

Por Magda Belloti



CÓMO
montar
una
GALERÍA
DE
arte

Antes o después, en alguno de nuestros números, habríamos de plantarnos delante y coger el Arte Contemporáneo por los cuernos. Ha llegado ese momento. Sin embargo, no hemos querido agotar el tema, de por sí inagotable, y lo abordamos en este número únicamente desde la perspectiva de las galerías. Publicamos hoy las opiniones y recomendaciones para abrir una galería de Magda Belloti, quien mantuvo abierta durante muchos años la mejor galería de arte contemporáneo del Campo de Gibraltar.

Obra expuesta de Pablo Yáñez

El impulso

Ser galerista es una actividad y un negocio singular. Te metes en el mundo del arte y te engancha. Quieres vivir un poco más de cerca el arte, estar en contacto con los artistas, visitar sus estudios y participar del acto primero de la creación. Conocer ese momento

es un privilegio que tenemos los galeristas y que no tiene nadie. Esa visita al estudio para mí es un momento sagrado, como entrar en una iglesia o en una sinagoga para alguien con fe. Es una cuestión poética, pero cierta.

El proyecto de galería

Lo fundamental para abrir una galería de arte es tener un proyecto de galería. Si no hay un proyecto, no hay galería. Uno tiene que saber qué quiere hacer con su gale-

ría. Qué arte y qué artistas va a promocionar, ya que esa es la labor fundamental de la galería. Sin ese proyecto de galería no eres nada. En un mundo tan competitivo como el que vivimos tienes que tener muy claro qué es lo que quieres hacer.

Ese proyecto de galería va a crear una línea coherente e invisible entre todos tus artistas, aunque cada uno trabaje en una disciplina, bien sea con pintura, con fotografía, con instalación, con videocreación o con esculturas. Cuando vas a una Feria, los que

estamos metidos en esto lo vemos enseguida. Aunque no hubiese ningún cartel que anunciara la galería, viendo la obra que traen ya sé de qué galería se trata. Ese es el proyecto de galería, y es lo más importante. Le va la vida en ello. Cualquier otra cosa sería una tienda de cuadros o de arte, pero no sería una galería. Si no hay un sentido uniforme, un estilo, no hay galería. Es como en el fútbol o en los toros. Los grandes jugadores o los grandes toreros son los que tienen ese sello propio y esas características que los hacen



únicos y diferenciados de los demás. Una galería es lo mismo.

Arranque de la galería

Si alguien quiere dedicarse a esto primero ha de saber si tiene un proyecto de galería o si sólo quiere abrir una tienda de cuadros, que son dos cosas distintas. Si tiene un proyecto de galería, ya lo sabe. Y si sabe lo quiere hacer con su galería es porque conoce el medio y quiere representar a determinados artistas por las razones que sea. Si no hay un conocimiento previo nadie abre una galería de arte. Además del proyecto de galería, tiene que tener muy claro que durante los primeros años va a sufrir bastante. Si quiere entrar en el exclusivo mundo de galerías de arte contemporáneo que van a Ferias y quieren tener una proyección nacional e internacional, le va a costar.

Ese sufrimiento tendrá gratificaciones de otro tipo, incluso de orden económico, pero eso llegará más tarde.

Requisitos

Para abrir una galería no se necesitan estudios previos reglados. Por eso los galeristas somos gente bastante particular.

Yo estudié filosofía pero hay otros que son coleccionistas abogados o coleccionistas médicos y que han abierto galería. Otros no tienen ningún oficio conocido pero han conocido a los artistas, han conocido el medio y les ha entrado ese hormigueo que te hace meterte de lleno.

