



D'ART, L'ESFORÇ ARTÍSTIC

Un mercat descolorit

El món galerístic de la ciutat de València ha reviscolat, aparentment, d'una crisi de mercat, també aparent. L'existència o no d'un mercat d'art ha merescut l'opinió d'un grapat de galeristes.

P. Serena

Entre 1977 i 1980 un bon grapat de galeristes valencians van haver de plegar el negoci, argumentant una forta crisi de vendes que coincidí amb l'eclosió de l'atur laboral d'un ostensible sector social. A la crisi, segons algunes opinions, també va contribuir la poca professionalitat dels

propietaris, en el sentit que l'ocupació de la venda d'art no es circumscriu únicament a l'exhibició de quadres. Uns quants anys després, la ciutat de València ha vist engrandir el panorama galerístic local i la reobertura d'alguna de les sales extingides a finals dels setanta. La dada és indicativa per a **Carles Gisbert**, el responsable de **Lezama**, una galeria que torna al mercat, d'una banda; i de l'altra, a parer



de **Vicent Garcia**, el propietari de **Val i 30**, «això respon a l'actitud d'alguns col·leccionistes que ultrapassen la seua afició perquè els atrau molt l'art i munten una galeria, pensant també que creuen que les compres personals els eixiran més barates. Aquesta proliferació es deu més a una elecció purament circumstancial i personal, més que no a un augment de la demanda».

Són maneres d'interpretar el moviment recent que com a mínim dilata l'oferta a un discutible mercat valencià de consumidors d'art. Per a **Miquel Agraït Colomer**, de la **Galeria Punto**, resulta difícil parlar de venda d'art a València. «Art —ha dit—, a penes se'n ven; artesanía, sí, se'n ven moltíssima. Les galeries que volen fer art d'investigació, d'avantguarda, venen molt poc. Per a poder fer un treball seriós hauríem d'expandir-nos a l'estranger i donar-hi a conèixer els pintors valencians: fer-los entrar als grans mercats per poder-los catalogar i, així, establir un comerç autèntic. Això, només seria possible si les galeries poguessen passar les fronteres amb facilitat, cosa que ara com ara resulta impossible. A València és molt difícil viure d'una galeria, d'una galeria de línia actual; a Madrid i Barcelona sí que se'n pot viure; per això, els pintors valencians fugen d'ací».

«El comprador —continua **Miquel Agraït**— és molt esporàdic. A València la gent està comprant impressionisme encara. Després, la gent jove només compra obra gràfica: gravats, litografies... A tot estirar, València només té una dotzena de col·leccionistes. Hi ha vendes. Ha d'haver-hi un conscienciament per a comprar

pintura moderna i això és un problema de cultura i educació. Ara mateix, **Pilar Miró** acaba de prohibir que les càmeres de televisió vagen a les galeries perquè diu que això és publicitat».

Per un altre costat, **Tomàs March**, un dels socis de la **Galeria Temple** junt amb **Nicolàs Sánchez Durà**, **Carme Alborch**, **Salvador Albinyana** i **Salomé Cárdenas**, també ha incidit en el caràcter desnudit del mercat. «No es pot parlar —ha afirmat— d'un mercat d'art en majúscules a València. Ací hi ha pocs compradors i menys col·leccionistes. De col·leccionistes, concretament, n'hi ha dos o tres, almenys, en el tipus d'art que nosaltres venem: pintura contemporània, obra actual. Hi ha alguna galeria que s'ha fet un públic especial amb noms més consolidats, com és el cas de la **Galeria Theo**, i la resta ens hem de fer el nostre públic. A València, tornant al col·leccionisme, no hi ha col·leccionistes a causa del nivell cultural de la burgesia valenciana, la qual no s'ha preocupat de moltes coses i, entre elles, l'art. Potser sí que hi ha un mercat de gent que compra firmes molt consagrades de principi de segle, com ara **Sorolla**».

«Amb el nostre plantejament —fa **March**— és impossible viure de la galeria. Ara, si féssem un plantejament més comercial, com seria dur només firmes molt consagrades o un tipus de pintura paisatgística que no ens interessa gens, podríem viure'n perfectament.»

José Badia i Marina Giménez, més inclinada a col·laborar en el reportatge ella que ell, de la **Galeria Theo** que dirigeix **Francisco Escribano**, van al·legar que **Theo** tenia els mateixos problemes que les altres galeries, que la venda era molt baixa i que si podia —ell— viure de la galeria, era perquè vivia senzillament i no tenia fills. «No hi ha grans col·leccionistes a València. La gent que compra en **Theo** és gent d'economia mitjana, metges... i venen a terminis. No hi ha mercat d'art i per això els pintors valencians se'n van a Madrid».

