

The background of the entire page is a repeating pattern of wavy, vertical lines. The lines alternate between a vibrant pink and a solid black, creating a dynamic, optical illusion effect. The waves are of varying thickness and curvature, giving the pattern a sense of movement and depth.

**Talking Galleries
2021**

**Focus
Barcelona**

Talking Galleries 2021
Focus Barcelona

Novembre 2021
Barcelona

Índex

Posant el focus a Barcelona Llucià Homs	5
Mapa d'idees	11
Focus Grups	15
#1. Internacionalització de l'art català	17
#2. Fires i esdeveniments d'art	43
#3. Galeries i ciutat	69
#4. Museus i galeries	91
#5. Col·leccionisme i mecenatge	117

Posant el focus a Barcelona

Llucià Homs

Ens plau fer-vos a mans, amb aquesta publicació, el resultat final de les cinc sessions que Talking Galleries va organitzar durant el mes de desembre de 2021, al Centre d'Arts Santa Mònica i a la Biblioteca de Catalunya. Van ser cinc sessions celebrades en una conjuntura excepcional i complicada ateses les inevitables restriccions socials i sanitàries causades per la Covid-19. En una de les sessions, en Joan Anton Maragall va comentar que estàvem en família. Era ben cert. I no ho va dir pas perquè fóssim pocs, sinó perquè tothom es coneixia i perquè l'esperit i voluntat de les sessions va ser generar un clima de confiança que, sense obviar el rigor, permetés, en un context distès, reflexionar les qüestions proposades.

La tessitura general, doncs, va condicionar el format dels debats. Talking Galleries, com a *think tank* internacional que atén les pràctiques del galerisme d'art, acostuma a moure en el seu esdeveniment principal, el Simposi Barcelona, d'entre 180 i 200 professionals de 25 països diferents. En aquesta edició 2021 no va ser possible i vam decidir posar el focus a Barcelona i al que passa a casa nostra, a Catalunya, amb el benentès que organitzar una jornada internacional hagués estat francament impossible.

Molt sovint, el quefer diari ens transporta a realitats que ens dificulten aturar-nos per reflexionar el que voldríem per al sector. Així, vam replantejar les jornades davant la Conselleria amb la proposta d'organitzar unes sessions de treball amb una mirada més local i amb un principi molt clar de generar complicitats. D'aquesta manera, vam detectar disset temes susceptibles de ser programats que ens semblaven importants per abordar les problemàtiques actuals del sector i assajar de projectar-les al futur. A la fi, aquests disset temes van quedar destil·lats en cinc, que vàrem considerar que eren els més urgents.

Aquests cinc grans temes que van protagonitzar les sessions ens van semblar temes clau per detectar de quina manera el galerisme de casa nostra ha d'evolucionar durant els pròxims mesos i anys. El context pandèmic hi va estar ben present, perquè no podem ignorar de cap manera el fet que ha condicionat la nostra manera de treballar. L'ha condicionat i també l'ha canviat, i alguns d'aquests canvis hauran de ser assumits, alhora, com una evolució natural que ens permetrà descobrir noves oportunitats. Són, ja, d'alguna manera, temes postpandèmia que ens han ajudat a radiografiar el sector per veure on som i, sobretot, decidir cap a on volem anar.

Les temàtiques van incloure qüestions amb les quals tothom que hi va participar s'hi va sentir representat, perquè afecten qualsevol tipus de galeria, i si afecten qualsevol tipus de galeria, també vol dir que afecten tot el sector de l'art i els diferents circuits que es generen i s'interconnecten.

En alguns debats, com és natural, es van contraposar visions diferents sobre un mateix punt o problemàtica. Això va afegir matisos molt interessants, perquè el matís no fa sinó assenyalar una complexitat sobre la qual no hi pot haver una visió –o una solució, si calgués– de caràcter unívoc. Tanmateix, sí que vam constatar, i era cosa sabuda, que els cinc temes estaven interrelacionats, amb vasos comunicants –conceptuals, de mètode o experiències– que es van anar fent presents tot al llarg de les jornades. La idea d'internacionalització, per exemple, va estar com una constant als debats. També la relació que els grans esdeveniments de la ciutat tenen –o no tenen– amb les fires, biennals i d'altres projectes col·lectius. O la qüestió del finançament públic, del mecenatge privat i el col·leccionisme. I al bell mig de tot,

és clar, el paper necessàriament agitador de les galeries en tant que agents dobles, culturals i econòmics.

El format que es va dissenyar per a cada sessió –diguem-ne per a cada Focus Grup– va tenir en compte una breu ponència inicial encarregada a una persona experta en el tema que va dibuixar un breu marc mental, en format text o guió conceptual, a tall d'invitació per al col·loqui i debat posterior. Aquest *paper* inicial en cap cas volia assenyalar conclusions o solucions, sinó diagnosticar, a parer del ponent, l'estat del tema a debatre, a vegades a partir de la síntesi d'un sumari històric i en d'altres constatant, relacionant o proposant línies d'anàlisi i debat. Per això, en cada sessió es van convidar d'entre vuit i deu persones representatives i reconegudes dins del sector i amb lligams més que evidents amb el tema que es tractava. A totes elles els agraïm la seva valuosa participació.

Llegiu-les! Les tenim a continuació, transcrites i editades en aquesta publicació. A tall de resum, apunto que:

A la primera sessió, sota el títol «La internacionalització de l'art català», l'Artur Ramon va proposar un guió que va donar per a reflexionar sobre la necessitat i les vies per a la internacionalització de l'art català. Es van constatar una sèrie de dèficits i mancances que empenyen i aboquen les galeries a la recerca d'aliances més enllà de les nostres fronteres. Això és així, entre altres motius, perquè es va fer palès un excés d'oferta que contrasta amb el poc dinamisme del mercat català de l'art, fet que s'enllaça amb una problemàtica que va planar en aquesta i en altres sessions, i que no és altra que les dificultats que troba el món del col·leccionisme català a l'hora de garantir un relleu generacional, aspecte que també es va tractar en la darrera sessió.

Es va posar damunt la taula el caràcter i vocació internacional dels nostres artistes com a premissa i condició per facilitar la tasca de les galeries, i vam veure com el mercat català de l'art és permeable amb l'art estranger, de manera que la seva situació i problemàtiques no disten de la realitat que viuen altres països del nostre entorn. Per això va quedar palesa la necessitat que les galeries catalanes col·laborin amb galeries internacionals perquè, més enllà d'explorar –i explorar– l'entorn immediat i bastir un discurs que connecti amb les inquietuds actuals, és la millor manera de donar a conèixer l'art català al món. Això, i la presència a les fires internacionals.

En aquest punt es va constatar la dificultat que tenen moltes galeries a l'hora d'accedir a determinats circuits a causa de l'elevat cost que suposa moure tota una logística, i, a més, es va assenyalar que Espanya, per exemple, és l'únic país de la UE que dificulta aquesta internacionalització amb taxes i permisos que frenen les possibilitats d'exportació.

Tanmateix, vam veure, però, com el foment d'una diplomàcia cultural amb els museus internacionals pot ser una via per estendre complicitats que facilitin la compra i l'exposició d'art català en un context en el qual moltes galeries encara tenen, avui dia, una dependència excessiva de les compres de les administracions públiques. Finalment, es va assenyalar la importància del màrqueting digital i les xarxes socials en tant que estratègies complementàries que, sense substituir el treball de la galeria, amplien les possibilitats de venda.

La sessió «Fires i grans esdeveniments de l'art», amb un *paper* a càrrec de Montse Badia, es va centrar en l'anàlisi de les fires i altres esdeveniments artístics a la ciutat de Barcelona. Es va partir de la premissa que sembla haver-hi dues maneres d'entendre la ciutat. Una és representada per la tendència que dona preponderància al creixement i avalua els impactes en quantitats econòmiques o d'assistents, i l'altra és una línia que incideix en la sostenibilitat

i el pensament crític com a suports principals del foment i protecció d'una cultura de base. En la confluència i cohabitació d'ambdós models han anat sorgint, les darreres dècades, iniciatives i projectes complementaris i de signe divers.

Com en el primer debat, es va assenyalar com Barcelona ha abandonat –diguem-ne relaxat– la seva tradició col·leccionista i desatès el teixit cultural més estretament relacionat amb el món de l'art. És així com les galeries han començat a assajar estratègies amb altres agents per convertir-se no només en aparador necessari, sinó també en espais generadors de projectes, agitadors de recerca, motors d'experimentació, actius de mediació i en prescriptors i divulgadors. I tot això sense obviar un fet tan rellevant com que la galeria encara és un servei públic d'accés gratuït.

Es va constatar com la inexistència d'una gran fira a la ciutat ha propiciat la celebració de certàmens especialitzats, molt sovint de caràcter divulgatiu, en un context necessàriament fragmentat, i com aquesta inexistència, precisament, és la que ha esperonat l'experimentació de tants formats.

Més enllà del contingut, però, sobrevolava la idea que la majoria de galeries prefereixen moure's en una economia d'escala que els permeti l'assistència a fires petites i especialitzades on el contacte amb els artistes és més directe. Tot això, és clar, en un context postpandèmic que ha obligat moltes fires i certàmens a potenciar un format híbrid entre l'activitat en línia i la presencial.

Aquest punt va quedar palès amb les intervencions dels representants de LOOP, Swab, ArtsLibris o el Barcelona Gallery Weekend, que, a més, van posar en relleu la capacitat receptora de Barcelona i la necessitat de potenciar la presència i flux estranger en mostres locals i nacionals. Quedava clar, doncs, que la simbiosi fires-galeries articula el sector galerístic de Barcelona. En aquest punt es va parlar, també, del projecte Manifesta 2024, encara en fase de definició institucional, i de com hauria de contribuir a consolidar culturalment la regió metropolitana de Barcelona.

La tercera sessió, titulada «Galeries i ciutat» i amb un *paper* de Vicenç Altaió, va consistir en una reflexió conjunta sobre quin és el mapa actual de les galeries a Barcelona i de com interaccionen entre elles. Una primera evidència, ja posada en relleu, és la tasca medidora que la galeria fa entre el sistema cultural i el mercat econòmic, i com la gran diversitat de galeries que hi ha a la ciutat la converteixen en escenari internacional de fires i festivals.

Alhora, es va assenyalar el paper complementari que les galeries poden tenir quan es programa una exposició important a la ciutat. Com s'hi pot col·laborar? Amb quines activitats? Aquest suport de les galeries a determinades polítiques o iniciatives institucionals, però, hauria de tenir una contrapartida, una ajuda mútua. Si bé, com assenyalaven algunes veus, la subvenció no pot ser un acomodaticí perquè desmotiva, d'altres veus assenyalaven, també encertadament, que permet acudir a fires o renovar equipaments.

De nou, va planar, l'escàs suport del col·leccionisme privat. I es va llançar una pregunta: què fan les galeries per apropar-se a les línies dels museus que compren art? És més, cal que facin alguna cosa?

Després de la disgregació del nucli de galeries del carrer Consell de Cent no s'ha generat cap altre nucli tan potent, si bé en determinades zones de la ciutat semblava que s'insinuava una tendència. Les galeries, doncs, no s'han deslliurat del fenomen de la gentrificació i moltes han buscat espais nous amb millors prestacions i preu que no trobaven a Barcelona. Aquest

és l'origen del nucli que s'ha generat a l'Hospitalet, segons van comentar algunes veus que van compartir la seva experiència. Va quedar clar que una reconcentració de galeries no seria suficient –i en qualsevol cas potser tampoc seria necessària– si no s'acompanyés d'altaveus potents i efectius per explicar les galeries i la seva activitat.

Constatada, per raons polítiques, la pèrdua de modernitat que les galeries tenien durant els anys de la Transició –aquesta era una de les tesis de la ponència d'Altaió–, avui, per contra, i com va quedar demostrat, moltes galeries treballen projectes conjunts i construeixen discurs malgrat una separació física evident.

Sota el títol «Museus i galeries» i conduït per Carles Guerra, la quarta sessió va abordar els vincles entre els museus i centres d'art i les galeries. Es tracta d'una relació imprescindible entre dos agents que fa més d'una dècada constaten una precarietat «aclaparadora» –aquest va ser l'adjectiu emprat pels representants de les galeries– i un infrafinançament crònic, en el cas dels museus. I això ocorre en un moment en què el rol de tots dos eixampla les funcions tradicionals i entra de ple en la producció de projectes per als quals, massa sovint, no hi ha mitjans, com també, en el cas de les galeries, hi ha la mancança d'eines de gestió i recursos tecnològics que els possibilitin fer un salt endavant.

En aquest sentit, les veus del galerisme van reclamar un major protagonisme en les polítiques públiques per tal de situar-se, primer, al mateix nivell que els museus i tenir, de l'altra, una vinculació molt més estreta amb el món educatiu, inclòs l'universitari. Es constatava, també, la dificultat de les galeries per poder dissenyar i vetllar la carrera de l'artista –encara que sabem que això depèn de factors múltiples–, sobretot quan aquest encara és jove i s'han esgotat determinats recorreguts expositius que corren el risc d'esdevenir llocs comuns.

La fragilitat del sector, però, no hauria d'estar renyida amb el reconeixement que les galeries reclamen en tant que actiu cultural i, per tant, també turístic, reconeixement que també hauria de beneficiar les galeries d'aquell retorn produït pel turisme a la ciutat.

Quant als museus, es va tractar en quina mesura han de comptar amb el galerisme a l'hora de planificar programacions i de la necessitat reiterada d'afavorir i formalitzar un lloc de trobada entre galeries i centres d'art. També es va assenyalar la conveniència de prioritzar les compres d'obres d'art a galeries locals i nacionals, més enllà del fet propiciat per la conjuntura pandèmica. En aquest punt, i per tancar la sessió, es va abordar el conflicte que pot esdevenir-se quan els museus exposen obra d'un artista estretament vinculat amb una galeria. Tothom va estar d'acord en exigir transparència i un comportament ètic a ambdues parts.

Finalment, amb l'última sessió «Col·leccionisme i mecenatge privat», conduïda per Mercedes Basso, el cicle de debats de Talking Galleries va acabar parlant del col·leccionisme privat i del mecenatge a Catalunya, temes que d'una manera o altra havien tret el cap al llarg de les sessions anteriors.

Es va comptar amb veus de col·leccionistes que van aportar el seu parer i experiències en aquest camp i es va assajar alguna resposta –necessàriament incompleta– a la pregunta de per què el col·leccionisme català sembla esllanguir-se. I semblava evident, també, que només enfortint els vincles entre galerisme, museus i col·leccionisme es podrà reactivar el sector.

Una dada va preocupar la taula, però, i és que gairebé un 65% de la població catalana no visita mai cap museu, percentatge que encara s'eleva més en el cas de les galeries. S'apuntava, per

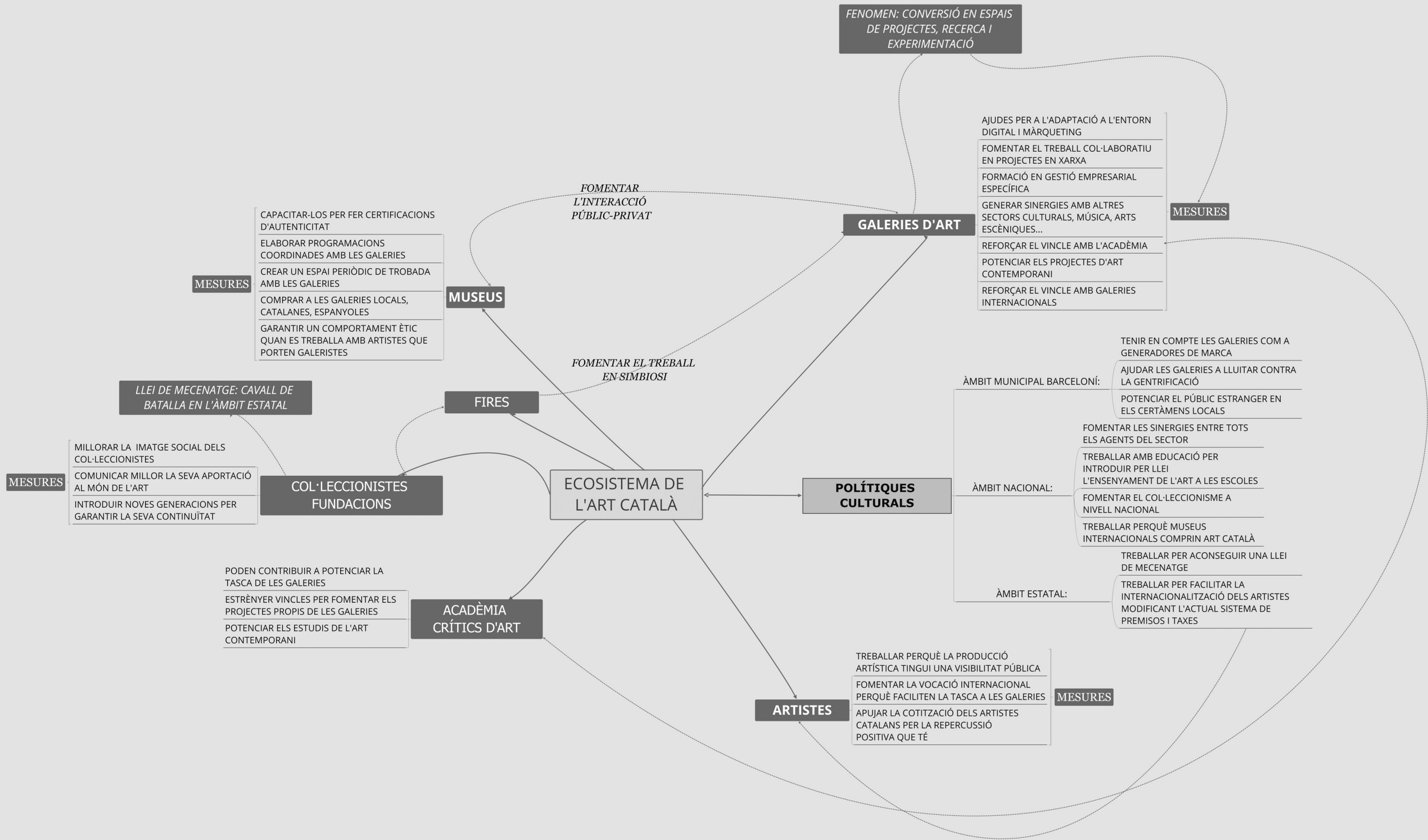
contrarestar aquesta tendència, la necessitat de millorar el finançament de les polítiques públiques culturals, però, alhora i paral·lelament, hi ha d'haver un circuit de finançament privat que pugui contrarestar les mancances del sistema públic. Tanmateix, va quedar palès que aquest punt sobre la llei de mecenatge requeria, com a condició prèvia, d'un canvi de mentalitat en l'estament polític.

Els temes tractats en les sessions, doncs, han estat múltiples, però sempre entrelaçats. En cada sessió hi ha hagut ressos de l'anterior o bé s'ha posat un peu en la següent. El to sempre ha estat constructiu i la voluntat propositiva, malgrat que a estones el llast de la realitat pogués fer aflorar la cruïlla del moment en més d'una taula i opinió.

Així doncs, ens complau presentar-vos aquest volum que recull les intervencions de cada sessió. Creiem que d'aquesta manera queda fixat un corpus, una radiografia que ens permet entendre molt millor el moment que viu el nostre sector i els reptes que se'ns plantegen com a col·lectiu que té una responsabilitat i un compromís amb l'art i la cultura d'aquest país. Des de Talking Galleries ens satisfem d'haver-hi posat el nostre gra de sorra. Els moments no són fàcils, però la nostra missió és contribuir a millorar-ho.

Voldríem agrair a la Marta Gustà i l'equip de l'ICEC per la seva complicitat per portar a terme aquest programa, als relators Valèria Galliard i Albert Benzekry i, una vegada més, a tots els participants de les jornades per les seves aportacions i reflexions que recollim en aquesta publicació.

Mapa d'idees



Focus Grups

Focus Grup #1
Internacionalització
de l'art català

Dimarts 23 de novembre de 2021
Centre d'Arts Santa Mònica

Participants:

Cristina Bonet

Curadora adjunta / Itineràncies i coproduccions, MACBA

Marc Domènech

Director fundador, Galeria Marc Domènech

Llucià Homs

Fundador i Director, Talking Galleries

Victor Lope

Director fundador, Victor Lope Arte Contemporáneo

Joan Anton Maragall

Director, Sala Parés

Jordi Mayoral

Director, Galeria Mayoral

Patricia de Muga

Directora, Galeria Joan Prats

Artur Ramon

Director, Artur Ramon Art

Idees força

Moltes galeries depenen de l'ajut via compra de les administracions públiques.

Es constata un excés d'oferta i poca demanda en el mercat català de l'art.

Hi ha una manca de relleu generacional en el món del col·leccionisme.

El mercat de l'art català és permeable amb l'art estranger i la seva realitat no dista de l'internacional.

Els artistes han de tenir vocació internacional perquè això facilita la tasca de les galeries.

La galeria ha d'explotar el seu entorn i connectar-lo amb les inquietuds actuals per construir discurs.

Cal ajudar les galeries a ser presents en grans fires internacionals: ara només poden sortir les que tenen més múscul econòmic.

Espanya és l'únic país de la UE que dificulta la internacionalització dels artistes amb un complex sistema de permisos i taxes que frenen l'exportació.

Cal apujar la cotització dels artistes catalans, ja que això té una repercussió positiva.

Les subhastes haurien de ser més transparents i el mercat hauria de saber què es paga per un artista.

Les galeries catalanes i el col·leccionisme no poden transformar les lleis del mercat, però poden ser-ne prescriptors.

Cal promoure la col·laboració entre galeries catalanes i internacionals per donar a conèixer l'art català.

La bretxa entre galeries top, que poden marcar tendència i posicionar un artista, i la resta cada cop és més gran.

Cal treballar perquè museus internacionals comprin i exposin art català fomentant la diplomàcia cultural i establint complicitats amb museus internacionals.

Fomentar la venda digital com a complement en un context pandèmic sense substituir el treball de la galeria.

La internacionalització de l'art català

Artur Ramon

1. Què entenem per art català?

Definició del marc espacial i temporal.

Com definiríem l'art català en l'espai i en el temps.

És l'art produït a Catalunya o per artistes catalans fora de Catalunya?

Quina cronologia ocupa?

En quin àmbit ens podem concentrar?

2. És l'art català veritablement internacional?

El llibre que millor aborda aquesta qüestió és *L'expansió de l'art català al món* de Sebastià Gasch (1953). En la seva llista destaca, quasi a manera de cànon, els següents artistes: Fortuny, Miró i Lleó, Sunyer, Gargallo, Andreu, Llorens Artigas, Miró, Togores, Creixams, Rebull, Figueras, Dalí, Junyer, Grau-Sala, Clavé.

Passats quasi setanta anys, on som avui? Qui queda d'aquesta llista?

Si volem ser estrictes, d'aquests quinze, només dos –Miró i Dalí– són veritablement internacionals? Què ha passat amb els altres? On són?

3. Diagnòstics dels problemes en la internacionalització de l'art català?

Falta de coordinació entre les galeries.

Manca de col·laboració entre el món institucional i el privat.

Els problemes d'una gran oferta i una feble demanda.

La manca d'un relleu generacional en el col·leccionisme.

La devaluació dels preus en els darrers anys.

Quina responsabilitat tenen les institucions, les galeries i les subhastes?

4. El retrocés en l'expansió de l'art català al món. Per què?

Exposicions internacionals de relleu:

1985: *Les noces catalanes*. Art Curial Paris

Homage to Barcelona, Harward Gallery, Londres

2007: *Barcelona and Modernity*, MoMA NY, Cleveland

2007-2008: *Barcelona, 1900*, Van Gogh Museum, Amsterdam

2015: *La rosa di fuoco*, Palazzo dei Diamanti, Ferrara

Per què no se n'han fet més?

5. Estratègies d'internacionalització: l'experiència de Sala Parés i Artur Ramon Art amb Colnaghi de Londres

Tres galeries centenàries s'associen per a difondre la pintura catalana al món.

Narrar l'experiència i balanç (Joan Anton Maragall).

Quina continuïtat pot tenir el projecte? A qui va adreçat?

Hi ha col·leccionistes internacionals comprant art català a Catalunya?

6. L'art contemporani català al món: de Tàpies a Plensa passant per Barceló

L'evolució de l'art català contemporani.

L'omnipresència de Tàpies: de la postguerra al 2000.

Barceló com a artista prodigi europeu.

El fenomen global de Plensa com a marca.

7. Situació de l'art català al món: el termòmetre o la seva presència a les millors galeries, fires i subhastes internacionals

Quina clientela compra art català al món.

La presència dels nostres artistes a les fires i les vendes internacionals.

8. Quin futur a curt plaç ens espera?

Passada la pandèmia, en quina situació quedarà l'art català a nivell internacional?

De quins mecanismes de recuperació disposa?

Com serà la reconversió del sector?

Què haurem perdut pel camí?

9. Conclusions finals

Transcripció

ARTUR RAMON (A. R.)

Voldria començar donant les gràcies a l'equip del Talking Galleries que fa possible aquestes xerrades que, a més a més, crec que són molt necessàries en el moment on som. Som en un moment naturalment complex per la mateixa pandèmia i que incideix d'una manera molt directe en el que avui hem de parlar, que és la internacionalització del nostre art en un context difícil.

Us faré aquesta explicació del marc mental en el qual crec que ens podem moure, però també us dic, com a moderador, que aquest marc és absolutament flexible als vostres suggeriments i idees, i el podem moure perquè simplement és una brúixola que ens servirà per navegar dins d'aquesta temàtica.

Voldria també fer dues reflexions abans d'entrar en el temari. Una és de tipus tècnic, sobre un tema que a mi m'està afectant menys i que no l'havia contemplat fins que en una xerrada que vaig tenir amb el Joan Anton Maragall m'ho va fer veure, i que és tot el paper de la digitalització de les galeries i del comerç online en la internacionalització del nostre art. Aquest és un tema que no estava previst, però que crec que l'hem d'abordar.

L'altre aspecte és un tema d'actitud. Avui, quan hem arribat, he saludat el Marc Domènec amb un «què, com estàs?», i em contesta que «fantàstic». Bé, aquest és l'esperit que crec que ha de regnar aquí. És molt fàcil, avui, fer un mur de les lamentacions i plorar. Quan ens reunim en el sector tenim aquesta tendència de ploramiques i de frustracions. És natural i evident que les coses no són fàcils i que estem navegant amb el mar en contra, però us demano el màxim d'actitud positiva per veure el futur amb esperança. Hem de fer un primer diagnòstic i després trobar solucions prepositives.

Sense més preàmbul entrem una mica en la definició de què és la internacionalització de l'art català, què significa i com el podem entendre i desenvolupar.

La primera pregunta que ens hem de fer és què entenem per art català? És l'art que es produeix a Catalunya? L'art dels artistes catalans que es produeix a fora? Com es defineix? En quina cronologia ens hem de moure? Podem pensar en la internacionalitat de l'art romànic o la internacionalització de Plensa. És a dir, el marc espai-temps seria bo acotar-lo i tenir-lo clar.

L'altra pregunta seria: és l'art català veritablement internacional o és que ens pensem que és més internacional del que és? Li havia explicat a en Llucà aquest llibre clàssic de Sebastià Gasch, *L'expansió de l'art català al món*. És un llibre de 1953, han passat molts anys, però dels artistes que considera en aquell moment que són artistes que tenen una

incidència al món, avui, després de setanta anys, de quinze només en queden dos, que són Miró i Dalí. Els altres s'han esvaït, i per què s'han esvaït?

Per què hi ha hagut aquesta devaluació del nostre art en els circuits internacionals? Aquesta seria la tercera pregunta. És a dir, què ha passat aquí? Potser hi ha hagut una falta de coordinació entre nosaltres? Potser no hem sabut actuar com a lobby amb un objectiu comú? Potser hi ha hagut, a vegades, uns ponts de difícil fluïdesa entre el món privat i el món públic, entre el món de les galeries i el món institucional. Els darrers anys això s'està revertint i jo vull dir, també molt clarament, que avui moltes galeries catalanes estem subsistint al món gràcies a les institucions i al suport que ens estan donant. Quan les coses van bé també s'ha de dir. Per primera vegada les institucions també estan comprant i ajuden al fet que aquest teixit de galeries no desaparegui. I després també hi ha el problema de manca de relleu generacional en el col·leccionisme d'un tipus d'art (i em refereixo més a l'art modern i al del segle XIX). S'ha de pensar de quina manera això es pot revertir perquè genera un efecte dramàtic, que és que hi ha un excés d'oferta i una demanda baixíssima, i en qualsevol llei econòmica quan passa això els preus se'n ressenten, i, si els preus se'n ressenten, sembla que aleshores les coses no valguin res i per tant perden valor. Tot això, com ho podem revertir?

En aquest punt m'agradaria que busquéssim més solucions i no un problema, perquè el problema ja el tenim identificat. I després hem de pensar quina responsabilitat tenen les institucions, les galeries i les subhastes en el que és el teixit i la configuració d'un valor de les obres. D'altra banda, si avui haguéssim de revisar el llibre de Sebastià Gasch, segurament l'hauríem de titular «El retrocés de l'expansió de l'art català», perquè hi ha hagut un retrocés.

Hi ha hagut una sèrie d'exposicions d'institucions internacionals molt importants des dels anys 80 amb «Les noces catalanes» fins a la darrera, «La rosa di fuoco: La Barcellona di Picasso e Gaudi», que va comissariar el Tomàs Llorens a Ferrara, i entretant hi ha hagut les exposicions de la Hayward Gallery, del MoMA, del museu Van Gogh, etc. És a dir, sí que s'ha fet un esforç per portar l'art català al món, però aquest esforç, en un moment determinat, sembla que ha quedat parat i cal veure com es pot reprendre.

El punt 5 el basava en l'estratègia d'internacionalització. És a dir, com podem revertir això en alguns sectors que aquí, per exemple, estan tenint poca sortida comercial, com és el món de la nostra pintura catalana al voltant del 1900. M'agradaria que el Joan Anton expliqués l'experiència que hem viscut junts amb la internacionalització de l'art català a Londres a través de l'associació que tenim la Sala Parés, l'Artur Ramon Art i la galeria Colnaghi. Però a més a més, i avui no tenim en Ferran Josa, però també seria bo conèixer la seva experiència i, prèviament, l'experiència que Mayoral té amb una galeria a París. És a dir, hi ha galeries catalanes que estan al món i aquestes experiències és molt important posar-les en comú i veure què està passant perquè són galeries valentes que en moments de dificultat estan fent aquestes apostes.

Després hi ha un altre tema que són les fires i quina presència catalana hi ha en l'àmbit internacional i també a ARCO. La presència catalana a Maastricht, o a Art Basel. Com estem situats i fer una mica de diagnòstic. I després, i amb això ja vaig acabant, hi ha el tema de l'art contemporani, és a dir, passada la santíssima trinitat de Miró, Picasso i Dalí, què passa després? És a dir, quina és la penetració que ha tingut l'art català després d'aquests tres grans artistes? Quin és el paper que ha jugat Tàpies en el món internacional? Quin és el paper que ha jugat i juga Barceló? El fenomen Plensa com a marca. Hagués estat bé tenir el galerista Carlos Durán per explicar-ho. Tot això crec que és molt important de veure i també com l'art emergent com s'està introduint a fora.

I finalment hauríem d'acabar amb les conclusions i el tema de la digitalització, veure com s'estan utilitzant aquestes plataformes digitals, quins canals de venda s'usen i quin percentatge suposa en la facturació. És evident i de sentit comú que estem en un moment en el qual el contacte físic entre les obres i les persones és complex, els viatges de les obres, les exposicions... és un moment complex. Aquest punt és important, aquest bloqueig del circuit d'obres i persones pot ser substituït pels canals digitals? A mi això em genera moltes qüestions perquè crec que l'obra té una relació física amb el client. No és el mateix comprar per Amazon un tipus de producte, com ara llibres, que obres d'art. Avui tot això té una sortida i cal veure amb quines eines i com ho podem gestionar.

Per acabar, plantejaria un darrer punt de conclusions, és a dir, veure una mica el futur i l'escenari de què passarà després de la pandèmia. Com quedarà el teixit de les galeries, la nostra presència al món, quin serà l'escenari que ens trobarem? Quins reptes haurem d'afrontar?

El mapa està clar i m'agradaria que fos molt prepositiu. És clar que d'aquí no sortirem amb cap solució màgica, però sí que sortirem amb temes que haurem posat en comú i amb possibles solucions que podem esbossar des de la perspectiva de cadascú.

Si us sembla bé, comencem pel primer punt: què entenem per art català? Quin és l'art català que hauríem de tractar avui? En quin àmbit creieu que ens podem concentrar?

MARTA GUSTÀ

Tal com ens planteja l'Artur, agraïm l'esforç de no deixar caure el segell, l'activitat, l'espai de reflexió que significa Talking Galleries i crec que ens ha anat molt bé a tots plegats fer aquestes trobades i reflexionar sobre aquests temes. Són temes que toco des de la meua posició d'interlocutora del Departament de Cultura de l'Institut Català de les Empreses Culturals (ICEC) amb el sector de les galeries i que he comentat moltíssimes vegades amb tots els que seieu aquí. M'agrada molt l'esperit que comentaves de l'optimisme i d'intentar ser constructius. Hem arribat aquí probablement per moltes raons en les quals cap de nosaltres hi ha estat implicat directament. Aquí seiem moltes generacions diferents i al llarg de tots aquests anys que hem viscut treballant amb el sector segur que han passat moltes coses a dins i a fora de Catalunya que probablement han afectat i han fet que aquesta situació que avui estem analitzant sobre la internacionalitat de l'art català es produeixi. Penso que és un bon moment per parlar-ne i que, com sempre, de l'única manera que podem fer passes endavant és amb la col·laboració entre sector públic i sector privat. Per això som aquí, amb ganes de col·laborar.

A. R.

En quin període creieu que ens hauríem de situar? I entenem que l'art català és l'art produït a Catalunya per artistes catalans o que treballen i viuen a Catalunya i que cal definir quin període abordem avui, perquè no podríem abordar-ho tot. Aquest seria el tret de sortida per, a partir d'aquí, anar construint el debat.

LLUCIÀ HOMS (L. H.)

Jo aquí seria molt pràctic, i us explico com ho plantejàvem: majoritàriament les galeries del sector català treballen l'art des de finals del segle XIX i principis del XX fins a la contemporaneïtat. La voluntat de debatre això amb els galeristes és aquesta mirada sobre el segle XX i part del XXI. Vull dir que, si us sembla bé, em centraria en aquest aspecte.

A. R.

Estem tots d'acord que ens centrem en aquest període fins avui i que l'art català és l'art produït a Catalunya, sigui fet per artistes catalans o no catalans. En definitiva, artistes que viuen i treballen a Catalunya. I a partir d'aquí cal veure si aquest art és veritablement internacional. És a dir, quan vas pel món t'adones que l'art català és menys internacional del que ens pensem. Jo em trobo molt sovint que quan porto una obra de Fortuny la gent el coneix com el pare d'un senyor que tenia teixits i un palau a Venècia. I això és revertir completament la idea que tenim nosaltres de Fortuny. És un artista immens que tenia un fill que feia teixits i un palau a Venècia. Però des del món es llegeix absolutament al revés. Aquests són els punts que, moltes vegades, fins que no confrontes aquestes realitats, no te n'adones. I després t'adones que en general, llevat de quatre o cinc noms, l'art català és també espanyol. I l'espanyol és també relativament poc conegut respecte d'altres llocs com Itàlia, França, etc. Tenim un art amb prou marca internacional?

JOAN ANTON MARAGALL (J. A. M.)

Jo crec que el mot que has utilitzat té la seva castanya. O sigui, dir si l'art català és més o menys internacional o si l'art català s'ha internacionalitzat més o menys. Jo crec que aquí hi ha una mica la clau. És a dir, tinc la sensació que en l'art català d'aquest període hi ha molts artistes clarament internacionals, molts més dels que ens pensem. Ens hem d'oblidar de les glòries que ja estan reconegudes internacionalment. I penso que, tant en l'històric com en el contemporani, l'art català és internacional en el sentit que té potencial per ser internacional. Una altra cosa és que ho hàgim fet tots plegats i que ho hàgim fet bé. Aquesta qüestió s'ha d'analitzar. En el moment que nosaltres, com a galeries, anem a una fira d'art i hi ha gent que s'interessa amb el que presentem, tal com s'interessen pel que presenten galeries franceses o alemanyes, vol dir que els nostres artistes tenen potencial internacional. En el moment que es **posen en marxa accions veritables de difusió de la pintura catalana** de principis del segle XX i finals del XIX i això suposa una operació d'èxit, vol dir que el potencial hi és. L'altra cosa és que l'hàgim treballat prou o no.

Un aspecte que connecta molt amb això és la permeabilitat que el mateix mercat català ha tingut cap a l'art estranger. Crec que en el món de l'art, o en molts altres mons, si tu reps també et reben. I aquest és un tema que també cal posar sobre la taula: quina és la recepció que l'art fet a fora ha tingut en el mercat català. Aquesta és una palanca fonamental per, després, internacionalitzar els nostres artistes.

MARC DOMÈNECH (M. D.)

No estem tan bé com ens agradaria, però tampoc estem tan malament com ens sembla. L'escenari en el qual es troba l'art català no és gens diferent de la situació en què es troba l'art madrileny o l'art italià. Hi ha artistes italians interessantíssims al voltant de l'òrbita del futurisme que no tenen mercat internacional, són mercats molt locals i regionals, i això és un patró que es repeteix arreu del món. Crec que la realitat de l'art català és la mateixa arreu i això no el fa ni millor ni pitjor. Vull posar com a exemple, i vaig molts anys enrere, el Pavelló de la República de l'any 1937, on hi havia fins a cent artistes exposats. Va ser una exposició internacional que van veure 32 milions de persones i, al final, d'aquells 100 artistes, quins n'han quedat, internacionalment ben posicionats? Doncs potser un 3%. Òbviament, Miró, també Picasso, i Juli González. Segurament aquesta forquilla d'entre un 2 i un 3% dels artistes que un país selecciona com a més importants és la que acaba tenint una incidència internacional. Crec que aquest és un escenari que hauríem d'assumir i, a partir d'aquí, començar a treballar, perquè no crec que sigui un escenari dolent, ja que es repeteix a tot arreu.

La idea que tots els artistes que treballen a Catalunya o que neixen a Catalunya són art català, és una categoria que es pot utilitzar, però de tota manera és una categoria molt líquida. El fet de ser català, en qüestions pròpiament artístiques, no vol dir res. Vol dir més art mediterrani o europeu que no el fet de ser català. És una categoria que ens pot ajudar a definir un espai de treball i entenc que la fem servir.

Quant a la internacionalització, hi ha molts artistes que no surten al llibre de Sebastià Gasch, que han sigut molt internacionals i que estan en moltes col·leccions internacionals. Dins del meu àmbit, per exemple, penso en Àngel Planells, que està ben exposat a museus de Chicago, i com aquest artista en trobaràs molts altres. El cas Fortuny és ben cert, perquè sovint són noms que no diuen res als col·leccionistes internacionals, però només per estil ja tenen una incidència internacional molt potent, perquè la seva qualitat també ho permet. Aquest és un element positiu que, segons el meu parer, s'ha de tenir en compte. Potser els artistes no són coneguts pel seu nom, però el seu estil els ha anat col·locant en diferents fons.

Més enllà d'això, també voldria afegir, en una clau optimista que sempre utilitzo, que estem bastant millor que mai, que som més galeries que mai, i les que som, som més internacionals que mai, hi ha més artistes –i famílies d'artistes– que viuen de la seva activitat que mai –i no només aquí, sinó arreu del món–, i penso que això són elements que ens haurien de fer sentir satisfets de la feina que estem fent, i espero que aquesta jornada ens doni cos per continuar.

A. R.

Moltes vegades, quan analitzem l'art català en relació amb l'art del món, ho fem a través d'un mecanisme que és pervers, perquè és un mecanisme que aquí utilitzem molt pròpiament, i que en el fons és el motor del mal del país, que és l'enveja i la comparació. La comparació mai és bona. Si compares per dalt caus en la prepotència i, per baix, en la frustració. I molt sovint caiem en la frustració d'«aquest art és local» i «l'art internacional és el bo». I qui ho ha dit, això? És una primera reflexió que faig. I la segona, sobre el tema de Fortuny que ha sortit com a exemple, s'explica perquè moltes vegades s'impulsen uns tipus d'iniciatives que no s'acaben de completar bé. Per exemple, si entenem, com és el meu cas, que l'art més ben estructurat i més ben difós al món és l'art francès –perquè si mires tots els impressionistes i postimpressionistes en veuràs de bons i de no tan bons, però que estan a dalt de tot–, et preguntes com ho han fet, això? Doncs amb uns catàlegs raonats perfectes, amb una difusió institucional perfecta i amb exposicions al món perfectes. Els francesos ho han sabut fer molt bé. Nosaltres fem una exposició magnífica de Fortuny al Museu del Prado, i és una exposició que no viatja. Com vols fer entendre Fortuny al món si aquesta exposició no la fas viatjar? No la portes a la National Gallery de Washington, al Metropolitan... no la portes enlloc. Es queda al Prado. El MNAC, ara, té una exposició magnífica, de nivell absolutament internacional, sobre Gaudí, que viatjarà al Museu d'Orsay el mes de març. És així com s'han de fer les coses. Si només ho fem per al nostre àmbit, no deixarem de tenir una connotació local. Cal que aquests projectes trobin la manera d'expandir-se internacionalment. Una vegada està fet, ja només necessites el soci. I si el tema és prou bo, el soci te'l compra.

Seguim amb el debat. L'experiència de la Galeria Mayoral, en tant que galeria que els darrers anys heu fet una aposta importantíssima pel món internacional, no només a través de fires, sinó a través d'una presència a París, quina valoració feu d'aquesta qüestió? Quan vas pel món, creus que l'art català és internacional?

JORDI MAYORAL (J. M.)

Seguint el fil de l'optimisme d'en Marc Domènech, i per intentar engrescar-nos, diria que al final tot depèn de nosaltres, i que cadascú faci, en la mesura que pugui, la seva contribució perquè tot vagi a millor. És el que nosaltres hem intentat fer des del primer dia, i aquí vinculo la galeria a París. Quan parlem sobre els artistes internacionals, ens hem de fixar en si ells ho van ser. Els artistes catalans van anar a París? Indiscutiblement. Van anar a Nova York? Potser no tant. Segueixen fent-ho? Els emergents, són a les subhastes de Hong Kong, on estan passant coses fortes a nivell de mercat? Comencen a despuntar algunes hipòtesis interessants. Crec que aquest és un punt cabdal. Al final, els galeristes fem la nostra feina, però els artistes són qui primer han de tenir una vocació internacional, i si és així tot és més fàcil, i si no és així, sol ser més difícil. Crec que, en gran mesura, ells van ser internacionals, o ho són, i, per tant, el llegat que continuem les galeries, en aquest cas històriques, com la nostra, tracta de preservar aquells valors i reinterpretar-los i donar-los una volada nova. Quan nosaltres vam estar valorant d'obrir una galeria a fora, perquè des de feia temps teníem aquesta inquietud, vam decidir-nos per París perquè era el lloc on havien passat totes aquestes coses. És on Picasso, Miró, Dalí, Tàpies, etc., havien anat i on es van convertir en grans artistes internacionals o on la seva carrera va fer un clic.

