



## Arco 2014 cierra sus puertas



*La multiplicidad de citas en todo el mundo obliga a los galeristas a una vida nómada, mientras sus espacios se vacían de público*

# La feria, ese monstruo que nos devora

**TERESA SESÉ**  
 Madrid

**C**uando Arco cierre esta tarde las puertas de su 33.ª edición, buena parte de los galeristas participantes, aún exhaustos pero contentos (¡ojalá!), comenzarán a preparar ya las maletas para viajar a Nueva York, Hong Kong, Dubái, París o Colonia, por citar sólo algunas de las ciudades que albergarán importantes ferias de arte contemporáneo en las próximas semanas. Son citas en las que, quien más quien menos, ha de estar si no quiere perder conexión con el mundo del arte (ni su cuota de negocio), dando lugar a lo que Simón de Pury, fundador de la consultora Philips de Pury, llama el nuevo "círculo itinerante" del arte, "que planta sus tiendas en una nueva ubicación cuando menos cada semana, si no cada día" (*El laberinto del arte*, de Carmen Reviriego, Paidós). Pero, y he aquí la fenomenal paradoja, mientras compradores y coleccionistas acuden en manada a estos actos colectivos, las galerías cada vez están más y más vacías. ¿Acaso el frenesí de las ferias está devorando a las galerías?

Meses atrás, el apasionado crítico del *New York Magazine* Jerry Saltz ya lanzaba una primera voz de alarma sobre la pérdida de convocatoria de las galerías de Nueva

York, tanto en lo que se refiere a coleccionistas y posibles compradores, como a artistas, comisarios y simples amantes del arte, que prefieren concentrar su atención en ferias, bienales y eventos especiales. El artículo profetizaba la muerte de las galerías como espacios públicos donde descubrir artistas y exposiciones singulares, punto de encuentro donde vivir e intercambiar experiencias. "Es un

**TENDENCIA GLOBAL**  
**Los coleccionistas optan por concentrar su atención en ferias y actos especiales**

**EFFECTOS PERVERSOS**  
**Los galeristas se ven abocados a viajar para vender, y los artistas, a producir a destajo**

círculo vicioso", admite Carlos Duran, de la galería Senda, quien recuerda que este efecto "perverso" de las ferias ya fue tema central de debate en Talking Galleries, el encuentro internacional de galerías celebrado en Barcelona el pasado mes de noviembre, del que es coorganizador junto a Emilio Álvarez, de Angels Barcelona, a través de Screen Projects. Duran participa

en una media de diez ferias al año y, como muchos de sus colegas, acusa el cansancio y se plantea ser más selectivo: acudir sólo a aquellas que tengan sentido para sus artistas (James Clar y Ola Kolehmainen en Arco). Es una vida nómada que implica un gran sacrificio económico (viajes, estancias, transportes, seguros, alquiler de stand...) y también personal, pero si no vas no vendes, y si no vendes...

"No sé si es un problema general o sólo de las galerías españolas. Pero aquí, en concreto Barcelona, no hay mercado interno, no hay compradores. Y si no hay, no te queda más remedio que ir a buscarlo fuera", señala Marc Domènech, cuyo stand en Arco suscita auténtica admiración. Su próxima parada será Armory Show, en Nueva York, del 6 al 9 de marzo, donde, por cierto, desembarcará por primera vez fuera de Barcelona una nueva edición de Talking Galleries. "El modelo de galería está en plena redefinición y hay necesidad de encuentro", señala Duran, para quien el estrés que está generando la feroz competencia ferial no sólo está afectando al galerista, sino también a los coleccionistas, directores de museos, asesores de colecciones corporativas... a quienes se está presionando-seduciendo constantemente desde todos los puntos del planeta para que acudan a sus citas. Arco 2014, sin ir más lejos, ha apostado un 20% de su presupuesto (4,5 millones de euros) a



### Arco, en tres momentos.

Sobre estas líneas, obras de José María Sicilia en Chantal Crousel, una de las muchas galerías que han apostado por la pintura. A su derecha, una de las piezas de Ignasi Aballí —uno de los protagonis-

tas de la edición que hoy se clausura— en Estrany de la Mota. Debajo, *Abstraktes Bild*, de Gerhard Richter, en la galería Michael Schultz de Berlín. Su precio, 8,5 millones de euros, es seguramente el más alto de la feria.



JUAN CARLOS HIDALGO / EFE / TERESA SESE

un programa de invitados, unas 500 personas. Era una apuesta fuerte, y a juzgar por las caras sonrientes de la mayoría de galeristas, casi 500, ha tenido sus resultados. “Hay un tipo de coleccionista que empieza estar cansado de esta locura y quiere que le dediques atención, tener un momento de paz y de reflexión, algo impensable en el ajetreo de la feria”, añade Duran.

