



Clare McAndrew, en una de las escaleras de **Caixaforum de Barcelona**. GIANLUCA BATTISTA

## CLARE McANDREW Economista especializada en arte

# “En Europa todo el mundo espera que vengan los chinos a comprar”

JOSÉ ÁNGEL MONTAÑÉS  
Barcelona

Clare McAndrew es una economista especializada en mercado del arte. Los informes que elabora Arts Economics, la firma que investiga la economía de este sector que fundó en 2005, son una referencia mundial. Tras el publicado en octubre pasado sobre el panorama español de 2012, el último se dio a conocer en marzo coincidiendo con la pasada feria de arte TEFAF de Maastricht, en la que se analizaban los movimientos, a nivel mundial, en el pasado año.

Entre las conclusiones más destacadas estaba el hecho de que el mercado se había contraído un 7% y que China dejaba el primer puesto en manos de Estados Unidos en volumen de negocio. Ayer pasó por Barcelona dentro del ciclo que organiza la

**Fundación Arte y Mecenazgo**. El título de su conferencia fue *El mercado del arte global en 2013. Líderes y rezagados*.

Para la especialista, España está en el grupo de los rezagados. Por dos motivos: por estar en el continente europeo, “que no está funcionando porque es un lugar caro y complejo donde cuesta comprar y vender” y porque el mercado español se mueve en lo que ella llama “un segundo nivel”, donde no se realizan ninguna de las compras que dejan huella a lo largo del año.

La situación actual de China se ha producido, según ha podido comprobar, “porque ahora se controlan en el país los créditos del mercado inmobiliario y el gobierno está luchando contra la especulación”. Por eso, “en el último año solo se han vendido allí cinco obras de más de 12 millones de euros, mientras que en

el año anterior se vendieron 25, sobre todo de arte chino antiguo, que es lo que más se cotiza allí”. Tras obtener los datos del gran país asiático McAndrew mantiene que “en Europa todo el mundo está esperando que vengan los coleccionistas chinos

“Subir el IVA no es acertado; los impuestos se van a otro lugar”

a comprar, pero allí solo hay 30 grandes coleccionistas de arte occidental, el resto compran arte chino antiguo, por el gran sentimiento nacionalista chino”.

Sobre lo opaco del mercado del arte y la dificultad en cuantificar las transacciones, asegura

Clare McAndrew que es por el hecho de que más de la mitad son ventas privadas, algo difícil de cambiar “porque hay mucha gente que se beneficia de que sea opaco”. Mientras corrobora la sensación generalizada de que muchas veces se roza la línea roja, “sobre todo en algunos países relacionados con prácticas ilegales”. Sin embargo alerta de las leyes demasiado restrictivas. “Nueva York, Londres y Hong Kong son centros importantes porque tienen regulaciones abiertas. En países como Italia tienen barreras enormes y eso anima al mercado negro del arte y a la compra venta ilegal. El arte es un mercado muy global y las operaciones se hacen donde los impuestos son los mejores y las barreras menores”.

Según McAndrew, el mercado del arte está polarizado. En el escalón más alto están las gran-

des firmas, “sobre todo de autores posteriores a la Segunda Guerra Mundial como Lichtenstein y Warhol, “con una huella histórica muy grande y con trayectoria de unos 50 años”. Esos están en alza, “incluso han rebasado a los pintores impresionistas como colectivo”. Por contra, el mercado medio y bajo está muy afectado por la crisis. “La gente compra lo que compran los demás. Ahora es el momento de apostar por autores más arriesgados, valorados un poco por debajo de su precio”, asegura.

A McAndrew no le sorprendió que en TEFAF solo acudieron cuatro galerías españolas. “Las que participaron tenían un nivel muy alto, pero el mercado español es mucho más pequeño de lo que podrías imaginar por el tamaño del país”. Para la especialista, la entrada de los fondos de inversión del arte no es un fenómeno nuevo. “Impulsaron el mercado en 2010 y 2011 pero sirven para ciclos a largo plazo. Son inversiones de unos 30 años. No funcionan para plazos más cortos. No se puede comerciar con arte como se hace con el mercado financiero”, advierte.

