

TALKING
GALLERIES

Barcelona
Symposium 2020.
8a Edició

Museu d'Art Contemporani de Barcelona
20–21 Gener 2020

Talking Galleries és el think tank per a galeries que té com a objectiu generar debat i coneixement en el camp del galerisme i el mercat de l'art.

Com a organitzador de simposis internacionals, promou l'intercanvi d'idees i aprofita la incomparable l'experiència dels seus participants per crear un espai idoni on compartir coneixement. Destacats experts i nouvinguts al mercat de l'art es reuneixen per debatre el possible impacte dels actuals reptes, compartir experiències, exposar preocupacions i repensar els models existents. En paral·lel a l'ampli programa de xerrades i taules rodones, Talking Galleries té una línia editorial i una biblioteca digital, accessible al seu web, amb recursos rellevants per al sector.

Fundada com a simposi anual a Barcelona l'any 2011, l'entitat ha crescut a escala internacional. Avui dia, organitza simposis, taules rodones i *labs* a capitals globals de l'art com París, Madrid, Londres, Seül i Nova York.

Actualment, Talking Galleries està desenvolupant programes de conferències arreu del món i aspira a expandir la iniciativa de formació iniciada l'abril del 2019 mitjançant col·laboracions amb organitzacions internacionals de referència, com el Sotheby's Institute of Art, a Londres, o l'Institute for Artists' Estates, a Berlín.

Carta de benvinguda

És un plaer donar-vos la benvinguda a l'edició 2020 del Simposi Barcelona, l'esdeveniment de referència de **Talking Galleries**, el think tank per galeries que està en constant evolució.

Al llarg dels anys, Talking Galleries ha proporcionat un espai de reflexió que mancava al mercat de l'art. És així com ha crescut fins a convertir-se en una plataforma consolidada per als professionals de la indústria, centrant-se a debatre aspectes rellevants per al sector i fomentant la seva professionalització.

Enguany en la seva vuitena edició, el Simposi Barcelona reuneix un cop més destacats experts per generar un entorn especialitzat on explorar les peculiaritats del galerisme en tot el seu abast.

Per tal d'analitzar amb especial atenció l'actual mercat de l'art i la seva volatilitat, una part important del programa d'aquest any se centrarà en la generació més jove de col·leccionistes. Coneguts com a millennials, aquests actors emergents de l'ecosistema de l'art semblen marcar la pauta amb les xarxes socials i les vendes online, fet que du les cases de subhastes, les fires i de vegades els museus a repensar la seva programació i esdeveniments.

Així doncs, mentre apunta les noves tendències dels mercats online i offline, aquesta edició il·lustrarà el canvi en gust i dedicació tant dels compradors més nous com dels que ja tenen experiència. Amb la mirada al futur, el programa donarà peu a enfocaments innovadors sobre el galerisme i qüestionarà la sostenibilitat del mercat de l'art com el coneixem. Finalment, es dedicaran també altres sessions clau a l'anàlisi del creixent del mercat de l'art a l'Orient Mitjà i a la circulació comercial de vídeos i pel·lícules d'artista.

Benvinguts a l'edició 2020 del **Simposi Barcelona de Talking Galleries!**

Llucià Homs
Director

Programa

DIA 1 —Dilluns 20 de gener de 2020

9.00-9.45	Arribada i registre
9.45-10.00	Paraulas de benvinguda Ferran Barenblit , Director, Museu d'Art Contemporani de Barcelona Llucià Homs , Director, Talking Galleries Miquel Curanta , Institut Català d'Empreses Culturals, Generalitat de Catalunya Xavier Marcè , Regidor de Turisme i Indústries Creatives, Ajuntament de Barcelona
10.00-11.30	Sessió inaugural “Young Money: Understanding Millennial Collectors” «Diners joves: Entendre els col·leccionistes millennials» Alexander Forbes , Director de Desenvolupament Corporatiu i Intel·ligència de Mercat, Artsy, Nova York Joe Kennedy , Co-fundador, Unit London Gallery, Londres Kamiar Maleki , Director, Volta NYC/Basel i Pulse Miami, Londres Claudia Schachenmann , Fundadora, BureauxSchachenmann, Zuric Moderador: Tim Schneider , reporter sobre el mercat de l'art a Artnet News i fundador de The Gray Market, Nova York
11.30-12.00	Pausa del cafè
12.00-13.15	Conversa “Selling Art Online: Are Galleries Prepared?” «Vendre art online: hi estan preparades les galeries?» Olivia Mull , Directora de Màrqueting Digital, Gagosian, Londres Elena Soboleva , Directora de Vendes Online, David Zwirner, Nova York Moderadora: Jane Morris , Editora General, The Art Newspaper i Cultureshock, Londres
13.30-15.00	Dinar