«Crec que ara comença a haver-hi mercat d'art —ha opinat **Carles Gisbert**, de **Galeria Lezama**—, fora dels

vuit o nou col·leccionistes valencians. Estem en un moment en què els professionals que tenen entre trenta i quaranta anys s'han decidit més cap a la plàstica, perquè han estabilitzat la seua vida econòmica. D'altra banda, els industrials i la gent de diners han canviat d'actitud i ja no volen tenir un calendari penjat a casa. La prova és que han obert noves galeries i que **Interarte**, que era una fira fluixa, ha tingut molt de moviment enguany».

«Un dels majors problemes que té una galeria —ha apuntat **Gisbert**— és el finançament, perquè una galeria no pot carregar l'interès a un comprador, com passa amb la gent que com-



Tomàs March, de Temple. Enfront, José Badia i Marina Giménez, de Theo. Baix, Carles Gisbert, de Lezama.

pra un cotxe. Però tenim la sort que els pintors tampoc no t'exigeixen i cobren quan poden».

Rosa Maria Hueso, propietària de la **Galeria Viciana**, que va obrir a l'octubre passat, discrepa dels anteriors quant a l'existència del món comercial artístic. «Potencialment —ha exposat— sí que hi ha un mercat d'art a València i un gran nombre de col·leccionistes, el que passa és que compren fora de la ciutat; ara bé, les galeries de València també estan venent molt a clients de fora. Mercat, n'hi ha, però les galeries no ofereixen bones peces per al col·leccionisme, peces de molts duros. I aquest mercat està en mans de quatre galeristes. Nosaltres tenim col·leccionistes d'obra grà-



fica perquè la nostra galeria és d'obra gràfica original, i els nostres clients, quan ja tenen quatre o cinc gravats, fan càlculs i arriben a la conclusió que pels mateixos diners poden tenir un original».

«Viciàna —confessa **Rosa Maria**— va subvencionant-se amb el que ven, i com no tinc treballadors ni gent per fora, cosa que faré l'any que ve si la galeria té suficient fons creat d'obra gràfica, no perd diners. Hi ha un altre tipus de comprador que són les institucions, a les quals jo he venut obra i això té l'inconvenient que cobres quan cobres.»

El responsable de la **Galeria Val i 30**, sala fundada fa una vintena d'anys, **Vicent Garcia**, també comparteix el criteri general de les limitacions mercantils de l'art. «A València —ha estimat— hi ha un mercat molt restringit. En realitat, l'únic mercat que hi ha a tot l'estat és el de Madrid, i cada vegada més, perquè l'estat de les autonomies ha donat pas a un centra-

lisme cultural que no havíem conegut mai. Quan hi ha hagut diners per a la cultura —és una política molt socialista—, s'han destinat a fer animació cultural a Madrid. El mercat és Madrid i les altres coses són vegetar. A València hi ha un cert col·leccionisme, però l'oferta que es pot fer des d'ací i les despeses de fer-la són tan grans que nosaltres, els galeristes, ens les veiem negres per tal de mantenir l'estendart alt. Les galeries de la perifèria espanyola, cada dia més, s'inclinen per agafar un lloc a Madrid i podria citar-ne molts casos».

«És difícil d'establir quants col·leccionistes hi ha ací, però, en tot cas, són insuficients per a tenir un bon estatament artístic a València: la prova és que no hi ha massa pintors. La burgesia valenciana, de cent milions gastats en art, només en destina el cinc per cent al d'avantguarda. S'interessa més per l'art endarrerit, com l'impressionisme i el postsorollisme, o bé una pintura d'avantguarda clàssica:

Sempere, Saura... Jo visc de la galeria, però difícilment se'n pot viure. Darrere de totes les galeries d'avantguarda hi ha un negoci personal que ajuda a sufragar les despeses ocasionades a la sala. Nosaltres, generalment, treballem amb un fons d'art, però si ens interessa molt el pintor, fem una mena d'exclusivitat amb ell,



Tot un món, el de les galeries d'art

Romà de la Calle

Siga quin siga el balanç que es preloga fer del paper dut a cap per les galeries d'art en el marc del País Valencià no pot abordar-se de manera simplista i global, sense tenir en compte, si més no, la gran diversitat existent entre elles. Fóra equívoc deixar-se dur pel miratge que suposa (si només atenem a l'estricta data estadística) que «funcione» un total de més de setanta locals qualificats —a nivell de llicència fiscal— com a «galeries», repartits entre les tres «províncies»: trenta-cinc a València, vint a Alacant i deu a Castelló.