En cuanto a la situación española, asegura que no funciona el mercado del arte porque no hay un sistema que permita que haya grandes grupos de personas que compren arte. “Cuando los presupuestos son tan justos hay que facilitar que pase dinero del sector privado. Hay que hacerlo atractivo. La renta media no es alta, es una época complicada para que la gente compre, pero hay unas maneras para que sea más atractiva. Es importante que se apoye el mecenazgo”.

También cree que la subida del IVA no ayuda nada. De hecho ahora está trabajando con las galerías francesas para analizar cómo repercutiría en la exportación una eventual subida del IVA cultural en este país. “Subir el IVA no es una medida acertada. Fomentando que el arte se compre fuera los impuestos se van a otro lugar”. Siempre se ha dicho que en momentos de crisis comprar arte era un valor al alza. El arte, según explica, está funcionando mucho mejor que otros artículos. “Se dejan de comprar bolsos de lujo y coches muy caros, pero el arte, lejos de devaluarse, aumenta de valor con el tiempo. Si no quieres llamarlo inversión, llámalo una forma de conservar el dinero”.

ENTREVISTA



PEDRO MADUEÑO

Clare McAndrew, fotografiada ayer en la sede barcelonesa de **CaixaForum**

## “El mercado está en manos de un reducido grupo de artistas”

**Clare McAndrew**, economista, experta en el mercado del arte

TERESA SESÉ  
Barcelona

**C**lare McAndrew es, sin duda, una de las personas que más y mejor conocen los complejos y aparentemente caprichosos mecanismos del mercado del arte, que ella observa de cerca en tanto que investigadora (es autora de los informes anuales que promueve la European Fine Art Foundation) y asesora de coleccionistas e instituciones. Ayer pasó por Barcelona para impartir una conferencia organizada por la Fundación Arte y Mecenazgo, que impulsa La Caixa y para la que el pasado año realizó un revelador primer informe sobre el mercado en España.

En los últimos tiempos prolifera un tipo de coleccionista que utiliza el arte en busca de reconocimiento social, para prestigiarse, y a cambio paga unos precios disparatados. Pienso, por ejemplo, en Román Abramovich, oligarca del petróleo ruso. ¿Hasta qué punto están distorsionando el mercado?

Son los nuevos millonarios globales dispuestos a pagar precios absurdos por una obra de arte que difícilmente podrán vender, con lo que hacen una mala inversión, pero les reporta prestigio. Unos consejeros les dictan lo que tienen que comprar y así creen demostrar que tienen buen gusto. Ese perfil es el que muestran también muchos coleccionistas de Oriente Medio. Una vez le pregunté a uno si le gustaba una pintura que tenía en su casa. “Nooooo, pero está en la lista de las obras que tenía que poseer”, me respondió. Es una pena porque ya que tienen tanto dinero, podrían aspirar a comprar aquello que les gusta. Compran arte como quien compra un bolso de lujo y están creando ese mercado reducido a unos pocos superestrellas que deja

muy poco espacio a todos los demás. Porque o estás dentro o no vendes.

**Y crean un espejismo: cuando se vende un Rothko por 50 millones de dólares la sensación es que el arte va viento en popa, pero la realidad es que las galerías están en apuros.**

Sí, las cifras de los informes son siempre a nivel macro, y una venta como la que comenta puede hacer que los índices de crecimiento se disparen...

**Y luego están los fondos de inversión, que hacen subir los precios de forma extravagante especulando y apostando por los blue chip, lo que ellos consideran valores seguros.**

Operan mucho sobre todo en Indochina y esa es la razón de que el mercado

po de artistas. Esto es nuevo. Hoy la gente compra artistas de éxito, no se fía de su gusto y compra lo que compran los demás. La incertidumbre ha acentuado estos comportamientos, sobre todo entre los nuevos compradores. Hoy se ven como valores seguros artistas consagrados posteriores a la Segunda Guerra Mundial, como Warhol, Pollock o Francis Bacon.

**¿Un grupo de inversores puede elevar al olimpo a un artista? ¿Son habituales este tipo de operaciones?**

Es lo que han hecho, por ejemplo, algunos de los fondos con los que he trabajado: apoyan a determinados artistas comprando todas sus obras en subasta, por ejemplo. Pero es peligroso. En algún momento tendrán que pagar beneficios a sus inversores y para ello tendrán que vender las obras. ¿Quién las compra? Puedes comprar y hacer que suba su precio, pero a la hora de vender... Eso sólo funciona si te planteas la inversión a muy largo plazo. Siempre han existido este tipo de operaciones especulativas, pero para aupar a un artista has de tener los bolsillos muy llenos.