15.00-16.00	Presentació “God Is Dead. And so Is Art, the Art Business and Mid-Level Galleries” «Déu és mort. I també ho són l'art, el negoci de l'art i les galeries mitjanes» Kenny Schachter , periodista d'art, artista, professor, comissari, col·leccionista i marxant d'art
16.00-17.15	Taula de debat “Buying Time: The Market for Video Art and Moving Image” «Comprant temps: el mercat del videoart i la imatge en moviment» Haro Cumbusyan , Director i fundador, collectorspace, Istanbul Miguel Ángel Sánchez , Director, ADN Galeria, Barcelona Moderadora: Carolina Ciuti , Directora Artística, LOOP Barcelona
17.15-17.45	Presentació “Are Professional Sports the Role Model Galleries Need?” «¿Són els esports professionals el model a seguir que necessiten les galeries?» Tim Schneider , reporter sobre el mercat de l'art a Artnet News i fundador de The Gray Market, Nova York
18.00-19.00	Visita guiada a les exposicions del MACBA
20.30-23.00	Sopar de benvinguda Hotel Alma Barcelona (per als ponents i assistents acreditats)

Programa

DIA 2 – Dimarts 21 de gener de 2020

10.00-11.00	Sessió magistral “The Art Market: How It Is Shaped and Challenged” <i>«El mercat de l’art: com es forma i com es desafia»</i> Allan Schwartzman, Fundador i Director d’Art Agency, Partners i Cap de la Divisió de Belles Arts de Sotheby’s, Nova York Conversa amb Melanie Gerlis, columnista sobre el mercat de l’art al Financial Times, Londres
11.00-11.30	Pausa del cafè
11.30-13.00	Taula de debat “Rethinking Business Models for Galleries” <i>«Repensant els models de gestió per les galeries»</i> Joost Bosland, Director, Stevenson Gallery, Ciutat de Cap/Johannesburg Matt Carey-Williams, Director Sènior de vendes, Victoria Miro, Londres Greg Hilty, Director curatorial, Lisson Gallery, Londres/Nova York/Xangai Moderador: Andrew Goldstein, Editor en cap, Artnet News, Nova York
13.00-13.30	Entrevista “Going Green: Can Galleries Contribute to Climate Change?” <i>«Cap a un món més verd: les galeries poden contribuir al canvi climàtic?»</i> Laura Pando Martínez, Consellera delegada, Julie’s Bicycle, Londres Entrevista enregistrada amb Llucià Homs (Talking Galleries) el 6 de gener a Londres
13.30-15.00	Dinar

15.00-16.00	Presentació i conversa “New Online Trends for Galleries to Implement in 2020” <i>«Noves tendències online que les galeries poden implementar el 2020»</i> Jal Hamad, Director, Sabrina Amrani, Madrid Sofie Van de Velde, Directora, Gallery Sofie Van de Velde, Anvers Ponent i moderadora: Dustyn Kim, Directora d’Ingressos, Artsy, Nova York
16.00-17.30	Taula de debat “The Market for Middle Eastern Art” <i>«El mercat de l’art a l’Orient Mitjà»</i> Mai Eldib, Directora de vendes, Modern and Contemporary Arab Art, Sotheby’s Middle East, El Cairo Vilma Jurkute, Directora, Alserkal, Dubai Sunny Rahbar, Directora, The Third Line, Dubai Moderador: Till Fellrath, Comissari i Fundador, Art Reoriented, Nova York/Munic
17.30-18.00	Sessió de cloenda “Resumint el Simposi” Georgina Adam, Editora en cap, The Art Newspaper i Financial Times, Londres Jane Morris, Editora General, The Art Newspaper i Cultureshock, Londres
18.30-19.30	Copa de cloenda

