

## La gestión de colecciones privadas: Aspectos críticos



## Introducción y objetivos I

- ¿Cuál quiero que sea el futuro de mi colección?
- ¿Qué coste fiscal va a suponer para mis sucesores?
- ¿Qué ocurre si hay un siniestro en el lugar donde tengo la mayoría de mis obras de arte?
- ¿Es mi póliza de seguro adecuada?
- ¿Cuál va a ser mi factura fiscal si vendo esta pieza a un museo?

## Introducción y objetivos II

Así como es natural organizar y planificar el patrimonio financiero o inmobiliario, debería serlo la planificación de las colecciones de arte.

El papel protagonista que adquieren en las vidas de los coleccionistas se debe, no sólo a factores emocionales, sino también al hecho de que se convierten en una de las principales vías de inversión de sus propietarios.

El objetivo de esta charla abrir una vía a la reflexión acerca de los factores que pueden llegar a tener una importancia crucial en el futuro de una colección.

Los 4 ejes  
de la gestión de una  
colección



## El eje Legal



En la vida de una colección hay **tres momentos** donde sería esencial una **planificación legal**:

ADQUISICIÓN DE LA OBRA

TENENCIA DE LA OBRA

TRASPASO DE LA OBRA

## El eje Legal



## PLANIFICACIÓN LEGAL

- \* AHORRO DE DINERO
- \* MAYOR GANANCIA ECONÓMICA
- \* TRANQUILIDAD

## El eje Legal



Ejemplos de **SANCIONES** por desconocimiento o incumplimiento de normas legales:

### EXPORTACIÓN DE OBRAS DE ARTE SIN PERMISO:

- *Delito de contrabando*: prisión de 6 meses y un día a seis años y multa del duplo al cuádruplo del valor de los bienes
- *Infracción administrativa*: multa de hasta 610.008,50 euros

### VENTA DE OBRA DE ARTE DE HERENCIA FAMILIAR:

- Pago a Hacienda de *hasta el 43%* del precio de venta

## El eje Legal



Dos **EJEMPLOS** prácticos:

### EJEMPLO I

Vendo una obra de mi colección valorada en 140.000 euros

### EJEMPLO II

Dejo mi colección en herencia

## El eje Legal



### EJEMPLO I

Vendo una obra de mi colección valorada en 140.000 euros.

Nos tendríamos que hacer, entre otras, las siguientes preguntas:

¿Cómo puedo demostrar que la obra es mía?

¿La declaré alguna vez en el Impuesto de Patrimonio?

¿Es mi obra Patrimonio Histórico Español?

¿Qué repercusiones fiscales tendrá esta venta para mí?



Tareas administrativas

## Colección Particular **Cliente**

-  Introducción de datos
-  Modificación de datos
-  Informes

MORETART  
espacioatlántico

Gestión Privilege®

Edición de datos de obra

1 2 3 4 5 6 7 8

1- Ficha Técnica 2- Ubicaciones 3- Conservación 4- Exposiciones 5- Catalogaciones 6- Valoraciones 7- Adquisición 8- Enajenación 9- Otros

Nombre del Vendedor

Importe

Fecha de Venta




Imagen Transacción

Guardar Cerrar

MORETART

## Informes

Rellene los campos de este formulario para filtrar las obras que se mostrarán en el informe de obras.

Título:  Referencia:


Autor

Nombre:


Apellidos:

Ubicación

Emplazamiento:  Localización:



- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 



Gestión Privilege®

## El eje Legal



### EJEMPLO I

Vendo una obra de mi colección valorada en 140.000 euros.

#### SIN Planificación legal    CON Planificación Legal

Vendo por: 140.000 €

Vendo por: 140.000 €

Impuestos: 60.200 €  
(tipo impositivo 43%)

Impuestos: 18.000 €

Beneficio : 79.800 €

Beneficio : 122.000 €

La obra la adquirí en enero de 1993 por 30.000 € y la vendo en abril de 2010 por 140.000 €

El eje Legal

## EJEMPLO I

Vendo una obra de mi colección valorada en 140.000 euros.



CON PLANIFICACIÓN LEGAL

AHORRO FISCAL DE 42.200 €

## El eje Legal



### EJEMPLO II

Dejo mi colección en **herencia**

Nos tendríamos que hacer, entre otras, las siguientes preguntas:

¿Qué pagaré de impuestos?

¿Es mejor hacer una donación en vida?

¿Me conviene fiscalmente crear una fundación?

¿Y si hago una cesión de parte o de todo de mi colección a un museo?