**¿Influyen más los museos en el mercado o, por el contrario, el mercado es el que acaba impactando en los museos?**

El mercado necesita del aval de los museos, de las bienales, pero hay muchos artistas en los museos que no venden nada de nada. En cuanto a los mercados, claro que impactan, más ahora. He estado haciendo un estudio en Brasil y allí es muy evidente, las inversiones públicas son tan pequeñas que tienen que echar mano de los privados, con lo que la gente que tiene dinero es la que está dictando las programaciones. Ocurre en otros sitios. Lo ideal es la colaboración público-privado, porque la tentación de los gobiernos de dejarlo en manos privadas es peligrosa y puede ser muy nefasta.●

### COLECCIONISTAS GLOBALES

“Los nuevos millonarios pagan precios absurdos a cambio de prestigio”

### VALORES SEGUROS

“Hoy la gente sólo compra artistas de éxito: Warhol, Pollock, Bacon”

asiático cayó el pasado año. Tenían todo lo que querían y dejaron de comprar. Muchos fondos han conseguido hacer grandes colecciones pero ahora no pueden venderlas, las tienen ahí, en grandes almacenes, y lo que no se vende en subasta, está quemado. Hubo mucha gente del mundo financiero que pensó que se podía tratar el arte como cualquier otro activo, pero no es así, el del arte es muy particular.

**¿Quién elabora las listas de los valores seguros?**

Supongo que las casas de subastas, las galerías, los coleccionistas... El mercado está en manos de un reducido gru-

LOS SEMÁFOROS

**Leonard Lauder**

EMPRESARIO Y MECENAS

● El magnate de la industria de la cosmética Leonard Lauder (80) ha anunciado que donará al Metropolitan Museum of Art de Nueva York su fastuosa colección de pintura cubista, valorada en más de mil millones de euros. **PÁGINA 39**



**Clare McAndrew**

ECONOMISTA EXPERTA EN ARTE

● La economista especializada en arte Clare McAndrew, que ayer estuvo en Barcelona impartiendo una conferencia invitada por la Fundación Arte y Mecenas, reflexiona sobre los nuevos mecanismos del mercado del arte. **PÁGINA 38**



**Isak Andic**

PROPIETARIO DE MANGO

● Después de dos años de crecimiento en los mercados de China y Rusia, Mango vuelve a mirar hacia la UE: en el 2013 abrirá *megastores*, tiendas de gran formato, en España, Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia, Polonia y Rusia. **PÁG. 71**



**Entrevista Clare McAndrew** Economista especialitzada en mercat de l'art, que ha elaborat els últims informes sobre el mercat d'art internacional i estatal

# “Gravar l'art és un greu error per a l'economia”

**Montse Frisach**  
BARCELONA

**L'**economista irlandesa Clare McAndrew és especialitzada en el mercat de l'art i de la seva empresa d'investigació i consultoria de Dublín Arts Economics elabora informes sobre art i antiguitats. És autora de l'estudi sobre el mercat d'art espanyol l'any passat i ara ha elaborat l'informe sobre la situació del mercat d'art internacional, encarregat per la fira TEFAF de Maastricht. McAndrews ha passat per Barcelona per fer una conferència organitzada per la fundació Arte y Mecenazgo, impulsada per La Caixa.

**En l'últim informe, explica que la Xina ha passat al segon lloc en el rànquing en favor dels EUA. Per què?**

Nova York i Londres s'han mantingut al capdamunt del monopoli del mercat de l'art durant els últims 50 anys, però el 2011 va ser un any dolent per a les vendes als EUA i l'any passat es va invertir la tendència. La Xina dominava el mercat, sobretot pel que fa a l'art contemporani. És un mercat predominantment local, ja que només trenta col·leccionistes xinesos es dediquen a l'art occidental. Durant el 2012, però, l'economia xinesa ha baixat i, a més, els inversors especulatius han abandonat el mercat xinès.