*Les sessions seran en anglès amb traducció simultània al castellà.
El programa pot estar subjecte a canvis.*

Sessions

Dilluns 20

10.00–11.30

Taula de debat

«DINERS JOVES: ENTENDRE ELS COL·LECCIONISTES MILLENIALS»

Alexander Forbes, Director de Desenvolupament Corporatiu i Intel·ligència de Mercat, Artsy, Nova York

Joe Kennedy, Cofundador, Unit London Gallery, Londres

Kamiar Maleki, Director, Volta New York / Basel i Pulse Miami, Londres

Claudia Schachenmann, Fundadora, BureauxSchachenmann, Zuric

Moderat per **Tim Schneider**, reporter sobre el mercat de l'art a Artnet News i fundador de The Gray Market, Nova York

La majoria de galeries d'avui dia entenen la importància de connectar amb un públic més jove. Però, i si aconseguir aquest objectiu requereix canvis fonamentals a l'*statu quo* del mercat de l'art? Aquesta sessió explora com i perquè el futur d'una galeria mitjana depèn de molt més que d'obrir-se a les vendes *online* i les xarxes socials.

Dilluns 20

12.00–13.15

Conversa

«VENDRE ART ONLINE: HI ESTAN PREPARADES LES GALERIES?»

Olivia Mull, Directora de Màrqueting Digital, Gagosian, Londres

Elena Soboleva, Directora de Vendes Online, David Zwirner, Nova York

Moderat per **Jane Morris**, Editora General, The Art Newspaper i Cultureshock, Londres

El fracàs d'un seguit d'iniciatives d'art *online* durant la bombolla *dotcom* dels darrers anys noranta pot ser una de les raons per les quals el món de l'art ha tractat les vendes *online* amb un cert escepticisme, especialment als rangs de preus mig i alt. Però la passada dècada ha vist l'emergència de models de negoci aparentment més sostenibles, desenvolupats per les principals cases de subhastes i plataformes de venda exclusivament *online*, com Artsy i Artnet (aquest últim és un dels últims sobrevivents del primer *boom* d'Internet). Les grans galeries, en especial Zwirner i Gagosian, fa poc han introduït sales de visionat online que venen obres a rangs de preus que solien considerar-se inusualment alts. En aquesta sessió, els representants d'ambdues galeries discutiran les oportunitats i els reptes de desenvolupar estratègies de venda per Internet. Com es defineix una venda *online*? Quant de temps i inversió es dedica a una estratègia digital i quins guanys es preveuen? Qui són els potencials compradors? Arribarà el dia en què l'experiència digital substitueixi la de la galeria?

Dilluns 20

15.00–16.00

Presentació

«DÉU ÉS MORT. I TAMBÉ HO SÓN L'ART, EL NEGOCI DE L'ART I LES GALERIES MITJANES»

Kenny Schachter, periodista d'art, artista, professor, comissari, col·leccionista i marxant d'art

Déu existirà sempre per a molta gent, però de l'actual model del món de l'art no n'estic tan segur. L'art s'ha convertit en un plançó híbrid del mercat dels béns de luxe, a la fossa sèptica del mercat de l'art es cou més crim que mai, i les visites minven a les petites i mitjanes galeries, que semblen estar perdent la batalla per sobreviure. L'economia guia el discurs de l'art, amb efectes devastadors; molts artistes són còmplices del frenesí implacable per dissenyar la pròxima gamma de productes Louis Vuitton, i les megagaleries amb múltiples seus tenen la paella pel mànec. Per què llevar-se del llit (de l'art)?