Vistes quantitativament aquestes dades, podrien fer-nos creure —a ultrança— en un falaguer panorama «cultural» molt generalitzat, o indirectament dur-nos a pensar en una desorbitada activitat del mercat artístic. I ambdós extrems ens conduiran, sens dubte, a possibles errors estimatius de l'estat de la qüestió.

Deixant de banda tot «sondeig» del mercat —sempre vinculat als «secrets del sumari» econòmic— i també qualsevol estricta valoració del marc cultural del País Valencià pel que fa a l'àmbit de l'art, caldria

puntualitzar, abans que tot, que entre tanta abundància numèrica només un nombre reduït de professionals podria ser qualificat, no ja de «galeristes», sinó de «marxants». I que conste que no tractem d'emfasitzar «altruïsmes» de cap tipus, ja que oblidar que l'activitat mercantil és sempre directament o indirectament l'eix de qualsevol iniciativa galerística fóra caure en un idealisme injustificable.

L'autèntic problema rau a saber si aquestes iniciatives es limiten només a «penjar» i, si és possible, «vendre», com si es tractés únicament de «llogar» per un temps determinat l'espai expositiu disponible en la galeria.

Hi ha tota una vessant de promoció, gestió, orientació, intercanvi, suport, representació, seguiment i selecció que, a més de definir la línia de treball de la galeria, afecta tant l'artista com el virtual o efectiu client i/o col·leccionista.

«Les obres d'art» són certament el nucli al voltant del qual es desenrotlla tota una complexa xarxa de connexions. I el paper del «marxant» és fonamental en aquest entramat. És una feina que absorbeix,

que ai seu torn necessita tota una infraestructura diversificada, no sempre fàcil —per descomptat— d'aconseguir i mantenir, i que exigeix plena dedicació. En això rau la lògica justificació dels marges comercials, que com a contrapartida explícita, permeten que l'artista es dedique exclusivament a la seua activitat creativa i obliga el marxant a centrar-se en la seua.

Tot plegat, en principi, no és aliè a la concreta matisació de quina siga la «línia artística» de cada galeria. N'hi pot haver per a tots els «gustos». I no serà inútil recordar ací, dins aquest entramat de qüestions, l'estranya i curiosa —però en el fons eloqüent— determinació semàntica (acompanyada del respectiu acotament físic espacial) que en la darrera edició d'Interarte es va establir entre «galeries d'avantguarda» i «galeries figuratives» per resoldre temes delicats i no menys suspicàcies mútues... que tot compta i influeix, efectivament, en aquesta arena del petit/gran món del fet artístic.

sense que això condicione uns pagaments per avançat. Part del fons d'art, al cap de temps i molt lentament, es ven».

Les galeries valencianes habitualment participen en les fires d'Arco i Interarte, a fi de promoure satisfactòriament l'obra depositada. Aquests encontres, si de moment no han donat

resultats extraordinaris, sí que han despertat esperances en els galeristes per a un futur no massa llunyà.

«Sóc membre fundador d'Arco —ha assenyalat **Miquel Agraït**—, que és una proposta per a internacionalitzar l'art i de mostrar-lo al país propi. A la llarga, Arco crearà col·leccionisme: enguany mateix, ja hi ha hagut molta aflluència de compradors portuguesos i alemanys». «A les galeries de fora de Madrid —ha explicat **Tomàs March**—, que és el centre comercial —en altres moments ho va ser Barcelona, però ara ho és Madrid— ens ve molt bé poder participar en Arco perquè tenim accés a una clientela estrangera».

Pel que fa a Interarte, **Rosa Maria Hueso** manté la creença que encara no té un funcionament oportú i que hauran de passar molts anys perquè s'aconsegueixen realitzacions de profit: «Hauran de participar-hi més galeries, no solament les clàssiques i les tradicionals».

IKONG

bre el mercat, amb les seues iniciatives expositives, inversores, museístiques...; la pobra ressonància —sempre quasi marginal— que les qüestions artístiques i culturals tenen en els mitjans de comunicació; el monòton i desarticulat paper i la qualitat de la crítica d'art...

Tot plegat mereixeria, sens dubte, molt més que una simple i ràpida enumeració, atesa la influència en aquest tema.

Això no obstant, volem deixar constància que, tot i que en darrera instància puguen comptar-se amb els dits d'una mà, no falten trajectòries més o menys regulars en l'àmbit de les galeries d'art que, contra vent i marea (i a voltes amb una de freda i una de calenta) han anat a la seua manera prestant suport a l'aventura —sempre difícil, però apassionant— de l'art valencià contemporani, inclús en moments de plena recessió. I això, cal no oblidar-ho, encara que només fos com a mèrit reconegut d'aguant i resistència.