Alhora, voldria afegir un altre punt, que és el de les dones artistes, que avui és un punt central. Hi ha el cas paradigmàtic que és el d'Aurèlia Muñoz de qui estem treballant la seva obra, i que el MoMA, d'un dia per l'altre, s'atreveix a posar-la a l'exposició permanent i ens agafa a tots per sorpresa perquè no teníem la constància, almenys nosaltres, que fou una artista que hagués fet una trajectòria important. Això ho lligo amb l'exposició que ara inaugurarà el Marc Domènech de la Magda Bolumar, o de la que nosaltres inaugurarem de la Mari Chordà, perquè crec que és important que des de l'art històric sapiguem llegir els temps, què està passant al món i què podem aportar nosaltres com a galeries perquè en el context internacional allò que fem tingui sentit i tingui importància. Si sabem llegir el que va passar i ho sabem connectar amb el que passa avui, és més fàcil que tinguem èxit. Si sempre expliquem una mateixa història que potser ha quedat caducada i cal revisar, serà més difícil que siguem atractius. És important que sapiguem llegir què passa al món, on són els conflictes d'avui i les inquietuds socials per, a partir d'aquí, connectar-les bé perquè això ens ajudarà a tenir unes galeries amb sentit i veu pròpia. Al final, el que passa a Catalunya és molt comú a tot el món, no som un cas aïllat ni una raresa. Al contrari, tenim un cos d'artistes i un ecosistema d'art prou bo, si és que ens ho mirem sense massa optimisme ni tampoc amb massa pessimisme. Deures per fer sempre n'hi ha, i les oportunitats hi són totes. I aquesta revisió d'en Sebastià Gasch és evident que també s'ha d'anar revisant, com qualsevol tipus de referència. Si parléssim d'escriptors o cineastes també hi hauria un any 53 que hauríem de revisar i, per tant, em sembla molt saludable.

A. R.

Gasch també té una certa voluntat de cànon dels artistes que considera que l'any 1953 estan triomfant al món, però després de setanta anys és obvi que tot és revisable.

Malgrat aquest optimisme inicial compartit, hem de ser molt rigorosos amb la realitat. I la veritat és que si analitzes la presència de galeries catalanes a les millors fires del món, és molt escassa. A Basel, que és la fira referència del sector de l'art modern i contemporani, si no m'equivoco, només hi ha la galeria Joan Prats, la Sílvia Dauder i la Polígrafa. A Maastricht hi som tu (Galeria Mayoral) i jo.

En un àmbit estatal i d'ARCO la presència catalana és important, però fora de les nostres fronteres hi ha poques galeries que representin el nostre art.

L. H.

I en l'àmbit de les fires que venen a continuació de les més importants (Frieze, Basel, FIAC...), estem ben representats en les fires de, diguem-ne, segon nivell?

A. R.

De manera escadussera. Crec que el teixit de galeries que hi ha a casa nostra, que és un teixit important, no està ben representat en el món internacional. En l'àmbit del comerç i del mercat de l'art, que és una de les formes de penetració del nostre art al món, a través del col·leccionisme o dels museus, tenim una presència molt petita, pràcticament residual.

J. M.

Hi ha moltes fires i moltes galeries. Quina galeria de Barcelona o de Catalunya va a fires internacionals? Jo crec que gairebé totes. La vocació hi és. Que es pugui pujar el grau, això és segur. Sempre es pot millorar, però segur que tots, si repassem galeria a galeria, segur que tots anem a alguna fira.

VICTOR LOPE (V. L.)

Hi ha altres realitats a part de les grans fires. Hi ha galeries que treballem amb artistes emergents o de carrera mitjana que encara no estan posicionats en museus i amb els quals treballem per difondre la seva obra, però hi ha tot un ecosistema de fires i mercats que permeten aquesta sortida i aquesta internacionalització. Hi som proporcionalment representants segons la nostra geografia i segons la nostra importància en el mercat europeu. Si ens comparem amb galeries d'altres regions d'Espanya, o fins i tot d'altres països, i ja no sé si per vocació o per necessitat, realment les galeries estan sortint. I les ajudes han potenciat aquestes sortides.

Per a l'art català, i en el meu cas, per als artistes vius que viuen i treballen i tenen una relació amb Barcelona i Catalunya, les fires són un eix central. És una mica injust mirar només a Basel o a les grans fires i dir que hi ha poca presència, quan hi ha un ecosistema de fires d'altres nivells i amb altres currículums i nivell de preus on sí que les galeries catalanes hi som representades. Estem treballant i, malauradament, la pandèmia ha aturat molts projectes i ara que les fires tornen a obrir, les galeries tornem a tenir-hi presència.

L. H.

El fet que les galeries catalanes no estiguin a les grans fires té a veure amb uns sistemes d'admissió de molta dificultat. Si tu poguessis participar a Basel, hi series. En aquestes fires de segon nivell, per quin motiu creus que les galeries catalanes no hi assisteixen més? És un tema de recursos? El mercat no dona més de sí?

V. L.

Crec que és en funció de la mida de la galeria. Molt sovint parlem d'empreses petites o microempreses de dos o tres treballadors i amb un pressupost anual. És cert que aquestes fires no són tan cares com les de primer nivell, però tampoc són barates. Fins i tot un Art París, que no seria de primer nivell, té preus equiparables, pel que sé, a preus de Basel o de FIAC. No en fem més perquè no tenim recursos per moure tanta gent, ni recursos financers per anar a més fires. En el meu cas, gairebé el 90% de les vendes venen de fora, ja sigui en fires, vendes *online* o de clients que he fet durant tots aquests anys i que ara m'estan comprant. Jo aniria a més fires si tingués un equip

més gran i més recursos. No només per la internacionalització, sinó per un motiu de subsistència.

A. R.

Un dels problemes que tenim com a galeries catalanes/espanyoles, perquè en el món moltes vegades ens entenen com a galeries espanyoles, és que la marca que portem al darrere no ens ajuda gens. Si fóssim les mateixes galeries, però fóssim angleses, suïsses, franceses o inclús italianes, crec que tindríem un accés molt més fàcil als circuits internacionals. Espanya, en l'àmbit d'art, i Barcelona, té una presència feble al món. No és coneguda internacionalment pel teixit d'art que hi pugui haver, ni per les galeries ni pels museus. Madrid ho és perquè té la força museística que té, i Barcelona no la té. Aquesta falta de marca potent al darrere com a país, crec que no ens ajuda gens i ens ho posa més difícil. Tenim més traves per sortir al món.

L. H.

Falta un relat per a l'art català?

A. R.

Crec que sí, però primerament falta creure'ns-ho. Hi ha una fascinació, a vegades des de la mateixa professió i també per part del col·leccionisme, per l'art de fora, i un cert menyspreu pel nostre art. I després crec que al darrere ens falta una marca forta de país que t'ajudi a accedir a aquests mercats. Els que hi hem pogut accedir hem passat malsons increïbles. Us explicaré una cosa que segurament no hauria de dir, una confessió que us faig. Quan jo vull vendre les millors peces que trobo al cap de l'any –i això explica el que estic dient– m'he d'associar amb un col·lega de Maastricht –anglès, americà o suís– perquè ell porti aquesta obra al passadís central i la vengui «a tope». Tenint-la jo, però jo no la vendré «a tope» perquè no estic posicionat dins la fira com ho està ell. Al final, i ja parlo com a antiquari, no som res, som les obres que tenim. La teva marca com a empresa i com a país t'obliga a fer exercicis d'aquest tipus que són absolutament inversemblants. A quin anglès se li pot acudir fer això? Pel fet de ser anglès ja és al millor lloc de la fira. Després has de tenir un nivell i una qualitat, però a nosaltres aquest punt ens resta molt i n'hem de ser conscients.

J. A. M.

Jo analitzaria dos factors històrics. Un és que el mercat interior d'Espanya és un mercat pobre. Estem en el quart o cinquè lloc del mercat europeu, si exclouem Anglaterra. I això és així per un problema de cultura general, i ja no parlo dels quaranta anys de franquisme, ni de la manca crònica de cultura a Espanya. Sí que podríem parlar, per exemple, de com França està internacionalitzant el seu art des de Napoleó, que és qui crea el Centre Nacional d'Art i des d'aleshores s'hi destina un pressupost, o dels Estats Units, amb tota l'acció militar i d'intel·ligència després de la Segona Guerra Mundial, per situar el seu art a Europa. Espanya mai ha pogut fer això. I això, al final, inevitablement es tradueix en un tema de musculatura econòmica de les mateixes galeries catalanes i espanyoles.

Per analitzar el mercat crec que hem de prendre Madrid i apartar-lo –perquè és un fenomen que s'hauria d'analitzar per si mateix– i analitzar tota la resta d'Espanya, i aquí ens trobaríem amb connotacions molt semblants, però Madrid és una realitat que no té res a veure perquè allà hi incideixen factors múltiples.

Per tant, històricament hi ha una manca de cultura i, doncs, una manca de musculatura econòmica de les galeries. Les galeries que esteu anant a les grans fires internacionals de primer nivell sou les galeries més fortes en molts sentits, i tot té un encaix, perquè tens més infraestructura, tens més accés a artistes importants i tens tot el que necessites per poder-te presentar a una fira de primer nivell.

Finalment, i faig un punt i a part en la meua intervenció, m'agradaria que reflexionéssim sobre algun cas d'artistes absolutament internacionals, que són catalans i que en la globalitat de la seva trajectòria o en una part significativa, el mateix país no els ha defensat i no els ha fet servir de bandera per a la seva internacionalització. Estic parlant del cas Plensa i estic parlant del cas Dalí de postguerra, amb totes les connotacions polítiques i de tot ordre que s'hi vulguin posar. Som un país on a vegades ens mirem amb lupa algunes coses que potser les hauríem d'aprofitar més per ajudar a potenciar-nos internacionalment.

PATRICIA DE MUGA (P. M.)

Sobre la feblesa de la marca i si ens limita o no a l'hora de sortir a fora, hi estic d'acord. Amb el tema de les fires internacionals, que per a nosaltres és una de les potes més importants per ser una galeria internacional i difondre els nostres artistes, és veritat que a totes les fires es mira molt la qualitat del programa que portes, però també es valora el que tu puguis aportar, i has de tenir un suport al darrere que també hi influeix. No és el mateix ser una galeria de Barcelona que ser una galeria suïssa. Amb el meu pare ho havíem parlat i ell em deia, per exemple i referint-se a Basel, que essent d'un altre lloc potser ens haguessin acceptat. I el lloc on ets influeix i també l'estructura de tot el context cultural i econòmic que tens al voltant.

Crec que per internacionalitzar els artistes catalans i poder-los mostrar al món hi ha d'haver un intercanvi. Com a galeria, és el que hem intentat fer. Per importar, has d'exportar, i mostrar els artistes al mateix nivell. Si vols que un artista d'aquí sigui considerat en el circuit internacional l'has de posar al mateix nivell d'artistes que representem i mostrar-los sense fer una distinció. És molt més important de cara als artistes donar-los l'oportunitat d'intercanviar i establir complicitats amb altres galeries o institucions, i nosaltres també hem de mostrar el que passa a fora.

I també caldria parlar de les dones, perquè internacionalment trobem pocs casos. O de la diferència que suposa treballar amb artistes vius o que ja no hi són. I quan no hi són encara és més complicat mantenir-los a un nivell internacional perquè els has d'anar exposant cada cert temps i això requereix un esforç de promoció que és diferent del de l'artista viu que presenta obra nova.

L. H.

Hi ha la qüestió sobre com fer que alguns artistes que han sigut internacionals es mantinguin sent internacionals. En Tàpies, per exemple, és un artista que va tenir una projecció molt important i amb suport institucional, però avui el paper d'en Tàpies en l'àmbit internacional ha baixat. L'acadèmia no li ha fet costat, la Fundació potser no ha fet la tasca que segons com s'esperava, l'estate d'en Tàpies potser no ha acomplert les expectatives que s'hi havia posat en un moment determinat, i avui, un artista tan emblemàtic com ell queda no pas qüestionat internacionalment com a artista, però sí que ho està la seva posició en el mercat. Estem veient com en subhastes internacionals algunes peces no estan arribant a grans preus, quan eren peces que històricament aguantaven molt bé les estrebades del mercat.

A. R.

Un altre cas bastant paradigmàtic és el cas Barceló. El Barceló neix com a nen prodigi amb vint anys, a la Biennial de Kassel. Té una carrera internacional important i crec que hi ha un punt clau quan és fitxat per Bischofberger i el seu soci als Estats Units era Leo Castelli. Arriba als Estats Units de la mà de Leo Castelli, però al cap d'un any i mig o dos es mor. Des d'aleshores, la penetració de Barceló als Estats Units no es va produir. I en el moment que no ets als Estats Units, en certa manera no ets al món. I és un artista naturalment reconegut, a Espanya i a França, i una mica a Itàlia, però poc més. I, en canvi, tenim l'altra cara de la moneda, que és l'ascensió com a marca d'en Plensa.

CRISTINA BONET (C. B.)

Estem parlant d'art català, d'artistes catalans, visquin o no aquí, i dieu que sou galeries catalanes que treballem amb artistes de fora, i això és molt important. Al MACBA la posició és molt similar. Nosaltres fem un programa que té una part d'artistes internacionals i una part d'artistes catalans perquè tenim com a missió claríssima intentar internacionalitzar aquests artistes catalans. Recentment, hem inaugurat a Mèxic una exposició de Brossa que també ha estat a Buenos Aires i a Artium. Aquesta és una missió important.

El que em sembla interessant, tenint l'experiència d'altres projectes, és que dialoguem com estem fent avui, que compartim dificultats i idees, i que fem xarxa, com més xarxa fem, més ajuda hi haurà. L'exposició de Brossa va ser possible que anés a Buenos Aires i a Mèxic perquè hi va haver un ajut de la Generalitat i a més, a aquests països, els interessava l'exposició. Hem generat interès per Brossa en aquests dos països, però hi ha institucions que tot i ser museus importants encara els costa d'assumir transports, transatlàntics... i potser prefereixen altres artistes i no els que nosaltres tenim. Però si al darrere hi ha algú que està donant suport, i en aquest cas no hi havia una galeria sinó la Fundació Joan Brossa, que estava celebrant el centenari, i també la Generalitat i Acció Cultural Española, aleshores passa que quan es posen recursos comuns podem tirar endavant.

Si fem una exposició d'un artista català a Mèxic, això farà possible que més endavant en puguem fer una altra. Com més xarxa anem creant entre tots –i cadascú té les seves particularitats o individualitats–, molt millor.

Recordo l'exposició de l'Ignasi Aballí al MACBA, el 2005. En aquell moment, la galeria del Toni Estrany va ser una impulsora decisiva de la mostra. Després es va aconseguir que aquesta exposició anés al Museu Serralves de Porto, a Karlsruhe... es va fer una publicació i, amb tot això, la carrera de l'Ignasi va agafar un camí. Totes les institucions que van participar i acollir l'exposició ja feia temps que seguien l'Ignasi, i després, ell, amb la seva galeria i la seva intel·ligència ha pogut estirar més la seva carrera.

Un altre exemple és el de l'Àngels Ribé. Quan en vam fer l'exposició, i sobretot a partir de la publicació del seu catàleg –que és una eina que fa que els projectes perdurin– se li van obrir possibilitats no tant per l'exposició, sinó per la publicació. Posar recursos en comú i fer xarxa ens hauria d'ajudar malgrat la limitació d'aquests recursos. Si sabem que fas l'exposició d'un artista suís, immediatament tens Pro Helvetia pagant-te el transport.

Les galeries, amb els museus, moltes vegades poden utilitzar aquestes connexions. Quan vam fer l'exposició de Plensa, en Carlos Durán va aprofitar aquella situació –cosa que entenc perfectament– i vam tenir converses. Van venir col·leccionistes, galeries americanes... és a dir, es va crear xarxa per aprofitar els recursos que hi havia.

A. R.

A vegades es té la sensació que no s'ha treballat des de la suma del mercat amb les galeries, els museus i el món institucional. Però també tinc la sensació que en els darrers temps, i sobretot arran de la pandèmia, hi ha hagut un esforç per part de tothom per ajuntar-nos i sumar conjuntament. I s'han fet projectes que segurament abans no s'haguessin fet. En moments de necessitat sorgeixen idees que abans podien ser més complexes de dur a terme.

Centrem-nos, ara, en el fet de per què hi ha hagut aquest retrocés en la internacionalització i en analitzar els diagnòstics i el problema que tenim. És una dificultat d'aquest mercat local que costa de tirar endavant? És una manca de ponts i de diàleg amb les institucions? No oblidem que un dels problemes que tenim tots els que som aquí, des del punt de vista del mercat, és que a l'altra banda de la barrera hi tenim un col·leccionisme local molt feble i poc actiu, almenys amb les galeries d'aquí, i això no vol dir que després no es compri a fora. I aquest pot ser un altre punt, el de si amb les mateixes condicions un col·leccionista d'aquí és capaç de gastar-se a Basel uns diners que no es gastarà mai a les nostres galeries.

J. A. M.

Una primera reflexió que faig es basa només en el calendari. «Les noces catalanes», «Barcelona & Modernity: Gaudí to Dalí» en el MET de Nova York, MoMA, i «Barcelona, 1900» en el Museu Van Gogh d'Amsterdam, estic segur que a part de ser exposicions fetes, coorganitzades i finançades des dels mateixos museus de fora, van tenir algun tipus de suport per part de les institucions.

És evident que la disponibilitat de recursos institucionals per a segons quins tipus de projectes, endegats per museus d'aquí en els darrers anys, ha anat enrere. No ens podíem imaginar, l'any 90, el 95 o el 2000, que arribaríem a una situació en la qual els museus d'aquest país tinguessin les dificultats econòmiques que estan tenint. Penso en el MNAC, en el MACBA o en la Fundació Miró. Torno a la musculatura financera, però en aquest cas dels museus. El canal normal és que la política institucional vulgui establir un programa de suport a iniciatives de museus de fora per mostrar art d'aquí i que ho faci a través dels museus d'aquí. I això no veig que estigui passant. Crec que és un dels reptes fonamentals quan sembla que el Departament de Cultura podrà disposar, els pròxims anys, de major quantitat de recursos. El Departament s'ha de plantejar què fa per a la internacionalització de l'art català, sigui contemporani o no. I és cert que el MNAC i el MACBA estan fent col·laboracions amb altres museus, però des d'una economia molt més precària que la que haurien de tenir, perquè ens consta que hi ha exposicions que haurien d'haver viatjat i no ho han pogut fer. Crec que això és crucial i el pilar de tot, perquè la gent comença reconeixent l'art d'un determinat país a partir del moment que està sacralitzat, és a dir, museïtzat.

A. R.

Pregunta per a Marc Domènech. Portes una trajectòria amb molt de rigor i amb exposicions molt ben curades, que a vegades portes a Madrid. Quina resposta té tot aquest esforç?

M. D.

La resposta inicial és fantàstica, però vull començar negant la major. Nego que hi hagi un retrocés en l'expansió de l'art català. Som on érem. Aquells quatre o cinc artistes que dèiem del pavelló de la República..., això continua igual. Simplement, no hem millorat, però això

no té per què ser dolent. No hem millorat com hauríem d'haver millorat. La musculatura econòmica de les galeries és la que és i això és una realitat, però això és directament proporcional a la musculatura del col·leccionisme, tant institucional com privat, i aquí podríem parlar a bastament de quines iniciatives es podrien tirar endavant.

El meu pare va començar la galeria el 1976 i ara nosaltres tenim molts més clients internacionals que els que teníem abans. L'art català no s'internacionalitza? Les galeries catalanes no estan internacionalitzades? Si tenim molts més clients internacionals que abans, és que alguna cosa s'ha fet, sigui per les participacions en fires, sigui per les exposicions que hem fet amb la col·laboració d'altres galeries amb artistes internacionals, o sigui perquè els nostres artistes catalans sí que tenen nom a fora. Tampoc crec que tinguem un problema de relat.

El gran problema que veig que tenim les galeries catalanes, i òbviament les espanyoles, per internacionalitzar els nostres artistes, sobretot els artistes de mercat secundari, són els permisos d'exportació i les taxes a l'exportació, i això és una làpida que ens genera unes dificultats afegides que fan impossible, per exemple, que puguem internacionalitzar el Manolo Hugué. Si vols que es conegui a Suïssa o als Estats Units o a l'Àsia, hauràs de demanar permisos d'exportació, i dins del marc europeu és una cosa que només passa a Espanya.

A. R.

Amb l'anterior ministra de Cultura això estava bastant ben orientat per poder abolir aquesta taxa, i també amb la secretària de Belles Arts, però amb la irrupció del senyor Iceta ha anat pel pedregar. La secretària, María Dolores Jiménez Blanco, que era una persona afí al sector, va dimitir, i el ministre està per altres temes i això no l'interessa.

M. D.

En el tema de la internacionalització hi ha una part de legislació que certament ens facilitaria molt la feina, però més enllà d'això n'hi ha un altre de cabdal i que hem de tenir en compte. Hem d'apujar els preus, ens ho hem de creure. No pot ser que alguns artistes catalans estiguin cotitzant amb els preus actuals. I nosaltres som els qui marquem la cotització. Si el Tàpies, com deia en Llucià, es troba en una situació una mica indefinida en qüestions de mercat, segurament és perquè els galeristes i els col·leccionistes del país no estan pagant el preu que s'hauria de pagar per internacionalitzar els artistes del país. A preus més alts, tens més clients que s'interessen per l'artista. No pot ser que un artista molt internacional, català, com és en Joan Rabascall, es vengui als preus que es ven. I això és culpa dels comerciants i dels col·leccionistes del país. El dia que un col·leccionista d'aquí pagui un milió d'euros per una de les peces d'en Joan Rabascall, t'asseguro que automàticament tindràs tothom comprant Joan Rabascall.

A. R.

També hi ha una responsabilitat de les subhastes, especialment locals, perquè és públic. Si tu vens un Rabascall a la galeria, ningú en sap el preu.

M. D.

És el problema de la transparència. Hem de trobar l'equilibri entre donar-hi publicitat i mantenir una certa discreció. Però si el mercat sabés què s'està pagant, moltes vegades canviarien les coses, i a les subhastes els preus començarien a pujar molt. El Plensa és una realitat que ja està per sobre del bé i del mal, sobretot en qüestions de mercat, però el que

no és just, per la seva importància artística, és que ens hagin de venir de Nova York a dir el que val l'Antoni Llena, o que l'Antoni Miralda o en Joan Rabascall valen la pena. Ens ho hem de creure i, si ens ho creiem, apugem els preus, fem que els nostres col·leccionistes hi apostin.

A. R.

La Galeria Mayoral ha fet una especialització amb l'art català i espanyol de postguerra, i alhora una projecció d'aquest art amb exposicions magnífiques i grans catàlegs, i ho ha fet també en l'àmbit internacional. Quin *feedback* heu tingut i com veus posicionats aquests artistes a l'estranger? Quina demanda has trobat de particulars o museus?

J. M.

En l'àmbit de retrocés o expansió, crec que ens hem quedat atrapats. Tenim Picasso, Miró o Dalí, un Tàpies que està a punt d'esclatar, però no ho acaba de fer... El fons Tàpies és bo i falta l'oportunitat de fer la feina. Els altres tres han depès del mercat català? No. Si el mercat internacional es creu Tàpies segurament això succeirà. Malauradament, crec que no només és a les nostres mans. La nostra aportació és difícil que desencadeni que el Tàpies esdevingui un artista clau de la postguerra en l'àmbit mundial. No és a les nostres mans que això passi. Això és en mans de les grans galeries i de les subhastes importants. I que es pagui el preu. Hi ha algun català que pugui pagar 15 milions de dòlars per un Tàpies? Si una gran galeria pren en Tàpies i el defensa com el que és, crec que pot passar. Això s'ha treballat i pot passar, hi ha hagut les converses, no és una hipòtesi, però no és a les nostres mans.

A. R.

Però l'obra qui la té? Perquè per fer una operació d'aquest tipus es necessita obra.

J. M.

Bàsicament la té la família. Les galeries catalanes tenim la importància que tenim i no tenim la capacitat de fer una transformació brutal del mercat d'un artista, encara que tingui una base important. Què hem de fer? Ser prescriptors, posar-los sobre la taula i defensar-los. El MACBA hi pot contribuir? I tant, però no és el MoMA. Cadascú juga i té el seu rol. Hem d'adonar-nos qui som i veure què podem fer perquè això pugui passar. No podem fer que passi, però hi podem ajudar.

A. R.

Per què encara no s'ha produït?

J. M.

Perquè la negociació no ha prosperat.

L. H.

Probablement no ha prosperat per la família, per les dificultats que hi ha dins la família.

J. M.

Això no deixa de ser una oportunitat, perquè pot ser que un dia passi. Hi ha «artistes bandera» com Tàpies o Miró, i aleshores si Dau al Set es resignifica i agafa certa volada

també ho fan altres artistes com Cuixart, Brossa o Ponç. Si el que va al davant estira, els que van al darrere també se'n beneficien.

L. H.

En Jordi fa una lectura de com està el sistema galerístic internacional. Assenyala la polarització que hi ha entre les galeries de més alt nivell i una base on hi ha la classe mitjana de les galeries que eren les que bonament, dins el nostre sector, ens ajudaven a fer aquesta dispersió. Avui, amb aquesta polarització, el fet que una d'aquestes grans galeries sigui capaç d'agafar i tocar amb la vareta màgica un dels artistes cabdals de l'art català, posiciona el conjunt. És una lectura que explica com està el sistema de les galeries.

A. R.

Assenyales, efectivament, que hi ha una separació, cada vegada més gran i evident, i unes desigualtats entre galeries molt potents a dalt de tot i unes galeries menys potents. Les de dalt de tot són les que marquen una mica les tendències i les que poden fer que els artistes pugin.

Pregunta per a Victor Lope. Quina sensació tens sobre els artistes de carrera mitjana i emergents? Quina recepció tenen a les fires on vas?

V. L.

Els artistes amb qui treballa són artistes vius i que no tenen presència al mercat secundari. El rol que hem d'assolir les galeries que treballem amb aquests artistes és un rol de difusió i de buscar aquelles complicitats i col·laboracions amb altres galeries que potser estan a un nivell més alt i que ens ajuden a posicionar els artistes. Això s'està produint, però passa poc.

Hi ha el cas d'un artista català que ha fitxat per una galeria dels Estats Units i a qui dedicaran una exposició. És una galeria molt potent quant a difusió *online* i a mitjans i ja estic començant a recollir els fruits d'aquesta col·laboració. Si bé no és una col·laboració directa, les galeries d'una mida com la meua podem aprofitar aquesta empenta que tenen galeries d'una mida superior.

La col·laboració entre galeries és tan important com la internacionalització i la presència a fires. I la internacionalització passa pel mercat americà. Si analitzeu el pes d'on hi ha les vendes de mercat primari ens adonem de la importància americana. Potser mirem massa a Europa, perquè és més fàcil moure-hi les obres. I cal mirar als Estats Units i a Hong Kong, al mercat asiàtic, llevat de la Xina, que és un mercat a part.

A. R.

Potser en Joan Anton podria explicar l'experiència conjunta que hem tingut a tres bandes amb la galeria anglesa Colnaghi per internacionalitzar una pintura que aquí està absolutament devaluada i malvista, i que malgrat tot hem aconseguit de posar-la mínimament al mapa.

J. A. M.

Aquesta col·laboració neix d'una preocupació compartida amb l'Artur sobre què està passant amb la pintura catalana de finals del segle XIX i principi del XX, que s'està liquidant i que el col·leccionisme d'aquí no compra. Aleshores l'Artur proposa aquesta col·laboració

amb Colnaghi, perquè la manera de recuperar el mercat local per a la pintura catalana ha de ser a través d'una via exterior, perquè el mercat d'aquesta pintura és a fora.

Això coincideix amb experiències que tots dos havíem tingut amb clients estrangers que estaven comprant més art català de finals del XIX i començaments del XX que no ho feien els clients locals. Decidim posar en marxa aquesta iniciativa amb Colnaghi, que és una galeria anglesa fundada el 1760 que està dirigida i n'és propietari en Jordi Coll, que és català, i que està fent una labor internacional de primer nivell. Està en contacte amb el patronat dels museus americans, amb les fundacions angleses, amb museus d'arreu del món i amb col·leccionistes d'alt nivell. Fem una primera experiència el juliol de 2020 i l'experiència surt bé, francament bé. Ho repetim aquesta primavera, estant la galeria tancada a causa de la pandèmia, i és una exposició d'èxit. Per què? Perquè no només és al visitant anglès a qui agrada la pintura d'un català, sinó que a més, institucionalment, la galeria Colnaghi mou determinades institucions, sobretot angleses, que passen a interessar-se per la pintura d'aquest període i comencen a ser compradors recurrents de pintura catalana. Igualment ens està passant amb alguns col·leccionistes estrangers a Barcelona. Hi ha un raonament, i és que a aquest tipus de col·leccionista li agrada descobrir, i li agrada ser el primer que descobreix. I, a més, si descobreix una cosa que per a ell té un valor de vuit i el preu és de quatre, doncs està encantat de la vida.

A. R.

El cas d'aquests estrangers és increïble, perquè et diuen que van a París o al Museu d'Orsay, veuen els impressionistes i després van a les galeries i no poden comprar res. Van al MNAC, veuen la pintura catalana i després aquesta sí que la poden comprar. Aquest és el canvi de paradigma. És una pintura que s'ha devaluat tant que per a la butxaca d'una persona mínimament rica en paràmetres internacionals és un preu de saldo. I això és el que està portant al fet que hi hagi alguns, tampoc tants, col·leccionistes que tenen casa a Barcelona que estan apostant per això.

J. A. M.

Per tal que el futur d'aquest projecte sigui útil més enllà de les galeries que hi estem treballant, cal que hi puguem implicar més els museus internacionals, i això es fa amb una feina de degoteig i persistència amb l'objectiu que al final hi hagi museus americans i anglesos importants que s'involucrin i comprin aquestes obres, i que a part d'exposar-ne algunes, passin a formar part de les col·leccions permanents. Aleshores, aquí sí que és fonamental el paper que facin els museus catalans. No demano que comprin o que facin d'agents de vendes, simplement demano el suport moral, i que quan es faci una exposició a Londres els directores dels museus d'aquí truquin als seus col·legues dels museus de Londres i dels Estats Units i se citin allà. I que és una cosa que no passa, perquè de moment amb l'Artur anem a pit descobert. Però sí que és veritat que ens ho hem treballat. Hem fet un senyor catàleg, vam fer una presentació a Barcelona, i la galeria Colnaghi ha fet un treball de difusió molt ben fet. I, per tant, és una experiència d'èxit que volem continuar.

A. R.

És reproduir el que anomeno efecte Gasol. El Gasol és conegut perquè va jugar als Lakers. Si s'hagués quedat jugant al Barça, seria un altre jugador. Per tal que el nostre art sigui reconegut aquí ha de triomfar al món. És el que deia en Marc sobre el reconeixement del mercat i els preus, i reconeixement d'exposicions internacionals. Crec que amb això hi estarem d'acord. Si som capaços de portar-lo al món i fer-lo reconeixible, és possible que la tendència canviï a casa nostra.

Abordem, ara, el comerç *online* i la digitalització i quina relació pot tenir el nostre art amb noves audiències a través d'aquests canals.

Patricia, quina ha estat la teva experiència a la teva galeria? També en l'àmbit gràfic, que potser es pot canalitzar millor a través de mitjans virtuals.

P. M.

Tot el tema de la digitalització i la venda *online* crec que és molt útil, però sempre ho veig com un complement a la feina que fem i a la programació. És una realitat que acompanya. Els darrers anys, i sobretot els darrers mesos, ha pres més embranzida i ens ha funcionat pel que fa a la difusió. Inclús hem venut alguna cosa a través d'Instagram, que fa un temps m'ho diuen i no m'ho crec, però tot això no ho veig com un fet que prengui espai a la feina de la galeria, al fet d'anar a les fires... I és cert que ens funciona, sobretot, per obra gràfica, i per publicacions i pòsters. Per obra original, no tant. I d'un cert preu.

A. R.

Si hom vol comprar una obra d'un cert nivell, la deu voler veure prèviament, oi? Hi ha el contacte físic.

V. L.

Cada vegada menys. Els clients més joves fins i tot estan acostumats a comprar una obra sense veure-la físicament, potser demanen fotografies d'alta resolució o volen que facis un vídeo. Però parlant de nou del mercat americà, és un mercat on gent de vint-i-cinc a quaranta anys –i és fet que aquí és pràcticament impossible– pot comprar una obra per internet d'entre 3 000 i 5 000 euros. Això és una realitat que cada vegada tindrà un pes més important. Si ara és un 5%, d'aquí a cinc anys potser serà el 50%. Serà molt important.

L. H.

Aquí hi ha un punt d'hibridació de moltes vendes que no són cent per cent digitals, però tampoc cent per cent presencials. Potser hi ha un inici digital que evoluciona cap a un tracte personalitzat. Aquesta hibridació acaba marcant els canals de venda.

V. L.

No parlo d'un clic i de posar la targeta, que també s'ha fet a través de portals que tots coneixeu, sinó de vendes sense haver parlat amb la persona.

A. R.

La pandèmia sembla haver accelerat diversos anys aquesta tendència.

J. A. M.

Avui *La Vanguardia* publica un petit extracte sobre l'informe del mercat de l'art de Clare McAndrew que es va presentar ahir a Madrid, i una de les coses que diu és que a Espanya, el 2019, la venda *online* va representar un 10%, mentre que el 2020 va ser d'un 22% segons les galeries. Hi ha trampa per dos motius. Primer, perquè hi ha la Covid, i segon perquè la base de càlcul varia. És a dir, el mercat de l'art espanyol entre 2019 i 2020 cau un 37%, i, per tant, la base de càlcul és diferent.

L. H.

I potser la trampa més gran és no saber posar-se d'acord sobre què és una venda digital. Com que tot va per enquestes caldria saber quin concepte en té la galeria. Aquesta visió de la venda digital sense conèixer el client, el clic d'Amazon, per entendre'ns, no s'acaba de correspondre amb el que les galeries molt sovint entenen per venda digital. I aquesta manca de clarificació en el criteri fa que, quan Clare McAndrew pregunta a les galeries, no s'especifica prou a què ens estem referint.

V. L.

Jo crec que en la venda digital no hi ha una experiència física amb l'obra. Si és un clic, o hi ha més converses o intercanvi d'informació... no hi ha hagut una experiència visual amb l'obra, l'obra no ha estat vista físicament.

A. R.

És la venda que s'ha produït sense que hi hagi hagut un contacte directe i físic amb l'obra. Hi pot haver una part física en la qual l'obra ha estat vista i una part final que s'acaba produint en l'àmbit virtual.

L. H.

En les subhastes digitals no hi ha sala, és tot digital. Pot ser que la persona hagi vist l'obra en un altre moment. Per això insisteixo en aquesta clarificació de criteris, que és bàsica per començar a entendre com analitzarem aquest fenomen els pròxims anys. Les sales de subhastes, i ho hem vist amb la pandèmia, estaven molt més preparades per afrontar la venda digital. Les sales de subhasta diferencien de manera molt clara aquelles subhastes on no es licita a la sala, hagi vist o no hagi vist l'obra, i hi ha uns terminis que es tanquen per comprar l'obra; la subhasta presencial, en canvi, té una escenografia de la venda. Tot això ho hem d'anar clarificant i s'anirà clarificant.

J. A. M.

Voldria aportar una experiència personal. Primer, fent càlculs entre el que hem venut de juny a octubre, hem detectat que més d'un 70% de les peces que s'han venut s'han originat a la xarxa. Això no vol dir que s'hagin tancat a la xarxa, però s'han originat allà, i pot ser a través del web, de les xarxes socials o en els enviaments de catàlegs digitals. Segon, a través de la plataforma Artsy, en la qual durant quatre o cinc anys hi anava i hi participava per militància, enguany tenim una mitjana d'una venda al mes, que és molt per ser un portal internacional, i bàsicament són vendes als Estats Units, i òbviament es tracta de gent que ni coneix l'artista ni coneix l'obra, i només en un cas ens hem trobat amb una persona a qui hem enviat l'obra i que quan l'ha vist s'ha adonat que no és el que esperava i l'ha retornat. M'afiguro un futur exponencial en aquest tipus de vendes.

A. R.

Tot i que tornem al món d'ahir quan passi la pandèmia?

J. A. M.

Sí, sí, crec que això ha vingut per quedar-se, perquè gran part del que s'està produint en aquest terreny és internacional i perquè no es tracta de gent que, si no hi hagués pandèmia, estaria aquí. No.

A. R.

A mi és el que em genera dubtes, de si ha estat una manera de substitució durant un període que no s'ha pogut vendre com es feia abans o si ja es quedarà per sempre, com el teletreball en alguns àmbits. Perquè estem immersos dins un procés que no sabem com acabarà, i quan acabi no sabem cap on ens durà.

J. A. M.

Jo diria que això depèn molt del que fem nosaltres. Si som capaços de traduir en l'àmbit digital, sense deixar mai la galeria, l'experiència, la més propera possible, de la visita presencial, ens en sortirem. Si un dia aconseguíssim fer un portal de l'art català, no per vendre sinó per deixar-ne constància, i es pogués consultar des d'arreu del món, seria un fenomen d'èxit i ajudaria molt les galeries catalanes, tant per a l'art històric com pel contemporani. Si en aquest terreny som proactius, podem recórrer milles en poc temps. N'estic convençut.

M. D.

Que és un món que es queda, n'estic cert. En termes bastant prosaics, sí que diria que la digitalització total de les galeries d'art seria magnífic. Imagina't un espai on poguéssim tenir la galeria penjada i no ens calgués pagar lloguer, no calgués imprimir catàlegs, no calgués tenir treballadors ni pagar llum... i no és que això hagi de tardar molt a arribar, és que tampoc ens convé. La fórmula híbrida és la que més ens convé i és on tothom, més o menys, està treballant. Ja hi ha moltes coses que fem sense veure les peces, hem comprat quadres per telèfon, hi ha recursos fotogràfics magnífics, ens enviem vídeos de les peces, i la nostra mentalitat, en aquest aspecte, ha canviat molt. El que és cabdal és el caràcter experiencial de l'adquisició. El dia que el món *online* sigui capaç d'emular-ho, ja podem tancar els nostres espais físics, però és molt difícil que això passi.

L. H.

La Clare McAndrew explica que les enquestes diuen, d'una manera molt clara, que la pandèmia ha accelerat la imbricació del món digital en les galeries alhora que els col·leccionistes estan dient que l'experiència de l'art la volen cada vegada més presencial. Veure una exposició en una galeria té un component molt més potent que l'experiència digital.

A. R.

Crec que la primera fira que es pugui fer amb les condicions d'abans de la pandèmia serà d'un èxit extraordinari. No amb unes condicions de limitació i de passaports Covid, sinó sense mascareta ni passaports, com estàvem abans.

C. B.

Voldria preguntar si algú de vosaltres està pensant en els NFT, perquè això seria un altre pas.

A. R.

Quan em toca d'explicar-ho a la ràdio me n'he d'informar, perquè em costa d'entendre el mecanisme.

L. H.

Estan molt en consonància amb el que passa amb l'art digital.

C. B.

És que ja no es tracta del comerç digital, sinó que s'utilitza el suport digital per crear l'obra.

L. H.

Però això no és nou. L'art dels NFT és art digital que fa anys que el tenim. El que ha canviat és que genera una mena de fals canal que es manté paral·lel al mercat de l'art. Però els artistes que en aquests moments estan fent obres digitals en NFT no són diferents dels que estaven fent obres digitals els darrers anys.

J. A. M.

El que sí que és nou és que alguns museus, per exemple russos, estan tenint ingressos potentíssims a partir de fer uns NFT d'unes peces determinades, estan segurs que només se'n fan cinc i els venen a un milió d'euros cadascun.

L. H.

Però no només els museus, és un fenomen que va molt més enllà de l'art. Quan els cromos famosos de les lligues NFL es venen i es passen a NFT vol dir que no és un fenomen exclusiu de l'art i ni tan sols de les galeries.

C. B.

Tornaria a la idea de xarxa i col·laboració, de com treballem la internacionalització a partir d'establir relacions amb altres galeries, fent venir artistes estrangers i, en el fons, anar creant cadenes que ens ajudin a tots.

A. R.

Hem abordat el tema de la internacionalització i dels problemes que hi ha i ens interessava que hi hagués experiències pròpies que expliquin com intentem internacionalitzar els nostres artistes, amb el suport de les institucions que ens puguin ajudar i dels museus que ens donin suport. El treball en xarxa que comentava la Cristina és importantíssim, saber sumar en qualsevol projecte, perquè a vegades costa molt degut a dinàmiques individualistes difícils de trencar, però si vols fer alguna cosa, només ho pots fer a través de la suma i de la col·laboració.

M. D.

Crec que és molt interessant de veure i adonar-nos que cada vegada que les galeries d'aquí col·laborem amb galeries estrangeres estem emetent un senyal claríssim d'internacionalització, perquè vol dir que les galeries estrangeres també confien en el nostre mercat. I nosaltres, que hem col·laborat amb galeries franceses, americanes o italianes, veiem que no tenen cap inconvenient a col·laborar amb nosaltres, és més, ho volen i ho promouen. És el revers de la moneda. Els nostres artistes acabaran essent internacionals en la mesura que nosaltres també ho siguem.

J. A. M.

I després hi ha la col·laboració entre galeries locals. L'experiència d'aquest estiu entre tres galeries d'art contemporani de Barcelona que han fet un projecte a l'Empordà em sembla molt important, perquè cada galeria, pel seu compte, no ho hauria pogut fer, o l'experiència de Londres amb l'Artur, i tantes altres. Ajuntar dues o tres galeries per a un projecte concret i tirar-lo endavant, ens ajudarà a superar el problema del múscul financer.

A. R.

D'una banda, hi ha molta més col·laboració entre galeries per una qüestió de canvi generacional. La generació anterior era més individualista i tenia un mercat local que li funcionava molt bé i, per tant, no necessitava internacionalitzar-se, que és un dels drames pels quals ens ha costat tant d'accedir a les fires internacionals. I, alhora, era una generació a qui costava més de treballar en xarxa. Actualment, tant des del sector antiquari com des de les galeries hi ha molta més col·laboració i això és molt positiu.