La història dels inicis de les galeries comercials, que venen exclusivament art (i a un públic exclusiu) es podria fixar en algun punt de la segona meitat del segle XIX. És a dir que les galeries, amb els seus cent setanta-cinc anys, no daten de l'antiguitat —ens vam sortir sense elles durant eons—. Si el futur ens depara alguna cosa, serà una experiència de l'art reduïda a Instagram i en la qual les fires, els telèfons i els museus privats són l'única opció?

L'arquetip de representar una sèrie d'artistes a un antisèptic cub blanc és un model bastant més jove que el de la galeria, i tampoc no és cap referent a seguir. Hi ha esperança més enllà de penjar les fotos de torn a Instagram o d'una innòcua sala d'exposicions digital? En aquesta sessió, farem un repàs a l'evolució del negoci de l'art: des de les excentricitats comercials d'Albrecht Dürer, que venia gravats a una botiga gestionada per la seva mare, fins a l'estil de vida luxós que representa la cadena d'hotels i restaurants Hauser & Wirth, passant pel recentment batejat «campus d'art» de Pace. I no ens oblidem del gegantí *outlet* internacional que és el colós de Gagosian.

I el que és més important: ens centrarem en com preservar la pràctica de foc lent que és la creació artística i en el procés d'acumular coneixement visual per als pocs que encara semblen estar interessats. Per últim, reflexionarem sobre com cuidar el públic per evitar que, com tantes altres coses del nostre amenaçat entorn, s'extingeixi.

Dilluns 20

16.00–17.15

Taula de debat

«COMPRANT TEMPS: EL MERCAT DEL VIDEOART I LA IMATGE EN MOVIMENT»

Haro Cumbusyan, Director i fundador, collectorspace, Istanbul
Miguel Àngel Sánchez, Director, ADN Galeria, Barcelona

Moderat per **Carolina Ciuti**, Directora Artística, LOOP Barcelona

En un mercat que constantment demana materialitat, i en el qual els suports tradicionals com la pintura i l'escultura són molt susceptibles a l'especulació, la majoria de col·leccionistes privats perceben el vídeo com a efímer i l'observen amb suspicàcia. Evocant d'alguna forma els processos de desmaterialització i aniquilació de l'objecte que en el seu moment va presentar l'art conceptual, el vídeo es considera des de fa temps com un suport que només és parcialment col·leccionable.

Tot i la progressiva incorporació de pel·lícules i vídeos a col·leccions públiques, la majoria de col·leccionistes privats encara no estan preparats per connectar amb peces d'art «no objectuals i no úniques». Certament, malgrat els molts esforços del mercat per convertir-les en béns comercialitzables, les obres en vídeo encara escapen els preceptes tradicionals del col·leccionisme i requereixen els guardians més compromesos i apassionats.

Tenint això en compte, aquesta conversa repassarà l'estat del vídeo, al mateix temps que qüestionarà el paper crucial dels galeristes i les institucions a l'hora de fomentar una major apreciació del format i de garantir la seva circulació al mercat de l'art. També es tractaran problemàtiques com la coexistència d'un model d'edicions limitades amb plataformes obertes de visionat *online*, a més de la figura del galerista i el col·leccionista com a productors.

Monday 20

17.15–17.45

Presentació

«SÓN ELS ESPORTS PROFESSIONALS EL MODEL A SEGUIR QUE NECESSITEN LES GALERIES?»

Tim Schneider, reporter sobre el mercat de l'art a Artnet News i fundador de The Gray Market, Nova York

Els darrers anys, distingits analistes han proposat que les associacions esportives de l'elit mundial podrien ser una guia útil per aportar estabilitat al sistema de les galeries. Aquesta xerrada investiga on té èxit el model dels esports professionals, on deixa de funcionar i com poden les galeries implementar les seves lliçons més importants, començant avui mateix.