Josep Maria Civit, que se confiesa “hijo de Arco” y que dice no coleccionar obras sino “formas de pensar”, se siente cómodo en la fe-

ria. “¿Dónde voy a encontrar sino a Sol LeWitt o Jannis Kounellis reunidos en un mismo recinto?”, se pregunta. Otros, como Elvira Maququer, la recorren con espíritu explorador, en busca de ese descubrimiento con el que luego regresará feliz a casa. Durante años lo hizo con su marido, el pintor Joan Hernández Pijuan, fallecido en el 2005, y ahora repite el ritual, sola o acompañada de uno de sus hijos, en busca de un regalo de cumpleaños para él (nació un 15 de febrero). Este año lo encontró en Nogueras Blanchard, una hermosa pieza de Alain Biltreyest.

Pero, ciertamente, también empieza a escucharse voces críticas. Harold Berg, por ejemplo, dice que algo importante se ha fracturado “cuando entras en un establecimiento y el que está dentro te trata como si fueras una máquina de comprar con los bolsillos llenos de dinero”, pero, añade, también las ferias parecen presas de ese nerviosismo del nuevo rico que quiere hacerse una colección a toda costa. Hoy el lujo es el arte, y la relación

coleccionista y galerista se ha mercantilizado fatalmente.

Pero el arte, como clamaba Sal tz en su hermoso artículo, es otra cosa: el arte abre mundos, permite ver lo invisible, crea nuevos modelos de pensamiento, inventa cosmologías, explora la conciencia y, a veces, hace palpable la misteriosa magia del mundo. Incluso los artistas, el eslabón más débil de la cadena, se están viendo obligados a producir frenéticamente para satisfacer la demanda de las ferias.

“A mí no me ha pasado, tampoco participo en tantas”, apunta Ignasi Aballí, que en Arco tiene obra en Estrany de la Mota y Elba Benítez, además de un pabellón donde se reproduce su exposición *Mirar (el otro lado)*, premiada como la mejor del año en Madrid. “No produzco piezas para las ferias, pero sí es verdad que algunas ideas las aparcó pensando en estos contextos donde las obras se ven de manera fragmentaria, acumulativo y la fuerte contaminación visual”.

“Vivimos un momento de cambio de modelos: las galerías, las ferias, los museos, incluso el papel del artista está en pleno proceso de transformación... Todo se está replanteando y es importante pararse a pensar para analizar lo que pasa y dónde queremos estar”, opina el director del Reina Sofía, Manolo Borja-Villel. Nadie discute que la feria es una excelente plataforma para mostrar (y vender) a públicos amplios trabajos que manera no llegarían más que a una minoría. Pero ¿cómo fidelizar a un público local que les permita abandonar el *circo*? Ese es el reto, y seguramente pasa por asumir una función pública de intermediación, pedagógica, también un papel de productores. Es algo en lo que coinciden, por ejemplo, Miguel Ángel Sánchez, de ADN, o Ana Mas y Rocío Santa Cruz de +R, y en lo que también anda ya Angels Barcelona, entre cuyos compradores este año figuran museos como el Reina Sofía o el Macba.●

## Ventas a través de WhatsApp

■ Hoy una pieza puede ponerse a la venta en París o Hong Kong y en ese mismo instante ser comprada en el otro extremo del mundo. Y si no, que se lo pregunten a Alex Nogueras, a quien un coleccionista de Berlín le compró la pieza de Wilfredo Prieto que exponía en Arco a través de WhatsApp. Toda una proeza aquí, desde luego, pero hay galeristas neoyorquinos, por ejemplo, que confiesan que algunos de sus clientes nunca han pisado el espacio físico de las galerías. Él, como sus colegas de Barcelona y Madrid (tiene espacios en las dos ciudades), ha de seguir viajando, pero no está

dispuesto a seguir esclavizado por ellas (ha llegado a hacer ocho al año) y quiere apostar por la actividad en los espacios físicos, aunque, “en un mercado débil como el nuestro”, la apuesta resulta complicada.

Joaquín Díez-Cascón, director de la barcelonesa feria Swab y él mismo coleccionista, considera que las galerías son fundamentales, pero constata que cada vez es más importante el volumen de ventas de arte por internet —“mi colección sin ir más lejos no existiría sin esa posibilidad, no puedo viajar por todo el mundo”— y también la proliferación de galerías sin espacio físico.