L'altre fet positiu és que també s'ha trencat una mica un mur que hi havia amb les institucions. Semblava que el mercat i les institucions no acabaven de trobar la manera de col·laborar junts i això també s'ha trencat. En aquest sentit, també és molt important la feina que fan els agents com en Lluçia, i reunir-nos i debatre, perquè sense ells tampoc aconseguiríem aquests fòrums de debat que també ens ajuden a sumar.

Moltes gràcies a tothom.

Focus Grup #2 ***Fires i esdeveniments d'art***

Divendres 26 de novembre de 2021
Centre d'Arts Santa Mònica

Participants:

Emilio Álvarez

Director fundador, àngels barcelona i Codirector, LOOP Barcelona

Montse Badia

Crítica d'art, Cofundadora i directora d'A*DESK

Joaquín Díez-Cascón

Director fundador, SWAB

Carlos Durán

Director fundador, Galeria SENDA i Codirector, LOOP Barcelona

Oriol Fontdevila

Investigador i comissari d'art

Llucià Homs

Fundador i Director, Talking Galleries

Quico Peinado

Codirector, àngels Barcelona i President, Art Barcelona

Ximena Pérez Grobet

Dissenyadora i editora de llibres d'artista

Coordinadora, ArtsLibris Barcelona

Enric Puig Punyet

Director, Centre d'Arts Santa Mònica

Eva Sòria

Directora d'Innovació, Coneixement i Arts Visuals, ICUB,

Ajuntament de Barcelona

David G. Torres

Crític i comissari d'art

Idees força

Les galeries han començat a treballar amb altres agents, convertint-se en espais de projectes, recerca, experimentació, mediació i divulgació.

La pandèmia ha impulsat un nou context que també afecta les fires, que potenciaran el format híbrid.

La manca d'una gran fira a Barcelona ha generat la proliferació d'altres d'especialitzades amb caràcter divulgatiu en un context fragmentat.

El fet que no hi hagi un gran esdeveniment a la ciutat afavoreix l'experimentació.

Les galeries prefereixen fires petites i especialitzades que els permeten un major relleu i contacte amb artistes.

La simbiosi fires-galeries articula el sector galerístic de la ciutat.

Manifesta 2024, que està en fase de definició institucional, hauria de contribuir a consolidar una regió metropolitana influent en l'àmbit cultural.

Cal treballar perquè la producció cultural contemporània tingui una funció pública i per millorar les condicions de feina dels productors culturals.

El Gallery Weekend, plataforma que projecta l'art contemporani català a nivell internacional, aporta estructura.

Barcelona ha abandonat la seva tradició col·leccionista i desatès el teixit cultural relacionat amb el món de l'art.

La galeria d'art genera un servei públic d'accés gratuït.

Certàmens com ara LOOP, Swab i ArtsLibris, amb presència de galeries internacionals, demostren que Barcelona és una ciutat receptora.

Cal potenciar la presència i el flux estranger en les mostres locals i nacionals, fet que connecta la ciutat amb altres institucions.

Fires d'art i esdeveniments artístics a la ciutat

Montse Badia

Teixit artístic i cultural

Barcelona repensa el que en el seu dia es va anomenar «model Barcelona», un model exitós i no exempt de controvèrsia, atès que posava l'èmfasi en els objectius de desenvolupament econòmic i la projecció internacional deixant en un segon pla els riscos d'instrumentalització del sector cultural i la desprotecció dels agents i iniciatives que configuren la cultura de base.

La pandèmia ha posat sobre la taula la necessitat de repensar aquest model de ciutat. Barcelona vol esdevenir una capital cultural i científica rellevant. I això implica la confrontació de dues maneres d'entendre la ciutat: la que dona prioritat a l'economia per sobre de tot, aposta pel creixement com a objectiu principal i avalua els impactes a partir de les xifres d'assistència. D'altra banda, hi ha la postura la que posa l'èmfasi en la sostenibilitat, el pensament crític i la protecció a la cultura de base. Cal preguntar-nos si són incompatibles ambdues visions i si és possible un equilibri entre ambdues.

Sense deixar d'estar atentes a aquest context general, en aquest Focus Group ens proposem debatre alguns dels temes principals que tenen a veure amb l'articulació del teixit artístic i cultural de la ciutat de Barcelona, **com repensar l'activitat cultural postpandèmia, les dinàmiques culturals a la ciutat amb el rol de les institucions i iniciatives independents, les grans exposicions, el paper de les galeries d'art en el context cultural, les fires d'art i el paper de festivals i altres esdeveniments artístics** (amb la mirada posada en la Manifesta 15 que tindrà lloc a Barcelona l'any 2024).

Sense perdre de vista el moment postpandèmia, que ens porta a revisar models i dinàmiques cal analitzar també altres aspectes com és si s'han canviat els indicadors per valorar l'impacte de les accions culturals que es duen a terme o **com es posiciona Barcelona en el mapa internacional de l'art.**

Nous escenaris del mercat de l'art

El paper de les galeries

Artistes, comissaris, crítics, institucions, galeries i col·leccionistes són els agents actius que configuren l'entramat de l'art contemporani. Tots ells esdevenen indispensables per al funcionament de l'ecosistema de l'art. El paper de les galeries d'art es troba en el punt de confluència de diversos aspectes claus: d'una banda, acompanyen els artistes en el desenvolupament i consolidació de les seves trajectòries artístiques, tot contribuint a la seva divulgació i emplaçament en el context institucional i/o privat més adient i, de l'altra, esdevenen el vincle amb el mercat que és el que, en darrera instància, pot garantir la continuïtat en les seves produccions artístiques.

En els darrers anys, que han anat redefinint els rols d'artistes, institucions, curadors/es, col·leccionistes, el paper de les galeries també ha precisat d'una actualització, han passat a treballar de manera coordinada i complementària a altres (institucions, iniciatives independents), són més accessibles i fan una feina de mediació i comunicació en la línia de les institucions. Sense deixar de banda la seva finalitat comercial, les galeries d'art comercials esdevenen ara espais de projectes, de recerca, d'experimentació, de mediació i de divulgació.

El mapa de les galeries a Barcelona ha experimentat canvis generacionals i d'ubicacions. Ambdós elements han anat acompanyats de canvis en la manera de treballar i de sentir-se i formar part del context. Sobretot ha canviat l'actitud, de la queixa s'ha passat a la proactivitat. Amb una millor coordinació entre les diferents associacions i una millor comunicació han aconseguit posar en relleu la seva tasca i el seu paper actiu per contribuir al dinamisme del context.

També han comptat amb més suport per part de les administracions públiques per a la internacionalització (assistència a fires, per exemple) i la millora tecnològica. La col·laboració i la coordinació resulten essencials per consolidar un context capaç de respondre a les demandes, de reivindicar necessitats, tenir més rellevància i ser més competitius.

Les fires d'art

D'acord amb dades de l'economista Clare McAndrew, abans de la pandèmia existien 300 fires d'art internacionals consolidades. S'utilitzava la noció de «fairtigue» o «fair fatigue» i estaven ben presents les conseqüents preocupacions mediambientals –per la seva curta durada les fires impliquen un desproporcionat nombre de desplaçaments, transports, utilització de plàstics i altre material d'un sol ús...

El confinament del 2020 que ens va obligar a no moure'ns de casa, va accelerar una mena de pànic a no ser visible, i en conseqüència va produir una hiperactivitat i saturació d'exposicions *online* improvisades, xerrades i debats. 2021 és un any de transició, de treball en iniciatives experimentals, de test-error i d'hibridació entre la presencialitat i la virtualitat. Hem vist OVR (*online viewing rooms*),

performances per audiències molt limitades... També han aparegut els NFT, que es vinculen al volàtil món de les criptomonedes, però que a la vegada impulsen i donen eines per a la comercialització més segura de les produccions digitals, de pràctiques intangibles, com les performances o d'altres treballs més processuals.

Les fires són llocs de mercat, però també de trobada, d'intercanvi i de creació de context. Segurament, els formats híbrids han vingut per quedar-se, amb un equilibri entre la presencialitat i la virtualitat. Se'ns apareixen diferents nous escenaris o possibles escenaris en relació amb les fires, a escala global: una hipòtesi és que a llarg termini només sobreviuran les més establertes, globals i econòmicament solvents (per exemple, Basel amb totes les seves franquícies, o Frieze que diferencia els seus «outlets» a Londres, Los Angeles i Nova York, aquestes darreres emfasitzant allò local). La segona hipòtesi, potser complementària de la primera és que caldria redimensionar les fires i també una especialització per tal de definir el seu tret diferenciador (pel que fa a continguts, i també en relació amb qui s'adrecen).

Barcelona mai ha comptat amb una gran fira, a diferència d'ARCO a Madrid. Van existir diverses edicions d'Artexpo a la Fira de Barcelona, que no va acabar de consolidar-se. Aquest fet té tants punts positius com negatius. D'una banda, no ha ajudat al fet que el mapa de galeries de Barcelona pugui tenir més múscle. D'altra banda, amb el temps s'ha anat generant un panorama de diverses fires, més especialitzades i complementàries, que també juguen un paper molt important de divulgació i de mediació. Són els casos de LOOP, ArtsLibris, Swab, by invitation... Potser la sort de Barcelona és no haver tingut un «ARCO 2» en el seu moment? I ara pot gaudir d'aquesta especialització i fragmentació que, vista en perspectiva i conjunt, genera un context més ric, complementari i divers? La voluntat de dinamització ha sumat iniciatives/esdeveniments com Barcelona Gallery Weekend que contribueixen a l'activació de l'escena així com un treball de mediació i divulgació per tal d'integrar-hi nous col·leccionistes.

Entre les preguntes que sorgeixen en aquest moment postpandèmic és: fa falta una gran fira? Seria operatiu? Què aportaria? Quins recursos necessita? Són necessàries més microfires en diferents moments del calendari? Són els seus balanços comercials positius? Són complementàries? Hi ha una coordinació entre elles? Els públics i comunitats als quals s'adrecen són molt diferents? Com funcionen a escala internacional? Quines connexions i sinergies tenen?

Esdeveniments artístics

Festivals

Barcelona és una ciutat de festivals, de tot tipus de música, de tot tipus de cinema, literaris, de teatre, de dansa... El format festival implica una manera de fer participativa, una durada limitada en el temps i un punt de trobada i d'intercanvi. Les interconnexions dels festivals i l'art contemporani s'han centrat en les pràctiques més performàtiques, digitals i filmiques (vídeos d'artistes, documentals d'art, etc.).

A quin públic s'adrecen aquests festivals? Hi ha un equilibri entre públics locals i internacionals? En el segon cas, existeix coordinació amb sectors com patrimoni o turisme pel qual aquests festivals poden repercutir econòmicament?

Biennals

En un context global, les fires i biennals han vist com les seves fronteres es diluïen, han esdevingut grans vasos comunicants (entre Venècia i la secció Unlimited de Basel de vegades és difícil trobar les diferències). En termes generals, es pot observar que, al marge de les grans biennals més globals, com Venècia, es tendeix a treballar, d'una banda, temes rellevants per reflexionar sobre el present i, al mateix temps, a mantenir una relació més estreta amb el context. Però, quin és l'històric de Barcelona en relació amb les biennals? En primer lloc, hi ha un referent de biennial a la ciutat, la Biennial de Joves Creadors de l'Europa Mediterrània antecedent del boom de biennals internacionals posteriors. Impulsada per l'Ajuntament de Barcelona que va celebrar dues edicions (1988 i 1991). La biennial no va arribar a consolidar-se i en el moment en què hagués pogut desenvolupar-se es va cancel·lar. Uns anys després va ser reemplaçada per una única edició de la Triennial d'Art de Barcelona (2001) que no va tenir continuïtat.

Més recentment, han sorgit la Biennial del Pensament (2018, 2020) i Biennial Ciutat i Ciència (2019, 2021) de les quals s'han celebrat dues edicions. Adreçades a un públic local, però amb ponents internacionals, contribueixen a la generació de coneixement i pensament crític d'una manera participativa. La perspectiva de celebrar la 15a edició de la biennial internacional Manifesta a la ciutat (2024) obre perspectives per a la dinamització i internacionalització del sector.

Manifesta, la European Nomadic Biennial, que cada dos anys se celebra en una ciutat o regió europea ha evolucionat molt des dels seus inicis a finals dels anys 90, per tal d'adaptar-se a les noves necessitats. Si als 90 era una plataforma de treball i promoció per als *curators* internacionals que aterraven temporalment a una ciutat, en les darreres edicions ha passat a ser catalitzadora per activar i potenciar els teixits artístics i culturals de les ciutats/àrees on s'instal·la. És especialment rellevant en aquest sentit, l'edició celebrada a Marsella el 2020. En el cas de Barcelona (2024) es treballa juntament amb el conjunt de l'àrea metropolitana (l'Hospitalet, Badalona, Sabadell, Terrassa, Mataró, Sant Cugat, Cornellà, El Prat de Llobregat, Granollers i Santa Coloma de Gramenet) per tal de consolidar-la com a regió influent en l'àmbit cultural i també econòmic.

Un dels objectius de Manifesta és generar debats intel·lectuals que apel·len a l'art, l'educació, l'urbanisme, la idea d'Europa, del món global... i és rellevant tant per un públic local com internacional. La biennial no posa només el focus en els tres mesos de presentació de projectes, sinó en els dos anys de preparació en el transcurs dels quals es va treballant en publicacions, trobades, etc.

No obstant això, la pròpia estructura de Manifesta pot ser objecte de controvèrsia, atès que pot veure's també com una mera franquícia d'una fundació holandesa. Hi ha sectors escèptics, i ja hi ha veus crítiques, referint-se per exemple, als resultats a Múrcia, on es va celebrar Manifesta l'any 2010, que no va contribuir a enfortir el context. Potser Múrcia no tenia una base i uns objectius ben definits? I pensant en Manifesta 15: com s'ha començat a treballar per evitar situacions d'aquest tipus? Estan ben dibuixats els objectius? Com es pot aconseguir que artistes i iniciatives de Barcelona i àrea metropolitana se sentin part i no excloses? Com aconseguir no ser excessivament local, tot incidint en allò que és local, però que pugui tenir un interès més enllà de l'àrea metropolitana?

Indicadors d'avaluació

En el transcurs dels nombrosos debats *online* durant el confinament es parlava de la necessitat de replantejar moltes de les dinàmiques culturals (especialment pel que fa a les institucions) i amb elles derrenovar els indicadors utilitzats per avaluar l'impacte de les accions i projectes culturals que es duen a terme. És a dir, es qüestionava el nombre de visitants com a referència per considerar l'èxit d'una activitat o esdeveniment. S'han canviat aquests indicadors o s'han adaptat mínimament? (Veiem que continuen dinàmiques d'abans, per exemple, del projecte Llum Barcelona es destaca l'assistència de més de 100 000 visitants. Justifica això pressupostos molt elevats destinats a certs tipus de projectes vinculats a l'espectacularitat?).

Com s'ha avaluat l'impacte del Barcelona Gallery Weekend? Quins indicadors es plantegen utilitzar enguany per avaluar la resposta a LOOP, Swab o ArtsLibris? O quins indicadors s'estan pensant per avaluar l'impacte de Manifesta 15?

Internacionalització

Sempre ens ha quedat el dubte de si la internacionalitat cultural de Barcelona ve donada per l'interès a conèixer el seu context de creació actual o per l'encant i hospitalitat de la ciutat. Els grans referents culturals històrics estan ben establerts, però quin interès suscita el seu pols creatiu actual? S'han fet molts esforços (institucionals i particulars) per oferir als visitants professionals (convidats a participar en algun programa públic) la possibilitat de visitar i entrar en contacte amb el context.

I pel que fa a la programació de grans exposicions itinerants internacionals, com per exemple Bansky, Escher i altres *blockbusters*. Contribueixen a fer més internacional la ciutat?

Durant la pandèmia es va evidenciar que les institucions que la van patir de manera menys dramàtica van ser les que treballen a partir d'un model de laboratori, d'una dimensió més acotada i que no depenen del turisme internacional. En

contrast, els museus orientats sobretot al turisme són els que més han patit les conseqüències d'aquest confinament i manca de públics.

En aquest sentit, cal analitzar si les fires i festivals abans mencionats poden tenir aquest impacte internacional, la capacitat d'atraure visitants internacionals i d'establir diàlegs, relacions, intercanvis i col·laboracions amb altres iniciatives internacionals similars.

I si pensem en una altra manera d'assolir rellevància internacional: per què no treballar per aconseguir un context reforçat i ben coordinat (un ecosistema consistent i de suport mutu que permeti que els/les artistes puguin treballar i investigar també en altres contextos), en el qual s'estableixen col·laboracions constants, que comparteixi les seves afinitats i xarxes de contactes internacionals i que compti amb el necessari suport institucional?

Transcripció

MONTSE BADIA (M. B.)

El tema de la sessió és «Fires i esdeveniments d'art a la ciutat» i farem un zoom per analitzar certes dinàmiques del context que ens portin a analitzar aquest punt. Resumiré cadascun dels punts que he articulats, sobretot amb preguntes que després ajudin a centrar la discussió i el debat.

Abans, però, hem de **parlar del teixit artístic i cultural de Barcelona**. Podem dir que passem d'un model Barcelona on preponderava un creixement, un desenvolupament econòmic i una projecció internacional, i es deixava de banda el que podia comportar la instrumentalització del sector cultural o es deixava desprotegida la cultura de base. Aquestes són les mancances del model.

La pandèmia ha obligat a repensar moltes coses, entre elles **el model de ciutat i l'aproximació cultural**. Ara, Barcelona vol esdevenir capital cultural i científica rellevant, i té les bases per ser-ho, i això implica la confrontació de dues maneres d'entendre la ciutat. La que tenim, que dona prioritat a l'economia per damunt de tot, amb una aposta de creixement com a objectiu principal i que avalua els impactes en xifres d'assistents, i l'altra que posa l'èmfasi en la sostenibilitat, en el pensament crític i en la protecció de la cultura de base. La pregunta és si són dos models contraposats i si és possible un equilibri entre tots dos.

Com s'articula el teixit artístic i cultural a la ciutat de Barcelona? Com s'ha de repensar l'activitat cultural? Quin és el rol d'institucions i d'iniciatives independents? **I quin és el paper de les galeries d'art en aquest context cultural? I el de les fires d'art, festivals i esdeveniments com la Manifesta 2024?**

També caldrà valorar els indicadors que tenim per avaluar l'impacte de les accions culturals. Si fins ara es basaven en el nombre d'assistents, i això estava relacionat amb els pressupostos que tenien aquestes activitats, durant la pandèmia es van fer moltes xerrades i discussions *online* on es deia que aquests barems s'havien de canviar.

Sobre les fires d'art, crec que hi ha hagut un canvi. Tots els agents de l'ecosistema de l'art han canviat el rol, des dels artistes, comissaris, crítics, institucions i galeries. També em sembla haver detectat un canvi d'actitud de **les galeries a l'hora de pensar el seu paper, ara són més conscients que són un agent actiu dins aquest ecosistema artístic, i del fet que duen a terme una activitat que no és només comercial sinó també de mediació, que està molt alineada amb la que fan les institucions**, i, sobretot, en el fet que hi ha una col·laboració més gran entre galeries a través d'associacions, projectes conjunts, etc.

El suport de les administracions públiques crec que també s'alinea amb aquesta redefinició del paper de les galeries. S'està donant suport a la internacionalització i assistència a fires, o a la millora tecnològica. Hi pot haver més línies de suport? Això també ho podem valorar.

Sobre les fires, l'economista Clare McAndrew deia que abans de la pandèmia hi havia unes 300 fires d'art consolidades, amb un sistema que havia arribat al límit de què era sostenible. Els mateixos col·leccionistes estaven cansats d'estar tot el dia a fires. El confinament del 2020 va suposar una aturada i al principi hi va haver el pànic de no ser visibles i una gran quantitat d'exposicions i activitats *online* i el 2021 aquesta tendència sembla haver-se equilibrat entre la part presencial i la virtual.

També han aparegut els NFT, relacionats amb la volatilitat de les criptomonedes, però alhora cal pensar que potser són una manera de fer més segura per validar les propostes artístiques digitals o més immaterials.

D'altra banda, cal considerar que **les fires són lloc de mercat però també de trobada, d'intercanvi i de creació de context**. Segurament, aquests formats híbrids són els que poden tenir continuïtat en el temps i durant aquest any veïem com hi havia dues possibilitats relacionades amb el futur de les fires. Una possibilitat és que les fires més grans i consolidades a escala internacional es mantinguin i, de l'altra, que la resta s'hagin de redimensionar i especialitzar, no només amb els continguts sinó també pensant a quin públic s'adrecen, perquè no pot ser que totes vagin adreçades al mateix públic.

Aterrem, ara, a Barcelona, que és una ciutat que no ha tingut mai una gran fira. ARCO no va passar per aquí, tot i que havia estat una opció. Hi va haver algunes edicions de la fira Artexpo, però que no es va consolidar.

És veritat que una gran fira dona múscul al sistema de galeries d'una ciutat, però, d'altra banda, hem vist com a **Barcelona s'han anat desenvolupant diferents fires especialitzades que tenen una part de divulgació, context i creació de contingut**. La pregunta és quin grau d'internacionalitat tenen i si entre elles hi ha algun tipus de coordinació (LOOP Barcelona, ArtsLibris, Swab, by Invitation...). **El panorama és atomitzat i cal preguntar-se si això serveix per enfortir el context a partir de la complementaritat**.

Cal mencionar el Barcelona Gallery Weekend, que ha sumat molt en la dinamització d'aquest context, creant esdeveniments puntuals que donen visibilitat i coordinació als actes que es fan.

A partir d'aquesta realitat ens podem fer algunes preguntes: fa falta una gran fira? Seria operativa? Quins recursos necessitaria? **Què tenen de positiu aquestes microfires que esquitxen el calendari anual? Si són fires que han de tenir balanços, no només en l'àmbit del públic sinó també comercial, funcionen com a fires comercials?**

Un altre capítol són els **festivals**. Barcelona és una ciutat de festivals de tota mena (literatura, cinema, música...). Quan parlem de festivals relacionats amb l'art contemporani són més aviat relacionats amb projectes fílmics, vídeo o més performàtics o documentals d'art. Els festivals són una acció puntual en el temps, accions molt participatives amb un alt grau d'intercanvi i de dinamització. A quin tipus de públics s'adrecen? Hi ha un equilibri entre el públic local i l'internacional? Si tenen impacte internacional, aquest fet reverteix o hi ha una sintonia amb altres departaments patrimonials o turístics on hi pugui haver una inversió o una difusió?

Un altre tema són les biennals. Les fronteres entre fires i biennals estan molt difuminades. De vegades costa trobar les diferències entre les propostes artístiques de la Biennial de Venècia i la secció Unlimited de Basel.

A Barcelona, m'agradaria recordar que hi va haver la biennial de Joves Creadors de l'Europa Mediterrània, impulsada per l'Ajuntament de Barcelona i comissariada per Rosa Martínez, que va tenir dues edicions, el 1988 i el 1991. No es va consolidar i va desaparèixer just abans del *boom* de biennals internacionals. El 2001 hi va haver la Triennial de Barcelona, que tampoc va tenir continuïtat. Ara es fan més biennals centrades en contingut, com la dedicada al pensament, o la de ciutat i ciència, més adreçades a un públic local i amb ponents internacionals i que contribueixen, sobretot, a la transferència de coneixement i creació de pensament.

La perspectiva de la biennial Manifesta 2024, que es farà a Barcelona, obre expectatives per a aquesta dinamització del sector. Manifesta és una biennial europea que neix a finals dels anys 90 i que se celebra en una ciutat diferent cada dos anys. Hi ha una evolució del format de la Manifesta. Als anys 90 era una plataforma per als *curators* internacionals que aterraven a la ciutat i la posaven al mapa internacional de l'art durant uns mesos, però amb el temps ha anat arrelant en els contextos que ofereix cada ciutat on s'ha ubicat. L'exemple més significatiu és el de Marsella 2020, que va arrelar molt a la ciutat i el seu context. Barcelona ho està treballant amb el conjunt de l'àrea metropolitana (l'Hospitalet, Badalona, Sabadell, Terrassa, Mataró, Granollers, etc.) per tal de consolidar-se com a regió influent en l'àmbit cultural i econòmic.

Un dels objectius de Manifesta és crear un debat intel·lectual que apel·la a l'art, l'educació, l'urbanisme, la idea d'Europa, i que sigui rellevant tant per al públic local com internacional. Busca ser visible més enllà dels tres mesos que duri la biennial, de manera que el treball previ durant els dos anys anteriors a la seva presentació serveixi per dinamitzar tot aquest context.

No obstant això, la mateixa estructura de Manifesta pot ser objecte de controvèrsia perquè no deixa de ser una franquícia d'una fundació holandesa. En el cas concret de Barcelona, ja hi ha algunes veus crítiques que es refereixen a l'edició celebrada a Múrcia el 2010, edició que no va tenir més transcendència. Ens podem preguntar si Múrcia tenia prou base perquè Manifesta pogués enriquir el seu context. Les preguntes aquí serien: els objectius de la Manifesta 2024 estan ben definits? Quin impacte es creu que podrà tenir en el context local artístic? Com s'aconseguirà que no sigui d'interès excessivament local i pugui interessar més enllà de l'àrea metropolitana?

Tot això està relacionat amb el que abans comentava sobre els indicadors d'avaluació. Quins són els indicadors que podem aplicar a les fires que hem mencionat? Quins es preveuen tenir a Manifesta?

I, de retop, també està relacionat amb la internacionalització. Ser internacional vol dir que hi hagi un interès pel qual ocorre aquí, ser partícips d'un context més ampli alhora que es parteix d'un teixit consolidat. Hi ha dues maneres de ser internacional. Primera, portar les grans exposicions internacionals i atraure massa de públic turístic i, segona, tenir relleu internacional a partir de consolidar un context que sigui més solidari i dinàmic en l'àmbit intern i que tingui relacions i afinitats amb altres contextos amb intercanvis reals i el suport de les administracions que formin part del projecte. S'ha de pensar i decidir quin dels dos escenaris és el desitjat.

Aquest és el mapa que plantejo i les preguntes que voldria formular.

L. H.

Són preguntes molt oportunes. T'agraeixo l'esforç de sistematització. Tenim damunt la taula una bona síntesi del mapa del sector davant d'aquests reptes. Això ens ha de permetre, primer, fer un plantejament de conjunt i després analitzar cadascuna de les categories i els indicadors, sense oblidar la preocupació del sector per la internacionalització en tant que element clau per poder subsistir. Obrim el torn de paraules.

EVA SÒRIA (E. S.)

Estic d'acord amb la Montse quan ha dit que les galeries estan tenint un paper que va molt més enllà de la seva funció comercial. Vaig quedar molt sorpresa amb la darrera edició del Gallery Weekend perquè hi havia exposicions d'algunes galeries que podien haver estat en qualsevol centre d'art de Barcelona. Un fet que s'ha vist des de les administracions, durant els darrers anys, és la cohesió del sector, que abans costava de veure, sobretot a l'hora de negociar. Quan es parlava amb els artistes era molt clar qui era l'interlocutor i, en canvi, amb les galeries havies d'anar a parlar amb tres associacions diferents. Ara el panorama ha canviat una mica. Continuem tenint un interlocutor que s'està enfortint, que és la PAAC, que representa alguns artistes, però no a tots i, en canvi, amb les galeries és molt clar amb qui hem de parlar. Aquesta feina que s'ha fet de cohesió és molt d'agrair, sobretot per la sensació que quan tens una reunió amb les galeries la informació es transmet i arriba a tot el sector.

Sobre la col·laboració entre el sector públic i les galeries, crec que les portes estan obertes i sempre ho han estat. I més ara que es fan projectes com aquest de Talking Galleries, que ja té deu anys, i que des de les administracions es té molt en compte, sobretot des que l'ICUB té una direcció que està dedicada a les arts visuals, que és la que porto jo. Barcelona és una ciutat cosmopolita, però els que formem part del sector ens coneixem tots i sabem que ens podem posar en contacte en qualsevol moment.

DAVID G. TORRES (D. G. T.)

Voldria fer dues reflexions. La primera és que a mi em preocupa quina és la finalitat de la internacionalització. Si la finalitat és, per dir-ho d'una manera plana i frívola, ser més *guais* i més cosmopolites i prendre *manhattans*, no sé si té massa interès. Si l'interès és que el sector tingui més possibilitats de solvència econòmica, potser la solució no és tant la internacionalització sinó una corresponsabilitat entre funció pública i funció privada. Seria la primera qüestió que em plantejo. Recordo que, una vegada, la Chus Martínez parlava que sovint entenem la internacionalització com una cosa misteriosa i ho exemplificava amb una imatge de *Star Trek* per assenyalar que tots tenim una propulsió, que viatgem en una nau amb propulsió. I m'agrada més pensar en quin tipus de propulsió pot tenir Barcelona.

També recordo una conversa amb un amic i artista anglès al qual vaig preguntar per la seva carrera internacional. I no em va entendre. No va entendre la pregunta. No sabia a què em referia.

És interessant la dicotomia que presentava la Montse Badia sobre el model de ciutat, però també crec que el que potser hauríem de fer és girar l'eix i pensar que la dicotomia no és tant aquesta, sinó pensar quines són les estratègies per tal que la producció artística contemporània tingui una autèntica eficàcia pública, que tingui una funció pública en el sentit més ampli de la paraula. Que no calgui pensar tant en *blockbusters* o en la quantitat d'espectadors. Jo crec en la funció de la cultura per fer-nos millors persones. Traslladaria la

dicotomia, d'una banda, a aquest coneixement públic que es pot generar sobre la població a partir de les programacions i, de l'altra, a les condicions de treball i de feina que han de tenir els productors culturals.

L. H.

Contesto la teva pregunta retòrica i torno al tema de la internacionalització. En la primera sessió, els mateixos galeristes assenyalaven la necessitat, davant la pèrdua d'un mercat local, d'anar a buscar el mercat internacional per sobreviure. Aquesta premissa tan simple, d'alguna manera podria resumir la necessitat detectada en la primera sessió.

També es va plantejar la qüestió que des d'altres ciutats i capitals del mercat de l'art, es té la sensació que el mercat efectiu passa per Londres o Nova York, però no passa per Barcelona, i això genera el repte d'internacionalitzar les pràctiques del galerisme barceloní.

QUICO PEINADO (Q. P.)

M'ha agradat el que ha dit l'Eva, perquè l'altre dia parlava amb un comissari que em deia que les galeries havíem après a treballar en xarxa. Tenim la Plataforma d'Arts Visuals, creada fa dos anys i on fem reunions periòdiques amb la participació de diferents associacions com la PAAC, l'associació de gestors culturals, etc., i això assenyalava que la feina del Gallery Weekend, per exemple, és una feina col·lectiva. Naturalment, hi ha una part comercial, però quan jo vaig arribar a Barcelona el 2001 la situació de les galeries era més complexa i, ara mateix, com han apuntat la Montse i l'Eva, la relació és molt més propera entre tots i ens permet idear projectes conjunts.

En una reunió sobre el tema de públics convocada per la Generalitat, una de les persones que estava a la reunió va dir que el que s'havia de fer era mirar els *likes* de l'Instagram i veure què li agrada a la gent... Jo creia que ja havíem passat aquesta pantalla.

El Gallery Weekend és una manera d'internacionalitzar la teva feina i alhora portar gent de fora. El que fas ho has de fer atractiu. **Aquests projectes de llarga durada com el Gallery, Swab o LOOP han creat una estructura molt útil i potent.**

ORIOI FONTDEVILA (O. F.)

Prenc la reflexió que ha fet en David sobre el seu amic artista de Londres que no entenia la pregunta del que vol dir ser un artista internacional. M'ha fet pensar, i potser m'equivoco, que el que potser el que no entenia l'artista de Londres és que vol dir ser artista local.

Crec que en l'àmbit de les institucions públiques hi ha una greu mancança, sobretot en les institucions que treballen des de la base, des de l'emergència artística. Hi falta una injecció de recursos, d'experiència i de contactes per poder connectar aquestes iniciatives amb altres centres. A part dels esforços que es poden fer amb LOOP, Swab o Manifesta, hi ha un treball de dia a dia que passa, per exemple, i m'imagino una exposició de La Capella, per acollir una mostra d'un artista estranger. Quan veus espais de ciutats que no són capitals, en països, per exemple, com Holanda o Bèlgica, sempre hi ha aquest pacte de 50% local i 50% de fora. I això és una cosa que aquí no es fa. I aquest 50% és el que origina un flux d'agents externs, on el que fas és connectar amb altres institucions. I crec que sovint tenim programacions massa orientades a crear la imatge de l'artista local, i, per un conjunt de circumstàncies històriques, potser hem passat per molts moments que hem necessitat que fos així, però ara potser estem en un moment per pensar que el millor servei a un context local és vincular-lo a una mirada més polièdrica, no només a partir d'un gran festival. El gran festival potser hi ha de ser, però també ens cal aquest treball de base.

EMILIO ÁLVAREZ (E. Á.)

M'agrada molt el teu plantejament i potser toques massa coses i tot, però totes són molt interessants. Voldria fer un comentari sobre el context, sense oblidar que hem passat per una fase de pandèmia en la qual hem après moltes coses. S'ha accelerat tot el que hi havia i, sobretot, les connexions internacionals i locals. Crec que això pot donar uns resultats molt visibles. Em sembla que Barcelona i Catalunya sempre han tingut molta vitalitat, i que hi ha una convivència entre iniciativa privada i iniciativa pública molt interessant. Diria que Barcelona és bastant coneguda per la relació que té amb els debats de ciutat, i això també es podria aprofitar. Hi ha un context molt ric. Potser sí que ens hem tancat massa en una mirada exclusivament local, com deia l'Oriol.

I també voldria fer una reflexió sobre les galeries. Es parla sobre les galeries, però, de fet, el que fan les galeries és donar suport al treball dels artistes. Crec que una bona galeria és aquella que treu el potencial de l'artista, i l'artista és el centre. I si la galeria és més avançada o menys ho és en relació amb els artistes i amb aquesta capacitat de fomentar la seva obra.

CARLOS DURÁN (C. D.)

A veces olvidamos que **somos una ciudad cosmopolita, una ciudad de llamada**, y no sé si le sacamos todo el partido que debemos. Creo que en muchos de los proyectos que hemos ido haciendo estos años, y la pandemia me ha ayudado a reflexionarlo y confirmarlo, tenemos que identificar para qué estamos haciendo cada uno de los proyectos. Al final, el problema es que partimos de una sociedad en una ciudad que tiene una tradición histórica que hemos abandonado. Aquí había un coleccionismo, una afición y un conocimiento del arte que proviene de nuestros padres, abuelos y probablemente tatarabuelos. Con lo cual la responsabilidad desde la cual arrancamos es muy distinta de la que arranca un personaje en Rabat o en Murcia. Nos hemos despistado y deberíamos preguntarnos qué hemos hecho mal que hemos despistado un tejido de gente con cierto nivel cultural y que fue capaz de generar un apoyo a escuelas artísticas o generar el nacimiento de teatros de ópera, *palas* de la música... una sociedad que era consumidora de cultura y a la que ahora hemos abandonado, al menos en el sector del arte.

Tenemos un complejo provinciano máximo. La pandemia ha venido a dar un bofetón en todos los escenarios, y no sé si lo habéis percibido, pero en mi experiencia personal veo que en todos y cada uno de los contextos con los que hablo el apoyo ha girado hacia lo propio, a la creación o al mercado local, y aquí deberíamos aprovechar esa inercia. La pregunta sería si lo estamos haciendo todos o si deberíamos hacerlo más, y, quizás, pensar cuál es la responsabilidad de cada uno de los agentes. Todos tendremos una parte de responsabilidad, pero creo que deberíamos aprovechar los cambios del momento para redefinir políticas que se han llevado a cabo también a nivel de instituciones. No es posible prestigiar la creación de aquí, ni que trabajemos todas las galerías generando los mejores Gallery Weekend, si las instituciones no son cómplices con lo que está pasando. Y me refiero a las instituciones museísticas.

Se hablaba de la internacionalización de espacios semejantes a La Capella. Seguramente muchos de ellos pasan porque también ellos mismos tienen vínculos entre otras instituciones, con lo cual no solo es traer a un artista, es generar unos vínculos de ida y vuelta. Por otro lado, hemos pagado un precio muy caro por los proyectos «*one man show*», de los proyectos individuales y no de proyectos colectivos.

Cuando hacemos el Talking Galleries siempre soy muy crítico sobre abandonar el público local. Estoy harto de que se hable de coleccionistas y no de audiencias. Vivimos en una sociedad que tiene un poder adquisitivo fuerte, con una tradición cultural fuerte, y vayamos abriendo el ámbito todo lo que queramos, sea de Barcelona, de Cataluña o de España o el sur de Europa, pero deberíamos centrarnos, también, al menos, en apoyar muchísimo más el contexto local. Por eso soy reacio a hablar de internacionalización, porque lo veo como un complemento y no como un objetivo.

XIMENA PÉREZ (X. P.)

En referencia a la internacionalización, me parece muy interesante la relación entre esa internacionalización y lo local. Hacer local lo internacional e internacionalizar lo local. Para mí, curiosamente, Barcelona es una ciudad que desde fuera es cien por cien internacional, y desde dentro es totalmente local. Ahí está la clave, cómo nos relacionamos desde dentro con lo internacional y desde fuera con lo local.

ArtsLibris, que es donde trabajo, es un ejemplo interesante. ArtsLibris es Barcelona. Aparte de ser la feria más importante de libro de artista, es Barcelona. La colaboración con ARCOmadrid o ARCOLisboa es desde Barcelona. Llevamos lo local de Barcelona a lo internacional de ARCO, y traemos lo internacional de ARCO a lo local de Barcelona. Creo que hace falta potenciar esa relación, también a partir de colaboraciones entre las instituciones públicas, privadas y artísticas.

JOAQUÍN DíEZ-CASCÓN (J. D-C.)

Creemos que Swab tiene un prestigio internacional reconocido, pero, en cambio, en Barcelona quizás es una feria más desconocida. Es la idiosincrasia de esta ciudad. Barcelona es conocida por su calidad, su tolerancia y creatividad. Tenemos muchos festivales especializados, como el Sónar, Primavera Sound, Sitges... Creo que tal y como ha evolucionado la sociedad a través de la pandemia, lo que pide la gente es el apoyo a la creación local, siempre basada en la calidad y en el intercambio con otras ciudades, porque la digitalización permite una visibilidad fácil con otros países. Es el momento de aprovecharlo basándonos en la plataforma que tenemos en Barcelona. Hay que potenciar esa plataforma y crear entre todos un impacto cultural de valor. Ese valor que genere que esos días que dura el festival o feria se traslade a todo el año. En Swab no queremos ser una feria que solo alquile espacios, queremos estar apoyados en el tejido cultural de Barcelona, con proyectos que se apoyen en la ciudad, poner en valor la ciudad a través de sus artistas y galerías. Si entre todos potenciamos esto, la marca cultural Barcelona, lograremos la internacionalización a través de la calidad. No olvidemos que la gente y los coleccionistas buscan calidad, porque hay una oferta muy grande y lo que nos distingue de otros es la calidad.

En Barcelona, como ha dicho Carlos, hay un público muy importante, con poder adquisitivo y cultura, que está deseando, precisamente, disfrutar de la cultura que podemos producir en la ciudad. Tenemos la oportunidad de aprovecharnos de todo este tejido cultural que existe en Barcelona deseoso de consumir cultura.

L. H.

Eva, et demanaria si vols parlar de Manifesta en relació amb les galeries.

E. S.

Començaré parlant de Manifesta amb relació a una cosa que heu anat parlant, que és el públic i les audiències. Les galeries sou espais gratuïts en els quals s'ofereix cultura. Compliu un paper dins l'ecosistema i entramat que té un benefici que va molt més enllà de la vostra feina dins de l'àmbit mercantil. Esteu donant un servei públic. Partint d'aquesta idea, què ens estem trobant al món de l'art contemporani? Que si tanca una galeria, hi haurà una part del nostre sector que s'enfadarà molt i manifestarà que és una pèrdua per a la ciutat, però la resta de la ciutadania que no és dins del sector no es manifestarà com sí que ho faria si es tanqués un centre cívic. El tema dels públics arriba a tothom, i que tothom de Barcelona sàpiga que té un entramat de galeries i una oferta cultural que és una de les grans potències d'aquesta ciutat, és un dels reptes que tenim. I és un repte que l'hem d'afrontar junts, administracions i sector privat.

Recullo una altra idea. S'ha comentat que Barcelona és cosmopolita, però que ha perdut pistonada, amb la qual cosa estic d'acord, però la sort que tenim és que les relacions entre allò públic i privat són molt fàcils. És molt fàcil arribar a les institucions d'aquí i tots sabeu a quina porta s'ha d'anar a trucar quan des de l'àmbit privat es demana una interlocució pública i una resposta a unes problemàtiques. Això també s'ha d'aprofitar. Quan esteu fent les reunions de la Plataforma de les Arts Visuals, crideu les institucions, perquè al final nosaltres articulem les necessitats del sector per, amb les eines que tenim –els recursos, que tampoc podem decidir, i el procediment administratiu– aplicar-ho a les demandes que vosaltres ens feu.

Ara mateix, Manifesta es troba en el punt de construir l'arquitectura institucional. Manifesta no és una franquícia. Una franquícia és el Condís, que té moltes botigues en molts indrets diferents. Una Manifesta passa cada dos anys en una ciutat diferent i tot Manifesta passa allà. Manifesta ve a Barcelona i el que fa és treballar amb el context local per poder fer un esdeveniment internacional. La diferència entre Manifesta i les altres biennals és que Manifesta treballa amb aquest context en cadascuna de les ciutats on va. La biennial de Venècia, per exemple, només es pot fer a Venècia. Una altra diferència és que el *curator* cada vegada ve més tard a Manifesta. Primer, es treballa amb el teixit local i després es demana a un *curator* que elabori un discurs amb allò que ja existeix, amb allò que s'ha fet, no per fer un marc conceptual i després demanar als artistes que reafirmen aquest marc. Es treballa des de baix i cap amunt, en lloc d'haver-hi un gran prescriptor que elabora el marc i busca els artistes.

Quin paper ha de tenir Manifesta amb les galeries? Doncs les galeries són un interlocutor més, com ho és el col·lectiu d'artistes, perquè les galeries, com he dit abans, teniu una funció de servei públic, i en tant que sou uns espais gratuïts que la gent pot visitar i anar-hi a conèixer art contemporani, han de formar part d'aquest teixit de Manifesta.

Com es farà, això? Ara estem en el moment de l'arquitectura institucional, i avui mateix, al plenari de l'Ajuntament, s'aproven els estatuts. Manifesta 15 Barcelona serà una fundació que es crea ara i es liquidarà a finals del 2024, quan s'acabi Manifesta. Això ens permet ser molt més àgils en el procediment administratiu –des de coses tan bàsiques com que quan s'hagi de pagar una factura algú no s'haurà d'entrar a la plataforma de l'Ajuntament– i, a més, s'optimitzarà la transparència.

