

# Laboratorio de formación de nuevos coleccionistas.



NC-arte, espacio artístico y educativo de la Fundación Neme, presenta esta publicación como resultado del *Laboratorio de formación de nuevos coleccionistas* llevado a cabo del 20 al 23 de abril de 2020.

Este laboratorio es uno de los proyectos ganadores de la beca del Programa Nacional de Estímulos del Ministerio de Cultura, 2019.

#### Conceptualización y diseño

Caridad Botella, Tamara Zukierbraum y Yuly Riaño.

#### Diseño gráfico

Laura Gamboa - Andrés Suárez

Todos los derechos reservados, © **NC-arte**



#### Agradecimientos

Agradecemos a las siguientes personas e instituciones por habernos apoyado en la labor de contextualizar y llevar a cabo esta programación:

##### Medellín:

María Mercedes González (MAMM), María del Rosario Escobar (Museo de Antioquia), Nathalia Figueroa (Cámara de Comercio de Medellín), Ana Piedad Jaramillo, Blanca Londoño (La Cometa), Carlos Gómez (Benito Garage), Clara Arango (La Balsa), Harold Ortiz (Timebag), Manuela Velásquez (Lokkus Arte Contemporáneo) y Paula Builes (Policroma).

##### Cali:

Alejandro Martín (Museo La Tertulia), Luz Adriana Hoyos y Claudia Fernández (Club Campestre), Jenny Vilá (Galería Jenny Vilá), Juan Sebastián Ramírez ((bis) | oficina de proyectos), Irina Rolón (Gris Galería), Norman Suescún (Fundación Espacio Interferencia) y Sally Mizrachi (Lugar a dudas)

## PRESENTAMOS EL LABORATORIO DE FORMACIÓN DE NUEVOS COLECCIONISTAS.



### NC-arte

Bogotá  
4 de mayo de 2020

A lo largo del afianzamiento de los programas educativos de NC-arte, se han puesto en marcha procesos de formación, especialmente en formato de laboratorio, como el NC-LAB o el *Laboratorio de formación para emprendedores culturales*, sector artes plásticas para la Cámara de Comercio de Bogotá. Este modus operandi implica dinámicas experienciales, que sitúan a las personas ante la posibilidad de asimilar las ideas y conceptos desde el hacer. Esto mismo se tuvo en cuenta a la hora de planificar el Laboratorio de formación de nuevos coleccionistas, proyectado para ser llevado a cabo en las ciudades de Cali y Medellín en el mes de abril de 2020.

En las visitas previas realizadas a ambas ciudades, preguntamos cómo podríamos ser útiles al sector y considerando las necesidades dimos forma a la programación de cada ciudad. Dadas las medidas de cuarentena tomadas en todo el territorio nacional por la pandemia del Covid-19, el conversatorio y las charlas diseñadas se trasladaron a una plataforma de reuniones virtuales. Como testimonio del proceso de formación presentamos esta publicación digital, la cual si bien era parte de la propuesta del laboratorio desde el inicio de su gestación, actualmente se ha visto convertida en el soporte a través del cual podemos compartir todo el laboratorio y hacer extensiva la experiencia a más públicos.