Sólo hace falta tener un local, lo más neutro posible, y una infraestructura básica: una oficina, elementos informáticos, proyectores, DVD, ese tipo de cosas. Es necesario tenerlos en la galería, porque los artistas lo van a demandar. Pero lo fundamental si-

gue siendo tener muy claro qué es lo que quieres hacer. Esa es la única clave. Si no lo tienes claro, no montes una galería. Monta una tienda.

joven, en el sentido de que ahora se están comenzando a resolver cuestiones que en otros ámbitos profesionales están ya resueltas. No tenemos un colegio profesio-

unión de asociaciones de galerías en Madrid, que representa a un amplio sector. Intentan hacer ver a los políticos los problemas que tiene el sector y que son amplifi-



Administración

Hay que darse de alta en Hacienda. Los galeristas hemos conseguido tener un epígrafe específico para galerías de arte. El mundo de las galerías es un mundo bastante

nal que nos ampare. Esto lo intentan suplir las asociaciones de galerías. Yo fundé la de Andalucía porque creía que era importante. Aunque éramos pocas quería que hubiese una voz única que representase al sector. Ahora todo eso se ha unificado y ya hay una

mos y gravísimos, como la ausencia del IVA cultural, que hace que los productos culturales se graven con un 16%, que es una barbaridad. Y muchas más cosas, como los problemas de la exportación y tránsito de obras. Otra cuestión a resolver es el tema de las pensio-

nes para cuando se retiren los que estamos funcionando, aunque yo espero no retirarme nunca.

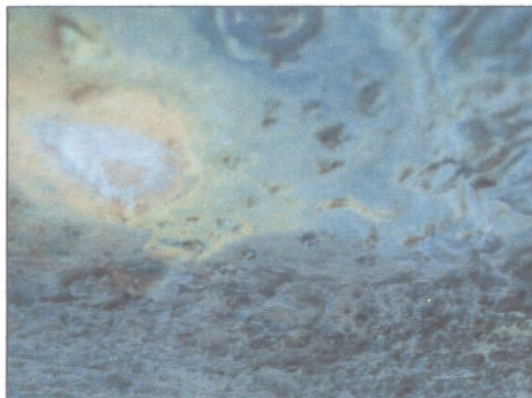
Economía

Las galerías que trabajan en nuestro ámbito nunca cobramos el alquiler de sala ni los servicios. El artista no paga nunca nada. Cero patatero. Ni un duro. Normalmente llegamos a unos acuerdos con los artistas a los que representamos, como los apoderados con los toreros, y les buscamos las mejores plazas para que expongan. Los guiamos. De alguna manera, llevamos su carrera.

Yo represento a dieciséis artistas. Algunos muy consolidados, otros jóvenes, porque me interesa arrancar con artistas jóvenes. Los voy viendo y el que me interesa lo cojo. Cuando quiero a un artista para la galería, firmamos un contrato de colaboración en el que se estipula todo, aunque el artista nunca paga nada. Lo que me llevo es una comisión que habitualmente es del 50%, y la galería se encarga de sufragar todos los gastos. La edición de un catálogo, tarjetas, invitaciones, etc. Y el cometido de la otra parte, del artista, es sólo trabajar y darme las obras para su exposición de manera exclusiva, según lo acordado. Yo le tengo que proporcionar buenas exposiciones en mi galería cada dos años, que es lo que suelo estipular, y en segundas galerías. Siempre intento buscar que expongan en buenas galerías, que directores de museos compren su obra para que el artista tenga presencia y su categoría suba, y suba también su cotización. Así armamos ese engranaje que es el que nos interesa a los dos. Todas las galerías de arte contemporáneo que se precien funcionan así.

Salas de exposiciones

Las salas de exposiciones no son galerías de arte. Yo tuve siempre, cuando estaba en Andalucía, una batalla campal con muchos sitios donde se exponía arte y se vendía sin una licencia fiscal. Sitios como Colegios Profesionales, salas de Diputaciones, de Bancos, Ayuntamientos, etc. Recibíamos invitaciones como "Excelentísimo Ayuntamiento de tal y cual... ¡y la lista de precios!". Esto no es serio. La lista de precios la ponemos los galeristas profesionales que pagamos nuestros impuestos. Exponer se puede exponer en cualquier sitio, pero vender sólo en galerías.