Fins que no tinguem, però, aquesta entitat jurídica no podem començar a operar i no tindrem un òrgan de govern. De moment, de continguts encara no n'hi ha perquè som a la cuina institucional. Pel que fa a les galeries, és, i s'ha pensat sempre, i així ho demostra l'assistència de la directora de Manifesta a totes les activitats que heu anat fent les galeries,

que és un dels eixos on ha de pivotar la definició dels continguts de la biennial. El contingut encara no el sabem. Estem fent el mapeig del que hi ha i de quines són les eines que tenim, quins són els continguts i estat de la qüestió actuals a Barcelona i a l'àrea metropolitana. A partir d'aquí es començaran a construir possibles línies conceptuals que lliguin les diferents zones metropolitanes. I això serà un repte, perquè no s'ha fet mai cap Manifesta tan gran. Quan visitem els diferents municipis, veiem com l'Hospitalet, per exemple, podria acollir una Manifesta. El repte serà, doncs, que tots els municipis participin del contingut de Manifesta sense fer impossible visitar-ho tot o que la gent que vingui de fora se'n vagi amb la sensació que hi ha tantes coses arreu i tot és tan cacofònic que amb dos o tres dies no s'ha pogut veure tot. Hi ha alguns municipis de l'àrea metropolitana que tenen galeries i altres no. Però potser el que es podria treballar, i és una idea que deixo, és mirar que les galeries siguin un dels eixos per articular la relació entre els diferents municipis, veure com poden ajudar a dibuixar aquest mapa i donar-hi un discurs.

L. H.

Dibuixes un camp molt clar. Ara entrarem en l'enunciat de la sessió per veure com les fires i els grans esdeveniments de l'art s'articulen amb la ciutat. Hi ha una qüestió que s'ha plantejat reiteradament, i com que aquí hi ha representants de les fires de la ciutat, potser podem aprofundir en el paper d'aquestes fires i pensar, com es plantejava a l'inici, si calia o no una gran fira tipus ARCO a la ciutat, i què ha suposat el fet de no tenir-la.

J. D-C.

Per saber si una fira gran convé que s'instal·li a una ciutat, primer cal conèixer aquesta ciutat i veure si tindrà múscul suficient per absorbir una fira generalista, amb 200 galeries, amb un cost comercial i una presència global, i això en uns moments en què la percepció de la gent sobre el consum ha canviat. Enquestes i articles que es publiquen diuen que les mateixes galeries volen participar a menys fires, però alhora, si ho fan, tenen la voluntat de participar en fires més petites que els permetin tenir major rellevància i on hi hagi més contacte amb els col·leccionistes i la gent de la ciutat. La nova economia que sorgeix busca la proximitat, l'especialització i la qualitat. Tot això fa que la demanda global sigui de fires especialitzades, de mida reduïda i no pas les fires generalistes. Alhora, també es busca la sostenibilitat, i amb els problemes actuals de logística i transport, encara més. Crec que es defugen les fires generalistes, que pràcticament comparteixen les mateixes galeries i artistes i fins i tot continguts. En canvi, es valora la fira més petita que compta amb el suport de la seva ciutat i que crea aquestes expectatives que busca la gent.

C. D.

La situación actual lleva a reflexionar cuál sería el modelo. Compro que han salido varios proyectos en Barcelona, probablemente porque no había una gran feria, pero no compro el que no tuviéramos el contexto adecuado para acoger una gran feria. Barcelona ha sido siempre una ciudad cosmopolita y de atracción, de oferta complementaria a lo que la feria hubiera dado. Y lo digo con convicción total, porque llevo veintiocho años yendo a Miami, y Miami, al principio, era un páramo absoluto, y se desarrolló. Nosotros partíamos de una posición muy ventajosa y lo que no acepto es que no tuviéramos –y no es momento de estudiar por qué no lo hicimos– un contexto idóneo para que esto hubiera pasado. Es más, Madrid también era un páramo. Es importante entender que una feria de este calibre genera un mercado y un coleccionismo, genera empresas que compran, nuevas fundaciones, etc. El ejemplo es Madrid.

Ahora estamos en un momento un poco caliente, en el sentido que la herida está abierta. Estamos en plena Covid, ha habido un golpe de timón fortísimo que nos hace replantear muchas cosas. El objetivo de LOOP podría ser traer a toda una comunidad a Barcelona y generar una estructura y una dinamización de un contexto. Si hay que hacer algo complementario, que sea y tenga una ambición de impacto en el contexto. Si somos fuertes en el contexto local, la galería de Holanda o el artista de Londres querrán venir a Barcelona, porque tienes un impacto local. Entonces, y lo vuelvo a decir, creo que nos hemos despistado. Ahora mismo, el objetivo no pasa por hacer una feria inmediatamente, pero no por ello hay que descartarla en un futuro.

L. H.

Quan a Vicent Todolí se li va preguntar sobre la possibilitat de portar un esdeveniment internacional o fira a Barcelona, ell va plantejar un festival. En aquesta relació que la Montse apuntava al principi sobre la hibridació de continguts, creieu que algun tipus de festival internacional podria substituir aquesta fira que una part del sector pot estar reclamant?

C. D.

Antes me acordaba, cuando hablaba Eva, de la Primavera Fotográfica, que realizó cosas buenas para la ciudad, pero no logró generar tejido más allá de la utilización de los espacios expositivos para su fin, porque no había un proyecto común. El riesgo de cosas como las planteadas por el señor Todolí es esto. Un marciano que aterriza aquí no genera. Genera público, pero a las galerías no les daba nada, y las acabó perdiendo. Todo se centraba en esta casa (Arts Santa Mònica), en La Virreina... y eso hizo que, poco a poco, fueran cayendo las galerías y al final también el proyecto.

L. H.

PHotoESPAÑA nació de ese embrión.

X. P.

Más que por qué no tenemos un ARCO o no hemos sabido hacerlo, hay que ver lo que sí tenemos. Qué hay aquí para generar lo que sea en Barcelona. Vuelvo al ejemplo de ArtsLibris. ARCO le pide a ArtsLibris que le ayude a hacer la sección de libro de artista, porque ya hay una estructura y una manera de hacer. Tenemos que fijarnos qué hay en Barcelona para generar y potenciar esa tradición y capacidad, ese público, y a partir de ahí que lo que salga sea una consecuencia y no un objetivo de querer lograr algo que, quién sabe por qué, no hemos logrado.

Q. P. A

L'associació de galeries en som 34, i de molts tipus, i no entrem en la programació de cadascuna. Hi ha gent que té un perfil més institucional i d'altres són més conceptuals. Nosaltres donem suport a ARCO perquè és una fira important per a nosaltres, igual que les fires de Barcelona, però el sistema que ens funciona millor és el Gallery Weekend, perquè té el sentit de mostrar d'una manera eficaç el projecte i la ciutat que tenim, també amb un sentit metropolità, perquè hi ha molts focus –Trafalgar o l'Hospitalet– i no un sol carrer. Hi ha Sitges o Vilafranca, per exemple.

L. H.

Sobre el tema de ciutat metropolitana, si parlem del Gallery Weekend no acaba de ser real, perquè parlem de Barcelona i d'un barri de l'Hospitalet, no de tres milions i mig d'habitants. Hauríem de ser realistes sobre a què ens referim, perquè aquesta no és una realitat en relació amb les galeries. L'Eva ho apuntava amb el tema de la Manifesta.

Q. P.

Però s'està expandint i arribarà a molts llocs. Anem cap aquí.

C. D.

Si fuésemos capaces, en el Gallery Weekend, de centrarnos y activar aquellas galerías que tienen una influencia y su peso en un contexto local –en Sant Cugat, Terrassa o Vic–, eso harían que fuesen motores para ser prescriptores en sus comunidades. Dejemos de traer a coleccionistas de Bélgica, que también, pero enseñemos con orgullo lo que está pasando aquí. Para mí, activar es eso. Y hay que exigir más complicidad y valor prescriptor a las instituciones, porque lo que no es de recibo es que cuando venga la gente de fuera los artistas españoles o catalanes no hayan pasado por las instituciones. No puede ser que las instituciones, como el MACBA, tengan tan poca presencia de artistas locales, porque quedan desatendidos.

L. H.

Els vincles entre els museus i els centres d'art amb les galeries serà el tema del quart bloc del nostre programa, el proper dilluns. En relació amb les fires i als Gallery Weekends hi ha dues idees. Una és l'anàlisi del vector internacional i com es posa el focus en allò local, i en relació amb el Gallery Weekend un dels grans debats és si realment s'està posant suficient èmfasi en allò comercial, és a dir, si estem dissenyant un Gallery Weekend molt atractiu a la gent de fora perquè vingui a veure art, o si realment el fem perquè les galeries vinguin. Recordem que quan neix a Berlín, hi ha la voluntat de posar en relleu les galeries i no tant el context artístic i institucional de la ciutat.

Q. P.

El que està passant amb el Gallery Weekend és que amb el temps ja no fa tanta il·lusió. Estem estudiant amb les institucions com donar-hi una empenta i noves idees després de set edicions. Com ho fas perquè la gent vingui cada any o torni a Barcelona? La programació de les galeries és bàsica, nosaltres no podem dir a ningú, malgrat una mínima selecció de projectes, què ha de fer. La galeria fa el que vol. El Gallery Weekend és el que fan les galeries. Hi ha galeristes que diuen que si hi estàs tota la setmana la gent ja no hi va. Cap galeria farà una exposició per tres dies, la fas i la deixes. Però si la deixes, cal veure com atraure la gent local. Ara mateix, el problema més important que tenim a Gallery Weekend és que el col·leccionista local, que n'hi ha i és potent, torni a venir com ho feia al principi.

C. D.

Hay que activar una parte del presupuesto del Gallery Weekend para generar público local, porque hace dos años era cero. Me refiero a presupuesto dedicado a comunicación, relaciones públicas, hoteles. Lo digo para mejorar. Hemos de tender puentes con el público local, que también es el de Madrid o Mallorca. Si el foco no está metido en la galería, la galería ve que el foco está metido en otras cosas que no son propias de la galería,

y, entonces, la implicación que cada local debe tener para remar a favor del proyecto, desaparece.

M. B.

Amb una mirada externa, crec que la manera d'activar el Gallery Weekend –perquè en realitat les exposicions duren més, i està bé que sigui així, i en aquests tres dies, vivint a Barcelona, hi pots anar perfectament o tornar a veure una exposició–, seria que el programa fos curatorial i complementés, això crec que aportaria un actiu.

L. H.

Parlem de la pluralitat de fires. Si convenim, a la taula, que en aquests moments no hi ha necessitat d'aquest «ARCO 2» que parlem, i pensem que la pluralitat de fires actual ha enriquit el panorama de la ciutat, quines altres fires especialitzades creieu que podrien fer falta o que Barcelona podria necessitar? Té sentit que hi hagi una fira sobre una mirada més local? Té sentit que hi hagi una fira especialitzada, per exemple, en *performances*?

En aquests moments tenim quatre realitats: Swab, ArtsLibris, LOOP, by Invitation, tot i que aquesta no acaba de ser una fira oberta al públic i té unes característiques una mica diferents. Hi ha espai per algun altre tipus de fira especialitzada?

E. Á.

No ho sabria dir. Si són projectes que existeixen, no en tenim la informació. El que sí que crec, i no passa només en l'àmbit de l'art, és que hi ha una gran convivència entre petits i grans projectes que donen sentit a una comunitat. Les tres fires que som aquí responen a unes comunitats i a la necessitat d'articular un sector. I això es pot potenciar més. Si surten més projectes, doncs millor.

L. H.

Si parlem de multiplicitat de formats i de fires molt especialitzades, preguntava si Barcelona té lloc per acollir algun altre tipus de manifestació. Parlem una mica més sobre la hibridació, de com les biennals s'han convertit en fires i de com les fires han adquirit, en bona mesura, el paper que tenien les biennals. Com veieu Barcelona segons aquesta dicotomia?

O. F.

És complicat. El que sobta és que no només a Barcelona, sinó a tot l'Estat espanyol, no hi ha cap biennial consolidada. No sé si és una dada que pot aportar res, però a mi em crida l'atenció. D'altra banda, si ens atenim al cas de Manifesta, l'Estat espanyol, sense haver-hi de sumar la de Barcelona, ja és el país europeu amb més edicions de Manifesta. No sé si Manifesta és la biennial d'Espanya.

M. B.

Hem de veure per què duren tant aquestes fires i festivals que tenim aquí, com Swab o LOOP, per exemple. Doncs perquè van sorgir, van ser una aposta i han anat creixent, com ArtsLibris. Les coses necessiten temps. Més que dir quina fira ens faria falta, cal deixar desenvolupar les iniciatives que hi ha. El factor temps és essencial per donar aquesta consistència al sector. El que apuntava l'Oriol sobre la internacionalitat és important, que els artistes i comissaris es puguin moure, ja des de la base, perquè és aleshores quan crees relacions que després tenen continuïtat.

O. F.

Recordo un moment que des de l'Institut Ramon Llull es valora la possibilitat de fer un conveni amb la Rijksakademie i també des de la Sala d'Art Jove amb el Hisk, a Gant. Una cosa que em sobta d'aquests dos models és que explícitament són espais de residència amb un programa de formació fort, però, a més, en el procés de selecció de projectes i admissió d'artistes n'hi ha un 50% que són del país i la resta són de fora. Aquesta és la manera d'assegurar-se que la xarxa és internacional. Aquí mires Hangar i és sempre un mur de les lamentacions sobre la no promoció dels artistes locals. La qüestió no és que et promocionin o no, és que potser la política d'admissió ha de ser una altra, cosa que efectivament, i en un primer moment, aixecaria ampolles, però potser és la manera que la figura de l'artista local finalment es dilueixi perquè la diferència entre artista local o internacional ja no és una bretxa.

X. P.

Es ver lo que Barcelona tiene que ofrecer afuera y adentro, hacia su público, para generar público local. ArtsLibris, por ejemplo, se ha convertido, también, más que en feria, en un festival, en el sentido que, debido a la pandemia, tuvimos que llegar al Mercat de Sant Antoni y ha sido una experiencia increíble, tanto por el espacio como por el vínculo nuevo con la ciudad. El hecho de establecer un contacto con el público del mercado de libro histórico ha sido muy interesante porque ha sido un descubrimiento para el público de ArtsLibris y para el público del Mercat. Se han abierto visitas a la librería, a museos, a colecciones... Se va expandiendo con la colaboración de instituciones gubernamentales y privadas y esa expansión se aproxima a la idea de festival. De algún modo, vas generando necesidades.

L. H.

Hi ha una dada interessant sobre el que estem dient, que és veure allò que tenen de local les tres fires que avui seuen en aquesta taula. Si analitzes el percentatge de galeries internacionals, o més ben dit, estrangeres, veus que és molt alt. A Swab, un 85%, ArtsLibris entre 40 i 50%, i LOOP gairebé un 80%. És molt curiós que estiguem parlant sobre la part local de les fires i, en canvi, són les galeries estrangeres les que venen a Barcelona en els formats de fira que s'estan definint. Aquest és un debat que l'hauríem d'enfocar en relació amb aquest element internacional que plantejava la Montse. Quan Barcelona organitza esdeveniments finals és més receptora que no acollidora de galeries locals.

D. G. T.

Hi estic d'acord. Abans de pensar en solucions miraculoses o en grans esdeveniments que ens solucionaran la vida, que no ho han fet mai, cal mirar la cuina abans de reformar-la i veure quines coses encara et poden funcionar i durar deu anys més. Crec que hi ha un excés barceloní per voler seure al divan i psicoanalitzar-se, i ens ho hauríem de prendre amb més alegria. Si em permeteu un comentari distès, quan parlem sobre ARCO i Barcelona, jo em sento alleujat que no sigui aquí. Perquè és molt fatigant. Sempre que hi he anat i he vist la gent de Madrid penso com és que ho poden suportar durant una setmana. Jo hi vaig tres dies i acabo esgotat. Penso que està molt bé que estigui allà. Ho penso, si voleu, des d'una posició de crític o comissari certament més còmode, però sempre he pensat que ARCO era molt fatigant i que em resulta més còmode que estigui a Madrid que no a Barcelona.

Cal pensar en els punts positius que comporta no tenir aquesta fira a Barcelona, que ens aporta de bo i quines coses bones hem treballat des d'aquí, tenint en compte la peculiaritat de la ciutat. ARCO també ha rebut moltes crítiques destructives sobre el model educatiu que projecta en l'art contemporani. En aquest sentit, crec que la imatge que dona de l'art contemporani una fira com LOOP està molt més relacionada amb la qualitat del que ARCO sembla haver treballat durant molts anys, tot sigui dit en brut i a l'engròs. Recordo els textos del Manolo Borja explicant el paper catastròfic que ARCO havia tingut com a lloc de formació en l'art contemporani. Potser cal veure que unes fires més modestes fan un paper més correcte, en termes d'educació pública sobre art contemporani, encara que no m'agradi massa fer servir la paraula «correcte».

X. P.

Una anécdota que viene al caso. Una expositora nuestra en ARCOmadrid me dijo que echaba en falta otro tipo de expositores más conceptuales, y le dije que tenía que venir a Barcelona, porque aquí sí que tenemos estos expositores. En ARCO no los tenemos porque es otro público. Es un ejemplo de cómo ARCO es una cosa, pero hay gente de ARCO que sí echa en falta lo que tenemos en Barcelona y no lo sabe porque no ha venido.

L. H.

De quina manera les fires que representeu ajuden a articular el sector galerístic de la ciutat? En què es beneficia el sector d'una fira com LOOP, Swab o ArtsLibris? Hi ha complicitat de les fires amb les galeries, artistes i comissaris? La simbiosi està ben tramada?

C. D.

Me ha encantado la reflexión sobre el número de galerías extranjeras que vienen a nuestras ferias. La pregunta sería: ¿por qué vienen aquí? Esto no es Dubai donde hay un jeque a quien sabes que vas a vender. ¿Qué tenemos aquí? Saquémosle brillo a los activos que tenemos para construir.

X. P.

ArtsLibris, por ejemplo, es una plataforma para los artistas que trabajan en Barcelona y que saben que cada año pueden mostrar su trabajo. Implicamos a las escuelas, que vienen y exponen sus trabajos, y después de unos años los propios estudiantes llegan a nuestros stands. Y, por otro lado, profesionalizamos el sector, creo que es una gran aportación a nivel estudiantil, profesional y artístico.

J. D-C.

A Swab fa temps que fem dos programes específics per col·laborar amb la ciutat i el seu teixit cultural. Fem el programa Ephemeral, amb el qual col·laborem amb les tres fàbriques de creació de Barcelona, on els artistes residents acaben presentant la seva obra a Swab. Aquest any teníem la idea d'estendre el projecte a altres llocs de la ciutat, però l'existència de la Covid no ho ha fet possible. I també hem iniciat un programa en col·laboració amb les galeries, que consisteix a treure el programa Performance de Swab i exportar-lo a les galeries participants per donar-los visibilitat. Aquest programa el volem potenciar perquè estem a punt de tancar un acord amb dues fires europees que ens permetrà exportar part de teixit cultural de la ciutat i fer un intercanvi amb aquestes fires. Les *performances* que farem a Barcelona les veuran en directe en altres ciutats. Per nosaltres és important aquesta col·laboració amb Barcelona i potenciar-ne el teixit cultural perquè és la base del futur. De la mateixa manera donem suport al col·leccionisme d'aquí tot i portar col·leccionistes estrangers per complementar i donar valor i facilitar l'exportació d'artistes i galeristes a altres fires o centres expositius, però la prioritat és fomentar un nou col·leccionisme que creiem que ha de tenir la ciutat de Barcelona.

E. Á.

LOOP sempre programa a partir de converses amb el teixit local i amb el sector internacional que vindrà. Intentem respondre a les necessitats del sector local i relacionar-lo amb el sector internacional. Crec que el fet que no hi hagi un gran esdeveniment i sí molts de petits és un factor que afavoreix l'experimentació. En aquest sentit, Barcelona està agafant caràcter de laboratori, també en altres camps a part de l'artístic, i aquests esdeveniments estan ben posicionats per mostrar-se i relacionar-se amb altres.

Q. P.

En la línea que dice Emilio, en la Documenta 12 Barcelona era un laboratorio, de modo que esa parte de experimentación viene de atrás. Todos los proyectos que han surgido de una necesidad han funcionado y se han consolidado. El tema del vídeo en Barcelona es histórico, en los años 70 y en los 80. Antes de LOOP había pocas vídeo-galerías y después de LOOP se ven muchas más exposiciones de vídeo.

En Barcelona la experiencia nos dice que los proyectos que nacen escuchando al sector, como Swab o ArtsLibris, perduran y dan sentido también a un contexto histórico y cultural que los ha propiciado. Manifiesta funcionará en la medida que se aproveche de este tejido y lo escuche.

L. H.

Marta, aquest aspecte de ciutat laboratori és un fet que enteneu com a cabdal?

MARTA GUSTÀ.

Absolutament, i per això hi ha el suport de la Generalitat i de l'ICEC a aquests esdeveniments, firals o no, però que han sorgit del sector i que veiem com es van consolidant. Probablement, el moment en què podia haver nascut una mena d'ARCO a Barcelona va passar de llarg. Crec que dels que som aquí no hi havia ningú i podem dir, en to de broma, que no és culpa nostra. Potser es va perdre un tren en un moment determinat, però això Barcelona i Catalunya ho han recuperat d'una altra manera diferent. I no tenim per què emmirallar-nos sempre i constantment, o flagel·lar-nos perquè no tenim allò que tenen els altres.

L'actitud que hem tingut des del Departament de Cultura, sobretot des de l'ICEC, ha estat la d'ajudar i donar suport a les iniciatives que han sorgit del sector, com LOOP, des de la primera edició, ArtsLibris, també des de la primera edició, que va sorgir gairebé com una coproducció, i també a Swab. També a Art Photo Barcelona. També vam ser a les primeres converses que van fer possible que nasqués el Gallery Weekend.

Sovint hi ha una part del sector de les galeries que retreu a les institucions, tant a l'Ajuntament com a la Generalitat, i també a la institució firal, que Barcelona no hi és ni se l'espera. És difícil que si la mateixa institució firal, Fira Barcelona, no veu interès a fer un esdeveniment generalista tipus ARCO, des de les institucions de govern puguem impulsar-ho si no hi ha una entitat emprenedora al darrere. I aquest projecte no ha estat mai damunt de la taula amb una definició concreta i en un punt on es veu clar que t'hi has d'embarcar. El que hi ha són voluntats, i voluntat d'una part del sector que potser pensa que aquest esdeveniment generalista hauria fet un gir diferent del que han tingut Barcelona i Catalunya en el sector de les arts visuals. Però si allò no es va fer, pot ser que ens mirem, com deia en David, el que tenim ara i intentem de millorar-ho i que els projectes siguin més sostenibles. Les institucions hem fet aquesta aposta perquè és el que el sector ens ha demanat.

L. H.

Per tancar, i si em permeteu una reflexió final. Hem vist com Madrid, en relació amb ARCO, ha sigut capaç de generar la fira, però les fires que han vingut després són totes satèl·lits d'ARCO. No s'ha generat cap fira que per si mateixa tingués la potència suficient per a tenir entitat pròpia, sempre la té en relació amb una fira satèl·lit de la ciutat.

J. D-C.

En una de les xerrades que hem fet via Zoom, que era sobre la digitalització, i on van participar Artsy i Artland, ells mateixos es plantejaven l'especialització perquè aficionats i col·leccionistes els traslladaven que veien les plataformes massa generalistes. Per tant, no és una cosa que afecti només les fires sinó també les plataformes.

L. H.

Gràcies per aquesta aportació, que està molt en línia amb el que estàvem parlant. Amb això acabem i us agraïm la participació i les vostres opinions.

Focus Grup #3 ***Galeries i ciutat***

Divendres 26 de novembre de 2021
Centre d'Arts Santa Mònica

Participants:

Vicenç Altaió

Poeta, assagista i crític d'art i President, Fundació Joan Brossa

Emilio Álvarez

Director fundador, àngels barcelona i Codirector, LOOP Barcelona

Jorge Bravo

Director, etHALL

Silvia Dauder

Fundadora i Directora, ProjecteSD

Llucà Homs

Fundador i Director, Talking Galleries

Àlex Nogueras

Codirector i fundador, NoguerasBlanchard

Quico Peinado

Codirector, àngels barcelona i President, Art Barcelona

Eva Sòria

Directora d'Innovació, Coneixement i Arts Visuals, ICUB,
Ajuntament de Barcelona

Idees força

La galeria fa de medidora entre el sistema cultural (creativitat i coneixement) i el sistema econòmic (el mercat).

Existeix una gran diversitat de galeries que converteixen Barcelona en un espai internacional de festivals i fires.

El sistema cultural i artístic també està involucrat en el canvi de model: d'un d'industrial a un altre d'equilibri ecològic.

Cal que les galeries complementin el treball dels equipaments quan aquests programen una exposició important a Barcelona.

Alhora cal preguntar-se què fan les galeries per apropar-se a les línies dels museus que compren art.

En un món globalitzat, les galeries petites i mitjanes poden satisfer la voluntat de l'artista d'arribar de manera directa i personal al públic. Galeries km 0.

El suport del col·leccionisme privat a Barcelona és escàs. Per això, si bé s'actua localment, la resposta no ho és.

Manca una xarxa sòlida entre els agents que intervenen en el món de l'art: artistes, galeristes, col·leccionistes i institucions.

La subvenció, tot i no ser la solució ideal, permet acudir a fires, renovar equipaments, i són necessàries en el sector cultural.

Cal projectar la qualitat artística que hi ha a la ciutat a nivell internacional amb esdeveniments com ara el Gallery Weekend.

Es constata una manca de compromís personal i ètic dels poders econòmics envers l'escenari local.

L'administració no té eines per fomentar el col·leccionisme local, molt tocat des de la crisi del 2008.

Les galeries no han escapat al fenomen de la gentrificació a Barcelona: l'Hospitalet ha donat unes llicències mixtes estudi-habitatge, generant un centre d'artistes i galeries. Un bon model a seguir.

Després de la disgregació del nucli de galeries a Consell de Cent no s'ha generat cap de nou, sinó una dispersió.

Una reconcentració de galeries no seria suficient si no s'acompanya d'altaveus per explicar les galeries i els museus.

L'espai de les galeries a Barcelona ha perdut la modernitat que havia tingut durant els anys de la Transició per raons polítiques.

Moltes galeries treballen projectes conjunts amb discursos compartits malgrat una separació física evident.

Per a una reconsideració de les galeries d'art: l'aportació cultural i econòmica en el simbòlic i el paisatge de Barcelona

Vicenç Altaió

«La pintura és la poesia als ulls» –conta la llegenda que això digué i així ho entenia Leonardo da Vinci. Quan això degué manifestar l'artista, la pintura feia el pas de la seva intermediació d'ús religiós, teològic i dogmàtic, supersticiós i popular, cap a l'espai humanista i polític. Segles més tard, la pintura entrà com a mercaderia a la llar i esdevingué una forma de distinció burgesa, moderna i lliurepensadora com els electrodomèstics que vingueren. Fins on ara som: a mig camí en el pas entre l'objecte manual en una societat industrial a l'objecte mental en una societat del coneixement. Noves realitats tecnològiques canvien també la nostra percepció física de les formes de coneixement estètiques. Ningú quan entra a una galeria d'art dirà, a excepció potser d'un recaptador, que l'art és el diners que es guarda i es multiplica en els ulls.

El paper de la galeria d'art com a lloc d'exposició i de venda d'obres d'art i decoració s'ha anat modificant per la contínua revolució artística i per la modificació del seu paper gremial. En el sistema artístic una galeria d'art forma part de l'extensió «objectiva» del taller de l'artista i esdevé una medidora entre el sistema cultural (creativitat i coneixement) i el sistema econòmic (el mercat), però també a tot d'altres sistemes i valors: la preservació de la memòria i la innovació transdisciplinària, l'atenció a les mutacions i la potenciació de la recerca i, l'educació i l'oci, la comunicació i el trencament, la representació i el gust estètic, la marca i la pluralitat, allò públic i allò privat, etc. A cada ciutat, amb cultura política, cultural, econòmica i social diferenciada, les galeries juguen un paper diferenciat. No és el mateix una ciutat financera com Londres o una ciutat cultural com Barcelona o una ciutat cultural i financera com Zuric.

A hores d'ara, al mig de les turbulències en un canvi de sistema a gran escala, marcat per una crisi en el model de creixement i afectat per tres crisis no pas menors -la crisi del deute, la crisi sanitària i la crisi política-, és bo mirar la història per aprendre del seu dinamisme i situar-nos en un marc més macro. No tant perquè en la història del passat hi trobem patrons (corbes, línies, ziga-zagues, sotracs, buits) sinó perquè se'ns demana de situar-nos-hi fora de la història per avançar fora de la seva fatalitat i, amb optimisme i originalitat, encarar els reptes del present.

En l'acceleració del present, avui veiem l'art buidat del seu lloc demiúrgic i del temps originari i el captem com una forma singular sense derivació. Tot un recorregut històric ens ajuda a saber l'evolució d'una metamorfosi. Va ser així

des que els objectes aportats als museus europeus pel col·leccionisme colonial (és a dir «desplaçats») havien deixat de ser objectes de culte mitjancers cap a l'espiritualitat i el ritual i passen a ser obres d'art d'una cultura mundial. El tràfic d'aquest comerç «anònim» s'aiguabarrejà amb l'alt preu amb què es pagava la feina de l'artista romàntic. Els mitjancers eren, en un cas, sovint científics que alimentaven les caixes de les monarquies europees; i en l'altre, mercaders visionaris. La gran cultura de fira i la petita cultura del descobriment.

El segle XX, amb les dues guerres mundials, capgirà per la mà dels artistes dissidents la representació pel fet d'encarar-se als designis de la geopolítica i les seves hegemònies estatals. «Res i res. Da-dà», proclamaren els desertors; i, fora de camp de la història, fou estripada la visió de la perspectiva renaixentista a favor d'una nova figuració d'arrel nihilista, d'ordre d'atzar o cap a la utopia irracional, o bé a recerca d'una abstracció espiritual i científica. A cada època floreixen galeries que ressituen l'art després d'un trencament.

Va ser en aquest marc que la història cultural s'escindeix de la història política. La política expansiva de la revolució nacionalsocialista atacà l'hegemonia del mercat d'art que tenia la seva capitalitat a París. Hitler i els nazis consideraren tot aquest art modern, vingués d'on vingués, com a «art degenerat» i, un cop espoliat de museus i de col·leccions privades, era venut cap a Amèrica a canvi de diners per a la guerra imperial. La gran bossa d'art de les avantguardes entrà als EUA i a les grans corporacions. Dos models s'imposaren després de la Segona Guerra Mundial en el marc de la guerra freda: l'art lliure en un mercat lliure i l'art com a instrument d'educació i de les masses.

Deixem doncs de banda el sistema artístic en el socialisme real i parem atenció a l'aplicació del sistema econòmic liberal. Després de la guerra, el model Bauhaus tornà a Europa. La seva eficiència en el sistema de producció i consum reclamava un sistema polític basat en l'alternança de corrents representats a través del vot. La higienització i la reproducció de l'obra d'art van permetre un paper actiu de les galeries en el mercat de l'art.

Barcelona, com a capital cultural afrancesada, tingué un petit paper en el mercat d'art del segle XX. Marcada per la Dictadura militar de Primo de Rivera primer i després per la Dictadura de Franco, de sistema econòmic autàrquic, i d'ideologia nacionalcatòlica, contrària a la llibertat d'expressió, poc pogué fer més que escriure petites pàgines, al voltant del període de l'Avantguarda i la seva represa amb els grans artistes en exili a l'exterior o a l'interior. L'art català ha tingut més marca aquí que mercat. Amb tot, en el període del franquisme tardà i en l'explosió de les conquestes democràtiques i culturals, es va viure un període inèdit. No va ser doncs fins a molt tardanament que el sistema cultural artístic barceloní entrà a la normalitat tant des del punt de vista patrimonial i d'aparador de noves creacions.

En la llarga pau central que va representar per a la cultura europea la conquesta d'un cert benestar i drets sociabilitzats en el marc de democràcies avançades, en el camp de l'art es van donar tot un seguit de canvis en el període qualificat per alguns d'hedonisme postmodern global: la multiplicitat de les formes artístiques

més enllà dels seus límits com a gèneres monolingüistes, la conceptualització de la imatge i els nous formats, l'arrelament i el mestissatge, la institucionalització de l'avantguarda i l'academicisme renovador, la regularització de l'artista com a treballador de la cultura i la seva sindicalització, el reajustament entre clàssic i emergent, la multicapitalitat artística, les fires d'art i el col·leccionisme, el mercat internacional, etc. Érem al darrer terç del segle XX que vingué amb una massificació d'accés a l'educació i la cultura.

Permeteu que dibuixi quatre moments històrics del galerisme a Barcelona: al període de les avantguardes, embrions sense camp de cultiu; al període de la resistència, llavors emergents; al període de la transició, batec col·lectiu i nucli Consell de Cent; al període MACBA postolímpic, tardor i desplaçaments. De llavors, que les galeries de Barcelona han anat assajant tota mena de sistemes d'agrupacions sota marques de lloc, de festivals, d'esdeveniments, de formats, de geografies.

A la parada i fonda, i a punt de renéixer, és el moment de plantejar-se les mateixes qüestions de sempre o cal invitar a fer preguntes noves? Entre les preguntes clàssiques ens demanem: per què encara una galeria d'art es considera un aparador i no un llibre obert o un taller? Per què el treball amb els museus o centres d'art no troba la complementaritat entre uns i altres? Per què la preservació de l'art de la memòria o l'art nou es considera un objecte de luxe? Per què no es protegeix l'espai cultural privat dels preus abusius del lliure mercat en el sector immobiliari? Per què la subvenció és més rellevant que l'estratègia política compartida que renovi el substrat amb orientacions futures? Per què es manté la crisi amb més deute en lloc d'arriscar-nos a projecte col·lectius renovadors? Per què la cultura científica i tecnològica no és amb la cultura humanística i artística font de llavor potencial? Per què en els enllaços generacionals estan trencats entre galeries amb fons històric i galeries de noves fornades?

L'art és un lloc de confrontacions entre el seu ideal autocrític i el principi de realitat material. El diners, més que el coneixement, actua com a correlat objectiu i hauria de caure en la banalitat, la comercialitat del superflu o fins i tot ser subsidiari de la indústria cultural. L'activitat que es desplega en les galeries hauria de poder reequilibrar els dos pols. La ciutat, com a organisme viu, només és quantificable amb dades de moviment i de consum. La ciutat necessita el paper que les galeries han de fer entre les fàbriques de creació i la reintegració social dels artistes i el retorn econòmic d'unes obres d'art produïdes per una generació formada en el coneixement lliure i la dificultat de traspasar allò públic a l'esfera de l'economia de mercat.

He de dir en positiu que en la diàspora que es viu, hi ha una qualitat excepcional en molts dels projectes de marca individualitzada. Hi ha galeries que fan el paper de museu amb aportacions excepcionals de tesi; hi ha galeries que fan de laboratori; hi ha galeries que substitueixen polítiques de sector; hi ha galeries que converteixen Barcelona en un espai internacional de festivals o fires; hi ha galeries que es reagrupen en zones urbanes. La vitalitat i la qualitat es manifesta.

Ara ens toca, potser, fer les preguntes de sempre o fer preguntes noves?

Se'm demana sobre el paisatge de les galeries d'art a Barcelona; i he procurat d'eixamplar els límits del marc per tal que la percepció dels objectes artístics i els contextos històrics així com la seva implantació en llocs concrets geogràfics mostressin la mutació permanent i els canvis. Se'n destaca, en canvi, la capacitat d'adaptació del sector de les galeries.

Ara, ens cal, en posar un punt de sortida de la crisi, d'assenyalar reptes nous. Perquè en el trànsit del model industrial cap al model de reequilibri ecològic hem d'entendre que el sistema cultural i artístic també ha de veure's afectat. Qui sap si hem anat vivint aquests darrers anys un procés de desmaterialització de la funció clàssica de la galeria com s'ha produït també en el paper de la matèria de l'obra d'art. Deconstrucció i desmaterialització igual que deslocalització i noves funcions. Segurs que els problemes de demà són els d'ahir amb preguntes noves, també sabem que les formes seran noves.

La galeria d'art com a iniciativa privada ocupa un lloc físic privat en una ciutat on la preocupació pública és fonamental, car la preservació, l'educació, la comunicació i la innovació són valors assumits per la societat civil de Barcelona. Així, en el necessari procés de rehumanització les galeries d'art hi tenen un lloc cabdal.

Les galeries d'art, com hem assenyalat, han anat creant un paisatge de la ciutat. Al meu entendre hi ha quatre períodes diferenciats de moviments, tot i que el creixement de nombre ha estat continu i progressiu. Heus-los aquí de bell nou: emergència (als anys 30 del segle passat en el període de l'avantguarda), concentració al carrer Consell de cent (en el període la Transició i represa), disgregació i relocalització al voltant dels equipaments culturals (zona Born, zona MACBA, etc.), disgregació (crisi dels lloguers) i reagrupació en l'ampliació de la ciutat amb la zona metropolitana (el cas Hospitalet).

Vivim un període, anunciat de fa dècades de crisi de creixement insostenible i de canvi de model, en el qual la galeria torna a tenir un paper rellevant en l'àmbit del qual se'n ve dient el comerç local enfront de les marques internacionals que creen una cultura uniformadora. La galeria no ha perdut el seu lloc ni en la cultura de la ciutat, ni en l'espai simbòlic, ni el sistema artístic. Tanmateix ha de replegar-se o ha de buscar sistemes d'agrupació? Necessita llocs de representació, de visibilitat?

Transcripció

VICENÇ ALTAIÓ (V. A.)

M'agradaria començar per reconsiderar el rol de les galeries d'art, que al meu entendre són dos. Fan una aportació de caràcter cultural i una altra d'econòmica i tot plegat actua en l'àmbit simbòlic d'una ciutat. El simbòlic vol dir la creació d'una marca que és superior a la marca estrictament comercial. Barcelona pot tenir un simbòlic a través de les seves galeries? Jo crec que sí, i aquest és el tema darrere del qual es pot parlar d'un paisatge que, com sabem quan parlem de geografia urbana o natural, ens parla molt més d'un paisatge d'idees que no d'una estricta geografia o geografia econòmica.

El paisatge està fet de les preguntes que som capaços de fer. He fet un text teòric i conceptual a dins del qual hi ha una sèrie de fils per anar estirant.

Primer de tot cal tenir la consciència que la història és dinàmica, i com que ens trobem en un moment d'atzucac de triple crisi (política, econòmica i social), i venim d'una revolució tecnològica i una anunciada evolució del coneixement que substitueix la vella revolució industrial, ens hem de situar en un marc que és possible que sigui nou. Per tant, també hem de tenir la capacitat de fer-nos preguntes noves.

El text començava d'una manera al·legòrica amb una cita atribuïda a Leonardo da Vinci en el moment fundacional de l'Humanisme quan diu que «la pintura és la poesia als ulls». Moltes vegades, en la revolució industrial, vindríem a dir que «la pintura és l'economia als ulls», i jo el que faig és sortir de la creació dels productes de consum i traslladar, en aquest cas, el paper de la galeria no només a un aparador sinó en un lloc de transmissió entre el paper dels artistes i les fàbriques de creació i la contemporaneïtat.

Per tant, cal recordar que en aquesta crisi, entre el que és la cultura anomenada humanística que desplaça el valor totèmic i de sagrat que tenen els objectes artístics que passen a ser objectes polítics, ens hauríem de demanar, també, pel rol que l'art està tenint i com la galeria fa de mitjancera amb aquestes inquietuds.

Des d'aquest punt de vista, el segon punt de l'escrit parla de revolució artística i no gremial. Així, veiem com es passa del que eren els gremis, en tant que agrupació d'un col·lectiu, cap al valor del lliure mercat, que es desplega d'una manera molt alta i amb tot un seguit de valors que integren el que ha format part de la cultura de la modernitat. Un dels valors que té és el de la innovació i, com sabeu, després de la Segona Guerra Mundial hi ha hagut un desplaçament de la cultura europea, amb la seva capitalitat a París i Berlín, també com a llocs de mercat, cap als Estats Units. En aquest sentit, i en aquest marc de lliure mercat, és important demanar-nos quin rol hi juga la ciutat de Barcelona, també en un context de crisi mediambiental i ecològica.

Abans, com sabeu, la tesi Bauhaus diu que el producte es multiplica i que hi ha una revolució tecnològica, però tot això forma part d'una manera de fer que avui, al meu entendre, ja no té cap sentit.

L'art, en un moment determinat, s'havia entès com a objecte colonial, però es produeix una ocupació de la significació d'aquest objecte i aleshores s'origina una gran col·lecció patrimonialista. L'art no actua en la geopolítica, en el nostre cas. Ha d'actuar-hi? Hem de saber si volem jugar en aquesta geopolítica o no. L'art alemany, durant el nazisme, es planteja trencar l'hegemonia de la cultura francesa i fa una crítica a l'art considerat avançat, que considera «degenerat», i el confisca políticament. Però els mateixos alemanys creen unes galeries als Estats Units que venen aquest art i, per tant, hi ha una gran reactivació del mercat dels Estats Units, i el diners que en treuen serveix per pagar armament en els casos més desesperants. Però també se sap que bona part de les obres que hi ha en la fundació de la modernitat dels Estats Units, com el MoMA, etc, venen de la compra d'aquestes obres d'art. Per tant, no podem ser innocents. Quan juguem un partit en una ciutat o en una cultura nacional hem de ser conscients que, per exemple, en l'ofensiva que hi va haver en el moment de la postmodernitat, quan es va crear el nou cinema alemany, allà hi havia una opció que no passava per la democratització dels béns de la cultura sinó per una aposta clara i concreta a favor d'una estètica determinada.

El fet de creure que la cultura i les galeries passen pel model de la indústria cultural em sembla d'una innocència clamorosa a començaments del segle XXI.

Barcelona, també en un moment determinat, va ser marca de mercat. Recordem quan es parlava de la Barcelona neta, etc. Va ser un moment de puixança, de convertir-ho tot en un mercat, però a la vegada, també, de mancança del paper molt més actiu que una ciutat hauria de tenir més enllà dels aspectes purament econòmics.

Durant la postmodernitat, nosaltres vam viure, per generació, i tots som fills del seu hedonisme, el sentit de la multiplicitat de les formes artístiques i el paper que les galeries heu anat jugant. Que ara hi hagi un festival de vídeo a Barcelona és ben significatiu.