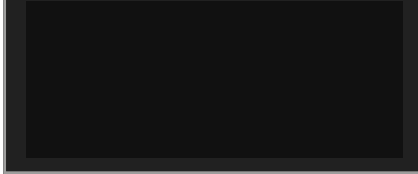
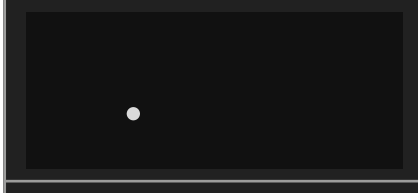
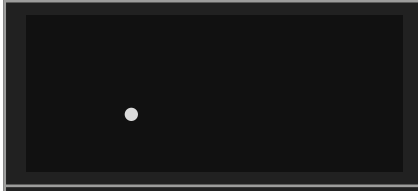
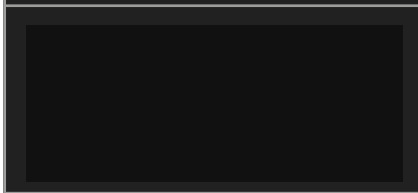
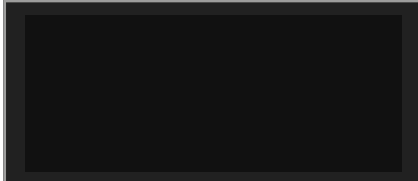
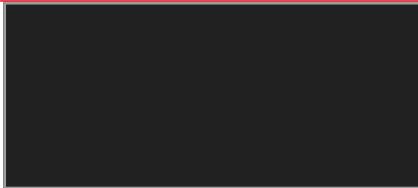
A través de cinco apartados: **Textos, Presentaciones, Directorio de galerías, Estrategias digitales y Reflexiones**, se hace un recorrido por los contenidos generados durante las jornadas del 20 al 23 de abril.

La galerista Manuela Velásquez hace una invitación a coleccionar con su texto *Algunas ideas sobre coleccionar arte*; a continuación incluimos una entrevista al coleccionista Guillermo Oliveros donde narra su camino en el mundo del coleccionismo.

En un segundo bloque ponemos a disposición las presentaciones que se compartieron durante las charlas virtuales de Charlotte Pieri y Conrado Uribe, con los respectivos textos que complementan la información dada por ellos. Además, el lector tiene la posibilidad de ver los videos de cada una de las sesiones en las que se tocaron temas como los conceptos básicos de arte contemporáneo y una introducción al mercado del arte y al coleccionismo. En esta parte de la publicación puede encontrarse también el conversatorio que tuvo lugar entre Manuela Velásquez, Guillermo Oliveros y Charlotte Pieri, en el cual se animó el debate acerca de la relación entre los distintos roles en el mundo del arte. Igualmente, hemos querido que las preguntas, comentarios y respuestas de los participantes sean parte de la historia que relatamos en esta publicación.

Por último, hemos compilado un directorio de galerías de Medellín (La Balsa, Benito Garage, La Cometa, Lokkus y Policroma y de Cali (Galería Jenny Vilá, (bis) | oficina de proyectos, Gris Galería y Fundación Espacio Interferencia). Es precisamente en estos espacios donde los coleccionistas encuentran no sólo obras de arte, sino también orientación y formación.

En resumen nuestro objetivo primordial en este proyecto siempre fue acercar a los distintos agentes de la cadena de comercialización de la obra de arte para generar espacios de conocimiento y confianza. Artistas, galeristas, curadores y coleccionistas tienen su voz aquí representada para seguir nutriendo el debate a nivel nacional. Más que respuestas lo que este proceso ha generado son preguntas para continuar ampliando procesos de formación. Con nuestro paso por la escena del circuito de comercialización de obras de arte de Cali y Medellín esperamos haber plantado una semilla que pueda dar sus frutos más adelante. Esto es sólo un abre bocas para fomentar la labor y el diálogo con otras personas, en otras ciudades. Esperamos que con el tiempo pueda verse el resultado y que el coleccionismo nacional sea impulsado por una nueva generación de coleccionistas que será clave para promover la carrera de artistas y hacer posible el crecimiento del mercado del arte colombiano.



## ALGUNAS IDEAS SOBRE COLECCIONAR ARTE.



**manuela.velásquez.**

Directora Lokkus Arte  
Contemporáneo

No tienes que ser rico, pero debes tener un poco de conocimiento y sobre todo, perspicacia.”

“Las personas necesitan seguir su corazón. Escucharse a sí mismo.”

**Dorothy Vogel**

“Herb y Dorothy Vogel llevan la información de sus ojos directamente a su alma. No lo procesan en el cerebro”.

**Richard Tuttle**

El arte es una fuente maravillosa para conocer la historia de las diferentes sociedades en todos los tiempos. Los artistas están documentando permanentemente su momento, construyendo la historia del arte y ayudando a comprender, por medio de sus proyectos artísticos, la época que vivimos.