Tareas administrativas

## Colección Particular **Cliente**

-  Introducción de datos
-  Modificación de datos
-  Informes

MORETART  
espacioatlántico

Gestión Privilege®

## EJEMPLO II

Dejo mi colección en **herencia**

### El eje Legal



- Obra pictórica o escultórica de < 100 años  
Valor = ó + 90.151,81 €
- Obra pictórica de > 100 años  
Valor = ó + 60.101,21 €
- Obra escultórica de > 100 años  
Valor = ó + 42.070,85 €
- Colecciones de dibujos o grabados  
Valor = ó + 42.070,85 €
- Dibujos o grabados valor = ó + 18.030,36 €

Obligación inscribir obra en  
Inventario General de Bienes Muebles

## El eje Legal



### EJEMPLO II

Dejo mi colección en **herencia**

Obras de arte con precio inferior  
NO inscripción en Inventario General de Bienes  
Muebles

**EXENCIÓN 95%**

## El eje Legal



### EJEMPLO II

Dejo mi colección en **herencia**

Además es necesario:

- A favor esposa, hijos o nietos
- Mantener obra durante X años (en función de la Comunidad Autónoma)

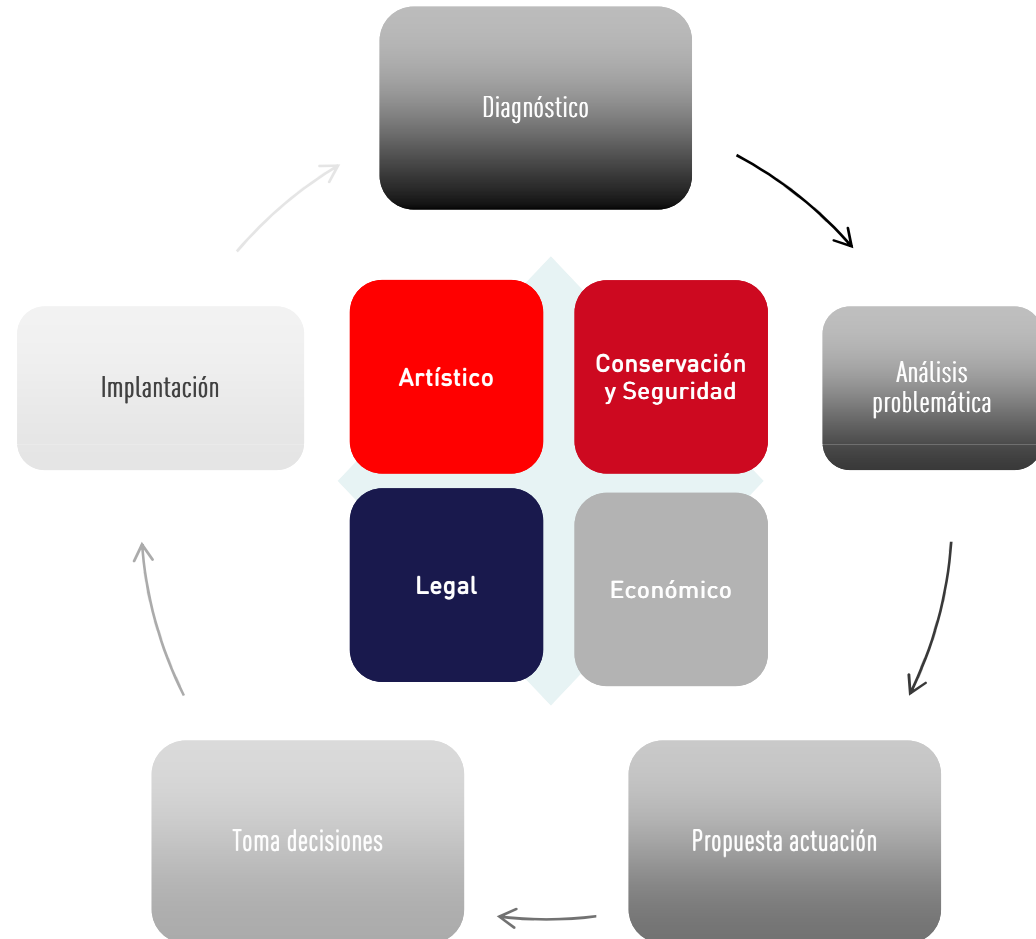
## El eje Legal



¿Qué **más** incluye el eje legal?. Entre otros:

- ✓ Asesoramiento y trámites pago de impuestos con obras de arte
- ✓ Redacción contratos (de depósito, de cesión para exposiciones, de encargo de obra plástica etc.)
- ✓ Trámites para la exportación/importación de obras de arte
- ✓ Robo, estafa, falsificación, apropiación indebida...
- ✓ Reclamaciones a seguro en caso de

Un nuevo  
modelo de  
gestión





Muchas gracias por su atención.