Detecto quatre moments històrics, quant a les galeries, durant el segle XX i l'inici del XXI. El primer és el període de les avantguardes, on hi ha una aparició diguem-ne germinativa del paper de la galeria, perquè tot és al mercat, sobretot a París. L'avantguarda ens dona marca, però eren quatre i sense camp de cultiu, i va durar el que va durar, no només per qüestions polítiques sinó sobretot perquè no n'hi havia més.

El segon període el podríem anomenar com el de l'emergència. És el moment de la florida de les galeries que hi havia al carrer Consell de Cent, que van propiciar una nova obertura on la gent de l'exili i les noves generacions ens trobàvem en aquest lloc. El carrer Consell de Cent és una experiència històrica fonamental, perquè amb la disponibilitat de temps-espai que tots tenim, el dissabte a la tarda era el moment que anàvem de galeries. Érem pocs, però ens hi trobàvem tots.

El tercer període històric seria el de la nova centralitat, que són els diferents centres que Barcelona va creant amb la idea que la regeneració de les galeries aniria creant nous centres a la ciutat, tal com va passar a Nova York, París i a altres ciutats. Va ser interessant quan es parlava del miratge Born, o quan al període postolímpic es parlava del MACBA... tot plegat va crear un «efecte imant» per a les noves galeries que emergien, però mai, segons el meu entendre, va acabar de quallar del tot en un territori.

Aquí sortirà el tema de compartir una interrelació amb aquests centres i compartir estratègies. Tothom és conscient que quan hi ha una exposició important a Barcelona el més lògic seria que les galeries tinguessin capacitat per donar-hi resposta, perquè aquell producte cultural també és un producte de mercat, però, en canvi, és un fet que es dona en molt pocs casos.

El quart període seria el que s'està creant en aquest moment, com el nucli de galeries de l'Hospitalet i altres dinàmiques dintre de la diàspora.

Tot això des d'un punt de vista de cultura material, però no podem oblidar que fa vint anys que estem fent el pas cap a la cultura anomenada immaterial, la cultura de la informació i les xarxes, amb un lliure mercat descontrolat, també al Mediterrani. Quan hi ha hagut la creació d'entitats recaptadores de drets d'autor o entitats de caràcter gremial, crec que l'assumpte, veient-ne una mica els resultats, no acaba d'estar ben resolt, ni es veu la tensió que això pot arribar a provocar. Les estructures de captació de recursos, per exemple en el camp dels drets d'imatge, són absolutament desproporcionades pel que pot arribar a costar utilitzar fotografies o imatges en un catàleg fora del que és la publicitat de les galeries.

Aquí hi ha tot un seguit de preguntes que tenen un marc general i unes altres que són més concretes. Cal que tinguem la consciència d'un nou imaginari per poder-nos fer preguntes que també siguin noves. Les preguntes de sempre ja les coneixem. Una galeria és un aparador? No, encara que també. Hi ha la relació amb els museus, que hi ha de ser i és evident. És únicament un producte de luxe? No, per tant, l'economia hi ha de donar una resposta, per exemple en l'IVA cultural, i això no està acabat ni resolt. Sobre el lliure mercat, i en som partidaris, veiem com en el sector immobiliari, per exemple, s'ha patit enormement. Em pregunto si la política municipal té la capacitat de plantejar-se la creació d'un suport a l'atenció immobiliària per a les galeries, que són un sector que crea riquesa cultural. Bona part de la diàspora cultural que s'ha produït a Barcelona ha estat per la inflació dels preus a Consell de Cent. La política ha de tenir capacitat de creació de la mateixa manera que el sector cultural ha de tenir capacitat de creació. Hi hauria d'haver la participació directa de les galeries en la realització de programes de caràcter polític. Aquí hi ha camins per córrer, i són profunds, i al meu entendre han de formar part de la marca Barcelona. Per no parlar de la marca l'Hospitalet, que en aquests moments ja està buscant això, tot i que s'ha d'anar molt més enllà de l'agrupació de galeries.

Dues coses, per acabar. Fixem-nos en el model que la ciutat ens ofereix i el model que la Generalitat ofereix, i fixem-nos en el paper interessantíssim que Barcelona ha tingut en el model de fàbriques de creació. Si aquesta ha sigut una aposta molt clara per part de la ciutat, és evident que el lloc en el qual s'ha d'anar a buscar part del material de la substància nova és allà. I és imprescindible que de la mateixa manera que abans les galeries anaven als estudis a veure què hi havia, avui toqui tenir una relació nova amb aquests pols que són laboratoris de creació i participar-hi plenament. Crec que bona part del substrat de coneixement i econòmic és allà.

L'altra cosa és que fa vint o trenta anys que estem parlant d'ecologia, d'un reequilibri amb el consum. Recordo quan el 1996 KRTU va fer l'exposició d'*Homo ecologicus* a la Fundació Joan Miró de Barcelona. Potser vam ser massa avançats, però allà ja hi havia una proposta cultural. Ens toca i us toca plantejar què vol dir el tema de l'ecologia traspasat al tema de la producció d'objectes artístics i tot el que això representa en aquest pas cap a la cultura anomenada immaterial, però també en la resistència de la cultura d'allò material. En l'aspecte de la revolució tecnològica, que en seria la contrapartida, ens podem preguntar si tot ha d'acabar digitalitzat i escanejat dins la maquinària d'informació col·lectiva o val la pena de

provocar i capitanejar, des del sector galerístic, una resolució de caràcter revolucionari, perquè potser és una gran pèrdua de temps i només estem creant un gran núvol a fora amb una realitat que és falsa.

He desplaçat el paisatge geogràfic, que potser és cap on volíeu anar, per anar cap al paisatge de les idees. Aquesta problemàtica no passa per defugir el procés de la tecnologia sinó per participar-hi, cal que fem una reflexió de caràcter ambiental i ens ubiquem en aquest marc nou per tal de poder oferir a les administracions públiques una marca conjunta de galeries, i que de la mateixa manera que es parla de l'espai públic també es parli de l'espai privat amb coparticipació. Si en el període de Leonardo da Vinci es deia que hi ha imatge perquè hi ha poesia, hem de sortir del clixé que les galeries són, sobretot, mercat. Per tant, cal reconsiderar el paper de les galeries en l'espai simbòlic i en l'espai de la polis, de la política.

L. H.

Gràcies, Vicenç. Us demano, primer, una intervenció més de conjunt que iniciarà l'Àlex.

ÀLEX NOGUERAS (À. N.)

Sobre la darrera idea que ha llençat en Vicenç, sobre la manera com la informació arriba a una espècie de núvol, a nosaltres ens suposa alhora una benedicció i una trampa mortal. Lluitem contra aquesta contradicció, i a partir d'aquí pot sortir altre tema de la deslocalització dins de la ciutat, de per què hem abandonat Consell de Cent i hem anat a l'Hospitalet.

En el meu cas, el núvol és una manera d'elevat la informació que generem al món, però també és l'excusa que pot fer servir el públic per no arribar mai a l'espai físic, perquè sembla que quan veiem les coses en una pantalla petita, ja estan vistes, i en el cas de l'art no és així. Sempre he defensat que aquesta vinculació personal és essencial per poder experimentar l'art.

Com a galeries, estem competint amb altres galeries enormes i globalitzades que ens treuen mercat. En aquests grans magatzems de l'art, un client pot tenir molta capacitat adquisitiva i comprar-hi, però també pot tenir poca capacitat adquisitiva i comprar igualment allà. El que podem oferir als artistes amb qui treballem és una experiència diferent, no globalitzada, i aquí també hi entra la política. Hi ha molts artistes que no volen ser partícips d'aquesta idea global i volen arribar a la gent d'una altra manera més personal i directa perquè la seva obra s'hi ha de comunicar d'aquesta manera. Tot plegat és un batibull i costa una mica ubicar-se, perquè, d'una banda, tens la temptació de veure camins que et poden anar bé com a galeria i com a negoci, i per l'altra veus que aquests camins et poden generar moltes dificultats.

Crec que en el nostre cas ens intentem posicionar en un espai de diferenciació perquè no podem lluitar contra la gran galeria, però sí que fem servir les mateixes eines que ells fan servir, que és aquesta comunicació a gran escala. Si fem una xerrada a la galeria, potser venen sis persones. Si la fem per Instagram, potser són trenta, i el dia que hem penjat la xerrada en tenim tres-cents. No sé amb quina intensitat ho hauran vist, però la capacitat d'arribar a la gent és més gran. Perquè les sis persones que han vingut a la xerrada són sis i res més. No hi ha una solució, no hi ha una resposta i tot és un mar de dubtes que continua amb les idees que ha proposat en Vicenç.

SÍLVIA DAUDER (S. D.)

Estic d'acord amb l'Àlex. Crec que només ens queda la singularitat, i els agents que han d'alimentar les galeries perquè subsisteixin –institucions, artistes i qui s'anomena a ell mateix col·leccionista– han d'intervenir. La globalitat existeix i no la podem evitar. El problema no és que no tinguem les eines, tenim la gran sort de poder actuar localment, però la resposta no ve localment. He intentat fer coses gens comercials amb institucions, i prohibit. I el suport del col·leccionisme privat és molt escàs, en aquesta ciutat. No ens queda res més que intentar competir amb els que estan a fora perquè no hi ha una xarxa sòlida d'aquests agents, i crec que no hi ha sigut mai. Però ara, els problemes amb els quals ens enfrontem s'han multiplicat per deu o per cent. I aquesta falta d'engranatge entre tots els agents és més evident. I a sobre, en la meua opinió, el ventall de possibilitats, que sempre es diu que s'eixampla, crec que s'estreny. I l'oferta cultural de la ciutat s'està convertint en tendenciosa. Segons quines coses sí, altres no.

L. H.

Això és propi de Barcelona?

S. D.

Crec que històricament no és propi de Barcelona, sinó un efecte del moment actual que també passa en altres ciutats. Ho reconec com una cosa que està succeint. Hem de fer Instagram encara que no ens agradi, i a mi, especialment, no m'agrada, però les coses van per aquí. Hi ha una certa audiència de Barcelona que segons a quines galeries amb molt bones exposicions ja no hi va. I això no és bo per al futur del sector, i l'art és ample i no estret. Quan més l'estrenyem més es convertirà en un producte, de consum o no de consum. I és una contradicció, perquè si t'especialitzes sembla que tens un sector més dominat, però això crec que en aquests moments tampoc funciona. I quan anem a les fires, Àlex, ja no sabem com ens hem de plantejar l'estand, perquè les clatellades de preus són enormes, més que mai, i el que veus en els teus col·legues és una posició de «com més fàcil sigui, millor».

Crec que hi ha una tendència a la superficialitat en el producte artístic, ho sento i em dol. I el problema de fons és que en un entorn tan petit i potencialment tan potent com Barcelona –encara que la ciutat hagi perdut pistonada– no ens entenem i hi ha barreres. No és comprensible que les galeries hàgim de trucar els col·leccionistes de Barcelona perquè vinguin. No som tots a Consell de Cent, d'acord, però aquesta excusa és molt barata. Treballem més hores que mai, estem sempre disponibles a qualsevol hora, per telèfon, mail o Instagram, amb fires, xerrades... Mai s'havia fet res d'això a Barcelona. Hi ha una dispersió brutal, i això s'ha de dir. El problema que hem de solucionar és el de dins. I abastar el que poden fer alguns perquè tenen plantilles de quaranta o cinquanta persones, per a nosaltres és implantable. Si no fem una pinya forta, ho tenim malament. Les galeries no tenim cap ajuda, i que no la tinguem no vol dir que ens hagin de comprar més, però tot va lligat, desgraciadament. No es pot anar tirant amb les subvencions perquè és desmotivador. La nostra audiència ens ha de subministrar aquest suport. Vinçon va complir una missió, i a la que es va convertir en un lloc on el públic local va deixar de donar-hi suport va tancar. Perquè el senyor Amat estava fart de tenir «tonterietes» pels turistes, i després a tots ens va saber molt de greu. Doncs haver contribuït a la causa, amb perdó.

JORGE BRAVO (J. B.)

Creo que hay una cosa de base, y es que se ha utilizado mucho tiempo, mucho espacio mental y muchos recursos para cuestiones de país, a la imagen que proyectamos sobre eso y se han perdido muchas energías. Me parece muy relevante.

Con respecto a crear una marca Barcelona, todas estas cosas que tienen que ver más con el marketing a mí me quedan un poco lejos. Creo que hay que proyectar una realidad, que es la calidad en la propuesta artística de la ciudad, sin complejos. Y me llama la atención esa enorme contradicción de hincharse el pecho con un sentimiento nacionalista y el poquísimo apoyo que hay desde los sectores económicos privados a lo que ocurre ahí.

Sobre la proyección que pueden tener las redes, me acuerdo que en los 90 mirábamos los anuncios de las revistas y *reviews* en las revistas de arte. Todo esto ha desaparecido y ahora tenemos Instagram, que tiene dos caras, es muy democrática y accesible para todo el mundo, pero es verdad que hay la sensación de que las cosas se consumen de una manera muy superficial.

Ayer tenía un grupo de gente de la universidad de Bellas Artes, de segundo curso, y era la primera vez que visitaban una galería. ¿Cómo se explica eso? Hay una cosa de base que es cómo se interioriza el arte, dónde está, qué proyectamos, a qué se dedican los recursos... y todo lo que pasa después como consecuencia de esta realidad es tan pobre cuando ves cómo se desarrolla la sociedad en la educación con respecto al arte... La consecuencia es natural. Yo soy absolutamente escéptico con lo que pasa aquí. Que un coleccionista vaya o no vaya a una exposición porque la tiene más o menos cerca, me parece una estupidez.

Las únicas iniciativas en las que tengo una cierta fe son en volver a proyectar la sensación que Barcelona es una ciudad cosmopolita, donde ocurren cosas interesantes y se atiende la escena local dentro de una visión internacional.

Para mí el Gallery Weekend es la única iniciativa que creo que merece un poco la pena, y aunque sea de una manera más o menos sutil, refresca la sensación que hay posibilidades de mercado más allá de esa cosa tan paupérrima que es el escenario local.

El coleccionismo catalán, para mí, no existe. No representa ni el 1% de la que pueda ser mi actividad, por modesta que sea. Capital simbólico, reconocimiento... eso no trasciende y no te lleva a ningún lugar. Trabajar bien con los artistas, hacer una buena programación, ayudarles a producir y acompañarlos en su carrera y no el mamoneo –perdón por la expresión– de tener que seducir personalmente y ya te abriré el domingo. No lo entiendo, no lo considero mi trabajo.

Para mí hay una falta total de compromiso personal y ético de los poderes económicos para lo que ocurre en su escena, es una cuestión ideológica. Ese compromiso no existe, y no se lo voy a influir yo, es una cosa de la sociedad global y particular de aquí. Y soy cien por cien escéptico al respecto que eso pueda cambiar.

EMILIO ÁLVAREZ (E. Á.)

En estas fases que Vicens ha proyectado sobre el histórico de las galerías y cómo se podían proyectar en el mundo, bajamos al terreno y vemos cómo hay una fase, a partir de 2008, donde la sociedad civil pierde mucho poder y se desactiva, porque antes sí que había mucho coleccionismo, por ejemplo, en los 90. Se ha ido desactivando la sociedad civil, no sé por qué, y lo veo en todos los campos. La burguesía de Barcelona se desactiva y hay un interés mayor en lo fácil o espectacular, y lo podemos ver en la sociedad civil que rodea los

museos, que no va a galerías, que sería una manera de activarse. Todo esto hace que las galerías no tengan un mercado tangible.

Planteabas la relación de la galería con el espacio físico, que son temas muy interesantes, o la relación de la galería con los circuitos existentes. Tenemos unas problemáticas en el día a día que no nos permiten plantear como se debiera estas problemáticas.

EVA SÒRIA (E. S.)

Esteu posant en paraules coses que intuïa, com quin és el model de negoci d'una galeria que té una funció que també és pública, perquè vosaltres sou espais que esteu oberts a tothom. Una de les funcions que feu és imprescindible perquè el sector pugui funcionar i no té a veure amb el vostre àmbit mercantil. Com a administració, no sé si tenim les eines per fomentar el col·leccionisme local. S'hauria de veure què s'ha fet en altres ciutats i qualsevol suggeriment que tingueu serà recollit.

J. B.

Es complicado, pero tiene que ver con qué se ocupa el espacio mental y en qué se gastan las energías. Es una cosa bastante abstracta que aquí en Catalunya es evidente en que se ha gastado durante mucho tiempo y lo que se ha proyectado hacia afuera de queja y victimismo. Eso no lo propicia. ¿Qué lo propicia? Ver la propia singularidad de otra manera, poner de relevancia las cosas que ocurren aquí desde un punto de vista cosmopolita, en el sentido que Barcelona acoge muchas sensibilidades que vienen de afuera. Es la idea de la burguesía en el siglo XIX y la primera mitad del siglo XX, lo que se pensaba que era Barcelona y lo que representaba dentro del Estado, pero esto ha desaparecido por completo. ¿Tú vas afuera y de qué te preguntan? Luego hay oportunidades como la exposición que hay ahora en el MACBA, *Apunts per a un incendi dels ulls. Panorama 21*, y que nadie se ofenda. ¡Qué oportunidad perdida! Qué cosa más pobre, endogámica y cerrada en unas cuestiones muy concretas que es un cierto paradigma de cómo se entiende el arte desde aquí. Por mi experiencia, la gente que ha venido de fuera a ver esta exposición ha tenido una sensación muy pobre, pobrísima.

QUICO PEINADO (Q. P.)

Vull ser més positiu, i ara parlo més com a president de l'associació de galeries d'art contemporani Art Barcelona. És cert que les subvencions demanen un esforç per part de la galeria a l'hora de fer la justificació i la paperassa, però et donen la possibilitat que vagis a fires internacionals amb més suport, renovar equipaments, etc., i som l'enveja de la resta d'Espanya quant a subvencions. Les necessitem nosaltres i les necessita el cinema i altres sectors.

A vegades penso en la frase del Kennedy, de no preguntis què fa el país per a tu sinó que fas tu per al país, i ja sé que pot ser molt neoliberal, però quan parlem de les compres que fa el MACBA o altres institucions, preguntem-nos què fem per apropar-nos a la línia del museu. Si no fas res, el museu t'ha de comprar només pel fet que ets a Barcelona? Potser s'ha de fer una feina, i crec que tots els que som en aquesta taula estem alineats amb el museu i tenim un perfil similar, i potser hauríem de tenir a taula una galeria que fos als antípodes. I què fem per a la ciutat? Doncs una programació, una investigació, i tots vosaltres ho feu molt bé. Som l'únic espai cultural privat que està obert al públic, i sempre que puc ho dic a la premsa, i dic també que produïm molt, perquè tot el dia estem produint i acompanyant artistes, i la galeria a vegades s'independitza dels artistes, però els artistes sense galeries es queden sense acompanyament. De la feina que fem com a

galeristes, quanta està enfocada a la venda directa i quanta a dipòsits, préstecs o gestions? Tot suposa molt de temps. Les galeries són fonamentals per a la programació cultural de la ciutat, i l'art contemporani és clau.

L. H.

Jorge, què ha suposat per a tu el pas del Raval a l'Hospitalet? I parlem d'aquesta mirada sobre el fet metropolità que hem comentat en la sessió anterior. Hi havia el debat sobre com Barcelona havia treballat des d'una mirada metropolitana, i potser hi havia una contraposició entre el que consideràvem com a metropolità. Per a mi, Fabra i Coats no és metropolità, però sí que ho seria Badalona, El Prat, l'Hospitalet... aniria més enllà. Quina percepció tens de les pràctiques en relació amb l'Hospitalet? En què ha canviat la teva manera de treballar?

J. B.

Ir a l'Hospitalet responde a una ecuación muy sencilla, que es calidad de espacio y precio. Si me hubiera ido yo el primero o yo solo, la decisión hubiera sido más arriesgada. Yo estaba al lado del MACBA y no me representaba absolutamente nada. Estaba en el Raval y tenía muchos visitantes de público general y llegó un punto que todo se agotó por cuestiones del precio del local y otro tipo de problemas. Me había esforzado mucho para abrir las puertas a un público general y para ser muy accesible. Ahora me voy a un sitio con muchas más posibilidades, que es mucho más atractivo para los artistas, y el que tiene interés viene. El hecho que esté Àlex, Anna Mas, ahora también Alegría, pues ha generado un núcleo que facilita la visita porque vas a ver varias cosas. Hay una barrera con l'Hospitalet, pero resulta que está más cerca del centro de Barcelona que el Poblenou.

Es una cosa que sabemos que ha ocurrido en muchas ciudades, que tiene que ver con la gentrificación, y en este caso Hospitalet es una ciudad muy proletaria donde tal y como está diseñada no creo que vaya a haber un fenómeno como Poblenou. Para mí ha sido un cambio completamente positivo. El ayuntamiento es un facilitador –y no hablo de subvenciones– para que las cosas sean un poco más fáciles de tramitar y solucionar problemas con los vecinos si hay algún evento, etc.

Lo que hace el Ajuntament de Hospitalet es, en una zona que es industrial, dar licencias mixtas para estudio y vivienda. Lo que se hizo en Poblenou me parece mucho más chapuza, algo que tiene más que ver con la especulación.

Yo voy a Hospitalet, estoy buscando un local, me pasan una serie de teléfonos y te facilitan los contactos. Si el propietario no me quiere alquilar, le llaman para intentar convencerle del interés de la propuesta... No puedo estar más que agradecido. Si voy a programar una cosa y los vecinos protestan viene la guardia urbana para suavizar. ¿Qué más puedo pedir? Todo lo demás es especulativo. No veo una crítica específica con la que señalar al Ajuntament de Hospitalet.

L. H.

Emilio, en el teu cas, creus que t'ha afavorit estar al costat del MACBA?

E. Á.

Crec que tenim moltes visites relacionades amb el MACBA, de comissaris i de gent que el visita. I també perquè estem en un carrer on hi ha molts restaurants. Sí que hi ha una mica de trànsit, molt poc però real, derivat del museu. Nosaltres també pensàvem que allò seria

el nucli natural de Barcelona, perquè hi ha el museu d'art contemporani i té sentit ser-hi al costat, però ens hem anat quedant sols, tot i que també hi ha La Capella, La Virreina, Santa Mònica, el CCCB... som al rovell de l'ou, però hi ha un trànsit molt petit.

Q. P.

Barcelona és de les poques ciutats del món on hi ha un circuit d'art contemporani i, en canvi, no hi ha les galeries a la vora del museu.

S. D.

Quan vaig obrir la galeria el 2002 i buscava locals, el primer lloc on vaig mirar va ser el barri del MACBA, i era caríssim. El local que tinc ara, suposadament en una zona burgesa i adinerada de la ciutat, és més barat inclús que l'Hospitalet, on també vaig buscar-ne. No deixaré perdre aquesta oportunitat. L'Eixample sembla que hagi desaparegut de l'escena galerística, però com a mínim hi ha tres o quatre galeries molt dignes de visitar, i espero ser alguna d'elles. No sé per què ja no es parla de l'Eixample.

L. H.

La sensació és que hi havia un centre neuràlgic de les galeries que era Consell de Cent, amb alguns grups satèl·lit al voltant de la ciutat. Hi ha hagut una desmaterialització d'aquest nucli, però cap ha acabat d'assentar-se enlloc. Hi havia una part a Mèxic, una a l'Arc de Triomf, al MACBA, el Born està desaparegut, l'Hospitalet és un focus que va tenir brillantor i ha quedat en entredit en la mesura que no ha anat sumant... S'obren galeries, però no es veu la vocació de sumar i fer un nucli. No hi ha hagut una emigració sinó que hi ha hagut una dispersió, i això és un element clau en una ciutat que havia tingut un nucli.

J. B.

Yo no participaba porque no había abierto, pero cuando hubo esta estampida de Consell de Cent sé que hubo ciertos intentos de ponerse de acuerdo y que no cuajaron.

L. H.

En dono fe perquè el darrer que vaig fer com a galerista va ser una reunió amb la Sílvia, l'Àlex i més gent, i inclús vam redactar uns estatuts per mirar de fer una migració.

J. B.

¿Y por qué no cuajó, eso? Porque cada uno va a la suya.

L. H.

Això no és veritat. En aquesta ciutat, avui hi ha damunt la taula una sèrie de projectes col·laboratius que, al meu entendre, són projectes d'èxit.

J. B.

No me refiero a la colaboración gremial, hablo de dónde se establece uno, cuál es su espacio y cómo le representa, qué cosas prioriza. Nosotros nos hemos juntado unos cuantos, pero somos un grupúsculo.

S. D.

Barcelona siempre ha sido una ciudad de grupúsculos. Yo abrí en Passatge Mercader porque ahí había una galería que ya conocía la escena de Barcelona. Ahora el tráfico ha disminuido un poquito porque parece que todo se centraliza más, quizá no tanto en l'Hospitalet, pero dentro de Barcelona es en Trafalgar, lo cual tampoco entiendo muy bien.

L. H.

La sensació que tinc analitzant el tema és que hi ha la voluntat de treballar no tant per la zona on s'estableixen les galeries sinó per l'afinitat amb els mateixos discursos. És a dir, cadascú treballa col·laborativament en alguns projectes de la ciutat segons li siguin d'interès. I no són pocs, i abans els hem anomenat. Estem en un moment de ciutat en què hi ha hagut aquesta migració-dispersió i tot s'ha atomitzat sense concretar-se en cap nucli. La pregunta que poso sobre la taula és si creieu que, de cara al futur, és necessari buscar aquest reagrupament o no.

S. D.

No estoy en contra de que se haga ni soy partidaria de que uno tenga que unirse por afinidad. El programa de Marc Domènech y el mío no tienen nada que ver, pero estoy muy orgullosa de estar a su lado. Pero esto es lo que una parte de esta ciudad ni defiende ni entiende. No hace falta que los conceptuales estemos juntos. Si un señor enseña Miró, estoy encantada de estar a su lado. Para ser un poco más positiva, porque siempre proyecto una imagen de pesimismo, creo que o se ponen los problemas encima de la mesa o no los vamos a solucionar. Voy al aspecto positivo. Borremos ya del imaginario el eslogan que se ha instaurado en esta ciudad de que en Barcelona no pasa nada. Empecemos a vender que sí que pasan cosas en Barcelona. Llegas a Barcelona en avión y no hay ni una sola pancarta o anuncio que hable de algo cultural, ni de Miró, ni de Picasso, ni del MNAC, solo hay pancartas de Desigual. A lo mejor son muy caras, no lo sé.

J. B.

Eso tiene que ver con el modelo de ciudad, de esa Barcelona turística que se ha vendido.

S. D.

La estampida de Consell de Cent también se debió a esto. Y que tú te fueras a l'Hospitalet también. El Raval es un asco, perdonad, y ya me entendéis. No es agradable. Y ahora supongo que menos con el tema de la pandemia. Hasta el Eixample es un asco. Esta desconcentración sucede porque Barcelona ha vivido muy bien, y no lo voy a atacar porque hay mucha gente que su manutención depende del turismo barato, y nada más ha interesado.

L. H.

Perdoneu la reiteració, però teniu la sensació que hi ha la necessitat que des de les institucions s'ajudi a facilitar una reconcentració de galeries? És una petició de sector?

S. D.

No és suficient. S'ha d'ajudar a dir que hi ha galeries, que hi ha museus, que hi ha art i que hi ha cultura, i que a Barcelona hi passen coses cada dia, no només durant el Gallery Weekend. Barcelona és una ciutat petita i té el gran avantatge que pots caminar. No cal

que estiguem tots en un sol edifici. Quina dificultat hi ha d'anar caminant de Passatge Mercader a Trafalgar i després al MACBA? No és necessari començar per una concentració en un sol edifici.

Q. P.

Para un tipo de perfil sí que sería muy interesante, sobre todo quien se lanzara a montar una galería a pesar de los alquileres. Sería bueno que la Generalitat o el Ajuntament pudieran ayudar. En un momento se planteó que los sitios de La Massana se pudieran utilizar, e incluso planteamos el traslado de las oficinas de la Associació.

J. B.

Un ejemplo. Tú vas a Swab, y tendrás la consideración que sea de esta feria, y hablas con la gente que viene de otras ciudades, llegan aquí, a una feria en Barcelona, y no pasa nada. El problema no es si vas a encontrar un alquiler caro o barato, el problema es que llegas, abres y no pasa nada, no vas a vender nada. O tienes una cartera de clientes o te dedicas a un tipo de arte que vendes por Instagram... Vas a Madrid y te pones cerca de otras galerías y la gente entra y a lo mejor te compra. Eso no pasa aquí jamás.

E. S.

Constateu que un dels problemes que teniu és el col·leccionisme, la seva falta de compromís. Pregunta, sense saber si les institucions hi poden fer res, que em sembla que no, si és un problema de finançament, encara que ja sé que les galeries no podeu fer de banc. La gent que us ha deixat de comprar és perquè compren a altres llocs? Hi ha gent jove a Barcelona amb poder econòmic que no us compren?

J. B.

No vienen. Cuando yo abrí la galería, por ejemplo, venía una parejita de mileuristas que se podían gastar 1 500 euros y buscaban y al final compraban. Ahora la gente está en otras cosas, a la gente de treinta o cuarenta años no les interesa nada. ¿Por qué? Es una cosa mucho más profunda.

V. A.

Abans volia intervenir aportant una reflexió molt pràctica, en el sentit de per què es venia tant durant el període que anava del 74 al 84 al nucli de Consell de Cent. I fins i tot una mica més enllà en el temps. Preguntem-nos per què.

Hi havia unes professions, sobretot en el camp de l'arquitectura, d'advocats, metges, que formen part de l'escala moderna i del model americà, que finalment van trobar un signe de distinció en l'art decoratiu al darrere del qual va venir una tendència més hegemònica de caràcter deconstructiu fins a arribar a la incorporació de la fotografia i el vídeo. Aquí, d'alguna manera, desapareix la unitat art-decoració.

També hi ha el fet que aquest era un país endarrerit i provincià. La marca de la modernitat no va venir pel costat filològic sinó per l'artístic. La cultura catalana és una cultura on hi ha de tot, perquè és petita i gran alhora, però el seu aspecte de resistència política ha vingut, sobretot, més donat per la filologia que per altra cosa. Tant és així que els artistes que han representat aquesta modernitat, si volem fins i tot filològica, portaven aquest aspecte polític. Aquí i a fora. Quan això desapareix, perquè va desaparèixer cap a la banda evident del món anglosaxó, es va perdre algun aspecte d'identificació d'un àmbit cultural, petit,

però es va perdre. I aquí queden desdibuixats els nexes de relació amb els sectors liberals, que deixen de tenir el paper que tenien en la pertinença a un imaginari cultural determinat. Crec que això són realitats que l'únic que poden fer és ajudar-te a pensar què vols i cap a on vas.

És cert que quan entres als aeroports, no sé si d'aquí o de tot arreu, la marca cultural hi és. I quan viatgem a qualsevol ciutat vas als museus i a les galeries, i saps el que hi ha. I aquí alguna cosa ens està fallant. Quan abans parlava de marca, i espero que no se m'entengués en termes publicitaris, em referia a marca com a punt de nexa entre el simbòlic que ajuda a fer alguna cosa. I aquesta és una pilota que llenço a la relació entre una feina privada que alhora també fa una funció pública, com deia el meu text al començament. La galeria no només fa una aportació econòmica, no és un problema d'indústria cultural el que s'ha de treballar, s'ha de treballar cap a una altra banda.

I per molt tancada que sigui Barcelona, una part de la pèrdua ha sigut política. Ho he viscut descaradament. L'altre dia vaig assistir a un acte de la cocapitalitat cultural i van donar una quantitat de diners als espais culturals de la ciutat, tots amb dèficit. L'aportació era global per a tota la ciutat, mentre que això, ja t'ho asseguro, per capitalitat o pel que sigui, aquesta quantitat de diners es treballa d'un a un a Madrid. Si parlem de cocapitalitat tenim uns dèficits absolutament clamorosos. En l'espai de les galeries, Barcelona ha perdut aquella modernitat que havia tingut en l'època de la Transició i això és una raó política, ens agradi o no.

Q. P.

Es cierto que no ves una llamada cultural cuando llegas al aeropuerto de Barcelona, pero, sin embargo la cultura es algo que se utiliza como llamada hacia afuera. Es más, hemos pasado de lo cultural a la creatividad, el sistema se ha apropiado de lo creativo. Una compañía de gafas puede vender que esas gafas son *art-lovers*, cuando en realidad no hace nada por el arte. Tenemos esta imagen de ciudad cultural y creativa, pero el entramado cultural tiene un apoyo cada vez menor de la sociedad civil. ¿Cómo conseguir atraer esa sociedad o a esos jóvenes que se pueden permitir una obra de arte para que no se vayan a lo obvio? Ahí está el tema.

En cuanto al coleccionismo, muchas veces los hijos no siguen. A lo mejor sus padres los han llevado a galerías, pero ellos ya no van, y entonces tú te preguntas qué haces mal.

S. D.

Hacemos muchas cosas mal, pero no somos responsables. Aquí hay que trabajar todos, y con las instituciones. Yo adoro el MACBA, pero no sé si el MACBA nos adora a nosotros lo suficiente, hagamos lo que hagamos. A todo el mundo le digo que vaya al MACBA, y si no me compran me da igual. Pero que los núcleos de poder del MACBA adoren las galerías que tienen a su alrededor es falso, y yo ahora no voy a adaptar mi programa a la programación del museo, porque dentro de tres años va a ser otra.

Q. P.

Pero tus artistas, la mayoría, están en la línea del museo.

S. D.

No es verdad. Este es el eslogan que se ha instalado encima de ProjecteSD. En los últimos años, gracias a Dios, no tengo a ningún artista que les guste a los que han programado

exposiciones en el MACBA, perdón. Porque el MACBA es intocable. Todos podemos ser cuestionados siempre, y tenemos que aceptarlo. Y ahora estás de moda y ahora no. Pero esto que el MACBA es intocable, basta ya. Entre las muchas personas de instituciones culturales importantes europeas que han venido a LOOP, a nadie le ha gustado la exposición del MACBA.

J. B.

Si hacemos un poco de autocrítica y refrescamos por qué se ha perdido interés y hay una desconexión con el público, tengo una cierta percepción de que durante mucho tiempo la corriente dominante ha sido tremendamente aburrida, que está basada en la lectura, y hablamos de artes visuales, artes plásticas, no textos. La corriente dominante, y es lo que se ve en el MACBA, es llevar las gafas y prepararse a leer de pie. A lo mejor es muy interesante, pero entonces me siento y me lo leo. Hay una responsabilidad en esas corrientes dominantes que hemos proyectado y que son aburridas, y no hablo de exposiciones concretas, sino que voy un poco más allá. Cuando estoy fuera de Barcelona, puedo presumir de un cierto rigor –mucho más que en Madrid, en términos generales– pero a veces ese rigor es un corsé.

Q. P.

A lo mejor también podemos cambiar eso, porque muchas de nuestras galerías no son pomposas, alegres, divertidas... esas prácticas galerísticas y de museo responden a una ciudad que durante muchos años ha tenido unas prácticas con una acogida más a favor, incluida la época de Manolo y la posterior, que no una tendencia más inclusiva y más abierta, aunque justamente ahora se tiende hacia aquí.

J. B.

Y luego, aunque esté mal decirlo, se vendía mucho y había más coleccionismo porque había mucho dinero negro.

L. H.

Perdón, Jorge, esto no es verdad, no es verdad que las ventas estén relacionadas con el dinero negro sino con las prácticas que tú haces. El dinero puede ayudar, pero la base de la venta no es que hubiese dinero negro.

J. B.

No tenía galería y no estoy señalando a nadie. Digo que en los años 90 el dinero se movía con una alegría impresionante y ese dinero era negro.

L. H.

Ibas a Consell de Cent y estaba lleno de gente pero no de dinero.

Q. P.

Hay un tema importantísimo que no depende de nosotros, que es la ley de mecenazgo y de patrimonio, que es una de las claves y nos puede afectar.

S. D.

En muchos países europeos, cuando venden a un señor español, le aplican el IVA español. ¿Y qué hacen con eso? Están protegiendo su mercado. Y es muy fácil de hacer. Que me explique alguien del Ministerio por qué no se hace. Cuando a un francés le pueda vender al 5,5% a lo mejor empezaran a cambiar las cosas. Al menos, si no quieren bajar el IVA, deberían dejar facturar con el mismo IVA que el artista. Muchos de nosotros somos más proletarios que los artistas.

L. H.

Sílvia, parlaves de col·leccionisme, però també que era un fals col·leccionisme. On situes la línia?

S. D.

Un col·leccionista és una persona a qui agrada l'art i en compra constantment, i ja està. Que va a veure exposicions i galeries i té una inquietud cultural que no abandona. Els altres són gent que tenen més o menys diners i, de tant en tant, perquè hi ha un joc social, compren alguna cosa. I potser tenen més diners que els col·leccionistes, però d'aquests no te'n pots fiar.

Q. P.

I potser són el sector més gran.

S. D.

Però no et mantenen, a no ser que en tinguessis molts, aleshores potser sí. Jo no tinc cap problema a vendre a algú que no és col·leccionista. Però el col·leccionisme vertader està desapareixent, aquí i a tot arreu. Perquè és un tema d'educació, perquè els pares no els han portat a les galeries.

L. H.

No és potser només un tema dels pares. Acabes posant noms i cognoms a la gent que entra i hem vist molts pares d'una generació que s'han acostat a la galeria a veure les exposicions i els fills, ara, no les trepitgen. Generacionalment, hi ha un buit que no va a les galeries. No és només que els pares no els hi hagin portat. Hi ha un tema generacional que té a veure en com les noves generacions connecten amb el que són les galeries d'art, i molts fills de col·leccionistes d'art i de gent pròxima a les galeries després no les han trepitjat. No és un problema de les galeries, té a veure amb les preocupacions que tenen aquestes generacions.

Moltes gràcies a tots per les vostres aportacions en aquesta sessió.

Focus Grup #4 ***Museus i galeries***

Dilluns 29 de novembre de 2021
Biblioteca de Catalunya/Sala Caritat

Participants:

Ignasi Aballí
Artista

Carles Guerra
Artista, crític d'art i comissari independent

Àngels de la Mota
Art advisor, Estrany-de la Mota Art Advisors

Llucà Homs
Fundador i Director, Talking Galleries

Benito Padilla
Director, Imaginart Gallery

Antònia Ma. Perelló
Conservadora i Cap de Col·lecció, MACBA

Miguel Ángel Sánchez
Director, ADN Galeria

Carles Taché
Director, Galeria Carles Taché

Idees força

Les galeries pateixen una precarietat «aclaparadora» i els museus un infrafinançament des del 2010.

Els artistes perceben la fragilitat del sector i la seva carrera depèn de múltiples factors.

Les galeries reivindiquen un major protagonisme en la política cultural del govern, que les ha de considerar al costat dels museus.

Els sistemes polítics culturals estan obsolets i manca una vinculació amb educació.

Els museus haurien de tenir en compte les galeries a l'hora d'elaborar les programacions.

Caldria trobar un «lloc de trobada» per afavorir i formalitzar la relació museus-galeries.

Barcelona no és conscient del valor afegit que produeixen les galeries, que tampoc es beneficien del retorn que produeix el turisme.

Es constata un canvi en les funcions atribuïdes a galeries i museus: les galeries comencen a produir projectes, però no tenen els mitjans.

Les galeries haurien d'establir vincles amb la universitat per desenvolupar aquesta faceta, però abans haurien de definir la seva línia de treball.

Les galeries haurien de poder dissenyar la carrera de l'artista, però no tenen la capacitat.

Existeix un conflicte públic-privat, quan els museus exposen artistes que treballen amb una galeria. Els museus han de garantir un comportament ètic i la màxima transparència.

Els museus haurien de donar prioritat a les galeries locals, nacionals i estatals a l'hora de comprar obra. Algunes fundacions ja ho fan, però només com a mesura excepcional per la pandèmia.

Els museus s'haurien d'ocupar de fer les certificacions d'autenticitat de les obres d'art, però només ho poden fer si ho demana l'artista. A més, els cal formació.

Cal potenciar les col·laboracions de les galeries amb altres àmbits i incorporar les noves generacions.

Cal potenciar la promoció dels artistes joves i superar l'endogàmia que s'arrossega.

Cal fomentar el patrocini i el mecenatge: aquest és un aspecte fonamental per a la supervivència del sector.

Les galeries pateixen d'una manca d'eines de gestió i de recursos tecnològics que els impedeix créixer. Caldria un programa de formació específic.

Els vincles dels museus i centres d'art amb l'ecosistema de galeries d'art de la ciutat

Carles Guerra

Aquests punts i preguntes s'emmarquen en una escala local per pensar les relacions entre museus, centres d'art i galeries. L'infrafinançament públic dels equipaments i serveis de museus, almenys des de l'any 2010, juntament amb un mercat de l'art limitat per un col·leccionisme de dimensions modestes, tant en la seva capacitat d'inversió com pel que fa a les modalitats de pràctiques artístiques que adquireix, marca el tipus de vincles que fins ara s'han establert entre galeries d'art i equipaments de museus i centres d'art.

Si aquest diagnòstic fos cert, caldria repensar en conjunt les economies dels equipaments que sovint reben recursos públics i la funció de les galeries d'art en aquest ecosistema. Modificar funcions, comportaments tradicionals i revisar les competències atribuïdes a l'establiment de la galeria ens ajudaria a imaginar una inserció més efectiva en el sistema de l'art global. Cal dir que aquesta inserció i transformació sembla més probable que es dugui a terme des de l'escala de la galeria que té assumida també la identitat d'una empresa. Una empresa amb més capacitat per actuar amb agilitat i flexibilitat, molt més que les institucions de l'art pensades com una extensió dels aparells administratius.

Cal no oblidar que els equipaments museístics representen un model d'economia metropolitana, fins ara inspirada per l'economia de serveis, i que l'ecosistema de les galeries ha de pensar-se lligada a aquest model. Això fa que exigim de les administracions que promouen polítiques culturals una visió integrada del circuit de galeries i de la gestió dels equipaments museístics o centre d'art. Participar en una economia metropolitana significa contribuir a fer atractiva una destinació urbana en virtut de les seves ofertes culturals i estils de vida, integrar formes de gaudi en l'economia productiva i mantenir una identitat competitiva globalment. Les galeries tant com els museus o centres d'art contribueixen a aquest model productiu i en són part.

10 punts per pensar globalment el sistema de l'art local

1. Col·laboració, suport o coproducció

Quines són les formes de col·laboració possible entre les galeries i les institucions?

Coproducció, col·laboració o suport, quina és la fórmula per treballar conjuntament entre institucions, museus, centres d'art i galeries i si aquesta està subjecta a conveni o es manté amb acords puntuals.

Diagnòstic dels vincles entre el mercat de l'art local i les institucions més properes.

2. Col·laboració en temps d'infrafinançament públic

Què passa quan les institucions estan infrafinançades? Quines altres opcions hi ha per fer explícit el suport amb el sistema galerístic.