Potser, però, el flanc realment feble és la promoció més enllà dels límits del País. El «salt» a l'àmbit estatal —per no parlar de l'internacional— comptant amb la gestió continuada i el suport degut de l'activitat galerística, continua sent realment quasi una utopia entre nosaltres. □

«A totes les fires —ha matisat **Vicent Garcia**— es va per dos motius. N'hi ha un d'econòmic: la venda. I un altre que és la repercusió que hi puguem tenir els pintors joves que presents. Les fires són caríssimes i com a molt canvies els diners. La representació mínima en Arco costa mig milió de pessetes, i a banda, els viatges de tres persones, l'hotel i el menjar. Tot plegat suposa uns tres quarts de milió, que difícilment recuperaràs. El que passa és que, si no hi vas, és com si no tinguesses galeria».

Tots els galeristes que hem sondejat coincideixen que la creació de l'Institut Valencià d'Art Modern, que és imminent, animarà favorablement l'ambient artístic valencià, i això repercutirà de rebot en les galeries. «L'IVAM —creu **Miquel Agraït**— serà de molta ajuda per al País Valencià perquè està en mans d'un gran professional com és **Tomàs Llorens**, i la seua instauració beneficiarà galeries, pintors, públic i col·leccionistes».

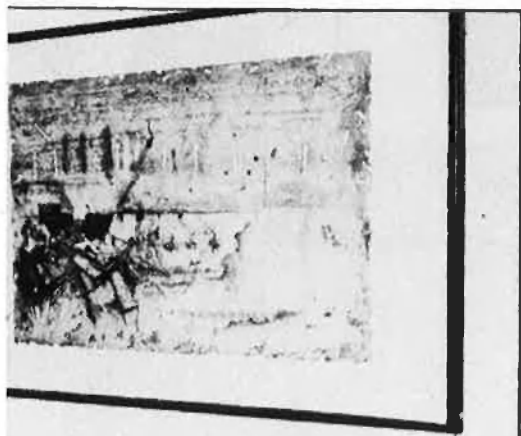
Segons **Tomàs March**, l'IVAM serà fonamental per a València. «D'una banda, durà una actualització i un interès per les arts plàstiques, i de l'altra, crearà també un interès en la gent de fora, cosa molt important ja que València no té res d'interès: ací no ve la gent ni a fer turisme».

«L'IVAM és vital —ha precisat **Carles Gisbert**— i l'enfocament és seriós i bo. Una altra cosa és que estiguem d'acord en els noms que hi estaran, però és preferible que siga així i que no siga un supermercat d'art. No sabem si l'IVAM farà difusió cultural o no té per què fer-la; ara, si és un bon museu, la gent vindrà i si ve, anirà a visitar les galeries privades. Potser, si València sona en els circuits de l'art, les galeries se'n beneficiaran».

Per a **Rosa Maria Hueso**, l'IVAM potenciarà el mercat de l'art, «però ajudarà a unes quantes galeries: les de sempre. Hi ha uns interessos creats i tot cau en casa. Haurien de donar més opcions a les galeries avantguardistes que fa poc que han obert».

Finalment, **Vicent Garcia** també ha destacat la importància del projecte de **Tomàs Llorens**, «però —ha dit— en farien falta quatre o cinc d'ivams i que les sales institucionals d'art funcionassen».

Des de les galeries, l'art —els seus problemes— tenen una dimensió immediata, real, i diversificada. Amb tot, les galeries d'avantguarda sobreviuen contra la indiferència d'una ciutat a què el localisme més recalçitrant ha afegit el lema de «tierra de artistas». □



Rosa Maria Hueso, de Galeria Viciana.

¿Crea el mercat la línia de la galeria o a la inversa? ¿Cada obra té el seu propi públic o cada públic acaba per generar l'adequada existència de les seues obres?

Es en aquest doble feix de relacions (artista/galeria i galeria/públic) on s'articulen els possibles problemes. Alguns d'evidents: l'acostumada venda més o menys paral·lela d'obra en els estudis dels artistes; la preferència de certs compradors valencians per adquirir obres en les galeries de Madrid o Barcelona, transaccions que podrien ben bé realitzar-se ací, amb els mateixos costos...; l'escàs risc que, sovint, s'està realment disposat a córrer en relació a possibles valors futurs o encara no verificats plenament per part de galeries i col·leccionistes; la minsa presència del col·leccionisme artístic al País Valencià; el fort mimetisme —a voltes, oportunista— que envaeix «estilísticament» el mercat; la celeritat per situar-se, quasi com siga, en la nòmina dels ja consolidats; la influència de les mateixes institucions so-