**Com ha canviat el perfil del comprador en el mercat global i en el context de la crisi?**

La diferència és que ara han sorgit nous compradors de, per exemple, l'Índia, el sud-est asiàtic, l'Orient Mitjà... És un mercat més global i divers. Amb la crisi, el comprador de gamma



**L'economista Clare McAndrew** ha pronunciat una conferència a Barcelona sobre la situació del mercat de l'art internacional ■ ORIOL DURAN

alta no ha desaparegut, ans al contrari. El problema és el mitjà. A la Xina tot el que està sota de 5.000 dòlars va bé, però a Europa, excepte el Regne Unit i França, aquest nivell s'ha desplomtat. Això s'ha notat especialment en el mercat espanyol, en què sempre han dominat els preus mitjans.

**Quin és l'equilibri en aquests moments entre fundacions, museus i institucions i el col·leccionista privat?**

Tot el col·leccionisme institucional ha baixat perquè no hi tant diner, fins i tot als Estats Units, encara que allà els museus, per exemple, poden vendre's obra per aconseguir líquid,

una pràctica que a Europa no existeix. Per tant, el gros del mercat està dominat pel col·leccionistes particulars, ara per ara. Només en àrees del món com ara l'Orient Mitjà es compra obra de cara a la formació de grans infraestructures museístiques.

**En els últims anys, han sorgit moltes fires d'art noves. No és un mercat sobresaturat?**

Crec que sí. N'hi ha de noves que han tingut un gran èxit, com Frieze Nova York, per exemple. El problema és que per a una galeria anar a fires és molt car, però també és cert que moltes galeries basen el gros del seu negoci en l'assistència a fires.

**Les galeries parlen de la necessitat de reciclar-se, però no acaben de saber ben bé com.**

Sí. Un dels canvis més grans és el desplaçament de les galeries cap a barris o poblacions perifèriques a causa de l'augment del lloguer en el centre de les ciutats. En aquests moments hi ha dues tendències: canvien a un local més petit i assequible o, tot el contrari, es reciclen per convertir-se en espais de producció en grans naus.

**El seu informe sobre la situació del mercat a l'art a l'Estat espanyol alertava sobre l'estancament que viu el sector. Com es podria animar aquest mercat? L'Estat espanyol està en una po-**

sició desgraciada respecte a Europa. A més, a l'Estat el mercat bàsic és de preus baixos. Hi ha un petit grup de milionaris que poden ser compradors, però el problema és que la classe mitjana alta, que és el que dona profunditat al mercat d'art, està en regressió. L'única solució és que el govern prengui consciència que l'art s'ha d'incentivar fiscalment; en canvi, ha fet tot el contrari apujant l'IVA. Gravar l'art és un greu error per al sector, però també per a l'economia. En aquest sentit, espero elaborar un informe per a l'any que ve sobre l'impacte econòmic indirecte de l'art en altres sectors, que espero que ajudi a conscienciar els governants.

# Clare McAndrew

ECONOMISTA ESPECIALITZADA EN EL MERCAT DE L'ART

**Reptes** “Els galeristes hauran d’explorar terrenys nous i més arriscats, comprometre’s més amb el mercat de l’art contemporani i treballar en la carrera dels seus artistes”

## “La caiguda del mercat artístic a la Xina els ha donat una lliçó”

ANTONI RIBAS TUR

La doctora Clare McAndrew, l'economista especialitzada en el mercat de l'art i fundadora de la consultora Arts Economics, va firmar el 2011 l'informe sobre l'estat del mercat espanyol impulsat per la **Fundación Arte y Mecenazgo. L'entitat, promoguda per La Caixa, la va convidar a mitjans d'abril a oferir una conferència al CaixaForum arran de l'informe sobre la situació del mercat de l'art global que va redactar per a Tefaf, la fira d'art de Maastricht.**

**En el seu informe assenyalava que el mercat de l'art va experimentar una davallada del 7% a escala global. Amb tot, les grans subhastes d'art modern i contemporani segueixen succeint-se.**

El mercat s'ha polaritzat molt. Des del 2010 les pujades i baixades han sigut força moderades, perquè hi ha moltes diferències en com els diversos sectors es recuperen de la contracció del 2009. A l'extrem més alt, el mercat està millor que mai, però en els segments mitjà i baix està pitjor. L'any passat els Estats Units van créixer un 5%, però les vendes a la Xina van caure un 30%. Els resultats europeus van ser pobres. Malauradament, Espanya està a la franja baixa de preus.