Museus, centres d'art i galeries fan front a la manca de recursos mitjançant una planificació compartida del programa d'uns i altres: és una situació excepcional? o cal imaginar uns vincles i acords que donen marc a les col·laboracions durant períodes perllongats de temps?

3. La representació de l'escena local

Qüestions de visibilitat, reconeixement i promoció.

Una qüestió d'escala territorial: barris, ciutats o regions que remetent a equipaments de capçalera.

Quines galeries col·laboren amb quins equipaments.

Com interactuen les escales locals i internacionals pel que fa al circuit galerístic.

El deure de representar el sistema de l'art local, sobre qui recau?

Les polítiques culturals que tenen cura de l'ecosistema proper, han d'ajudar i promoure indistintament galeries, museus i centres d'art?

4. Qüestions d'economia i política cultural

Estímuls a l'adquisició d'obres per a col·leccions públiques.

Establir prioritats en les línies d'adquisicions a galeries per a fons amb destí a col·leccions públiques.

Comportaments de les institucions que interfereixen en la cadena de valor de les obres d'art i en el seu posicionament en el mercat.

5. Qüestions d'economia pura i dura

El concurs de les empreses en l'adquisició d'obres que acabaran a museus.

El paper de les col·leccions privades en fer arribar obres i artistes a les col·leccions públiques.

Produir amb diners públics per a exposar obres a museus que acabaran al mercat de l'art.

Compartir el risc, compartir la inversió.

6. Galeries que ho fan millor que els museus

Bigger, better, faster. Les galeries internacionals que funcionen com ho haurien de fer les institucions museístiques.

Els papers s'han invertit: galeries que produeixen exposicions amb els procediments propis de museus i també acaben produint valor afegit.

Les galeries que han modificat el seu funcionament tradicional per adaptar-se al *modus operandi* que abans representava la institució del museu (recerca, documentació i objectius més propers a la producció de coneixement en el camp de l'art).

7. Els límits ètics de la col·laboració

Sinergies en l'àmbit comunicatiu, un efecte espontani o una estratègia pensada.

Objectius compartits, la revitalització de l'escena. Tot s'ho val?

On estan els límits ètics en la promoció coordinada d'artistes?

Interessos compartits, com s'expliquen?

Un mercat de l'art que pren per referència els artistes programats a museus i centres d'art.

8. La universitat, un vincle exclusiu amb el museu?

Si els museus col·laboren amb universitats, per què no ho fan també les galeries? Què ho impedeix?

La investigació, és una competència exclusiva de museus i centres d'art, o pot ser promoguda pel sistema galerístic també?

La redistribució de competències dins del sistema de l'art.

9. Els públics que aporten transversalitat

Com poden museus, centres d'art i galeries treballar conjuntament per estimular una accessibilitat més efectiva dels públics als continguts derivats d'exposicions?

Audiències de museus, audiències de galeries: dos públics diferenciats?

Promoció d'itineraris compartits entre museus i galeries.

Públics compartits que no impliquen una inversió de capital, però que formen part de l'economia de l'art.

El públic que no percep diferències entre galeries o equipaments museístics.

10. L'economia pròpia del sistema cultural. Quina política cultural li pertoca?

L'oportunitat de repensar les economies locals a partir dels museus i el sistema de les galeries.

Com es reparteixen els papers: producció simbòlica, capitalització dels recursos culturals i reinversió de guanys en el manteniment d'infraestructures.

Repensar les economies metropolitanes després de la Covid.

Transcripció

L. H.

Us dono la benvinguda a una nova taula de debat, on tractarem els vincles entre galeries d'art i els museus. Dono pas al Carles Guerra, que ens farà un resum de les idees que va plantejar el seu text. Penso que el Carles ha detectat molt bé quines són realment les preguntes que ens toca entendre, amb un sentit ampli i obert, la relació que s'ha d'establir entre les galeries i els museus, i no quedar-nos en una idea decimonònica de compartiments tancats, quan avui les pràctiques del galerisme estan estretament relacionades amb les pràctiques dels museus, i difícilment es pot entendre les unes sense les altres.

CARLES GUERRA (C. G.)

Quan l'equip del Talking Galleries em fa la petició de reunir alguns punts sobre com representar els possibles vincles, col·laboracions i aliances entre galeries d'art i museus, se'm planteja que el primer de tot és ser realistes amb el que tenim, amb el que som, amb el que una ciutat com Barcelona i un territori com Catalunya té i pot fer.

La primera realitat és entendre que, si féssim aquest diagnòstic en l'àmbit internacional, estaríem fixant-nos en com algunes megagaleries han adoptat el rol, les maneres de fer i els procediments, fins i tot l'escala i l'ambició, pròpies dels museus. I penses que això ho voldries fer tu com a institució i no pots fer-ho, perquè reuneixen un cert poder econòmic i financer i la capacitat tècnica i intel·lectual per poder-ho fer. I ho fan molt bé. Aquí comencem a tenir un primer debat que és preguntar-se en què es diferenciarà la galeria d'un establiment públic.

En aquest sentit, també cal fer un diagnòstic per no actuar de manera ingènua i sí estratègicament. Siguem honestos, des del 2010, i en un àmbit general, patim un infrafinançament que a hores d'ara encara és endèmic, malgrat que la capitalitat cultural o una mica d'aquí i una mica d'allà dissimulen el fet, però l'infrafinançament és endèmic i això fa més urgent plantejar quin tipus d'aliances, suports i ajudes ens hem d'imaginar entre galeries, museus i centres d'art. És a dir, són necessàries, i és probable que en algun moment algú tingui por que aquestes aliances i col·laboracions trenquin alguna mena de frontera ètica. No ens enganyem, venim d'unes èpoques en què en el sistema de l'art et deia que si eres artista no podies ser crític i viceversa. Hi havia una divisió del treball i de les competències gairebé religiosa. Això s'ha acabat. Tenim un escenari professional flexible on es poden produir tota mena d'intercanvis.

Per tant, en la relació entre galeries i museus ens trobem en una situació similar. Cal revisar aquells pressupòsits ètics que feien que si una galeria paga per produir una peça que s'acaba exposant en un museu això ens faci arrufar el nas.

Què fem amb aquesta incomoditat? El que no s'ha de fer mai és deixar-ho sota la catifa. El que s'ha de dir és que ho hem fet perquè tenim una situació, permeteu-m'ho, desesperada. I si no ho fem així, hi ha objectius necessaris i desitjables que no s'aconseguiran de cap manera.

Són un tipus de vincles que venen marcats per un passat on hi havia un cert tabú. Crec que el tabú es va trencar quan a la Biennial de Venècia que Okwui Enwezor va comissariar, va fer una llista de propostes i de projectes excel·lents. Tot seguit va contactar amb cada galeria de cada artista per ensenyar-los el projecte pactat i comunicar-los que la galeria l'havia de produir. Això va generar molt debat a les galeries. Cadascú decidirà si allò era una fórmula correcta o no, però això ha anat transformant les maneres de fer.

Tot això ho vull emmarcar en el fet que si les universitats i els museus col·laboren, per què no ho poden fer les galeries? Això obre la porta a què la galeria no sigui només un establiment que representa i recull un treball que, en molts casos, ajuda a produir, sinó que participa en la producció i gènesi dels projectes, i comporta que a l'hora de participar s'hagi d'implicar, molt probablement, amb altres agents (universitats, activistes i actors de signe molt diferent dins del camp de l'art contemporani).

Tot plegat obliga la galeria a redefinir-se, i moltes ho estan fent i ho esteu fent, per pura necessitat i urgència. L'altra cosa és que pel que fa a la capacitat de dur a terme canvis en aquest sistema jo li auguro més futur a la galeria que al museu. Perquè la galeria, vulgues que no, és una empresa, i l'empresa té uns objectius immediats i decideix a nivell pràctic i ho pot fer més ràpidament. En canvi, en les institucions públiques que són estructures derivades d'altres estructures administratives, tot i que puguin ser molt més ambicioses a nivell d'objectius, la capacitat que tenen per fer aquests canvis és menor. Això ho demostren aquests tipus de galeries que han avançat a moltes institucions fent propostes i organitzant exposicions amb rigor acadèmic, amb capacitat científica i, tot i això, ho fan en el marc del mercat.

Aquí hi ha una petició, i és que a partir d'ara les polítiques culturals no serveixin només per arbitrar els museus i centres d'art, és a dir, aquella part finançada públicament. Hi ha d'haver una política cultural que entengui que les galeries en formen part. I a Barcelona crec que cal tenir en compte un aspecte que ja tenim present, però l'oblidem a la pràctica. És el fet que, almenys fins abans de la Covid, Barcelona era una ciutat emmarcada en una economia de serveis, que depèn d'un posicionament global, que depèn del turisme i d'unes maneres de produir valor que passen per produir coses d'interès perquè la gent vingui a veure-les... i aquí se'm representa una cosa que segurament tots hem vist. Si tu vas a Londres, hi ha galeries que són visitades per turistes, gairebé com una extensió de la Tate o altres museus, que són visitades per gent que no té cap intenció comercial, simplement té la intenció d'entrar en aquests llocs on es fan exposicions interessants i que al capdavant resulten llocs atractius. Barcelona no ha aconseguit fer aquest pas. El públic que tenen les galeries és un públic fidel, proper al sistema, que té objectius comercials o no. Però aquesta possibilitat d'imaginar el sistema galerístic i el sistema d'institucions amb una mica més de transversalitat crec que no s'ha explorat prou. Caldria imaginar com es comparteixen públics i no desestimar el fet que tot plegat suma una visibilitat global que no hauria de distingir entre la visibilitat que donen els establiments o galeries i la visibilitat que donen els equipaments públics, museus i centres d'art.

Ara i últimament és *vox populi* la decadència de Barcelona. Crec que totes aquestes coses són molt subjectives, depenen de rumors més enllà d'acceptar aquest diagnòstic o no, però el que significa realment és que hi ha una batalla en l'àmbit global per la visibilitat. La realitat pot ser la que vulguis, però la representació d'aquesta realitat està desatasa. I aquí hi ha una oportunitat de treballar conjuntament, de sumar esforços i generar marca i identitat.

No només hem de treballar perquè els artistes aconseguixin itineraris més eficients quan fan els passos de l'estudi a la galeria o al mercat i a les institucions, o perquè les galeries tinguin economies més robustes, sinó que hem d'inventar altres economies. Estem en un sector on la creació de valor li és pròpia: fabriquem valor associat a certs noms, a certs artistes i a certes experiències, sigui un museu, una galeria o una persona. Aquesta creació de valor és de les coses que havien retribuit a Barcelona una certa admiració global i entenc que ara han variat una mica les regles del joc, però, en qualsevol cas, es tracta d'una producció de valor afegit que s'ha d'intentar imaginar col·laborativament i no pas amb cada sector lluitant pel seu compte.

Aquesta creació de valor es dona en un àmbit metropolità, i d'una vegada per totes hem d'agafar-nos a aquesta escala i veure com les peces encaixen i avancen en direccions favorables per a tothom.

L. H.

Moltes gràcies, Carles.

CARLES TACHÉ (C. T.)

Ja fa molts anys, les galeries van tenir una trobada amb el director del MACBA, que aleshores era en Manolo Borja, on vam exposar que hi havia d'haver una relació molt més estreta entre galeries i museus. Entre altres coses, les galeries renunciaven a moltes de les seves comissions per afavorir la compra dels museus. Tot va quedar en res. Quan s'havien de comprar coses per al MACBA es feia en galeries que no eren d'aquí, quan els artistes sí que estaven representats aquí. Això crea molta decepció. El museu que es va crear amb il·lusió va acabar amb una gran decepció. Això s'havia d'haver fet fa més de deu anys. La defensa de l'art contemporani català no existeix. No he vist mai en el govern cap voluntat d'ajuda. Nosaltres tenim uns complexos, o alguns que porten la veu cantant, quan es creen guardons per a galeristes, i tots els premis han estat per a galeries de Madrid, però potser el projecte és a Barcelona. Tinc la impressió que nosaltres mateixos ens tirem pedres a la teulada.

Sobre els museus, crec que una possible font d'ingressos haurien de ser les certificacions i autenticacions de les obres d'art, perquè les persones més adequades i enteses sobre un artista són als museus. Si vols un Velázquez, te l'ha de certificar el Museo del Prado, però no certifiquen i deixen d'ingressar diners. Després hi ha tot això d'intercanvis i segon mercat. Les certificacions de Tàpies bé deuen anar a la fundació, es pensaria, doncs no. Per què no passa, això? Una font d'ingressos per a propi museu, per quin motiu no es queda al museu? Perquè hi ha espais de museus on es fan festes mentre els museus estan tancats. Jo he anat a festes al Metropolitan i ningú s'ha esquinçat les vestidures. Per què aquí no passa?

Sobre la fira, alguns dels presents hi vam estar treballant fins que el projecte es va diluir perquè un senyor de la publicitat ens va posar pals a les rodes. També s'havia de fer un centre de creació i se n'havia parlat amb el Ferran Mascarell, on es podien haver invitat

a grans artistes, parlar amb grans empreses perquè financessin els estudis dels artistes i exposar la seva obra al MACBA. Tot estava molt bé, però una vegada més, res de res.

Setmana de l'art contemporani. Hem de lluitar perquè sigui una setmana explosiva, que el Liceu programi òperes com *Lulú*, que els museus programin exposicions d'art contemporani català, fer una programació conjunta de museus per veure si com a galeries hi podem aportar alguna cosa, perquè a vegades es fan grans exposicions i tu tens una gran peça d'aquest artista i ningú sabia que la tenies... Es tractava d'això. N'havíem parlat moltes vegades amb en Francesc Vicens, parlamentari d'ERC i amic de molts de nosaltres, exdirector de la Fundació Miró, i el Parlament havia aprovat aquest projecte. De nou, res. Potser hem tingut els pitjors ministres de cultura i els pitjors consellers de cultura del món.

Hi ha el cas de la fundació Scully, amb una donació regal de més de tres-cents o quatre-cents milions de dòlars i on ja tot estava lligat amb l'alcalde Trias. Per fi surt alguna cosa, vaig pensar, perquè un està fet de decepcions. I aleshores l'alcalde ens diu que això semblaria una alcaldada quan falta poc per les eleccions, suposo que amb el convenciment que les guanyaria. I les perd. Algú ha preguntat al representant del Scully, el Carles Taché, o li ha dit, mira Carles, no tenim diners. Bé, ho entenc. Hi ha un índex de pobresa que no ens permet fer tal cosa. No podem acceptar una donació perquè això ens compromet a fer un museu a Montjuïc –i ja havíem vist l'espai–... A mi ningú m'ha dit res. No sé si a vosaltres us havien comentat res d'aquest projecte. En fi, era una donació. Una donació. Que no és la Fundació Tàpies, on la propietat de la col·lecció és de la família Tàpies. No hi tinc res en contra, però en el seu moment li vaig dir al Tàpies que allò hauria de ser una donació a la ciutat, perquè responsabilitzes la ciutat de la conservació de la Fundació. Això va passar al País Basc i la Fundació Chillida es va acabar, perquè la família va dir que l'obra era seva i el govern va decidir de no col·laborar-hi.

O sigui que tot ha anat malament, si hi ha una possibilitat de fer-ho malament o pitjor, es fa pitjor. I és igual Barcelona o Tarragona, Saragossa o Madrid. Hem tingut un ministre que va durar una setmana. No em donis noms populars o de la tele. Dona'm ministres, gent que hagi treballat tota la vida en cultura, sigui escriptor, galerista o director de museus. Sembla que el càrrec que no el vol ningú, i per quedar bé, és el de cultura. És el que dona més prestigi, però és el que arruïna el país. El Ferran Mascarell ja va dir un dia –i ell va ser un professional de la cultura a la nostra ciutat– que el pal de paller de Catalunya era la cultura. I jo aquest pal no el veig enlloc.

L. H.

Ignasi, ens interessa la teva opinió sobre la col·laboració entre museus i galeries, saber quina és la teva experiència, perquè ara estàs preparant la Biennal de Venècia, i és interessant de veure com les fronteres entre biennals i fires es van diluint, perquè hi ha molts projectes que es poden comparar.

IGNASI ABALLÍ (I. A.)

Les galeries amb qui he treballat sempre han tingut molt d'interès a vincular els artistes amb les institucions. Veure com els seus artistes podien treballar, fer exposicions i situar-los. Crec que no totes les galeries ho fan amb la mateixa intensitat. Però amb aquesta intenció han sorgit moltes de les exposicions que he fet tant al MACBA com al Reina Sofía o en altres llocs, perquè des de la galeria s'ha treballat aquesta aproximació.

Dit això, que per a mi ha estat una experiència positiva, i que m'ha permès treballar i avançar cada vegada més, crec que un dels principals problemes que tenim és el conflicte

públic-privat, que és un conflicte d'interessos que sovint es presenta perquè la cultura pública i la privada (o la que es produeix a les galeries) xoquen. Des d'aquí, per exemple, veiem molt malament que una institució faci una exposició d'un artista que clarament treballa en una galeria. Passa, sobretot, quan un estatu d'un artista o d'una galeria fa una exposició d'aquests artistes, i veiem a les cartel·les el «cortesía de...». Per a molta gent això és poc ètic. A qui estem afavorint, a l'artista, a la galeria, a la ciutat? Quin és el sentit de fer això? Si volem exposar aquest artista i aquest artista està sota el paraigua d'una galeria, no se'l pot exposar en un museu? O la galeria ha de quedar en un segon pla i no fer tan visible la seva col·laboració amb aquest artista? Tot això, portat al cas de Venècia, és com ha dit en Carles, que es va demanar a les galeries que col·laboressin, però a canvi les galeries demanaven poder vendre les obres dels seus artistes. Realment, de ser així, l'aproximació a una fira és molt gran. En la darrera Biennial de Venècia, els galeristes estaven davant de les obres i qui volia o s'interessava per una obra tenia tota la informació per comprar-la. Hi ha qui diu, i vaig llegir crítiques en aquest sentit, que Basel guanyava tant a la Documenta com a Venècia quant a nivell de les obres i que ja era obertament una fira, i això que Venècia, d'una certa manera, dissimulava en tant que biennial no comercial, però Basel ho fa sense complexos i de manera oberta.

Això ens portaria a pensar quin és el paper de les biennals, si tenen sentit actualment, perquè són plataformes i exposicions que venien d'un moment en què no hi havia un coneixement global d'allò que s'estava fent a tot arreu, però ara això ha canviat i tenim informació global, i quan arribes a la biennial no hi ha cap efecte sorpresa, ja saps de què va i n'estàs informat. Plantejar una biennial nova, sorprenent i amb idees és difícil, ja sabem què ens hi trobarem. La fira, en canvi, no pretén això, només exposa obres i té una intenció que no és teòrica ni crítica, sinó purament comercial. Per tant, té un cert avantatge sobre la biennial perquè no ha de produir coneixement ni teoria.

BENITO PADILLA (B. P.)

Prácticamente todo el mundo está de acuerdo con el diagnóstico de una situación de precariedad, y es una precariedad que la pandemia ha puesto de relieve pero que es anterior a ella.

Ante esa precariedad hay varias opciones. Una es ir reuniéndonos de forma sistemática para seguir haciendo diagnósticos y hacer terapia de grupo diciendo lo mal que estamos y reclamando ayudas al Estado. Esta opción no ha dado demasiados resultados durante los últimos años. Porque además alguien me tiene que explicar qué es cultura pública o del Estado, no acabo de entender cómo el Estado puede generar cultura.

Por otro lado, creo que buscar el espacio en el que situar el imaginario ante las nuevas generaciones, ante la gente que en principio tiene capacidad y solvencia y se incorpora al mundo productivo, y, por lo tanto, es capaz de interesarse y recrearse en un paisaje del arte, creo que esto es imprescindible. Sobre todo, buscar no tanto la colaboración por la colaboración, sino que hay que interesar al mundo del diseño, de la música, de las artes o el mundo virtual en espacios comunes para que precisamente pueda servir para crear un nuevo paisaje artístico.

Estoy coordinando un espacio que se va a inaugurar el año que viene en Barcelona. Se me ocurría, por ejemplo, el tema de la genitalidad como censura. ¿Qué tipo de colaboración querría? Una colaboración importante del MNAC, con el MACBA, con galerías... Explorar cómo la genitalidad ha sido vista como objeto de censura a lo largo de la historia del arte. Se me ocurre esto como un tema concreto, entre los múltiples, donde se puede buscar colaboración entre museos, galerías, gente del mundo de la música, etc.

L. H.

Gràcies, Benito. Sí que voldria apuntar, per al·lusions, que em sembla important tractar els temes i posar-los en comú, però no em sembla que sigui qüestió de teràpia de grup. Aviat farà deu anys que Talking Galleries fa aquesta feina que entronca més, si se'm permet, amb una línia de debat i educació que no pas de teràpia i lamentacions. Tot el debat i la informació que hem generat està penjat a la xarxa i amb publicacions que donen fe de la feina que es fa. La prova d'això és que aquell embrió que Talking Galleries va començar el 2011, avui, i fruit de la pandèmia, ha estat replicat per una infinitat de projectes que s'estan fent, cosa que fa uns anys era impensable. Avui està ple d'iniciatives que s'assemblen a la nostra i crec que hi ha molta necessitat en el sector de debatre què passa amb les pràctiques i de debatre cap a on va el nostre futur per, sobretot, detectar els reptes als quals ens enfrontem.

Àngels, ens interessa molt la teva opinió en tant que galerista i promotora de projectes.

ÀNGELS DE LA MOTA (À. de la M.)

En aquestes sessions crec que el fem és generar un *software* per a un *hardware* que està obsolet, i crec que per això no avancem. Els programes polítics culturals són obsolets. A Barcelona, que som de cultura endogàmica, ens passa que no hi ha res que duri més d'una legislatura. El sector ha passat deu anys intentant crear el Consell de Cultura i tothom sap quin recorregut va tenir aquest Consell. Cap ni un. Vam passar vuit anys de la nostra vida fent documents i anant a plens del Parlament, conscienciant la classe política... no va donar resultat. I cada vegada ens veiem a l'inici d'una història que hem d'anar remuntant. Quants consellers de cultura hem tingut els darrers anys? La Marta ens ho dirà. Així no es pot fer res, és impossible.

En qualsevol sistema que és deficitari de per si, res que hi vulguis arreglar funciona. No són només les polítiques culturals que venen de Cultura sinó també les polítiques educacionals. Si no tenim una formació interessant, mai de la vida aconseguirem tenir un nivell de mecenatge i patrocini adients. Necessitem una política que almenys tingui un pla de deu anys, i que hi hagi algú que pugui desenvolupar aquesta política encara que no sigui qui la va generar. Això és molt important. I a partir d'aquí es podran establir totes les relacions que vulguem entre institucions i privats. Les conseqüències de no tenir aquestes polítiques adequades ens han portat, sobretot a Barcelona, a una mena de caos on cadascú vetlla pel seu tros, a un «qué hay de lo mío». I això es contradiu amb una política molt necessària de col·laboració. I no tant de col·laboració entre museus-institucions-galeries, perquè cadascú hauria de fer la seva feina i potser el problema és que no sabem exactament quina és la feina de cadascú.

El fet de les col·laboracions té un perill que estem veient en moments de crisi, i que també s'hauria d'analitzar. Dins d'un context de promoció de l'art, el sistema barceloní hi ajudaria? És a dir, el recorregut de les institucions de sortida dels artistes joves és un i el passen tots. N'hi ha alguns que arriben al Batxillerat i molts que es queden a la Primària. I aquest sistema és tan senzill com endogàmic. Soc jo i els meus amics. Si tu entres dins d'aquest circuit que ve donat per tres o quatre lideratges que són a totes les institucions, trobaràs els mateixos artistes. I aquests artistes treballen amb galeries, i les galeries estan fent un treball de sortida, però moltes vegades no poden assumir totes aquestes produccions estel·lars que s'estan fent per a nanos de trenta anys. Hi ha uns diners invertits a unes carreres que encara no estan assentades i això suposa llençar aquests diners, i això també forma part de la política cultural. Si un té dret, durant un any, a fer cinc exposicions amb trenta anys amb unes produccions de cinc, deu o quinze mil euros i no està capacitat per

fer-ho, mentre els artistes de carrera mitjana estan *in albis*... això és de sentit comú. On van a parar aquests diners? A partir d'aquí, totes les col·laboracions que es poden fer amb galeries i institucions no serveixen per a res, no es va enlloc.

També hi ha una altra qüestió, de la qual no en tenim la culpa, que és que no hi ha una llei de patrocini i mecenatge. Per què no insistim, d'una vegada, des de Barcelona i Catalunya, per tal que això sigui un dels puntals que s'haurien d'aprovar? Per què tots els governs han passat de puntetes sobre aquest tema tan fonamental? El mercat és una cosa molt menystinguda per grans directors de museus i per grans intel·lectuals, però el mercat és la base on tots ens movem, i no hauríem de ser tan maniqueus. El mercat és important i s'ha de cuidar a través d'un sistema on les institucions siguin prou fortes per a poder adaptar el mercat a les seves necessitats. Aquest control del sistema algú l'ha de fer. I per això segurament el senyor Padilla diu que sempre ens estem reunint per parlar del mateix, perquè no podem fer altra cosa.

L. H.

Sobre això que expliques, hi ha un tema de mecenatge que ens sembla que és clau i que serà objecte de la sessió següent. També has parlat sobre art i educació i de les problemàtiques d'una societat que no està prou formada. Aquest és un tema que a Talking Galleries ens preocupa molt i amb el gremi de galeries (GAC) estem treballant una jornada d'un matí sencer per treballar la relació de com articulem des de la cultura la relació amb l'educació i quin paper hi poden tenir les galeries. Detectes dos temes que són claus.

Miquel Àngel, tu que treballes amb artistes joves, quin és el teu diagnòstic sobre el qual estem parlant?

MIQUEL ÀNGEL SÁNCHEZ (M. À. S.)

Comparteixo els diagnòstics que s'han posat damunt la taula i la visió inicial d'en Carles. Crec que el problema que tenim és un problema d'escala. Els projectes de les galeries que jo conec i he estudiat a fons, són projectes de marginalitat pràcticament zero, i això no ens permet créixer. No podem cobrir tota la cadena de valor si no generem recursos ociosos. El context és el que tenim, fa vint anys que ens coneixem i sempre parlem del mateix i no vull continuar pensant que no es pot fer res. I, com a mínim, el que es pot fer és sofisticar i millorar la gestió dels nostres projectes. En Carles deia que som empresa i això ens ha de donar una agilitat, però per tenir aquesta agilitat ens calen els recursos ociosos. Identifico que tenim una mancança d'eines de gestió del mateix negoci que ens impedeix pensar en vies de finançament per créixer. Totes les empreses fan aventures de creixement apalancant diners. Díficilment una galeria fa un pressupost on part dels recursos siguin de finançament que no és propi. Per què? Perquè no sabem llegir un balanç, perquè pràcticament no sabem gestionar els nostres projectes, no és una mancança de falta d'intel·ligència, es deu al fet que els propietaris o gestors de les galeries no tenim una formació en aquest sentit.

Fa uns mesos, parlant amb l'ICEC, sobretot amb la Marta i amb altres col·legues, vam decidir intentar buscar finançament públic i aportar recursos per fer un programa de formació amb ESADE per veure si com a galeries podem passar de marginalitat zero a marginalitat positiva. Crec que això és fonamental si volem canviar una dinàmica que no ha canviat mai.

L'àmbit de les relacions entre públic i privat i de col·laboracions amb els museus és difícil racionalitzar-lo. Al final es tracta més d'una relació osmòtica que no simbiòtica, t'has de

conèixer. L'únic que demano a les institucions és que com a mínim sàpiguen el que faig. Recordo que quan vaig tornar a Barcelona després de formar-me a fora, vaig discriminar els meus interessos gràcies al programa públic del MACBA, és per això que el relat de la meua galeria, de tant en tant, es va trobant amb el relat d'un museu. Crec que aquest és un esforç que hauríem de fer. És cert que aquí tenim el tabú que diu que no ens podem vincular, o s'ha d'amagar aquesta col·laboració o s'ha de diluir. Jo he coproduït projectes a Finlàndia, a Bèlgica, a Anglaterra... i no he trobat aquestes resistències. És seure en una taula i potser a vegades seran relacions de resultat zero, no hi haurà una rendibilitat directa per a la galeria, però sí que és cert que tal com la galeria ha produït obres que complementen les programacions dels museus, pot passar a l'inrevés, que una exposició coproduïda per un museu després acabi a mans de la galeria per poder generar recursos. Jo no veig que això hagi de ser dolent. Seria dolent si hi hagués quelcom de fosc, però tot és pactat. No som militants del que fem? No pensem que les pràctiques artístiques poden canviar el món i les vides? Doncs la manera com ho financem és secundària, sempre que es pugui fer des de la transparència.

L. H.

Antònia Maria, aquí el paper de la institució és clau per veure on som.

ANTÒNIA MARIA PERELLÓ (A. M. P.)

Quan parlem d'institucions, museus i galeries tendim a generalitzar. Ni totes les institucions, ni tots els museus, ni totes les galeries són iguals. Des de la meua posició com a museu que mira cap a les galeries, he de dir que se'ns obre un ventall molt gros, i quan parlem de les galeries no ho podem fer de la mateixa manera per referir-nos a totes. Hi ha galeries que són empreses encaminades en un 90% a uns objectius d'empresa i de guanyar diners. Després hi ha una altra part de galerisme, que potser és el més reduït, potser entre un 20 i un 30% del que hi ha a Barcelona, que són galeries que estan preparades, que fan recerca i estan intentant trobar connexions amb les institucions, sobretot museus, i aquí s'han trobat moltes vegades.

Sobre els artistes, no puc deixar de dir que no tot és tan catastròfic. Hem tingut exposicions d'artistes catalans com l'Aballí o l'Agut, de generacions intermèdies i potser més desateses, hem fet Ràfols, Xifra, Rabascall, Ribé... tot això s'anul·la de cop i sembla que al MACBA no hàgim fet res en tot aquest temps, i això no és just.

Voldria que quan des de les galeries es parla dels museus, no es vegi el museu com a solucionador d'alguna cosa ni el causant dels problemes d'un sector, i que pensem que si cinc directors d'un museu no han actuat com la ciutat esperava, potser és que cinc directors d'un museu no han tingut a les seves mans tota la llibertat per fer-ho, perquè el museu, i ho vull recordar, és un ens cultural que està regit per un consorci on hi ha representades les institucions, i els nostres pressupostos són públics i es treballa en funció del que es té. Posar tot el focus damunt del MACBA crec que com a mínim no és just. Fem festes per trobar diners, fem sopars a La Capella dia sí i dia no, i de vegades això fa que no puguem fer instal·lacions perquè ens diuen que està reservat per una festa o un sopar i com que guanyarem tants diners ho necessitem fer. Fem la festa i deixem l'exposició. Això ha passat molt sovint.

Sobre el tema de les certificacions, no les podem fer perquè hi ha entitats que vetllen per les obres dels artistes. Si un artista ve i ens dona la categoria d'estate aleshores podem fer valoracions, i si no, no ho som. No tenim la formació per fer valoracions i, per tant, no es poden fer tant alegrement i signar certificacions de la gent.

Sobre la llei de mecenatge, no s'entén que faci tants d'anys que hi estem lluitant i no ens en sortim. Un altre punt és quan parlem de la manca de política cultural. No la marca ni el museu ni les galeries i tenim unes institucions per sobre, amb la Conselleria, que haurien de marcar unes línies bàsiques d'esforç, i d'això ens en dolem tots, perquè a l'hora de dibuixar les nostres col·leccions no tenim cap indicació sobre on es vol que vagi el col·leccionisme públic. Per tant, quan un director es troba sol al davant d'una institució el que ha de fer és aplicar la seva lògica i continuar fent-la créixer de la millor manera que pot. Però no hi ha cap indicació política cultural.

D'altra banda, estic d'acord amb en Miquel Àngel. No ens hem d'esquinçar les vestidures quan hi ha col·laboracions entre museus i galeries. És una de les vies que haurien de ser més transparents. Si jo m'emporto un percentatge per exposar una obra teva a la col·lecció, això estaria mal fet, però les coses s'han de fer bé i comptant amb l'ètica de les persones.

L. H.

Sobre aquests plantejaments de l'Antònia Maria, si us sembla obrim el debat.

I. A.

Un comentari sobre el mecenatge. Quan era president de l'associació d'artistes és quan es va aprovar el Consell de les Arts, coincidint amb el mandat del conseller Tresserras. Després va accedir al càrrec el senyor Mascarell, i el primer que va fer va ser deixar el Consell de les Arts al mínim possible perquè no volia delegar absolutament res a la part privada. Volia controlar el pressupost que el Consell de les Arts tenia assignat i també les decisions que aquest Consell podria prendre contra la seva política cultural. La meua impressió, contràriament al que ha dit en Carles, és que quan ens reuníem amb el senyor Mascarell, tot era a favor i molt bonic, però que quan marxàvem tot anava a la paperera. I em sembla que això, precisament, és el que passa amb la llei de mecenatge. Als polítics els costa molt de cedir una part del seu poder econòmic i de decisió al sector privat. L'Estat deixa d'ingressar uns diners que se'n van a no se sap quines exposicions o concerts i li treu capacitat de gestió i capacitat econòmica, i cap govern s'atreveix a assumir aquesta llei, i molt em temo que serà molt complicat perquè es tracta de cedir una part de poder a la societat civil i al sector privat.

C. G.

És un llast que dura anys i anys. És no saber veure que aquest és un sector productiu, i crec que ens falla una mica l'argumentari. No tenim la capacitat de demostrar que les feines que fan institucions, museus i galeristes –i insisteixo a presentar-los en un sistema integrat– ajudaria a veure que no només es produeix valor en les transaccions «puras y duras» sinó que es produeix valor afegit a la ciutat. I que Barcelona no ho hagi captat o registrat en la governança de la cultura és un gran error històric. Globalment, Barcelona és l'exemple d'una ciutat que capitalitza uns atractius que són rendibilitzats per hotels, restauració... la cadena de capitalització d'aquests valors simbòlics no ens arriba, però, en canvi, som un sector crucial per alimentar aquest atractiu. I aquí s'ha de plantar cara. Això és com l'explotació dels recursos naturals. D'un arbre en pots anar collint els fruits, però si no el regues i l'alimentes la producció no tindrà rendiment ni potència, i menys encara continuïtat. I aquí se'ns tracta així, com una explotació que va donant fruits, però de la qual ningú es cuida de la reproducció d'aquests valors, ningú ho recompensa. Això és l'abecé de les economies reproductives, com la que ens afecta.

B. P.

Creo que hablar continuamente de las deficiencias de la política cultural de las administraciones públicas es una trampa que nos ponemos para no diseccionar a fondo cuáles son nuestras limitaciones. La gestión de una galería tiene que someterse a una serie de criterios absolutamente competitivos, como si fuera una industria conservera, que estaría al corriente de las innovaciones tecnológicas, de las propuestas económicas del sector al que se dirige, del perfil del comprador, etc. ¿Podemos decir esto del sector galerístico? Creo que no podemos decir que estemos absolutamente al corriente de todo lo que se mueve en el mundo. Es más, hay alguna que ha empezado a decir que hay un sistema que está entrando, ojalá que no del todo, en Barcelona, que es el sistema de las ferias. Es el sistema al que hemos recurrido habitualmente, y a veces porque las deficiencias de nuestro mercado y de nuestra capacidad de crear un mercado local e interior nos hacen acudir a ferias extranjeras para ver si reconocen a nuestros artistas en Basel o Miami. Hay que trabajar en el lugar donde tú te encuentras para situar el mundo del arte en el lugar que le corresponde, o donde tú crees que le debe corresponder, para situar todo ese imaginario en un paisaje nuevo que se está creando día a día en otros campos. ¿Por qué no en el mercado del arte y en las propuestas de las galerías? Independientemente que pongamos de relieve día tras día algunas de las carencias de la gestión pública y de las universidades, que apenas enseñan nada que tenga que ver con el mundo del arte.

C. G.

Voldria subratllar una cosa que han dit Miquel Àngel i Benito. Crec que sobre l'infrafinançament i les queixes tenim un problema. La infraestructura de funcionament, sigui institucional o empresarial, està molt al límit. No parlaré únicament del manteniment dels edificis sinó de la capacitat d'afegir recursos tecnològics. Puc explicar la meua experiència a la Fundació Tàpies. A la cantonada hi teníem la Casa Batlló, amb un públic controlat remotament, que ha comprat l'entrada a Londres o Tòquio. I jo estic a la cantonada amb una cosa interessant a oferir, però no entra ningú. Una de les moltes diferències està en la tecnologia per a la captació d'audiències, en la inversió en tecnologies que gestionen l'afluència de visitants. Ho poso com un petit exemple pràctic.

À. de la M.

Creus que la inversió en tecnologia ajudaria al nivell de les exposicions que s'ofereixen en aquell moment? Perquè ells van a veure la Casa Batlló com un actiu molt important. Perquè en aquests moments d'infrafinançament anem amb una sabata i una espadenya.

M. À. S.

Sense tenir la informació és molt difícil fer una estratègia de públic. Amb la informació que s'ha d'analitzar, si hi ha una política activa d'inversió en canals digitals, això sí que té impacte en les institucions, perquè pots derivar públic, tot i que en el nostre cas és més complicat perquè el públic que derives no saps si deixarà diners a casa teva o no. Però, tot i això, les galeries ho hem de fer.

À. de la M.

Pots tenir molt d'equipament tecnològic i alhora una programació molt pobre.

M. À. S.

Fa un any vaig contractar una agència de màrqueting digital. Vam passar de 3.000 *followers* a 13 000 en un any. I s'han produït vendes, hem fet negoci. Perquè quan estic comunicant ja ho faig a 13 000 persones, i això acaba generant diners a la galeria.

C. G.

Estem en un *impasse* en què no hi ha un cèntim per invertir en aquest tipus d'innovacions, i s'han de buscar aliances amb qui vegi en la galeria un espai interessant d'experimentació i amb aquelles iniciatives tecnològiques que atreguin aquestes inversions que de cap manera podem perdre. Discrepo amb l'Àngel en el sentit que penso que avui la noció d'infraestructura ja no es limita a les quatre parets del museu sinó que inclou tot aquest *software* que no es veu ni es toca, però que és fonamental per moure públics.

À. de la M.

Tenim una carència d'inversions en la nostra feina amb els artistes i exposicions. No és una qüestió de queixar-se sinó de tocar de peus a terra. No volem ser una societat provinciana, però per a mi les societats provincianes poden ser molt interessants, si és això el que es vol. Volem estar tancats? El nostre circuit és endogàmic? La Capella, Can Felipa... L'artista fa un recorregut d'un any i mig per tota una sèrie d'institucions i després «si te he visto, no me acuerdo» perquè no hi ha res més.

L. H.

Àngel, vaig al fons d'això que estàs plantejant. Dius que el sistema de l'art emergent a Barcelona funciona i els artistes tenen la capacitat d'entrar-hi, i que alhora és molt endogàmic, però hi ha molts centres amb certs recursos i amb la capacitat de treballar les pràctiques dels artistes. Després entrem en un segment mitjà en què tot es para i l'ascensor no puja més i resulta impossible que aquests artistes que comencen emergint arribin, per entendre'ns, al MACBA. En aquesta deficiència del funcionament del sistema, quin paper hi poden jugar les galeries? Creieu que les galeries poden ser clau perquè aquest ascensor continuï pujant?

À. de la M.

Les galeries no tenen la força moral per dir-li a un artista que no pot fer tres exposicions en un any. No li pots donar res a canvi. Dissenyar la carrera d'un artista per part de les galeries és el que fa que això no succeeixi. La visibilitat d'un artista durant any i mig i que el seu nom surti arreu no és garantia de res, al contrari, va en contra seva perquè després hi haurà quatre anys de desert constant. Les polítiques que les galeries hem hagut de fer quan hem treballat amb artistes de sortida són el motiu pel qual en aquests moments no tinguem força per dir-los «no pots fer això».

L. H.

Miquel Àngel, tu que treballes amb alguns artistes emergents, quins són els mecanismes que creus que tens perquè aquests artistes que ja han fet un recorregut entre La Capella, Can Felipa, Centre d'Art Contemporani, Sala d'Art Jove... puguin accedir a un nivell superior?

M. À. S.

Sortir per entrar. És a dir, quan jo parlo amb un museu petit de Finlàndia, però que té molts recursos i aconsegueixo coproduir una exposició de l'Adrian Melis, un d'aquests vídeos acaba a LOOP, i de LOOP passa a la col·lecció del MACBA. El que penso que puc fer és intentar que els artistes no es quedin més en un context que, efectivament, té l'escala que té, sinó que puguin anar sortint i entrant. Hi ha algunes paradoxes, però. Jo, per exemple, tinc molts menys problemes per aconseguir una exposició institucional, una col·laboració o una conferència o un taller a fora que a casa.

L. H.

Quina és la problemàtica que us trobeu amb les institucions més locals, més enllà del MACBA? Quines reticències detecteu que dificulten aquesta feina que dius?

M. À. S.

Honestament, de reticències no n'he trobat gaires. He parlat amb en Carles, quan dirigia la Fundació Tàpies, per fer algun projecte, estic parlant amb en MNAC per fer-ne altres... El problema és un tema d'escala. No hi ha suficient dimensió perquè una, dues o tres institucions locals arrosseguin tot el que estem generant.

Una altra qüestió que m'agradaria assenyalar, és que he identificat una manca de vinculació de les institucions d'aquí amb institucions de fora. Generar aquests fluxos seria fonamental. Les institucions poden programar tres o quatre exposicions l'any, però no quaranta. O les exposicions que es produeixen aquí viatgen o malament. I després hi ha, és clar, la deficiència de recursos. Quan dues o tres persones o institucions treballem plegats, tot ens costa menys i es treballa amb més eficiència. Però jo no puc estar a sobre de les institucions per veure per què no intensifiquen aquestes polítiques amb altres institucions.

A. M. P.

Torno a donar molta importància a la comunicació i a les xarxes per fer saber les coses. Estic convençuda que la majoria dels que estem aquí no tenim el coneixement de totes les coses que estem fent a fora de Barcelona. I això és un error nostre de comunicació perquè no tenim aquesta xarxa. Però en exposicions a països nòrdics, amb la Tate, etc. ens fem un tip de moure peces i exposicions. Només en préstecs de la col·lecció d'art català, hem arribat a més d'un miler de préstecs en un any, que suposa una mitjana de tres préstecs diaris. Quan és un quadre és fàcil, però quan és una instal·lació és molt difícil. Tot això, i és un tema que hem parlat, és important fer-ho saber, perquè si no es van repetint aquests mantres que diuen que els artistes no surten a fora. Sí que surten, però no ho sabem comunicar bé.

I. A.

La meva percepció com a artista és que tot és molt fràgil. Mai, per moltes pantalles que hagi passat, pots estar segur que ja arribes a una etapa de tranquil·litat, al contrari, la meva sensació és que demà tot es pot esfondrar.