Exhibición de la obra

En el Campo de Gibraltar no hay apenas galerías. Dortha Isola está haciendo algo en Sotogrande, y la Galería Silos en Tarifa. Un problema muy grave que tienen los artistas jóvenes que están empezando es que no hay galerías donde exponer y tienen que recurrir al bar, hasta que un galerista lo vea y, si es bueno, lo saque de ahí. Si eres artista y expones en una Caja de Ahorros y tienes una lista de precios y vendes sin el 50% que se lleva el galerista, difícilmente te va a coger una galería, a la que a lo mejor le interesas, porque una vez que estés en ella, tú has soltado obra tuya en el mercado a mitad de precio, y tira de tu cotización hacia abajo. Esto es una cosa terrible, porque es un pez que se muerde la cola. Si no expones, tu obra no se ve, y si no se ve, ningún galerista puede cogerte. Esta situación se terminaría si la gente tuviese más cultura y más aprecio por el arte de nuestro tiempo.

Artistas

Todo el mundo quiere ser Picasso, pero Picasso sólo hubo uno. Los que dicen que son artistas, y hay muchos por aquí en la zona, no se dan cuenta de que artistas hay muy pocos. Pintores muchos, escultores muchos, fotógrafos muchos, pero artistas hay muy pocos. Los creadores han de tener un poco de humildad y darse un poco de tiempo. Ser artista es muy difícil, como ser un verdadero novelista. Escribir escriben muchos, basta con visitar una librería para verlo, pero los verdaderos escritores son muy pocos. Con los artistas plásticos sucede lo mismo.

Tutelando artistas

Cuando un artista expone en un espacio que no es una galería de arte, los problemas empiezan cuando acaba la exposición. ¿Quién sigue al artista? Lo importante de la galería es que el galerista está apoyando, y no sólo en la sala. Cuando expone uno de mis artistas, yo estoy con los otros quince, llamando a unos y a otros, apoyando, metiéndoles de antemano en exposiciones porque sé qué obra están preparando, porque voy a sus estudios. Estoy trabajando para mis artistas. Yo abrí mi primera galería

en el 82, en Algeciras. Entonces en Algeciras había otras dos galerías. No eran mi proyecto de galería, pero eran auténticas galerías. Llegaba el señor que hacía sus barquitas, llegaba la burguesía de Algeciras y compraba las barquitas del pintor del pueblo. Una vez que comenzaron a aparecer espacios alternativos a ofrecer exposiciones, esas dos galerías cerraron, porque las salas que exponían no cobraban comisión.

Pero después no había nadie que siguiera al pintor y los artistas se quedaron desamparados.

Comprando arte local

Si hubiese más cultura en este país la burguesía compraría lo que tiene alrededor. Si estás en el Campo de Gibraltar y hay diez artistas que están trabajando y que hacen sus cosas, ¿por qué no comprarlo? Hay que valorarlos. Si vas a iniciar una colección, no te vas a meter a comprar una buena pieza de arte contemporáneo, pero compra a artistas locales y apóyales, porque esa es nuestra cultura y nuestro patrimonio. A los artistas locales hay que apoyarlos, porque su obra es un bien común y constituye nuestro patrimonio. Su obra quedará como patrimonio local en las casas cuando ellos mueran. Esa visión general del arte y del mercado sólo la tiene el galerista



El Campo de Gibraltar

El mundo del arte es un mundo durísimo. A nivel local, la gente se tiene que concienciar más. En el Campo de Gibraltar apoyan al equipo de fútbol de Algeciras y lo defienden, o a un Quirós que sale en Guadiaro y que es bueno en golf. O apoyan al bailaor de la Línea porque es bueno, es de la zona y está luchando. Ven que no lo hace mal, lo entienden y se lo apropian como suyo. Pues bien, eso no existe aquí en las artes plásticas. El Campo de Gibraltar está despegando lentamente en el terreno económico, muy lentamente, pero culturalmente está muy atrás. La educación y la cultura son básicas para que nuestro acervo cultural común y el esfuerzo individual del artista no se pierda. La gente en el Campo de Gibraltar desprecia por pura ignorancia. Ese es el problema de la zona. ■

El futuro

Que un pintor crezca en vida es nuestro trabajo. El trabajo de los galeristas. Ha habido artistas que han muerto y no se les ha reconocido su categoría hasta una vez fallecidos. Creo que con la generación de los nuevos galeristas ya no pasará. En España se están abriendo un montón de museos y centros de arte contemporáneo que necesitan hacerse de una colección y han de ir comprando. Yo creo que va a ser difícil que se quede un artista en el camino, si es bueno.