Generación tras generación, hemos podido conocer y entender mejor la historia a partir de las visitas a los museos, encargados de preservar los objetos y obras que conforman sus colecciones que en su mayoría se crearon a partir de la llegada de acervos privados. La figura del coleccionista ha sido históricamente la encargada de construir colecciones a partir de sus gustos e intereses personales. Hoy, el papel del coleccionista privado –mecenas que apoya comprando obras y posteriormente donándolas a los museos–, sigue teniendo mucha importancia ya que desafortunadamente dichas instituciones no cuentan con los presupuestos necesarios para adquirir todas las piezas que requieren para consolidar sus colecciones, y son justamente los coleccionistas privados quienes llenan

ese vacío. El ser humano tiende a coleccionar obras de arte de artistas de su generación de una generación anterior y de una generación posterior. Para evitar baches en la narración de la historia y en la construcción de patrimonio cultural requerimos un coleccionismo activo en todas las generaciones.

La construcción del acervo cultural de una ciudad a través de los grandes coleccionistas privados, como comentamos en el párrafo anterior, no es el único motivo por el cual es importante la formación en coleccionismo. Formar en coleccionismo permite que las personas que compran una obra de arte –que no necesariamente se van a convertir en coleccionistas pues solo un porcentaje pequeño lo hace– entiendan la responsabilidad que tienen al adquirir una obra. Esa responsabilidad no es más que el rol del coleccionista: cuidar, conservar, documentar y principalmente tener las obras a disposición del artista y de los museos para ser expuesta cuando ésto sea pertinente. Es importante que el cuerpo de obra de los artistas esté siempre a disposición del público; la idea de sensibilizar a las personas que compran una obra de arte en ese rol es clave para que aquellas piezas que no quedan en instituciones o museos no permanezcan en la oscuridad. Esto, el tener la obra en una colección que está siendo expuesta permanentemente, además de apoyar el desarrollo del artista, da valor a la obra.

Otro punto importante en el interés que tienen los distintos actores del arte en la generación de coleccionismo, reside en otro de los roles importantes del coleccionista: el de apoyar al artista por medio de la difusión de su obra, ampliar sus contactos, contribuir con los presupuestos, etc; todas estas formas de apoyo son de gran valor en el desarrollo de los proyectos de los artistas y por ende del ecosistema de las artes.

Una colección se construye por medio de un proceso de búsqueda, investigación, documentación, conservación y difusión. En la búsqueda de cómo hacer una colección es muy

importante el rol de las galerías; es crucial que quien esté haciendo una colección conozca la fuente primaria en donde puede adquirir obras; es igualmente relevante que tenga su galería de confianza, que entable relaciones con las personas de dichos espacios, quienes pueden brindar información sobre los artistas que colecciona, sobre otros nuevos y acerca de piezas que podrían entrar en su colección. También importante conocer que existe el mercado secundario y las casas de subastas en donde pueden hallarse obras que anteriormente estaban en manos de otras personas.

Detrás de las colecciones están los coleccionistas, ¿quiénes son? No necesariamente son personas que tienen un número específico de obras de arte, no es alguien que está simplemente acumulando. Un coleccionista es una persona o grupo de personas que disfruta investigando, disfruta conociendo, disfruta ese proceso de búsqueda y ese encuentro; y también importante: está compartiendo estas obras con otros, pues coleccionar no es un gusto solitario. El rol como lo decíamos anteriormente es cuidar, documentar, apoyar al artista y prestar las obras. Un coleccionista no es un inversionista, no se colecciona por inversión, se colecciona por pasión y esta pasión construye un activo que con el tiempo puede valorarse.

Un coleccionista se va haciendo en el camino; inicialmente empieza comprando una obra, ese disfrute lo lleva a otras, la búsqueda lo conduce a un disfrute mayor; empieza entonces ampliar la cantidad de obra que adquiere y llega un momento en que, casi siempre acompañado de un tercero, hay una consciencia de que lo que se está construyendo es una colección. Una colección habla de quien colecciona es, por así decirlo, como su “perfil”.