**Què poden fer les galeries mitjanes i petites per adaptar-s'hi?**

Les grans galeries i les cases de subhastes asseguren els preus d'un sector d'artistes superestrelles i és cada vegada més difícil que hi penetrin artistes nous. El que trobo positiu d'això és que els galeristes hauran d'explorar terrenys nous i més arriscats, comprometre's més amb el mercat primari de l'art contemporani i treballar en les carreres dels seus artistes.

**La Xina era un dels mercats emergents més importants fins que va esclatar la crisi.**

El 2012 l'economia xinesa es va alentir, tot i que funciona millor que l'europea. El govern està perseguint l'evasió d'impostos i altres pràctiques il·legals en el sector, i això ha espantat molts inversors que volien especular. Crec que està bé que això hagi passat. El nivell de creixement excessiu era insostenible. Les cases de subhastes no podien seguir-lo. Això és una lliçó perquè vegin que el mercat també pot davallar. En els

pròxims dos anys, crec que sortiran a la venda menys obres però més bones. A la Xina, a més, el sector de les galeries està molt poc desenvolupat, les subhastes representen un 70% del mercat.

**El Brasil ara és una altra de les grans potències emergents.**

El mercat de l'art brasiler i l'espanyol estan connectats. Al Brasil, el mercat està en mans d'un segment molt petit de la població. És, a més, un mercat proteccionista, prohibeix les importacions. Això és ridícul si es vol ser un centre important d'art a escala internacional. Pel que fa a les vendes, el mercat s'ha tornat molt regional i, pel que fa als compradors, s'ha convertit en un supermercado global.

**Només hi haurà una artista espanyola a l'exposició central de la pròxima edició de la Biennial de Venècia, Paloma Polo. Quina relació pot tenir aquest fet amb el mercat?**



**Fortalesa**  
“Un mercat d'art fort crea ingressos indirectes”, afirma Claire McAndrew

Les galeries i els artistes s'han de nodrir i s'han de promoure internacionalment. No cal dedicar-hi gaires diners. Al Brasil ha funcionat. Tenir un mercat d'art fort a Espanya pot ser un gran generador d'ingressos i de despesa indirecta. Si es tenen galeries fortes i artistes internacionals i les vendes es fan aquí, es generen més ingressos. Aquest és el problema, no la falta de talent.

**Es planteja fer de la muntanya de Montjuïc un gran pol cultural, l'Esplanada dels Museus. Quin impacte econòmic tenen operacions així?** Espanya ha apostat molt pel turisme de sol i platja, però els turistes que van a les ciutats a veure museus, a visitar fires d'art, gasten molts diners. Els beneficis indirectes del camp artístic són més elevats que els d'altres sectors. —



L'economista Clare McAndrew va fundar la consultora Arts Economics el 2005. Ha treballat per a la Fundación Arte y Mecenazgo i per a la fira Tefaf de Maastricht. PERE VIRGILI

Obra Social "la Caixa". Fundación Arte y Mecenazgo

# Los grandes artistas se revalorizan en ciclos de recesión

Desde el pasado 2009 se ha retomado el crecimiento en el mercado del arte y las ventas de artistas consagrados como Pollock, Warhol, Bacon, Munch o Lichtenstein se intensifican a modo de valor refugio o 'blue chips'.

## Redacción. MADRID

La Fundación Arte y Mecenazgo ha contado recientemente con la participación de la doctora Clare McAndrew en el Círculo Arte y Mecenazgo, su principal foro de diálogo y reflexión sobre coleccionismo. McAndrew, autora del informe 'El Mercado Español del Arte en 2012' y referencia internacional en el análisis económico del mercado del arte y coleccionismo, presentó su evolución en los últimos años y analizó sus puntos clave.

En este sentido, el mercado de obras de arte no está siendo ajeno a la evolución económica mundial, ni a las particularidades de los mercados y crecimiento de los diversos polos de desarrollo económico global, si bien cuenta con reacciones y tendencias que precisan de un análisis más específico. En concreto, el pasado año 2007 marcó un máximo de volumen de actividad del sector, eo línea con la evolución económica, con un valor de los intercambios de 48.000 millones. Este pico se alcanzó tras cuatro años de crecimiento sostenido a una tasa media del 40% en todo el mundo. Buena



Obra Social  
CaixaForum

doctrina, Clare McAndrew. Sobre estas líneas, un momento de la conferencia. A la derecha, McAndrew junto con Leopoldo Rodés, presidente de la Fundación Arte y Mecenazgo.