Dimarts 21

10.00–11.00

Sessió magistral

«EL MERCAT DE L'ART: COM ES CREA I COM ES DESAFIA»

Allan Schwartzman, Fundador i Director d'Art Agency, Partners i Cap de la Divisió de Belles Arts de Sotheby's, Nova York

Conversa amb **Melanie Gerlis**, columnista sobre el mercat de l'art al Financial Times, Londres

El mercat de l'art que va començar a formar-se durant els primers anys vuitanta ara s'ha expandit més enllà del que llavors hagués estat concebible, si tenim en compte el nombre de galeries internacionals; el nombre d'artistes d'arreu del món que s'han pogut mantenir econòmicament durant llargs períodes de temps amb la venda de la seva obra; el nombre de col·leccionistes (que sembla no parar de créixer); els preus (que haguessin estat inimaginables fa quaranta anys) i, per últim, la composició veritablement global dels artistes, museus i col·leccionistes d'art.

Cada cop més, el mercat ha acabat definint el valor a través d'esdeveniments amb impuls social que tenen a veure amb experiències col·lectives de mirar i apreciar l'art, més que no pas amb trobades individuals o solitàries amb les obres. Per tant, l'activitat a les subhastes i les fires d'art ha esdevingut més important que mai. La confiança del mercat s'expressa de manera aclaparadora i es reforça públicament, i l'activitat se centra en els artistes amb l'obra que més atenció atregui a les subhastes.

Allan Schwartzman ens parlarà de la seva experiència cultivant col·leccionistes en un moment en què el mercat es fixa de manera gairebé miop en un seguit de noms famosos i perd ràpidament la confiança en altres artistes que abans podien trobar un suport sostingut.

Dimarts 21

11.30–13.00

Taula de debat

«REPENSANT ELS MODELS DE GESTIÓ PER LES GALERIES»

Joost Bosland, Director, Stevenson Gallery, Ciutat del Cap/Johannesburg

Matt Carey-Williams, Director Sènior de Vendes, Victoria Miro, Londres

Greg Hilty, Director Curatorial, Lisson Gallery, Londres/Nova York/
Xangai

Moderat per **Andrew Goldstein**, Editor en cap, Artnet News, Nova York.

Imagineu una barca que navega els rius amb perícia durant dècades fins que, de sobte, es troba en aigües obertes al mig de l'oceà. Oi que no seria maco de veure? Doncs bé, aquest és més o menys l'embolic en què les galeries s'han trobat en anys recents, a mesura que l'ecosistema en què havien estat estructurades per prosperar (majoritàriament local, basat en les relacions, lent i controlat) ha estat substituït per un paisatge global, competitiu i en constant funcionament que és a la vegada més car de mantenir i molt més volàtil. En aquesta conversa, abordarem com els marxants estan repensant la seva forma de fer negoci —i com estan articulant aquests negocis ells mateixos— per ajustar-se a una nova realitat, i per aprofitar les enormes oportunitats a l'abast de les galeries intel·ligents i innovadores avui dia.

Dimarts 21

13.00–13.30

Entrevista

«CAP A UN MÓN MÉS VERD: LES GALERIES PODEN CONTRIBUIR AL CANVI CLIMÀTIC?»

Laura Pando Martínez, Directora General, Julie's Bicycle, Londres

En conversació amb **Llucià Homs**, Director, Talking Galleries

Entrevista enregistrada el 6 de gener del 2020 a les oficines de Julie's Bicycle, a Londres.

El missatge és clar: tothom és responsable de crear un món més respectuós amb el medi ambient. I el sector cultural i de les arts no n'és cap excepció.

Dins el món de l'art, el debat sobre el canvi climàtic ha format part de l'agenda internacional des de fa prou temps —tant des de la pràctica comissarial com des de l'artística—, tot i que rarament s'ha explorat dins el mercat de l'art i el galerisme.

Potser és massa aviat per fer una presentació detallada o una sessió de formació, però definitivament ja és hora que ens preguntem quin paper han de tenir el mercat de l'art i la seva comunitat de rodamons dins el debat, i com poden contribuir a combatre el canvi climàtic.

