



[◀ Volver a la lista de artículos](#) [1]

Vender las obras



[Nociones básicas](#) [5]

Puntúe este artículo

Give Vender las obras 2 ?

Votar

Ceder una obra por primera vez es un momento importante que plantea un buen número de preguntas. Precio, estatuto y fiscalidad de los ingresos responden a reglas precisas.

¿Cómo vender?

Directamente

- Este caso se presenta cuando recibes a clientes en tu estudio, con cita o en una jornada de exposición y venta, en un lugar ajeno no profesional, o también en algún tipo de evento (feria, mercado navideño...)
- También puedes vender directamente en lugares no dedicados al arte, aunque no estés presente. Los gerentes de restaurantes, por ejemplo, prefieren, por razones contables, que el comprador haga el cheque a tu nombre y pedirte que les pagues después una comisión eventual.

A través de un intermediario

En las galerías (físicas y online), en comercios de arte o en subastas. Los profesionales serios se remuneran con las ventas, sin exigir una contribución por parte del artista.

- Negocia un plazo de pago razonable (tres meses como máximo) y eventualmente un adelanto (posible desde tus primeras ventas).



En subasta

No sólo se hacen en las salas conocidas mundialmente ni con obras antiguas.

- La empresa organizadora, tras realizar una tasación y de acuerdo con el artista, fija el precio inicial y el llamado "de reserva", por debajo del cual no se realizará la venta. La empresa se remunera con el precio de adjudicación.

Truco: Alquila tu arte

Algunas empresas, deseosas de cambiar regularmente de decoración, prefieren alquilar obras a agencias especializadas durante un periodo determinado. También se puede vender a través de estas agencias de alquiler.

¿A qué precio?

Notoriedad, pericia, precio obtenido en ventas anteriores... Distintos elementos, con carácter estadístico, permiten a los profesionales establecer la cotización de un artista.

- Hazte una idea visitando distintas galerías, reales o virtuales, y consulta con profesionales: ¡su juicio es seguro! Las galerías, comerciantes y otros tasadores trabajan ante todo para ti... evitando al mismo tiempo embaucar a sus eventuales clientes, ya que su reputación depende de ello.
- Haz tasar tus creaciones online, utilizando una fotografía: piensa que estas tasaciones

serán sólo indicativas, sobre todo para tu compañía de seguros.

Un consejo: ¡no abuses del bolsillo de tus clientes! El público en general suele disponer de un presupuesto limitado. Más vale ceder tus primeras obras por un precio módico antes que quedarte con las manos vacías...

Truco: Ventajas fiscales

Las medidas favorables para el comprador también te ayudan a ti.

- Las obras de arte están exoneradas del impuesto sobre la fortuna.
- Se puede revender una obra obteniendo un beneficio consecuente y evitar cualquier tipo de imposición sobre la plusvalía: basta haber sido propietario de la misma durante al menos 12 años
- En caso de sucesión, todos los objetos de carácter ornamental (muebles, porcelanas y también obras de arte) no pueden superar el 5% del patrimonio y, pro lo tanto, están sujetos a imposición en dicha proporción.



¿Qué estatuto adoptar?

?

- **Autónomo:** date de alta en tu agencia tributaria, y podrás operar con tu NIF. Los ingresos están considerados como beneficios no comerciales, con exoneración del IVA si se mantienen por debajo de los 27 000 euros.
- **Tu seguridad social:** desde la emisión de tu primera factura, afíliate a la Casa de los artistas para disfrutar de prestaciones sociales (baja por enfermedad, maternidad, jubilación, ayudas familiares, etc.). El importe global de las cotizaciones asciende aproximadamente a un 15% de los ingresos.
(<http://www.secuartsgraphiquesetplastiques.org/>)
- **Tienes otra actividad como asalariado:** declara tus ingresos artísticos como beneficios no comerciales y afíliate a la Casa de los artistas, aunque ya tengas otra

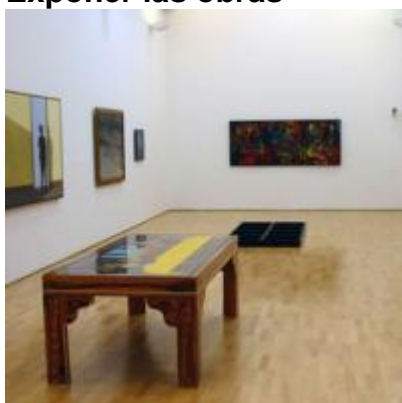
seguridad social.

Recordatorio: Para proteger tus obras


" El autor de una obra intelectual goza de un derecho de propiedad exclusivo y oponible a todos." Pero para ello hay que comunicarlo y reivindicar la paternidad de sus creaciones. Esta protección se extiende hasta 70 años después del fallecimiento del artista. Se distingue la propiedad intelectual (derechos morales de creador, integridad de la obra, etc.) de la propiedad patrimonial (derechos de explotación, comercial o no). El organismo implicado depende de la naturaleza de la obra: ADAGP para las artes gráficas o plástica, SCAM para las creaciones multimedia, INPI para los inventos, etc. La adhesión al ADAGP cuesta 15,24 € y es válido de por vida. Este organismo recauda y distribuye los derechos de autor, y también ofrece protección jurídica a más de 80 000 artistas (<http://www.adagp.fr> [6]).

También puede interesarle

Exponer las obras




Todo proceso artístico implica, a más o menos largo plazo, un encuentro con los demás: profesionales, aficionados al arte y, sobre todo, el público. La manera: ¡Exponiendo!

 [DESCUBRIR](#) [7]

Elegir el material para exponer las obras



Exponer significa transportar las obras sin dañarlas y al mismo tiempo presentarlas al público en condiciones óptimas. A continuación, veremos cuál es el material necesario para proteger tus obras.

 [DESCUBRIR](#) [8]

Enlaces

[1] <https://www.lateliercanson.es/exponer-y-vender>

[2] [//twitter.com/share?url=https://www.lateliercanson.es/printpdf/696&text=Vender las obras](https://twitter.com/share?url=https://www.lateliercanson.es/printpdf/696&text=Vender%20las%20obras)
<https://www.lateliercanson.es/printpdf/696> via @CansonPaper

[3] <https://www.lateliercanson.es/printpdf/696>

[4] <https://www.lateliercanson.es/print/696>

[5] <https://www.lateliercanson.es/nociones-basicas>

[6] <http://www.adagp.fr/>

[7] <https://www.lateliercanson.es/exponer-las-obras>

[8] <https://www.lateliercanson.es/elegir-el-material-para-exponer-las-obras>