M. À. S.

També és la sensació que tenim els galeristes.

I. A.

Potser és una visió pessimista, però és el que sento. Cada vegada se t'examina, si la cagues vas a fora i en ve un altre que et passarà com una exhalació. Quan era jove pensava, mira aquest, que bé que ho té que ja està consolidat faci el que faci. I ara, que per edat estic en aquest moment, ho veig tot molt més complicat. L'expectativa que es posa sobre tu i el que se suposa que has d'oferir és molt més exigent ara que quan era jove.

À. de la M.

És important considerar si tu ets capaç, en el moment on et trobes, d'estar relacionat amb un circuit de *curators*, directors de museus... perquè això és un debat que ha passat a molts artistes importants que hem tingut a la ciutat. Recordo que als vuitanta, per exemple, la Susana Solano, era «la madre de la escultura espanyola», i què ha passat durant aquest temps? Ella mateixa confessa que no té ni idea del que ha passat, perquè ha passat de rebre encàrrecs i propostes constants a què no soni el telèfon.

Un artista es pot refiar massa i no estar dins d'un circuit galerístic –i la Susana no hi ha estat i s'ho ha fet tot ella. I pot passar que perdís el contacte amb el món i els directors de museus t'oblidin, i que els *curators* que potser t'han escrit textos magnífics acabin traspasant i que el director del museu que fa trenta anys et va fer una retrospectiva ara no sàpiga ni qui ets. Aquí també hi ha un sistema de com establir una relació i sobretot mantenir-la i fer que no es perdi.

L. H.

Antònia Maria, voldria tornar a parlar del tema de les galeries i els museus. Quines limitacions creus que ha de tenir el museu en relació amb les galeries? I amb el benentès que hi ha una relació ètica escrupolosa.

A. M. P.

Hi ha un tema que és, inclús, una mica domèstic: el museu del MACBA i les seves galeries. Intentem, com a museu, ser propers al món de les galeries i visitem totes les exposicions que podem i, naturalment, tenim les nostres filies i fòbies perquè som persones individuals. I, després, segons la posició de conservador o director, fem unes propostes que elevem a una comissió d'assessors internacionals. Tots sabeu que el museu, per exemple, i és una mica delicat de dir, no té un pressupost independent que li permeti actuar de manera ràpida en qualsevol direcció que li sembli convenient. Depenem en un 85% dels pressupostos de la Fundació MACBA, que és una entitat formada per empreses, particulars, etc., que brinden les seves aportacions anuals a la fundació.

Aquesta Fundació, que evidentment ha estat imprescindible per a la formació de la col·lecció tal com és ara, però que tampoc és propietària del cent per cent de les obres de la col·lecció –perquè en determinats moments hi ha hagut aportacions d'altres fons–, sí que exerceix una certa posició –i és difícil trobar la paraula– no de topall, però potser sí que és com un coixinet entre nosaltres, entre la maquinària del museu i el que acaba comprant-se. Aquesta relació amb la qual a nosaltres, per una part, se'ns demana ser cauts amb les nostres tries –i em sento una mica incòmode explicant això, tot i que s'ha d'explicar perquè quan parlem de les coses ho coneguem tot per no anar repetint estereotips que a vegades surten a la premsa–, tot això, dic, actua com un coixinet amortidor que a vegades ens impedeix com a museu i tècnics professionals del museu relacionar-nos tan obertament com caldria amb galeries i galeristes. I aleshores ho acabem fent d'una

manera gairebé d'amistat amb algunes persones amb qui podem ser més oberts i traslluïm les nostres necessitats o desitjos de la institució. Això podria ser molt més gros i podria ser també més obert, i intentem treballar, des del museu, perquè això sigui així. Deixo de banda tots els temes ètics que se'ns suposen, perquè si se'ns suposen, hem d'obrir-nos a qualsevol col·laboració amb els galeristes, des de produccions que pot iniciar un galerista que poden acabar al museu i després vendre's, o des de particulars que poden ajudar a produir una obra que passa pel museu i després es ven... No hi hauria d'haver la sospita d'interessos per part de ningú. Per aquesta banda, doncs, cap problema.

Sí que crec, i a vegades cal trobar el temps i el lloc de trobada, i per això penso que una sessió com aquesta és tan important, que m'agradaria tenir ocasió d'explicar en cada moment per on van els interessos, quins són els temes que el museu decideix que funcionen. Sabeu que un museu té una direcció que està obligada a fer una col·lecció, i una col·lecció no és un fons, no és indiscriminat, no hi pot entrar tot, i, per tant, hem de seguir unes línies que ens donem nosaltres mateixos. I no hi ha cap problema a fer públiques aquestes línies. De fet, quan algunes vegades un galerista s'ha acostat a títol personal, les explicacions ja es donen. Però sí que voldria, i és tant culpa nostra com del galerisme, trobar aquests llocs d'encontre, perquè nosaltres no tenim cap problema a parlar-ne.

Deixeu-me dir, també, que potser sí que en un moment determinat, com deia en Carles Taché, s'havien comprat obres en galeries estrangeres. Potser sí que s'havia trobat l'obra que el museu volia, però ja fa molts anys que estem fent l'esforç de comprar el cent per cent a galeries de, primer, Barcelona, segon, Catalunya i després a la resta d'Espanya. I sempre busquem quin és el corresponsal o quina és la relació de la galeria espanyola i la de fora, si hi fos. Però aquesta compra a l'estranger representa un percentatge absolutament ridícul. I això ha arribat al màxim de la perfecció amb les compres que ara s'han fet amb els fons de l'Ajuntament, i el que es fa des de fa anys amb els fons de la Generalitat, en els quals sempre s'està comprant a galeries d'aquí. Tampoc és just que perduri l'estigma de dir que el MACBA compra a les galeries de fora. Això és una excepció excepcional.

C. T.

Ha passat molt.

A. M. P.

Molt no, i fa vint-i-cinc anys que treballem. Puc fer-ne les estadístiques i no ha passat molt. No és veritat i ja està bé d'anar repetint coses que després la gent repeteix.

C. T.

El principal interessat que el MACBA sigui el que ha de ser, soc jo. M'estàs reprotxant les coses que dic.

A. M. P.

Perquè no són certes. Quines?

C. T.

Per exemple, en Jordi Colomer. Tot el que es va comprar d'en Jordi Colomer al MACBA va ser a Juana de Aizpuru i a mi ni se'm va dir res.

A. M.

Jo no puc justificar ara compres de fa quinze o vint anys, Carles. No hi entraré.

C. T.

Aleshores què representes, els darrers cinc anys?

A. M. P.

Doncs potser sí, els directors han anat canviant.

C. T.

Aleshores no he dit res sobre el MACBA, perquè si tu no em pots contestar... La casa i la galeria de l'artista és el MACBA, és el museu d'art contemporani de la nostra ciutat.

L. H.

Crec que el Carles està posant de manifest una realitat que és un mantra que ha existit durant molts anys, i és cert que fa vint-i-cinc anys el MACBA era molt refractari a les polítiques i al que fèiem les galeries. Tots recordem una reunió en la qual en Manolo Borja, el director del museu, ens va reunir amb la màxima bona intenció, però la realitat és que hi havia més voluntat del MACBA per explicar el que feia que no per escoltar el que passava a les galeries. Dit això, he de dir que el Manolo Borja passava per les galeries regularment a veure les exposicions i era una persona molt compromesa amb les galeries i amb el que passava a la ciutat. No sé si en aquests moments l'actual directora, l'Elvira, està passant per les galeries.

A. M. P.

Està començant a fer-ho d'una manera bastant activa.

C. T.

El Reina Sofía té la mateixa obligatorietat de passar per les galeries de Barcelona, perquè el Reina Sofía no és el museu de Madrid, és el museu nacional. Igual que el MACBA passa per les galeries, crec que el director del Reina Sofía també ha de passar per Barcelona. La intenció de la meua intervenció és fer història del que ha passat, i no en faig responsable l'Antònia Maria, però cada vegada m'has retopat el que no t'agradava.

A. M. P.

És que no vull que la gent es quedi amb determinades idees sobre les accions del MACBA.

C. T.

La història popular diu que és així, però no és el Taché qui ho diu.

L. H.

Estaríem d'acord que avui hi ha una sensibilitat dins del museu diferent de la que hi havia històricament i que els últims directors han tingut una mirada més cap al local que no s'havia tingut abans? O almenys d'una manera diferent. Crec que tampoc podem acusar el Manolo de no saber mirar la realitat de la ciutat perquè moltes de les exposicions i molts

dels moviments polítics que van néixer en un moment determinat naixien perquè ell hi havia posat la mirada.

Antònia Maria, com creus que poden col·laborar les galeries i els museus, i on és la línia ètica que impedeix que aquestes col·laboracions vagin a més?

A. M. P.

Jo la línia ètica només la veig en el tema dels diners i beneficis que alguna cosa pugui generar en la direcció on no ha d'anar. No veig problema que aquestes obres, que es produeixen, per fer una exposició després puguin tornar a la galeria i vendre's, no hi ha cap problema. De cara al museu no hi ha res de criticable en cap de les fases de l'operació, i personalment soc favorable a aquestes trobades més properes, que les podem convocar nosaltres o les galeries i que han de servir per parlar d'aquestes línies. I quan us parlava de la diferència entre fons i col·lecció, i que el fet que estiguem fent una col·lecció implica unes tries, el que vull dir és que amb aquestes tries no totes les galeries poden entrar.

Aquest és un dels problemes importants que s'han donat quan s'han hagut de fer les compres pel fons de l'Ajuntament. Hi havia una quantitat per invertir, i per una part era legítim que les galeries reclamessin que els arribés a totes, però això és així si es tracta d'un fons públic que va a l'Ajuntament, però si es vol que arribi a tots perquè estem parlant d'una part que s'ha d'integrar en una col·lecció articulada, aleshores no acaba de funcionar. I aquí és on, i ara parlo com a conservadora del museu, l'equilibri és difícil, perquè s'ha intentat obrir al màxim de galeries sabent que se n'haurien de deixar a fora, però també ens hem negat a comprar coses que sabíem que anirien al quarto dels mals endreços perquè no tindrien vida dins d'aquesta col·lecció. Per tant, si tenim el manament de fer col·lecció, fem-la; si tenim el manament de fer un fons, fem-lo. Són dues coses ben diferents. El fet que el galerisme conegui quines són les línies del museu en cada moment seria beneficiós per a tothom.

L. H.

Carles, tu que has dibuixat el marc mental a l'inici, i que has tingut un coneixement intens de les galeries tant a la teua època al MACBA com a la Fundació Tàpies, i que a més has col·laborat amb moltes d'elles, m'agradaria que expliquessis com veus aquestes relacions i, sobretot, que també tractis aquests aspectes ètics que hem comentat.

C. G.

Sobre el que hem estat parlant ara mateix, hi ha dos nivells d'exigència cap al sector quan estàs en una institució i gires la mirada cap a les galeries. Un és el reconeixement a treballs que identifiquem com a interessants i importants i que voldries vincular a la institució on estàs en aquell moment, i l'altra és una qüestió de redistribució de recursos. Estàs treballant amb recursos públics i tens el mandat de fer un exercici de redistribució el més just possible. Ara, també té raó l'Antònia Maria, no pot ser una redistribució cega i equitativa perquè no hi hauria guió i no reflectiria la missió de la institució. Particularment, sempre he comptat amb les galeries per fer possible projectes que la institució, per si sola, no podia fer. Per exemple, quan jo estava a La Virreina amb NoguerasBlanchard vam produir una obra bastant important de Marine Hugonnier, més tard, quan jo treballava a la Fundació Antoni Tàpies, amb la Galeria Joan Prats vam coproduir una presentació de Hannah Collins, i amb en Miquel Àngel i ADN Galeria ens interessava que, quan vingués Bouchra Khalili, una artista que havia fet una gran contribució a una crítica decolonial, tingués un escenari institucional per presentar un treball extraordinari que havia produït a

Documenta... Sempre intentem, doncs, que aquestes col·laboracions estiguin curades amb el sentit més ampli del terme.

També he de parlar del contraexemple. Estant a la Tàpies, el darrer any vaig haver de programar amb 68 000 euros. Aleshores va arribar una galeria de primer rang a escala global amb el portfolio d'un artista, per oferir-me si voldria fer-li una exposició. Hauria pogut programar-lo sense cap cost, aquest era l'ofertament. I vaig haver de dir que no. L'exposició s'ha vist aquest estiu a Menorca. Vaig fer bé o malament? El pressupost anual per fer el programa era de 68 000 euros i ja us podeu imaginar què es pot programar en una institució amb aquesta quantitat. Però és clar que també hi ha línies vermelles. Així doncs, ho tornaria a fer, diria que no a l'oferta d'aquella galeria.

C. T.

Si el que t'oferien era una cosa important, vas fer malament. Si no era important, vas fer bé.

C. G.

Crec que ho podeu deduir, jo no ho diré, però s'entén.

L. H.

Quines són aquestes limitacions ètiques, les pots anomenar?

C. G.

Amb l'exemple de la galeria que ara mateix citava n'hi havia una. Vaig interpretar que amb aquell artista s'estava afavorint artificialment la construcció d'una carrera. Però no se m'oferia un artista que tingués un reconeixement que d'alguna manera jo pogués avalar i defensar, i menys en el context del programa de la Fundació Tàpies, tal com l'estava conduint jo. Si aquella mateixa galeria ve amb un artista que penso que contribuirà al programa, probablement m'ho hagués pensat dues vegades. En ocasions, la situació obliga a imaginar aliances que abans no et plantejaves perquè el finançament públic era suficient. De manera que, si el finançament tenia unes limitacions, seguia sent prou bo per a no incórrer en aquest tipus de riscos. Si dins de la missió es presenta l'oportunitat o possibilitat de fer una col·laboració que donarà valor al programa, malgrat que per a la galeria obeeix a un interès, es fa. Però, alerta, es fa amb transparència i garantia d'accés públic a les xifres. I he de dir que també hi ha institucions deficitàries en aquest sentit. En aquest sentit, també tenim uns dèficits importants. Hi ha una certa opacitat sobre com es gestionen els recursos i què se'n fa. Els temps ens demanen d'acceptar que s'obri la possibilitat de dur a terme aquestes col·laboracions; ara bé, amb l'exemple que us deia vaig experimentar un límit, traspasava una línia vermella que feia que no s'ho valgués la pena. Per la mateixa raó, la meua darrera exposició de la Fundació Tàpies va ser l'exposició d'Ariella Aïsha Azoulay, que venia finançada al cent per cent per un projecte europeu, i vaig dir que aquella exposició havia de ser gratuïta per als visitants. Aquesta exposició ja estava pagada pels contribuents, i havia de ser de franc: l'exposició i la publicació. I així va ser. Va ser l'última, però així va ser.

L. H.

Ignasi, quan et trobes desenvolupant el projecte amb la Biennal de Venècia, et trobes amb aspectes ètics en relació amb el pavelló, galeria o en tant que artista? Trobes que hi ha aspectes que t'estan limitant o que això es troba dins de la normalitat?

I. A.

No em limita més que el pressupost que hi ha, pressupost de la biennal pagat per l'estat Espanyol. I és clar que pots buscar esponsoritzacions si creus que, amb què t'oferixen, no n'hi ha prou. Es dona la paradoxa que hi ha partides que tenen un límit concret i que si les vols traspassar has de buscar recursos, però també, en un altre lloc, poden sobrar diners. Però, en principi, no hi ha cap conflicte.

Sobre el que dèiem abans, crec que no es pot homogeneïtzar el recorregut dels artistes, perquè sembla que a tots se'ls hagi de tractar igual i que el recorregut es pugui pautar de la mateixa manera per a tots, i no és així. No passa com amb els advocats, enginyers o metges, que el seu recorregut està més o menys establert. Depèn molt de què fa cada artista i del seu treball, hi ha moltes circumstàncies que influeixen en com cadascú pot trobar la seva manera de tirar endavant. Podem dir que els artistes joves tenen unes plataformes on començar, però sobre com segueixen després no hi ha cap traç dibuixat. No hi ha passos que siguin vàlids per a tots.

C. T.

Voldria dir que ja hem passat l'etapa de plorar. Ja venim plorats. El que crec és que s'hauria de generar alguna relació formal entre museus i galeries i donar al públic una serietat. I totes aquestes picabaralles sobre la manera d'entendre o no entendre només afavoreixen que les institucions no ens tinguin prou en compte. La col·laboració del MACBA l'hem tingut sempre, ha estat la gran institució, i hem de plorar la mort d'en Leopoldo Rodés, que va ser l'esperit d'un gran museu. Hem de pensar si seria bo pel país, juntament amb galeries i museus, fer una fira, fer alguna cosa. Pensem en alguna cosa que ens agrupi per donar veu al món de la cultura, perquè si no donem un projecte, els mitjans de comunicació no es faran ressò del no-res. Mirem de trobar un res i unificar-nos tots i tirar endavant amb mil coses que s'han parlat. Només em queda l'edat i l'experiència. Coses que es van parlar amb el MACBA, com fer el Rodés Prize, haurien de ser possibles. El Rodés es mereix un homenatge de ciutat. Hauríem de fer un gran esdeveniment on cabéssim tots, hi estiguem o no hi estiguem representats amb els nostres artistes.

L. H.

Amb això tancaríem la sessió, i ho fem amb la impressió que alguns dels punts que han sortit requeririen una mica més de profunditat, i en prenem nota per fer-ne un debat intern. Hi ha molts aspectes a desenvolupar i entenem que se'ns posen deures. Moltes gràcies a tothom.

Focus Grup #5 ***Col·leccionisme i mecenatge***

Dilluns 29 de novembre de 2021
Sala Caritat, Biblioteca de Catalunya

Participants:

Gemma Avinyó
Directora, Fundació Sorigué

Mercedes Basso
Directora de Filantropia, Banca Privada de CaixaBank

David Camps
Expert en mecenatge i fundraising, Fundació Gran Teatre del Liceu

Llucià Homs
Fundador i Director, Talking Galleries

Cristina López
Directora, Fundació MACBA

Vinyet Panyella
Presidenta, CoNCA

Jordi Pardo
President, Cercle de Cultura

Carles Usandizaga
Empresari i col·leccionista

Gerardo van Waalwijk
Arquitecte RARDO-Architects i col·leccionista

Idees força

Cal refermar la confiança entre col·leccionisme, galerisme i museus: només amb la unió d'esforços es podrà reactivar el sector.

Cal comunicar millor a la societat l'impacte positiu que té el col·leccionisme en la creació, i desmuntar tòpics al voltant de la figura del col·leccionista.

La fiscalitat sovint no és el motiu que empeny el col·leccionista a comprar, sinó el de formar part de la història i conèixer els artistes.

La població no està educada en l'art i ha perdut l'instint de visitar galeries. El 64% dels catalans no posa mai els peus en un museu: a les galeries aquest percentatge creix.

S'hauria d'apropar el fenomen de l'art i el col·leccionisme a la població a través de l'educació.

Per construir audiències cal un millor finançament de la cultura en general.

Resulta imprescindible desenvolupar un sistema de finançament privat més potent que contraresti les mancances del públic.

Es constata que cada vegada hi ha menys col·leccionistes i que caldria implicar-hi les joves generacions per garantir el relleu.

Dels tres tipus de col·leccionistes que hi ha segons les seves expectatives –millorar l'estatus, l'economia i el nivell personal–

només aquests darrers estimulen el mercat de l'art perquè estan educats per triar.

Una de les grans mancances de les galeries és que existeix un buit pel que fa a l'art a partir de l'any 1945 en endavant.

Falta un esperit més arriscat amb l'art contemporani entre els galeristes per tal que es donin a conèixer els artistes clau del moment.

Cal que els acadèmics/investigadors s'impliquin en el món del galerisme perquè són els investigadors els que fan emergir els artistes desconeguts.

L'absència d'artistes catalans en el top del panorama internacional és una prova que l'ecosistema de l'art està fallant: falta suport.

Per enfortir les galeries caldria un treball conjunt a llarg termini i potenciar el màrqueting.

La llei de mecenatge, un cavall de batalla, requereix un canvi de mentalitat del govern espanyol: avui dia resulta inconcebible perquè no es posa la cultura en el tram social.

Altres problemes detectats: en el món de l'acadèmia s'estudia poc el contemporani i a l'escola, l'educació en art hauria de ser obligatòria a partir de primària, mentre que actualment és voluntària segons els centres.

El col·leccionisme privat actual i mecenatge a Catalunya

Mercedes Basso

Objectiu del grup de treball

Identificar els trets que caracteritzen la pràctica col·leccionista avui a Catalunya i analitzar les millors pràctiques que reverteixen en un enfortiment del sistema de l'art.

Els col·leccionistes participants en aquest grup de treball segueixen diferents pràctiques que suposen diferents enfocaments de mecenatge. Els posarem en comú per analitzar allò que influeix positivament en el sistema de l'art i analitzarem si l'escena catalana afavoreix aquestes dinàmiques.

Elaborar un diagnòstic hauria de ser objecte d'estudi formal. Tenim l'oportunitat d'interpel·lar a persones compromeses amb l'art per tractar conjuntament allò que pot generar més impacte positiu en el conjunt i que té en les galeries un eix fonamental del mecanisme de la creació.

1. Pràctiques de col·leccionisme segons el model i l'experiència dels participants

Experiència dels participants al grup de treball (sense entrar en els detalls de què fan):

- Què col·leccionen.
- On compren.
- Condicions de les seves adquisicions, que requereixen tant a l'intermediari professional com als artistes.
- Impacte de les seves adquisicions a diferents nivells.
- Mancances i fortaleses de les galeries de Catalunya que influeixen en les seves decisions d'adquisició.
- Experiències fora de Catalunya com a referents.

Obtindrem una foto representativa de diferents pràctiques actuals i una pauta per analitzar com és la nostra escena.

Aquesta sessió pot donar peu a un futur estat de la qüestió del col·leccionisme en el context català (entenent com a context allò que passa a Catalunya) però en aquesta sessió ens interessa identificar allò que més incideix en l'estímul del col·leccionisme i en la seva vocació de participació.

2. Mecenatge contemporani: experiència i/o patrimoni; impuls de la pràctica artística

Mecenatge conduït a través d'una institució (pública o privada):

- Creació d'una estructura institucional privada per desenvolupar un projecte.
- Implicació estable en una estructura institucional pública.

Mecenatge personal:

- Adquisició regular, producció d'obra, publicacions, altres vies de suport.

3. Retorn i impacte de les accions

4. Expectatives del mecenatge. Perspectiva del donant i del receptor/institució pública

- Sentir-se part de la història.
- Intercanvi amb els artistes.
- Impulsar projectes.

5. Identificació d'una escena sòlida i activa de l'art

- Formació dels artistes.
- Educació i accés a l'art.
- Artistes que puguin assumir reptes, participar en projectes, experiència internacional.
- Agents influents del sistema de l'art global. On van? Quines són les seves motivacions?
- Relació àmbit acadèmic, museus i mercat.

6. Del present al futur

- Com es veuen i com valoren el seu paper.
- Mecanismes d'activació que generen canvi, evolució.
- Regulació, fiscalitat i pràctica artística.

7. La galeria com a referent, scout i guia del col·leccionista

- Accés a obres i transparència del mercat.
- Relació a tres bandes: col·leccionista, galeria, museus.

8. Model de museu públic i vinculació amb la pràctica de col·leccionisme privat

Com podem preservar la independència institucional i comptar amb la seva participació.

Transcripció

MERCEDES BASSO (M. B.)

Moltes gràcies per la vostra invitació a Talking Galleries i per activar aquesta taula. L'objectiu d'aquesta taula és identificar els trets que caracteritzen la pràctica col·leccionista a Catalunya, i alhora analitzar les millors pràctiques que reverteixen en un enfortiment del sistema. Es tracta, doncs, de plantejar el paper que el galerisme té en l'activació del col·leccionisme.

Quan convocàvem els Premis Art i Mecenatge, que reconeixien un artista, una galeria i un mecenes, parlàvem del galerisme des de la relació amb els artistes i la seva influència en el desenvolupament de les carreres dels artistes i en el col·leccionisme.

M'agradaria repassar, doncs, els punts i les idees del guió que us vaig compartir abans d'aquesta trobada.

En primer lloc, sobre el paper que la galeria té com a guia. No sé fins a quin punt abans aquest paper era més present. Tampoc si avui encara es troba o si els col·leccionistes volen o aprecien en el galerisme aquesta certa funció de conducció o de guia, i tampoc de quines han de ser les expectatives del col·leccionista, de què significa el col·leccionista per a la galeria. Voldria identificar quatre trets. Els que sou col·leccionistes em podeu respondre en primera persona, però els que no també ho podeu fer perquè teniu una relació molt directa amb els col·leccionistes que han participat en museus.

Recordo una sessió que va fer SAHA, una associació de mecenes de Turquia que dona suport a la producció d'obres d'artistes del país, no només turcs –aquest matís em sembla interessant– per tal que aquests artistes puguin participar en biennals, intervencions o museus internacionals. Per a mi, aquest punt d'enriquir el sistema de l'art en tot allò que passa a Catalunya, em sembla interessant.

Es tracta, doncs, de valorar com podem activar un sistema de l'art en relació amb el col·leccionisme a Catalunya, perquè ara que el món està tan obert i que la informació és tan accessible i comprar arreu és tan fàcil, es tractaria d'atreure cap a Catalunya diferents agents, agents sobretot internacionals. En aquest sentit, per exemple, veiem les pràctiques de Patrizia Sandretto, i com la seva fundació convida comissaris internacionals a conèixer l'escena artística italiana. Patricia Cisneros, amb el MoMa, convida els comissaris del MoMa a conèixer l'escena artística de diferents països de Llatinoamèrica. Aquesta idea de posar en valor la creació artística i donar suport a la formació dels artistes, equival a pràctiques en les quals el col·leccionista o mecenes s'hi pot implicar.

Al primer punt del principi del meu guió que vàrem compartir abans d'aquesta trobada hi havia una pretensió de recollir els trets del col·leccionisme a partir del model i l'experiència dels participants, sobretot dels col·leccionistes: què col·leccionen, on compren, quines són les condicions de les seves adquisicions, és a dir, què requereixen o què demanen o què volen trobar, tant l'intermediari professional com els artistes, així com l'impacte de les adquisicions a diferents nivells.

Crec que és interessant valorar, entre aquelles persones que esteu més directament implicades en el col·leccionisme, què és allò que marca el curs de la vostra activitat col·leccionista, siguin en l'àmbit personal o en l'àmbit institucional.

També cal veure les mancances i fortaleces de les galeries de Catalunya i com influeixen en la presa de decisions a l'hora d'adquirir una obra. També són interessants les experiències que aquests col·leccionistes tenen a fora de Catalunya.

En segon lloc, el mecenatge contemporani. Parlem de col·leccionisme patrimonial i parlem d'experiència. Per exemple, el cas de Han Nefkens, de Barcelona, un col·leccionista que va iniciar la seva pràctica centrada en l'adquisició, sempre amb un museu destinatari, i que ha passat a una pràctica de mecenatge experiencial, facilitador, on la trobada d'un artista internacional amb un grup d'artistes locals forma part del seu projecte.

Dins del mecenatge contemporani distingim entre mecenatge institucional i mecenatge personal. En el cas institucional es representa amb aquella figura, com poden ser Vila Casas o Sorigué, que crea el seu propi vehicle o estructura jurídica, per exemple una fundació, per tal de portar a terme un projecte. O bé, hi ha les pràctiques que estan estretament vinculades a un museu. Per exemple, el cas d'Álvaro López de Lamadrid, que té un vincle molt estable amb la Fundació del MACBA. Moltes de les seves compres tenen un sentit dintre de la col·lecció del MACBA.

Pel que fa al mecenatge personal, cal entendre'l en el context d'una persona que s'interessa per l'art, que pren una sèrie de decisions i al llarg del temps acaba assumint aquesta condició de responsabilitat del col·leccionista. De fet, quan s'activa aquesta responsabilitat és quan realment s'és conscient de l'impacte que té el fet d'adquirir obres d'art.

El tercer punt seria el retorn o impacte d'aquestes accions. La consciència d'aquest retorn i de les expectatives que genera. Això és molt important perquè sempre que es parla de llei de mecenatge o de col·leccionisme se'n parla molt en termes de finançament. Realment, però, com a col·leccionista deu ser poc atractiu que et mirin com si fossis una alternativa de finançament.

El quart punt tracta sobre les expectatives de retorn i la perspectiva del donant i del receptor o institució pública. En relació amb les expectatives, el retorn que vosaltres espereu quan us impliqueu en un projecte, amb una acció de mecenatge, més enllà de la fiscalitat, té poc a veure amb l'expectativa d'un retorn fiscal, que gairebé sempre té poc protagonisme en el moment de prendre una decisió. En moltes converses amb col·leccionistes hi ha molt present la idea de sentir-se part de la història, de fer possible que passin coses.

En cinquè lloc, cal veure què identifica una escena sòlida i activa de l'art. Com és la formació dels artistes, l'educació i accés a l'art? És important plantejar-se quina relació té la societat amb el coneixement, amb la pràctica artística i l'art en general. Com ha canviat? Com es dona actualment aquesta demanda social de l'art? Quines opcions tenen els artistes d'assumir projectes, de desenvolupar projectes, de treballar?

Recordo una exposició fantàstica al Museu de Belles Arts de Santander, de la col·lecció de José Maria Lafuente, Archivo Lafuente, sota el títol *El sentido del arte*, on hi havia una carta de Carl André. En aquesta carta, agraïa al director del MoMA la possibilitat de treballar. Ell tenia un encàrrec, una exposició, i va escriure una nota que deia «Gràcies per facilitar que pugui continuar treballant». Aquest és un punt fort.

Finalment, cal fixar-se en la relació entre l'àmbit acadèmic, els museus i el mercat. Recordo quan vam fer el primer estudi de mercat de l'art, l'any 2012. Es va fer una taula rodona, amb diferents representants del sistema de l'art, i una de les idees força a recuperar és que hi hauria d'haver una relació més fluida entre aquestes tres escenes: l'àmbit acadèmic, el mercat i els museus.

Una vegada, en un jurat s'havia de premiar una galeria, i alguns dels participants comentaven que determinada galeria era massa comercial. De fet, però, els mateixos artistes estarien encantats que fos comercial. No hem de demonitzar el concepte «comercial», però s'ha de produir en condicions rigoroses, perquè els objectes artístics han de ser comercials, s'han de poder vendre.

El sisè punt tracta del present i futur. Què activa una escena sòlida i de futur?

El setè i darrer punt, parla de la galeria com a referent, *scout* i guia del col·leccionista. El col·leccionista acostumava a tenir la galeria com una referència, fet que, personalment i amb poca base científica, veig com una etapa passada, i caldria saber si els col·leccionistes esperen o desitgen que la galeria sigui, en certa manera, una guia.

Voldria acabar amb una referència sobre els vincles del museu públic amb el col·leccionisme privat. Quins són aquests mecanismes? Hauríem de veure com es poden activar dinàmiques que generin aquesta vinculació tot preservant la independència de l'activitat del museu públic i, alhora, comptar amb la participació del col·leccionisme.

L. H.

Gràcies, Mercedes, has plantejat molt bé quina és la relació que s'estableix entre aquests àmbits, l'àmbit acadèmic i l'àmbit del mercat, que és un neguit que veiem constantment. A la sessió anterior, parlàvem de la relació entre els museus i les galeries i, per extensió, dels mateixos col·leccionistes, i veïem com hi ha una sèrie de mecanismes que en aquests moments no estan funcionant de manera eficient. Per tant, aquest és un neguit que tenim i que creiem que l'hem de seguir treballant, ja que es pot funcionar millor.

Hi ha una cosa que ha dit la Mercedes que considero molt interessant, que és aquesta idea de les expectatives que es generen. En aquest punt has parlat des de la doble experiència de qui ha estudiat la relació del mecenatge i la persona que, a més a més, ha incorporat en les seves pràctiques la relació amb mecenes. Aquesta dualitat és molt important, i més venint d'algú que coneix la realitat no només des d'un punt de vista teòric sinó que l'ha treballat en primera persona.

M. B.

Potser podria explicar, si m'ho permetes, com a directora de filantropia de la Banca Privada CaixaBank. He passat de la Fundació a CaixaBank, on acompanyem els nostres clients a l'hora de desenvolupar la seva estratègia filantròpica. Serveix quan els clients volen iniciar o han iniciat un projecte determinat i volem activar la filantropia, reforçant l'ecosistema.

La manca de confiança és una barrera, és la principal barrera a l'hora d'activar un projecte solidari de mecenatge.

Quan parlem de filantropia em refereixo a qualsevol àmbit, cultural, social, d'educació o recerca. Aleshores, per tal d'activar la solidaritat de les persones vinculades a la Banca Privada de CaixaBank, fem estudis, reconeixement, trobades... De fet, proposem una sèrie de causes que són transparents, es coneix la seva traçabilitat i en les quals podem mesurar un impacte. Després, fem un assessorament personalitzat per a cada cas i analitzem quins són els recursos, motivacions, objectius, horitzó temporal i àmbit d'actuació. Aquestes persones volen desenvolupar un projecte amb un vehicle propi, amb una fundació o bé amb una col·laboració amb tercers. Nosaltres convertim aquesta exploració en una estratègia específica.

L. H.

Abans de donar la paraula a la resta de ponents, volia comentar un darrer punt, i és que han sortit diversos noms sobre la taula. És un fet que ens anava molt bé per tal d'identificar quins són els diferents models, sobretot de col·leccionisme. Voldríem parlar de models, però sense personalitzar. Crec que això ha estat molt il·lustratiu i has fet bé en dir-ho, perquè si menciones el senyor Vila Casas, tots sabem com és i com treballa. Alhora, però, potser hi ha altres realitats que estan en aquesta mateixa dialèctica i que es poden entendre com a exemples d'un mateix model.

Passo la paraula a la resta de ponents, per tal que pugueu donar resposta a aquest marc mental que ha dibuixat la Mercedes.

GEMMA AVINYÓ (G. A.)

Soc la directora de la Fundació Sorigué. Estem situats a Lleida, en dos espais, l'espai expositiu de la Fundació i el projecte Planta. La Fundació neix de la voluntat filantròpica i de mecenatge del senyor Sorigué. Actualment, l'Anna Vallès és la presidenta i la persona que lidera la iniciativa. La Fundació Sorigué està vinculada a una empresa i es crea amb la voluntat de rendibilitzar l'expectativa de retorn dels beneficis d'aquesta inversió del grup empresarial. És important puntualitzar això si parlem de models.

Col·leccionem art contemporani per tal d'enllaçar-lo amb les galeries i altres institucions, i crec que és important segmentar diferents moments de la nostra col·lecció. Comença a constituir-se cap a l'any 2000, arran de la donació que el senyor Sorigué fa de la seva col·lecció particular de pintura catalana, de finals del segle XIX i principis del segle XX. Són obres essencialment comprades a galeries de Barcelona. El treball amb els galeristes va ser molt important. L'Anna Vallès sempre explica que els galeristes de Barcelona, en certa manera, han estat una mena de mestres que l'han ajudat a formar-se un criteri. La col·lecció ha anat evolucionant i actualment moltes compres també es fan a galeries internacionals, de manera que arriba un moment en el qual aquesta col·lecció és professionalitzada amb la incorporació d'un consell assessor i, a més de professionalitzar-se, també s'internacionalitza.

Ara estem treballant en el projecte Planta. Mantenim aquest espai expositiu com a mitjà per canalitzar aquesta voluntat de retorn, entenent la col·lecció com un patrimoni però gestionant-la amb la voluntat de compartir exposicions temporals. Planta és un projecte molt singular que té un vincle molt estret amb la companyia. Al final, és com el mecenes de la fundació i, alhora, la mateixa fundació s'està convertint en mecenes del projecte i, fins i tot, de l'empresa.

Sobre les condicions que demanem als intermediaris, per a nosaltres és molt important el compromís. Els projectes on participem són sempre a llarg termini, són encàrrecs que fem a artistes a través de galeries.

M. B.

En cas que us interessi un artista, com procediu?

G. A.

Anem a la galeria.

M. B.

Exploreu si aquest artista està vinculat amb una galeria que estigui a prop?

G. A.

Sempre ho hem fet així, sempre treballem amb la galeria d'aquí, malgrat que els artistes estiguin representats a altres galeries internacionals, amb qui potser a vegades tot seria més fàcil, fins i tot en qüestions de fiscalitat i llei de mecenatge. Mai ens saltem la figura del galerista. Sí que és cert que puntualment la compra s'ha fet directament a l'artista, però són obres d'artistes emergents que encara no estan representats per cap galeria. L'acompanyament que es dona al voltant d'aquests projectes és molt important, portem molt de temps amb aquest compromís i transparència amb els galeristes.

Quant a l'impacte de les nostres adquisicions, com la Mercedes ha reflectit, hi ha nivells molt diferents. En el cas d'un artista jove o emergent, el fet de poder entrar a la col·lecció de la Fundació Sorigué, que avui dia ja té un cert renom i prestigi, és molt important. De fet, ara mateix tenim un premi a Swab, aquí a Barcelona. L'hem donat a una artista xilena. Per a molts artistes a qui donem beques i queden vinculats al nostre nom, és un fet i una ajuda important, i estem contents que sigui així.

Per acabar, parlaré de les mancances i fortaleces de les galeries a Catalunya. Com a fortaleces penso que hi ha un teixit molt important. Tot i això, Barcelona no és un centre on es duquin a terme les grans fires, i sabem que a vegades les galeries potents se situen en aquests llocs. Parlem de Basel, Londres, Nova York. Tot i això, aquí es fa una feina molt important i de molta qualitat des de fa molt de temps. Hi ha una bona xarxa, un bon teixit, malgrat totes les mancances que s'han mencionat a la xerrada anterior, i una xarxa que dona suport als artistes locals.

VINYET PANYELLA (V. P.)

Com a presidenta del CoNCA poca cosa puc dir d'aquest primer punt, però sí que puc parlar com a petitíssima col·leccionista i, sobretot, com a exdirectora d'un museu.

Les galeries sempre han ajudat. Han ajudat, han propiciat i han apostat moltes vegades per un art que no és estrictament contemporani, però el que s'ha fet és recuperar la història cultural del país a través de les galeries. I aquest és un paper important, que lligo amb una experiència personal.

Jo em vaig educar artísticament mirant galeries d'art, no a la universitat. Soc de l'última promoció del pla Maluquer, de la branca d'Humanitats. Després va venir la fragmentació, que ha estat molt negativa precisament perquè s'ha perdut el vincle entre les diferents

branques de les Humanitats. Ara s'hi torna, però durant uns anys en aquestes bugades s'han perdut molts llençols.

Visitava les galeries del carrer de la Palla i del carrer Consell de Cent. Eren espais que amb vint-i-un anys t'imposaven perquè hi entraves i veies tot de gent que eren potencials compradors, fet que aleshores, òbviament, no era al meu abast. Però veies coses que no veies als museus i, a més a més, ho veies en uns catàlegs que a vegades et donaven, i n'aprenies. És a dir, formalment m'he educat a les galeries d'art. Deixeu-me mencionar la Galeria Artur Ramon, per raons familiars. El meu avi era amic seu i quan jo hi anava encara no l'havia ni conegut. El dia que em va dir «entra» vaig pensar que a partir d'aleshores hi entraria sempre. I al carrer Consell de Cent passava igual. Han estat una escola que penso que s'ha perdut. Entre que les galeries imposen i que la gent no està educada en l'art, ja no hi ha l'instint de curiositat per veure si hi ha un Joan Ponç o si hi ha gravats de Miró. Estic dient grans noms i no és sempre el cas.

Com a exdirectora de museu sí que puc parlar, perquè la meua experiència de set anys com a directora dels museus de Sitges es pot resumir en dos actes de mecenatge. Un és estrictament privat. Un constructor va veure que hi havia un quadre que no hi havia manera de subjectar, de grans mides, i era un quadre que, evidentment, no ens podíem plantejar comprar perquè, com quasi sempre, no hi havia prou diners. Aleshores, aquesta persona va decidir que, com que havia tingut molts ingressos en la seva vida, compraria el quadre per regalar-lo als museus, o sigui a l'ajuntament. M'ho va comunicar quan ja l'havia comprat, i curiosament no va voler cap mena de parafernàlia, va ser un acte de donació en la més estricta intimitat. Es va donar a conèixer als mitjans i després vam «estrenar» el quadre. Cal remarcar que va ser la seva estricta voluntat fer aquest retorn. Tant de bo a tots els inversors que han passat per aquest poble, que n'hi ha hagut molts i amb molts diners, se'ls hagués acudit fer el mateix. Em va semblar exemplar, perquè ningú li ho havia demanat.

En el cas del mecenatge d'artista i privat, parlaré de la col·lecció d'art contemporani creada per Peter Stämpfli. Es tracta d'un artista d'origen suís que fa quaranta-cinc anys que està establert a París i a Sitges, on va arribar de casualitat. Treballa a París i a Ginebra, amb la Galerie Sonia Zannettacci a Ginebra i la Galerie Georges-Philippe & Nathalie Vallois a París. A Sitges tenim molt modernisme i noucentisme però res de contemporani. Aleshores, va constituir una fundació fa dotze anys, formada per ell mateix, la seva muller i una altra persona, i va demanar a tots els amics artistes de la seva generació, gent relativa al Pop Art, que donessin una obra. Va demanar a la junta de museus un espai, va pagar-ne les obres i, avui dia, tenim una col·lecció d'uns 500 m² amb més d'un centenar d'obres que van des del Pop Art, la ficció narrativa, la cinètica, fins a obres pròpies de la més estricta actualitat, en qualsevol tipus de suport, i d'uns vuitanta o noranta artistes que pertanyen a una quarantena de països. Veiem, doncs, un tipus de mecenatge privat amb vocació d'esdevenir accessible al públic. Encara no és una col·lecció pública, però mitjançant un conveni amb els museus de Sitges es pot mostrar públicament. Per tant, és un tipus de mecenatge que no té gaire comparació amb altres, però sí que va ser una experiència molt reveladora per conèixer una generositat d'aquest tipus.

DAVID CAMPS (D. C.)

Gràcies per la invitació. Puc venir amb moltes gorres, per exemple, amb la del meu passat en la recerca i en el treball de captació de fons. Ara estic vinculat a la Fundació Catalunya Cultura, dintre d'un grup de treball sobre les millores de mesures fiscals i legals del mecenatge. A més a més, treballo a la Fundació Integralia per a la integració laboral de persones amb discapacitat i a DKV. En el marc de DKV puc respondre la primera pregunta, perquè DKV és una companyia d'assegurances que pertany a una matriu alemanya, però

que té un consell delegat compromès amb l'àmbit social i cultural. Aquí cal mencionar en Josep Santacreu, que a més a més és col·leccionista i ja fa més de quinze o vint anys que forma una col·lecció d'art de la companyia.