Lentament, les galeries estan començant a desenvolupar consciència mediambiental i a preocupar-se de reduir la seva petjada de carboni. Així i tot, hi ha més preguntes que respostes. Quins són els primers passos que hem de fer cap a una gestió sostenible? Quins són els principals aspectes del sector que tenen un impacte perjudicial al medi ambient? En definitiva, com podria el mercat de l'art global assolir la creixent consciència mediambiental?

Laura Pando Martínez —Directora General de Julie's Bicycle, l'organització londinenca dedicada a desenvolupar estratègies de sostenibilitat mediambiental per al sector cultural— ens explicarà per què les galeries haurien de parar atenció a aquest tema i afrontar aquest repte urgent.

Dimarts 21

15.00–16.00

Presentació i debat

«NOVES TENDÈNCIES ONLINE QUE LES GALERIES PODEN IMPLEMENTAR EL 2020»

Jal Hamad, Director, Galería Sabrina Amrani, Madrid

Sofie Van de Velde, Directora, Gallery Sofie Van de Velde, Anvers

Presentat i moderat per **Dustyn Kim**, Directora d'Ingressos, Artsy, Nova York

Vendre art *online* ja no és una tendència: és la norma. Ara més que mai, per a les galeries emergents i mitjanes resulta crucial considerar l'enorme oportunitat que el mercat *online* representa dins del negoci diari, a més de l'impacte positiu que una estratègia digital sòlida pot tenir a l'hora d'aconseguir nous compradors.

En aquesta presentació i taula rodona, abordarem les conclusions clau de l'informe anual d'Artsy, «Artsy Gallery Insights: 2020 Report», per al qual es van enquestar més de mil galeries de setanta-cinc països sobre les seves estratègies de màrqueting digital i vendes. Després, debatrem les aplicacions pràctiques d'aquestes conclusions per tal d'arribar al nucli de la qüestió: com poden les galeries augmentar la seva participació al sector en constant creixement que és el mercat de l'art *online*.

En col·laboració amb Artsy



Dimarts 21

16.00–17.30

Taula de debat

«EL MERCAT DE L'ART A L'ORIENT MITJÀ»

Mai Eldib, Corresponsable de Vendes, Directora, Modern and Contemporary Arab Art, Sotheby's Middle East

Till Fellrath, Comissari i cofundador, Art Reoriented, Nova York/Munic

Vilma Jurkute, Directora, Alserkal, Dubai

Sunny Rahbar, Directora, The Third Line, Dubai

Moderat per **Nadine Khalil**, Editora Adjunta, Canvas Magazine, Dubai

Malgrat l'escenari d'inestabilitat política i econòmica, el mercat de l'art a l'Orient Mitjà està obrint-se camí. Després que Christie's arribés a Dubai l'any 2005, el mercat a la regió ha rebut l'interès internacional pendent des de feia temps i ha vist un creixement notable tant en vendes com en producció artística. Les galeries d'art estan construint-se una trajectòria, les fires d'art comencen a sorgir i els nous col·leccionistes locals van descobrir artistes contemporanis. El creixent desenvolupament de grans projectes de museu a tota la zona és un fenomen que no es dona en altres mercats emergents. També hi ha una demanda internacional a l'alça de subhastes d'art modern i contemporani de l'Orient Mitjà. El novembre del 2019, l'informe d'ArtTactic sobre el mercat de les subhastes d'art de la regió MENA subratllava un augment del 26% en el valor total respecte el 2018. En aquesta taula de debat, actors clau de l'emergent indústria de l'art a l'Orient Mitjà parlaran dels reptes i el potencial d'aquest mercat dinàmic i fluid.

En col·laboració amb Alserkal



Dimarts 21

17.45–18.15

Sessió de cloenda

«Resumint el Simposi»

Georgina Adam, Editora en cap, The Art Newspaper i Financial Times, Londres

Jane Morris, Editora General, The Art Newspaper i Cultureshock, Londres

Al final del simposi, dos reconegudes periodistes del mercat d'art, Georgina Adam i Jane Morris, mantindran un diàleg que vol resumir l'essència del fòrum, oferint un esquema dels temes més rellevants escoltats i discutits durant els darrers dos dies.