jorge Arqués de la Propuesta de Ley de Medidas de Fomento del Mercado del Arte elaborada por encargo de la Fundación Arte y Mecenazgo.

Íñigo Navarro

Hijo del galerista Leandro Navarro, se licenció en Derecho. Al terminar la carrera hace 25 años empezó a trabajar en la galería de su padre que hoy dirige. Está permanentemente implicado en los problemas de la profesión, trabajando para la unión de las galerías y para que se estudie la cuestión del IVA entre otros. Es además coleccionista. Su galería participa en las principales ferias internacionales y conoce en profundidad el mercado global. Conscientes de la carencia del arte español en las colecciones extranjeras, emprendieron la internacionalización de su galería tarea que ha resultado muy difícil por tratarse un fondo histórico y muy español. Lo han conseguido entre otras razones con un programa de exposiciones internacionales. “Entendí que para poder mostrar lo nuestro fuera primero había que dar a conocer aquí los grandes



nombres internacionales, que hubiese una comunicación, no un enfrentamiento tan frontal como hasta entonces”.

Lluís Peñuelas

Secretario General de la Fundación Gala-Salvador Dalí desde hace 22 años. Doctor en Derecho. Visiting Scholar de las universidades de Stanford y Harvard. Profesor titular de universidad de Derecho financiero y tributario, en estos últimos años ha concentrado su labor investigadora en temas del Derecho del Arte, las entidades sin ánimo de lucro y el mecenazgo fiscal. Autor de varios libros que versan sobre cuestiones propias del Derecho del Arte y la Cultura, entre los que destacan *El pago de impuestos mediante obras de arte y bienes culturales* (2001) o *Valor de mercado y obras de arte* (2005). Editor y coautor de *Manual Jurídico de los Museos* (1998); *Administración y dirección de los museos: aspectos jurídicos* (2008) y *Autoría, Autenticación y falsificación de las obras de arte* (en prensa). Su Fundación ha publicado recientemente un estudio del impacto económico de sus museos.

José Antonio Trujillo del Valle

Licenciado en economía por la Universidad Complutense y Doctor por la Universidad de Minnesota. Profesor Titular de Fundamentos de Análisis Económico (en excedencia), autor de varios libros y numerosos artículos sobre economía y finanzas. Al margen de la actividad académica entre otras actividades ha sido asesor del Banco Interamericano de Desarrollo y de varias comunidades autónomas españolas. Actualmente es presidente ejecutivo de Intermoney Titulización SGFT.

Colecciona arte contemporáneo desde mediados de los años 80 junto con su mujer Elsa López Solana y son propietarios del espacio de arte OTR en Madrid. Una iniciativa estrictamente privada concebida como lugar de encuentro de artistas y profesionales del arte.

Carlos Urroz

Director de ARCOMadrid desde 2010. Cuenta con una amplísima trayectoria en el sector del arte contemporáneo. Entre 1994 y 1998 fue director adjunto de ARCO; conoce en profundidad el mundo de las galerías, tanto nacionales como internacionales,



al haber dirigido la Galería Helga de Alvear y antes de su llegada a la feria española había ejercido una intensa labor como gestor cultural independiente y empresario experto en comunicación cultural. Entre 2004 y 2005 fue miembro del comité asesor de la Fundación ICO, ha formado parte del consejo asesor de la Sociedad Estatal para la Acción Cultural Exterior y durante dos años ejerció como asesor de artes plásticas de la Comunidad de Madrid.

Juan Várez

En 1991 comienza su trabajo en Christie's Londres como especialista de pintura antigua. En 1997 se traslada a Christie's Nueva York donde forma parte del departamento de pintura antigua y colabora con el de Arte Latinoamericano siendo en 1999 director de este último. En febrero del año 2000 se traslada a España al ser nombrado Consejero Delegado de Christies, cargo que sigue desarrollando en la actualidad. Ha impartido clases de Arte y Mercado para posgraduados en el Instituto de Empresa de Madrid y para el Instituto IArt también en Madrid. Además da conferencias acerca del mercado de arte en diferentes ocasiones como el Círculo Ecuéstre de Barcelona entre otros.

Miguel Zugaza

Historiador y museógrafo español, ha ocupado cargos relevantes en importantes instituciones de arte, como el Museo de Bellas Artes de Bilbao y el Museo Reina Sofía. Desde 2002 ocupa el cargo de director del Museo del Prado. En su mandato como director del Prado, Zugaza se encuentra frente a la tarea de organizar administrativamente el Museo, logrando la aprobación de la ley orgánica de dicho organismo en 2003. Ha continuado y finalizado los trabajos de ampliación y modernización iniciados por sus antecesores Luzón y Checa. En estos años ha emprendido una fuerte internacionalización del Museo así como una autofinanciación nunca antes lograda que ha alcanzado el 60 % del presupuesto.