## Valor refugio

El coleccionismo se ha refugiado en artistas de posguerra, arte contemporáneo y moderno que representan el 73% de las ventas.

parte del impulso principal de esta evolución se debe, sin duda, al mercado de China, que, ligado a unos ratios de crecimiento líderes en la economía global, presento tasas de crecimiento del volumen de ventas por encima del 60% anual.

## Bellas Artes en cabeza

2008 y 2009 fueron años de recesión en el sector que constató disminuciones de su volumen de ventas de un 40%. Desde entonces, se ha retomado el crecimiento gracias principalmente al empuje de obras de Bellas Artes (pintura y escultura), por encima del sector de Artes Decorativas y Antigüedades, con la presencia en las prin-

cipales operaciones de grandes nombres como Pollock, Warhol, Lichtenstein o Bacon.

En ciclos de recesión, la atracción de las ventas hacia los artistas más reconocidos se intensifica, a modo de valores refugio o 'blue chips' del mercado del arte.

## Incremento de valor

Esta polarización genera un incremento de valor de las obras de los grandes nombres en detrimento del segmento de menor valor, que es precisamente el que predomina en España.

El caso más representativo de esta evolución es Edvard Munch, cuya obra mundialmente conocida 'Skrik' ('El grito') cambió de manos por 120 millones de dólares en una subasta el año pasado. De esta manera, el coleccionismo se ha refugiado principalmente en artistas de posguerra, arte contemporáneo y arte moderno, que representan a día de hoy el 73% del total de las ventas de obras de bellas artes a nivel mundial.

Prueba de la polarización del valor de las transacciones en el mercado del arte es el hecho de que solo un 3% de las obras vendidas en galerías superan los 500.000, y ese porcentaje representa nada menos que el 53% del valor de las ventas y el 1% de los artistas, lo que viene a confirmar

## EE UU, líder

El liderazgo del mercado del arte mundial lo tiene EEUU con un 33% de cuota, le sigue China con un 25% y Gran Bretaña con un 23%.

el fenómeno de concentración del mercado en los grandes nombres, refugio en periodos de inestabilidad.

## Maduración del mercado

Sin embargo, en el último año, el motor chino del mercado ha sufrido una sorprendente desaceleración, con una caída del 24%, no acorde con las tasas de crecimiento del país. En el mismo periodo, mercados más maduros como el Reino Unido o EE UU, presentaron una caída del 1% y un incremento del 5% respectivamente. Esta evolución tan singular nos permite extraer conclusiones sobre la naturaleza de la entrada de nuevas fortunas en el

## Mercado del Arte.

Una de ellas es que los coleccionistas recién llegados de países en los que el auge de individuos con capital suficiente para entrar en el sector del coleccionismo se han acercado al mercado del arte lo han hecho sin proyecto, base de conocimiento, ni asesoría sólida, y con un interés principalmente económico.

Este perfil, en un mercado de información asimétrica y volatilidad provoca que el comprador imite decisiones de compra e inversión de los agentes más informados en periodos de auge y que sea el primero en retirarse en fases más convulsas.

Además, existe una particularidad en el mercado de arte del gigante asiático. El crecimiento del mercado del arte en China entre 2009 y 2011 aumentó el 350%, y con una cifra tan deslumbrante, se ha multiplicado la presencia de obras de arte de dudosa calidad e imitaciones en este mercado. La conse-

cuencia para compradores no expertos, sin el apoyo especializado necesario para advertir la calidad o el valor real de las obras, es la prudencia en las compras. Este hecho ha permitido a los EE UU tomar de nuevo el liderazgo del mercado del arte mundial con un 33% de la cuota, seguida precisamente de China con un 25% y Gran Bretaña con un 23%. En este contexto, sin embargo, Londres y Nueva York han dejado de ser los únicos polos de compra-venta de arte del mundo.

La posición del mercado español en este entorno es de una fragilidad muy preocupante, provocada por dos motivos fundamentales: la concentración en el segmento de obras de menor valor, cuya actividad se ha desacelerado desde 2007, y el contexto legal y tratamiento fiscal de las transacciones, que desincentiva la actividad interior y traslada las operaciones de mayor valor a mercados más favorables.