DKV es va crear a l'Estat espanyol perquè els alemanys li van demanar al Josep Santacreu que en fes una companyia. Llavors va comprar Previassa, i quan van comprar aquesta companyia va canviar la marca, DKV s'hi va instal·lar i va començar a crear sucursals per tot l'estat. Aleshores va ser quan va començar a crear el seu propi programa d'art.

M. B.

I el seu programa d'art està estructurat de manera que el dia que en Josep Santacreu ja no tingui una funció executiva pugui continuar?

D. C.

Sí, perquè és una part important del patrimoni de la companyia. I més ara, ja que en els darrers anys s'han fet adquisicions vinculades a artistes joves, d'arts visuals de tot tipus, però potser apostant més pel videoart, instal·lacions, etc. I sobretot al voltant del *statement* de la companyia, que és promoure els estils de vida saludable i mostrar l'art com a factor de salut. Això s'ha activat molt bé en diferents espais com l'Hospital de Dénia - Marina Salut, on s'han organitzat quatre edicions d'un congrés sobre art i salut, o bé en col·laboració amb altres institucions, ja sigui amb la mateixa universitat de València, amb la qual hem donat un conjunt de beques per a artistes joves, o bé estant presents a ARCO durant tres o quatre anys. Hem desenvolupat un seguit de línies al voltant del concepte de l'art com a factor de millora de l'estat de salut, l'estat emocional, l'estat físic, etc. Això ho gestiona una persona de la companyia i una persona externa, que és l'Àlícia Ventura, que ha fet molts projectes expositius amb moltes entitats. En aquest sentit, totes les adquisicions es fan via galeria. El Josep Santacreu, en moltes ocasions, fa la compra perquè coneix molts galeristes i vol implicar-s'hi personalment. Com que té una implicació molt personal amb l'adquisició de les obres, la pregunta no seria si la col·lecció es preservarà, sinó com es continuarà.

M. B.

IACCCA, que és una associació internacional de col·leccions corporatives d'art contemporani, planteja el repte de futur de les col·leccions i de l'impacte en l'art per part dels programes d'adquisicions d'empreses, ja que normalment aquesta pràctica depèn d'una decisió molt personal. A vegades, quan hi ha canvis en els òrgans de govern, sol passar que s'anul·la la tasca feta prèviament.

D. C.

També és veritat que hi ha una part molt important de la col·lecció que és bàsicament fotoperiodisme, i en aquest sentit es vincula molt amb l'àmbit social i la tasca humanitària. I esperem que pugui preservar-se.

No podria respondre la pregunta sobre les mancances i fortaleces perquè no en soc expert. Sí que és veritat que, reflexionant sobre el tema, hi ha una part molt rellevant que té a veure amb quin és el rol de tots els actors i com es construeix la confiança entre el galerisme, el col·leccionisme, els museus públics i el col·leccionista, i aquesta confiança és fonamental, perquè ha d'ajudar, forçosament, tant als projectes expositius dels museus com als mateixos artistes, a desenvolupar un sistema de finançament privat més potent més enllà del conjunt.

CRISTINA LÓPEZ (C. L.)

La Fundació MACBA es va crear l'any 1987, abans que s'originés el museu, i la nostra missió fonamental és captar fons privats tant d'empreses com de particulars per adquirir una col·lecció de museu. Aquesta va ser la missió fundacional i així va ser fins que el 2008 estenem aquesta missió, perquè entenem que la col·lecció s'està consolidant i ja tenim un cert fons. Aleshores ampliem la nostra missió i dediquem un 40% dels recursos a apropar-la a diferents col·lectius. Impulsem projectes educatius i socials que permetin acostar la col·lecció al públic mitjançant un projecte d'accessibilitat, formació al professorat, projectes escolars...

Compren principalment a galeristes, que és la nostra font primària, i molt puntualment als artistes, però és l'excepció. Compren art contemporani sota unes línies d'investigació que proposen el director i les directrius de l'equip curatorial del museu, que és qui fa recerca i determina què interessa. No comprem a fires, a diferència d'altres museus, perquè hi ha un procés intern de metodologia diferent. Evidentment, tothom va a fires per veure què hi ha d'interessant, però les obres que adquirim se sotmeten a una aprovació on participa un consell extern i l'equip curatorial i, a partir d'aquí, procedim. Compren a galeries locals, nacionals i internacionals. És a dir, el criteri és la qualitat, no un criteri de proximitat. Degut a la pandèmia i a aquesta situació excepcional que vam viure, vam prendre la decisió que enguany faríem una excepció per tal d'ajudar el sector i l'entorn més proper i compraríem a galeries locals i nacionals, a artistes nacionals o internacionals. Vam decidir que en aquest context es faria un esforç per tal d'ajudar en aquesta situació tan excepcional.

M. B.

Com ha anat l'experiència? Ho dic perquè potser es podria allargar en el temps i no haver d'esperar una altra pandèmia.

C. L.

Crec que el criteri ha de ser que si hi ha un interès en un artista que està representat per una galeria local, la prioritat és clara. Però no ha de ser l'única variable.

M. B.

Jo crec que a partir del moment en el qual es produeix una compra, hi ha moltes accions que poden convertir-la en una compra interessant i reforçada. Quan ens presenten l'informe de l'art global, tot sabent que Nova York és el lloc de mercat d'art reconegut internacionalment, sabem que el 50% d'artistes que han venut són residents a Nova York, és el seu perímetre. Això passa perquè hi ha un vincle natural que no és motivat pel fet que el museu de Nova York decideixi comprar art local pel simple fet de forçar-se a fer-ho, sinó perquè hi ha una sèrie de dinàmiques de relació que fan que això passi. És a dir, no només és comprar per comprar, sinó veure què propicia que es pugui comprar.

C. L.

En aquest sentit, i això pot ser un dels aprenentatges o millores que aquesta situació crítica de pandèmia ens ha portat, hem obert una altra línia per ajudar el sector i sobretot els artistes, que no és només comprar, sinó realment ajudar-los a créixer. Per exemple, vam llençar una convocatòria de beques d'investigació on, a part d'una aportació econòmica, se'ls ha proporcionat un espai i oportunitat d'investigar sobre la col·lecció i, alhora, reforçar lligams que no hi havia hagut l'oportunitat de reforçar abans d'aquest intercanvi, tant en l'àmbit d'investigació com en el curatorial. I en aquest diàleg hi apareixen altres

oportunitats de futur, ja sigui en l'àmbit educatiu, de programes públics, de produccions o d'exposicions. El primer pas és conèixer-nos i apropar-se a altres maneres de treballar. Aquesta és una iniciativa que vam iniciar abans que comencés la pandèmia i que ha continuat.

M. B.

Si em permetes un matis, potser si en lloc d'ajudar es parlés d'acompanyar o incentivar, seria més precís. És una qüestió simbòlica, però és més natural. Si es diu que «ajudes» el sector, s'entén com si fos beneficència. Sé perfectament que no sou de la beneficència, vull dir que simbòlicament, el que jo estic plantejant al llarg de tots aquests punts és de quina manera podem establir vincles, i el vincle comença per les paraules i per les accions.

C. L.

Al final, la Fundació MACBA és un espai per aprendre moltíssim sobre altres punts de vista, i també hem après noves maneres de col·laborar més enllà del que sigui la compra en si.

CARLES USANDIZAGA (C. U.)

El Gerardo i jo som col·leccionistes, som una raça en extinció, almenys en l'àmbit de Catalunya i Barcelona, on n'hi ha pocs. Jo crec que preocupantment pocs. Hi ha un tema que em preocupa molt, que és la integració dels col·leccionistes joves. Sempre dic que si coneixeu col·leccionistes joves, jo estic disposat a explicar el que vaig aprendre equivocant-me, que és una manera dura d'aprendre. Després de quaranta anys de col·leccionisme, els podríem explicar força coses.

Quan dic «els», parlo en plural i ho dic expressament, perquè col·lecciono amb la meva dona. Tenim dues normes. Col·leccionem allò amb el qual podem conviure. No col·leccionem per guardar, ni per revendre. I la segona és que si un dels dos diu no, és no. Són les normes de la casa. Vam començar fent les compres locals clàssiques en galeries que teníem a l'abast. Ara col·leccionem obres bastant específiques, obres que parlen de temàtiques de gènere, art fet per dones radicals de Llatinoamèrica, de les dècades dels anys 60 i 80, però no com una obsessió, col·leccionem allò que ens va despertant curiositat i que trobem que són idees generatives. També col·leccionem art geopolític. De fet, col·leccionem una quantitat d'obres d'art sense un aprofundiment i una especificitat. Això ens porta a fires, galeries i contactes nacionals i, sobretot, internacionals. Perquè al capdavant, la pràctica de la geopolítica, aquí, per exemple, no s'estila. Hi ha poca gent que s'hi dediqui perquè hi ha pocs col·leccionistes i no és el més atractiu per a una galeria.

Després de trenta anys de col·leccionisme, practicat amb diferents intensitats, veig que hi ha tres tipus de col·leccionista. Hi ha el col·leccionista que col·lecciona per una expectativa de millora social, és a dir, aquesta persona creu que tindrà uns noms que impressionaran la gent que vagi a casa seva i vegin un Warhol o un Miró.

En segon lloc, hi ha col·leccionistes que col·leccionen amb una expectativa de millora econòmica, és a dir, inverteixen en un artista perquè creuen que creixerà. Això té una història que és terrible i que s'ha convertit en un tipus d'actiu, que consisteix en accions d'inversió, béns immobiliaris o patrimonials. I hi ha molts inversors internacionals que estan destrossant i desconfigurant el món de l'art.

Per acabar, hi ha els col·leccionistes que col·leccionen o que creiem col·leccionar per una expectativa de millora personal, de satisfacció i de creixement. Per fer aquest creixement,

però, aquest tercer grup de col·leccionistes ha d'estudiar. I això em conduirà a la idea que volia comentar.

La meua parella i jo analitzem unes 150 000 imatges a l'any. I d'on surten? Doncs a través de bibliografia, de catàlegs de subhastes que t'ofereixen, de museus, de galeries i de col·leccions privades que visitem. Veure 150 000 imatges, si no en tens moltes ganes, et pot marejar i provocar nàusees intel·lectuals. Però si no ho fas, ets un col·leccionista ignorant. I el col·leccionista ignorant és un dels espècimens més perillosos que existeixen perquè estimula artistes dolents, celebra i fa créixer galeries inoperants, etc. Té un impacte negatiu.

M. B.

Quina seria la primera recomanació que li donaries a una persona que s'està iniciant en el món del col·leccionisme?

C. U.

Que tinguin l'obsessió de mirar. Als joves col·leccionistes els diria que mirin. Digueu-me noms de col·leccionistes joves perquè els diré: estudieu. S'ha d'estudiar. Si no estudies, no t'educaràs i l'única capacitat d'un col·leccionista és poder triar.

Cal buscar atracció. Intentar que la roda recorri terreny i que interaccioni amb museus, galeries, acadèmia –l'acadèmia és molt important– i col·leccionistes. En aquest moment hi ha poquíssima atracció. I l'acció en la qual els col·leccionistes que tenim col·lecció –tant per plaer com per cultura– podem ajudar una mica, és, precisament, en posar el nostre granet de sorra en aquest triangle virtuós. Si tu mires els grans col·leccionistes americans, veuràs que tots tenen connexions brutals amb l'acadèmia, museus i estudiosos.

M. B.

Si em permetes dues preguntes molt concretes, i atès que vosaltres sou dos representants de col·leccionistes actius, podries identificar una mancança i una fortalesa del sistema de l'art de les galeries a Barcelona i a Catalunya?

C. U.

Creo que Barcelona, i puc estar equivocada, té unes galeries sorprenentment potents d'art modern, és a dir, fins al 1945, i que té llacunes d'art contemporani. Entenc com a contemporani de 1945 en endavant. Quan mires què està fent la gent de l'Orient Mitjà –el Middle East– veus que aquí a Barcelona no hi són. Ni hi són, ni se'ls espera, ni són coneguts. Bé, ara hi ha la Saādane Afif a la Fundació Tàpies, però és un fet aïllat. Però tot això, que és interessantíssim, només ho trobes a les galeries, i no pas a totes, perquè no és comercial. En Salvador Riera va programar Basquiat fa uns anys. No va vendre ni un clau, però va prendre el risc de programar Basquiat. I la Fundació Miró va fer Warhol quan encara no era reconegut. Això ho hem perdut.

L. H.

Gràcies, Carles. Ja que identifiqués aquest 'triangle', que surt de manera reiterada, el lligaria amb la gent que ho ha estat debatent a la sessió anterior, precisament perquè és un tema que hem intentat analitzar perquè pensem que és un dels temes clau que hi ha en el repte del funcionament del sistema de les galeries.

C. U.

És molt difícil, però hauríem d'intentar integrar acadèmics, perquè els acadèmics que viuen en el món tancat de l'acadèmia, ni poden ser bons acadèmics ni poden ajudar. Crec que se'ls ha d'estimular donant-los a conèixer aquests altres mons que estan més prop de l'acció i dels fets.

L. H.

Hi estem d'acord. Gerardo, què en penses?

GERARDO VAN WAALWIJK (G. W.)

Lo que me gustaría transmitir es que para mí este viaje, el del coleccionismo, ha sido muy placentero, muy interesante, muy enriquecedor. Carles ha hablado del valor y de la importancia de aprender, y ese trabajo creo que va de la mano de las galerías locales, que son al final quienes han hecho ese trabajo «evangelizador» de difundir y dar a conocer el arte, no solamente con la finalidad de que esa acción se convierta en una transacción, en una compra, sino para aprender más. Eso nos ha ayudado a coleccionar gente de la escena local, en una primera instancia, a través de galerías locales, pero no de forma excluyente. Tenemos en cuenta que los artistas son representados y que hay un comisario que te presenta a un galerista y un galerista que te presenta a un coleccionista, y ese coleccionista te da la pista de otro artista. Y vas tirando de ese hilo y eso se convierte en una aventura fascinante. Es nuestro tema de conversación más allá del trabajo que yo ejerzo. Nosotros no somos una institución, nuestra tarea forma parte estrictamente de lo privado, no tiene las ataduras o los compromisos de presupuestos y de políticas y obligaciones. Somos libres de poder guardar un testimonio de nuestra época, de nuestros tiempos.

L. H.

És el torn d'en Jordi. De fet, ets aquí com a representant de la Fundació Pau Casals i com a president del Cercle de Cultura. Per tant, és una realitat que ens interessa molt que analitzis.

JORDI PARDO (J. P.)

Intentaré ser honest i només parlar del que sé, i en aquest sentit els meus comentaris segurament seran molt superestructurals. Començant per Pau Casals, diré que va ser un col·leccionista importantíssim, tenim la segona col·lecció més important de Ramon Casas, Meifrén i Martí Alsina, i la fundació està vivint, des de la seva pròpia estratègia de relançament, la importància que va tenir la col·lecció en aquell context.

Quant al Cercle de Cultura, és una entitat que justament el que pretén és sumar mirades. I sumar mirades perquè la feblesa més important que compartim les entitats que ens dediquem al món de la cultura és que no compartim agenda. Cadascú va a la seva. I cito la frase que abans ha comentat el Carles, que m'ha agradat molt quan ha fet referència a la situació de Barcelona i Catalunya: «tenim les condicions». I això ho diré de forma proactiva i optimista. Com va dir algú, l'optimisme és el resultat de la voluntat.

Per tant, quines són les meves consideracions? Estem parlant d'un ecosistema central que té els creadors, per una banda, les galeries per l'altra i els acadèmics, especialistes i investigadors, en una altra. Quin és el problema? Tenint en compte que el que volem és un enfortiment de l'activitat i de la projecció de les galeries, vinculada a l'àmbit de la creació de cultura i, per tant, de col·leccions, i tenint en compte el paper importantíssim dels

col·leccionistes, podem entendre quins errors ens estan afectant i veure de quina manera podem millorar la situació.

Una primera dada ens diu que el 64% dels catalans no posen els peus en un museu. Quants catalans i catalanes posen els peus en una galeria? Les poques coses que sé d'art les he après a les galeries. Aquesta és una qüestió que té a veure amb una idea fonamental, que és el prestigi social en què es troba actualment la cultura. I amb això no ens hem de flagel·lar, és una qüestió global, però és evident que fa cent anys, tot i que ara hi ha molt més accés a la cultura, el prestigi social de la cultura i, per tant, del col·leccionisme, de l'art i de les galeries, tenia un lloc molt més central que no pas ara. Aquesta eclosió entre entreteniment i cultura evidencia un procés de canvi. Com podem incidir i canviar aquest paràmetre? Doncs amb més gent que s'acosti a les galeries i a l'art, a la cultura i al fenomen del col·leccionista. Òbviament, la clau és l'educació, el binomi d'educació i cultura, i no estic dient res de nou, però hi ha molts paràmetres que ens indiquen que a casa nostra hem fet coses que han estat molt bé, i s'ha notat, però, en canvi, en el terreny educatiu hi ha molt a millorar i molta feina a fer. Si no la fem, el contacte de l'art en la vida dels ciutadans serà cada vegada més petit. Entre altres coses, perquè el teixit econòmic i industrial de Catalunya, i no és cap element diferencial, està format per petites o mitjanes empreses en un 85% dels casos. I aquelles grans empreses catalanes que hi havia al darrere d'iniciatives de grans col·leccions o institucions, en aquest moment són a l'IBEX 35. Tot ha canviat. Per tant, de quina manera podem generar processos de canvi?

La meua mirada és a mig i llarg termini, tenint sempre en compte que les accions a curt termini són necessàries. En primer lloc, cal fixar-se en la revalorització de les galeries. Com? A través de projectes estructurants, que relacionin l'acadèmia, museus que prestigien, que posen en valor projectes que donin visibilitat i facin emergir aquests col·leccionistes i aquests artistes d'una forma consistent.

Com a segon element, hi ha el finançament de la pròpia cultura. Portugal inverteix per càpita bastant més que Catalunya. I això s'ha d'abordar des de l'optimisme. L'actual Govern de la Generalitat ha incrementat amb 89 milions d'euros el pressupost de Cultura amb l'objectiu d'acostar-lo al 2% del pressupost. És evident que si el MACBA, els museus públics i les fundacions que estan al voltant d'aquestes activitats, tinguessin un major finançament, segurament podrien créixer una mica més i construir audiència, que és el tema que més ens preocupa.

I el tercer punt seria la manca de projectes estructurants. Tenim una situació de migradesa econòmica, els canvis socials i la fractura dels espais de socialització dels valors. De fet, aquests espais de socialització abans eren les galeries. Molta gent, i no parlo només de Barcelona sinó d'altres ciutats de Catalunya, es trobava a les inauguracions de les galeries.

Em pregunto en quina mesura estem perdent aquesta oportunitat. Per tant, diria que aquesta idea de sumar visions i tenir una agenda compartida és clau. L'única manera de millorar la posició i de construir és sumant visions, i amb això em refereixo als operadors del món del col·leccionisme i de les galeries, i en relació amb aquelles institucions públiques, museus, festivals, fires o esdeveniments que es podrien dissenyar i posar en marxa. Crec que podrien ser elements estructurants d'una millora.

D'altra banda, tenim un problema important amb la formació cultural de la població. És evident que toca reinventar com s'han reinventat els museus al llarg de la seva història, des que Alexandria era la capital cultural d'Europa. Evidentment, queda la qüestió del finançament. He estat sis anys a la Comissió Europea com a expert independent, avaluant projectes de ciutats capitals culturals que són oportunitats de reposicionament, de millora

de l'accés a la cultura, de creació d'audiències, d'establiment de connexions amb altres ciutats. Destacaré un projecte a Praga que busca un procés d'integració entre creadors, galeries, museus i programacions. Si Praga ho pot fer, amb el potencial que té Barcelona i altres ciutats de Catalunya, em resulta evident que és un tema de consens. És un tema de sumar i arribar a acords entre les institucions. Perdoneu la duresa, però cadascú ha anat a la seva, no hi ha hagut ja no un pacte nacional, no hi ha hagut una suma d'esforços, perquè justament la cultura no és una despesa, és una inversió. Tenim dades que ho corroboren: un 1,2% de la despesa pública té un impacte directe d'un 3,7%. Si a més a més parlem del que suposa un impacte en una activitat com el turisme, sense la qual el posicionament no seria el que és, doncs imagineu-vos...

L'altre exemple que volia citar és el cas de Genalguacil, a la Sierra Bermeja, Màlaga. 270 habitants. L'any 1994 van crear el Museo de Arte Contemporáneo i des de fa uns deu o dotze anys han construït un projecte amb artistes convidats, amb processos de creació artística, on participen les iaies, els iaies, els nens, les nenes, porten artistes de tot arreu, els conviden fins i tot a ARCO. Hi ha gent que vol anar a viure allà, no perquè sigui especial, sinó perquè ha esdevingut un punt de trobada i contacte de col·leccionistes. Ho poso d'exemple perquè si un poble de la província de Màlaga, que està a una hora de la costa, és capaç de fer això, vol dir que Barcelona també té les capacitats per fer-ho.

M. B.

És que no és un tema d'escala. És un tema de voluntat i d'estructurar.

J. P.

Exacte. De referències en tinc moltíssimes. A Olot estan fent coses molt interessants i des de fa molt de temps. Els pressupostos expressen les voluntats polítiques. A Olot estan invertint vora d'un 10% en cultura i s'està notant. Des del nivell de fracàs escolar, que és inferior a la mitjana de Catalunya, fins a moltes altres coses. Per tant, crec en aquesta interrelació entre creadors, col·leccionistes, galeries i, evidentment, amb els projectes que poden donar visibilitat, com són els museus públics i, també, altres com fires, accions i projectes estructurants.

L. H.

Sobre aquest binomi que mencionaves d'educació i cultura, d'aquí a dues setmanes el gremi de galeries obrirà un debat matinal per tractar aquest tema, que està constantment a les agendes i en boca dels polítics quan hi ha una problemàtica. Creiem que hem de començar a posar el focus no només en les galeries sinó en tot el sector artístic, i en la relació amb l'educació i la cultura, i pensar com des de la cultura podem arrossegar tot el món educatiu.

M. B.

En els casos que s'apuntaven sobre el Middle East i que aquí no es troben, què podem fer? Quan parlem de sistema de l'art, i també sobre l'educació, quines accions ajuden a construir aquestes capes i aquesta interrelació entre els diferents àmbits? Què s'hauria de fer perquè un col·leccionista de Praga pugui dir, d'aquí a uns anys, que a Barcelona s'hi troba un cert tipus d'art? Quan parlo de creació de Barcelona, no parlo en termes de quota local, parlo en termes de qualitat de la creació dels artistes que treballen a Catalunya.

C. U.

Si em permetes, Mercedes, vull mencionar un tema que és molt preocupant. Quan vas per fires arreu del món, no hi ha cap artista espanyol en el circuit de la primera divisió. Ens hem de preguntar per què passa. Crec que avui s'han de fer les accions perquè dintre de quinze anys hi hagi aquests artistes. Hi va haver el Juan Muñoz, la Cristina Iglesias, però no s'han establert d'una manera permanent. I això ens ha de fer pensar què està passant. Crec que està fallant l'ecosistema d'interconnexions. No hi ha atracció. No hi ha suport. No em crec que el país que ha donat Picasso, Miró, Tàpies, no en sigui capaç, o que una conjunció astral genètica ens tregui la capacitat de generar talents. No m'ho crec.

M. B.

Acabes de mencionar la Cristina Iglesias, que va ser una de les participants en una taula rodona l'any 2012, en la qual analitzàvem el perquè d'aquesta situació fràgil en la nostra escena artística. I ella deia que la seva formació a Londres havia estat clau, i que allí es donava perfectament aquesta relació entre mercat, acadèmia i museus. Aleshores, caldria, des del paper que jugui cadascú, de les institucions públiques o privades, pensar què podem fer per contribuir a fer possible aquesta connexió. Alguna vegada havíem parlat de la necessitat de fer, a més de pedagogia, campanyes que promoguessin aquesta cultura, ja que en l'actualitat tot funciona a partir d'eslògans. Recordeu el «Barcelona posa't guapa»? És necessari desenvolupar alguna idea que tingui la voluntat d'unir esforços i assumir que cadascú té un paper en aquesta construcció conjunta, perquè volem una escena forta, volem que els artistes que treballen a Catalunya puguin tenir experiències i reptes que els capacitin per poder fer creacions. Els artistes que només poden treballar a les galeries, treballen en un format domèstic, petit, però quan tenen la possibilitat d'assumir reptes i fer altres projectes, creixen com a artistes. I si creixen com a artistes s'atreu l'interès de professionals, que són els agents que influeixen en la promoció de la cultura.

C. U.

Si em permetes comentar una cosa sobre els col·leccionistes –i el Gerardo i jo som aquí representant aquesta raça en extinció–, diria que els col·leccionistes tenim mala premsa. Tenim mala premsa almenys a Catalunya, a Madrid, no. Un important col·leccionista de Madrid em deia «es que no entiendo por qué coleccionáis en Catalunya con el impuesto de patrimonio». La segona cosa és que crec que el col·leccionista encara és vist com un ésser egoista i retorçat que vol apropiarse de béns culturals, percebuts com a béns de propietat universal, i treure'ls del gaudi públic. Això està al darrere de moltes consideracions dels mitjans.

M. B.

Però això ve donat per un desconeixement, no?

C. U.

Bé, però això és una part que afecta els col·leccionistes de tota aquesta roda punxada que és la difusió de la cultura. Si em diuen que «la cultura és molt cara», jo dic «doncs, escolti, provi amb la ignorància». I anem de cara a la ignorància. Això ens passarà una factura descomunal al cap de quinze anys.

C. L.

Jo apuntaria dues idees. Una és que les coses canvien a través de projectes, i estic molt d'acord amb el Jordi, és a dir, hem de posar a sobre la taula projectes transversals, i marcar-nos un escenari. En el cas de les exposicions, cal preguntar-nos què més cal fer per fer-ho rellevant. No només dependre d'una cosa, d'una fira, per exemple. I és veritat, no hem treballat. De seguida que surt una iniciativa, el que pensem és que si els donen diners i a mi no me'ls donen, estaré en contra d'aquesta iniciativa. És així i som així, i ho hem de combatre. També estic d'acord amb el que diu el Carles sobre el tema de la visibilització i el reconeixement. Amb la Fundació sempre hem tingut un perfil baix, quasi clandestí, perquè no som dels importants, que al final se't gira en contra perquè genera suspicàcia. Per no ser molt negatius, penso que algunes coses estan canviant, per exemple la donació de Rafael Tous al MACBA, que va tenir el reconeixement que es mereixia, no només nostre sinó d'altres institucions com l'Ajuntament, a més a més dels mitjans. Un acte tan generós ha de ser reconegut. Hem de convèncer amb l'exemple.

C. U.

Aquí hi ha una obvietat i és que els quadres que hi ha als museus, rara vegada han anat de l'artista al museu. Abans han sigut d'un col·leccionista que en algun punt de la seva vida ha pensat que el que té pot tenir una utilitat social. No tinc els números, però segurament existeixen, sobre les donacions de col·leccions rellevants que nodreixen els museus. És una xifra que mai s'ha donat a conèixer, que mai s'ha compartit. Els col·leccionistes no som dolents. Tanmateix, n'hi ha de dolents. Hi ha gent que compra Polkes, Richters i compra el millor que hi ha, ho guarda en un port franc, a Ginebra o a París, i no ho veu ningú mai més. Només els treuen per vendre'ls i mirar si han pujat de preu. Això existeix, però no és col·leccionisme. El col·leccionisme acaba als museus amb un percentatge que caldria saber quin és.

M. B.

No només les col·leccions públiques als museus sinó les obres que conformen les exposicions temporals, els projectes de recerca i més.

C. U.

Exacte, a més a més de la contribució que tenen a l'ecosistema de l'art.

M. B.

Per tant, hi ha un punt de pedagogia, cal explicar i donar a conèixer que el col·leccionisme i el mecenatge comporten una participació. Aquesta participació té moltes cares; hi ha gent que diu que no podrà ser mai col·leccionista perquè no tindrà mai ni tants diners ni tant de temps. Però no és així, tu pots influir i participar-hi en una escala modesta. No hi ha escales ni bones ni dolentes, hi ha voluntats de fer.

C. U.

Si em permets, sobre aquesta qüestió que col·leccionar és caríssim, tinc la visió que col·leccionar costa zero. Els principals museus del món d'art contemporani tenen tota la col·lecció digitalitzada. Fes-te una col·lecció gratuïta. La teva, la que expliqui qui ets tu, la que expliqui el que t'agrada, la que sigui el teu mirall. Els col·leccionistes, al capdavall, som gent que anem buscant trossos de mirall pel carrer. I de mica en mica ens anem trobant trossos de mirall. Quan acabem la col·lecció tindrem un mirall sencer i sabrem per fi qui

som. Perquè el col·leccionista col·lecciona per saber qui dimonis és. No hi ha una altra gran explicació.

D. C.

Hi ha una part molt clau sobre el prestigi del col·leccionista que també està molt vinculada a la percepció i imaginari públic del mecenatge en general. Té una imatge molt negativa per part de la societat. Fa falta canviar la percepció del mecenatge, tant del particular com del sector empresarial. Perquè portem molts d'anys rodant per l'administració pública. Truques la porta dels parlamentaris –sigui al Congrés o al Parlament, i portem cinc o sis anys demanant millores fiscals relatives al mecenatge– i et trobes percepcions molt diverses. En general, hi ha una percepció molt negativa, fins i tot en partits conservadors, sobre quina necessitat n'hi ha i has de discutir per què el govern ha d'empoderar el ciutadà via fiscal. Quan entres en aquest àmbit de discussió, crec que és molt rellevant la necessitat de posar l'èmfasi d'un reconeixement clar, sobretot quan parlem d'un canvi en la legislació fiscal i de mecenatge. Hi ha una part del reconeixement que no està explícit en la llei i el problema és que la Llei del 49/2002 no el fa explícit i és un impediment. És un impediment per al senyor Carles Usandizaga a l'hora de fer un conveni de col·laboració directament amb una institució cultural o un particular, perquè impedeix que la feina que fa s'expandeixi i es comuniqui. Legalment, en el marc d'aquesta llei, no és possible. I per això, quan parlem de la necessitat d'un canvi, diem que hi ha d'haver polítiques públiques a Catalunya que promocionin i fomentin el mecenatge. I això és viable i cal deixar-ho escrit. No és només la necessitat d'un canvi en l'àmbit fiscal i legal, sinó que calen polítiques públiques. Per això, hi ha d'haver un canvi en la mirada sobre el mecenatge.

C. U.

Sí, però també en la mirada sobre els atractius o les voluntats del col·leccionisme, perquè la sort és que sempre hi haurà col·leccionistes. Els col·leccionistes no són ni bons ni dolents, som incorregibles. Llavors, no podem deixar de col·leccionar, perquè continuem aquesta recerca que ens duu a saber qui som. Construir un cas de col·leccionisme és bo i prova d'això és que nodreix en una proporció històrica tants museus.

M. B.

També hi ha més artistes, i a més del museu hi ha d'altres bondats sobre la pràctica del col·leccionisme.

V. P.

Hi ha una qüestió de fons que és la valoració del sector cultural per part del sector públic. Sector públic no són els ministeris o conselleries de cultura, són els d'Hisenda. I vosaltres sabeu que el principal obstacle que sempre hi ha hagut, hi ha i hi haurà, malauradament, tant aquí com a Madrid, són els departaments del Ministeri d'Hisenda perquè deixarien de recaptar. Jo vaig tenir, i ara parlo com a presidenta del CoNCA, un debat amb Economia i Hisenda, demanant que poguéssim recuperar aquest tram d'IRPF. Va ser impossible. Si deixaven de recaptar aquest impost, no podien fer altres coses. Nosaltres els dèiem que deixessin aquesta recaptació de banda i que se centressin en el tram social, que és el tram on s'han de situar. No hi va haver manera. Per què? Doncs perquè tota aquesta part on actuaria el mecenatge privat, que és molt, és una part on el sector públic no té clar que hi hagi d'actuar, perquè pensa que amb el que fa via pressupostos ja n'hi ha prou. I no veu que tot el que no fa en el món de la cultura, que també és molt, tant a l'hora de donar suport a la creació com a infraestructures de museus i etc., ho podria fer un altre

si se li reconeix la seva aportació via fiscal o via prestigi. El canvi de mentalitat ha de ser, no només d'Economia i Hisenda, sinó de tot el Govern, perquè el pitjor que pot passar és que el tema només quedi relegat a Cultura. Llavors no hi ha res a fer. Per tant, s'ha d'atacar dialècticament, no a Cultura, sinó al tram més alt dels governs i de tot el govern en pes, perquè finalment això es debat a la taula del Consell de Ministres o del Consell del Govern de la Generalitat.

La segona qüestió que voldria comentar és la de l'acadèmia. Per part de l'acadèmia, el reconeixement del rol de les galeries és doble. Poso d'exemple les Jornades del Mercat de l'Art que es fa a Sitges des de fa deu anys, en el qual s'ha demostrat per escrit i amb una munió de ponències, que els principals museus d'aquest país, a Catalunya i també de l'Estat, estan basats en col·leccions privades. I això està documentadíssim. Però es basen en art històric; en canvi, del 45 cap aquí no hi ha res. I aquí tenim un decalatge important, pel que fa a l'art contemporani. Aquest tram és el que en el món acadèmic no s'estudia perquè en aquest moment hi ha una desconexió absoluta entre les universitats i les galeries d'art. Quants catedràtics i professors veieu a les obertures o sales d'exposició? Si no es freqüenta la galeria, poc es podrà vincular a la recerca tot el que s'està produint en aquest moment. Això és el que trobo a faltar.

I, en tercer lloc, educació i cultura. Aquest és el gran problema, perquè en el moment que les humanitats han quedat bandejades no hi ha manera que un alumne valori mínimament la bellesa d'un quadre o l'aportació d'una escultura ni que tracti temes contemporanis com poden ser el medi ambient o el gènere.

El CoNCA està preparant unes jornades anomenades Educació i Cultura, amb la participació de l'àrea de Cultura, Educació i Universitats, per aconseguir una cosa elemental, i és que, tal com obliga la llei d'educació en els cicles de primària i secundària, les arts s'introdueixin al 100%. Hi ha unes quantes escoles que ho fan molt bé, però la immensa majoria no. Al final del primer trimestre del 2022 farem aquest acte que podrà veure tothom i que hem preparat a partir de quatre seminaris amb gent d'aquí i de l'estranger per tal que ens expliquin quines són les millors experiències. Aquesta sí que és una feina que hem fet. No som executius, però sí que ho hem impulsat tot el que hem pogut perquè se'n parli i perquè s'envii una carta de «drets de les arts» a les escoles i que es pugui posar en pràctica de manera obligatòria i no voluntària, com passa ara mateix.

G. A.

Voldria donar una visió optimista com a directora de la Fundació Sorigué. Com nosaltres n'hi ha moltes, i he de dir que tenim una responsabilitat molt gran, i crec que en som conscients. Malgrat totes les mancances i dificultats, ajudem a fer que molts projectes es facin realitat. Penso que, com a fundació i com a col·leccionistes, no hem anat mai sols, sempre hem anat de la mà de galeristes i també d'institucions. De fet, ara mateix, a Barcelona estem ajudant a La Capella a produir les exposicions del Palau de La Virreina. I des de la Fundació hem ajudat a la producció de l'exposició de Juan Herreros sobre el museu Munch d'Oslo.

Creiem que és la nostra responsabilitat perquè formem part d'un ecosistema. Abans en Gerardo ha apuntat una paraula que considero molt important, que és la llibertat. És a dir, com a institucions privades o com a col·leccionistes privats, tenim aquesta llibertat. Més enllà del fet que tenim uns recursos, i és obvi que això facilita les coses, val a dir que són uns recursos limitats, però sí que aquesta llibertat ens ha de permetre ajudar al fet que molts projectes es facin realitat. Creiem que malgrat que no hi hagi una llei que ens empari, hem de seguir la nostra tasca.

M. B.

Vosaltres, com a figura jurídica, sou una de les que esteu contemplades en les condicions actuals. Crec que hi ha una qüestió molt important en relació amb la llibertat, i això és un tret molt característic vostre, que rau en aquesta agilitat a l'hora de reaccionar davant d'oportunitats que us venen. Aquesta capacitat de resposta a situacions que podeu activar i facilitar és clau.

G. A.

Moltes vegades aquesta rapidesa de reacció és l'única via perquè molts projectes acabin produint-se, perquè d'una altra manera, s'encallen. Hi ha molts artistes que tenen molts projectes que no poden dur a terme per factors que no són exclusivament financers. L'altre dia l'Antoni Miralda parlava dels *unprojects*, que em sembla una paraula molt adequada per definir-los. Penso que nosaltres tenim aquesta agilitat o rapidesa d'acció i és el nostre compromís i responsabilitat utilitzar-la.

M. B.

I cal fer-se ressò d'aquesta manera de treballar quan parlem de diferents perspectives de mecenatge i de maneres de fer i estar, de tot allò que puguin ser gestos que generen impacte. És una de les coses que podríem treure d'aquesta trobada.

G. W.

A mí esta idea de los «gestos» me sugiere que pueden ser muchos gestos, como una fundación o una administración, pero desde otro ámbito también se pueden hacer acciones. Nos hemos encontrado con circunstancias en que al final los artistas terminan siendo amigos y los galeristas también. A veces hace falta encontrar fondos para editar un libro, para darle forma a una instalación, pero bueno, como no se cuenta con las ayudas públicas, ya que no llegan a la inmensidad que esto precisa... Entonces, siempre en la medida de lo posible, tratamos de conseguirlo. Y eso supone la satisfacción y gratificación de poder ayudar a contribuir a la cultura que no es ni pública ni privada, es cultura.

M. B.

Sí, es cultura, sentirse parte de la historia.

J. P.

Voldria afegir una qüestió. Quan deia que pensant en curt, mig i llarg termini, sense perjudici del que ja s'està fent o es podria fer, i en relació amb allò que he mencionat sobre projectes estructurants, no només em referia als vincles més habituals que hi hauria d'haver entre els museus o la relació amb fires, festivals o trobades creatives, sinó també a la governança de les institucions. El Cercle Artístic està fent uns diàlegs entre el MNAC, la Fundació Miró, el Museu Picasso o la Fundació Tàpies. S'està parlant del Cercle d'Economia, i parlarem del CCCB i el MACBA, i es continuarà debatent sobre auditoris i teatres, perquè ens sembla que un dels reptes és actualitzar-ne el marc normatiu.

En aquest sentit, crec el món de les galeries i de l'educació haurien d'estar representats en la governança d'una institució com el MACBA, el MNAC o altres grans projectes estructurants d'aquest camp. I si no, fixeu-vos qui hi ha en els consells d'administració. Cada vegada ens estem allunyant més d'alguna cosa que teníem als anys 80. Eren els 80, però teníem a l'abast apropar-nos als models anglosaxons, amb una separació entre allò

tècnic i el polític, per tal d'evitar que cada quatre anys canviessin les utopies, i, per altra banda, el model de finançament francès, al qual no ens hem acostat mai. Jo crec que aquí hi ha una oportunitat, a mesura de les realitats específiques del finançament, que té a veure amb com generar aquests projectes estructurants. Només amb la implicació dels galeristes, dels col·leccionistes, en relació amb els museus i les escoles, estaríem introduint canvis en la presa de decisions i en la determinació de les prioritats a mig i llarg termini, que són les que jo crec que poden beneficiar el prestigi social, el reconeixement i, a més a més, el creixement de l'activitat de col·leccionistes, d'artistes i de moviments artístics que han quedat, com bé heu dit, soterrats i que ningú en parla, ni a l'acadèmia ni a enlloc.

V. P.

I, a més a més, una governança amb canvi de mentalitat per part del sector públic. Perquè encara està ancorat en aquella idea que com que jo ho pago, ho represento tot, i això és molt difícil d'erradicar.

D. C.

Voldria recuperar una mica aquesta idea de les famílies i l'empresariat català que durant tot el segle passat i bona part del final del segle va tenir un eix molt clar en el món de la cultura. Ara les terceres i les quartes generacions no tenen aquest esperit o tenen una actitud diletant a l'hora de preservar el patrimoni, i això també ens porta a una responsabilitat compartida amb el món de l'acadèmia, perquè aquests són els futurs agents de les companyies que hereten i, per tant, com a part d'aquest compromís, han de seguir preservant el patrimoni dels seus avis o dels seus besavis. I aquest compromís cultural, que fins al moment a Catalunya ha sigut absolutament l'ADN català, està desapareixent. I això també té a veure una mica amb l'educació, però sobretot amb les escoles de negocis. Però, com deia, tot aquest esperit, aquesta voluntat de compromís ciutadà al voltant de preservar el patrimoni, és necessari.

M. B.

Fa poc una editora m'explicava que un alumne d'ESADE que va acabar els seus estudis li va dir que se sentia format en l'àmbit tècnic, però que considerava que en la seva formació humanística hi havia una gran mancança d'esperit crític. I això va generar que ara hi hagi uns crèdits de literatura i d'humanitats amb aquest esperit i voluntat d'introduir una mirada més humanista.

L. H.

Moltes gràcies per totes les vostres aportacions i per haver vingut a compartir amb nosaltres tota aquesta amalgama d'idees al voltant del sistema de les galeries de Catalunya.

Sobre Talking Galleries

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 nous entrants 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. Ha organitzat simposis, taules rodones i *labs* a capitals globals de l'art com París, Madrid, Londres, Seül i Nova York. Actualment, està desenvolupant programes de conferències arreu del món i aspira a expandir el programa de formació per a galeristes mitjançant col·laboracions amb organitzacions internacionals de referència, com el Sotheby's Institute of Art.

Talking Galleries és un projecte de Screen Projects, una agència cultural amb seu a Barcelona dedicada a desenvolupar projectes culturals en el camp de l'art contemporani. També és l'agència darrere de LOOP Barcelona, la plataforma dedicada a l'estudi i promoció de la imatge en moviment que es desplega en un Festival, una Fira i el programa 'Studies', que té lloc anualment. Screen Projects involucra professionals de l'art a tot el món i està obert a col·laboracions.

Equip Talking Galleries

Director

Llucà Homs

Coordinadora General

Sol García Galland

Producció General

Isa Casanellas

Publicació

Relators

Albert Benzekry i Arimon
Valèria Gaillard

Transcripcions

Albert Benzekry i Arimon
Iris Verge

Edició de textos

Albert Benzekry i Arimon
Sol García Galland
Araceli Antón

Maquetació i direcció d'art

Inoutsiel Studio

Contacte

Talking Galleries

The Think Tank for Galleries

Enric Granados, 3

08007 Barcelona, Spain

+34 93 215 52 60

talking@talkinggalleries.com

www.talkinggalleries.com

Amb el suport de



TALKING GALLERIES

THE THINK TANK FOR GALLERIES