**Una recomendación para quienes quieren comenzar una colección:**  
Den el primer paso, compren algo que les guste, no piensen en la inversión.

¡Planeen, disfruten!

## COMPARTIENDO LA EXPERIENCIA DE COLECCIONAR.

Entrevista a Guillermo Oliveros



**guillermo.oliveros.**

Coleccionista

Guillermo Oliveros es odontólogo de profesión y amante del arte. Su proceso de una década en el coleccionismo ha sido un ejercicio serio y comprometido; sin dejar de lado la pasión y el disfrute como motores fundamentales para adquirir obras. Compartimos su experiencia a través de este diálogo que esperamos resulte inspirador para aquellos que quieren iniciar el camino de coleccionar obras de arte.

**NC-arte:** ¿Qué significa para ti coleccionar?

**Guillermo Oliveros:** Para mí coleccionar -cuando ya lo puede entender- es resguardar la historia y la memoria, conservar los relatos de los artistas y también es generar un patrimonio cultural, artístico y económico. En resumen es preservar la historia y la memoria de un momento histórico, que también es mi momento.

**NC:** ¿Recuerdas cómo fue tu primer encuentro con el arte por el que te diste cuenta de que querías introducirlo en tu vida?

**G.O.:** Mis primeros contactos con el arte, con ver arte, fueron en Cartagena siendo yo un adolescente; ahí empezó a generarse una atracción hacia lo estético y hacia el contar historias desde el arte. Luego ya estando en Medellín comencé un contacto muy cercano con el arte, más con el mundo del arte. Fue un momento de aprendizaje, de ver y entender; así empezó el asunto de querer tener obras en un principio, porque la conciencia de colección apareció posteriormente. Desde el inicio me impulsó el deseo de convivir con el arte.

**NC:** ¿Recuerdas tu primera compra? ¿Todavía la conservas?

**G.O:** La primera compra fue a una amiga, Laura Gómez, justamente en ese momento de acercamiento inicial en Medellín que comentaba. Laura dejó de producir arte porque luego estudió diseño de modas y se dedicó por completo a eso. Fue en el tiempo en el que estaba haciendo la transición entre el arte y el diseño, y eran las últimas piezas que le quedaban; fueron dos obras: una serigrafía y un intaglio. Las compré en el 2010, a ella directamente porque estaba saliendo de su producción.

Y sí, aun las tengo, de hecho conservo casi todo lo que he comprado.

**NC:** ¿En qué momento te diste cuenta de que lo que tenías no eran simplemente una serie de obras para tu casa sino que estabas empezando a construir una colección de arte?

**G.O:** Hace dos años. Ya había un volumen de obras en la casa y empezaron a decirme que yo tenía una colección y que era coleccionista, pero inicialmente tenía un poco de resistencia hacia el término. Lo pensé y entendí que sí estaba haciendo una colección sin habérmelo propuesto; entonces decidí revisar qué era lo que había para darle un norte y un perfil.

**NC:** ¿Cómo se ha ido definiendo tu línea o líneas de interés?

**G.O:** Al momento de tomar conciencia de estar haciendo una colección y que podía haber líneas dentro de la misma, me senté con una curadora de Bogotá a conversar y a definir un poco los intereses y lo que ya había. Inicialmente encontramos una línea de paisaje muy fuerte y a partir de ahí hemos visto lo que quiero con mi colección. También hay una línea de cuerpo, entendido desde un punto de vista amplio y otra de memoria/historia. Estoy entendiendo cómo puedo conjugar lo que ya hay con lo que quiero finalmente, que es crear memoria del momento.

**NC:** ¿Cómo ves el rol de la galería en tu proceso de formación como coleccionista?

**G.O:** Al principio fue un poco distante porque, como creo que le pasa a mucha gente, siempre hay un temor de cruzar el umbral de una galería. Mi relación era más de ir, mirar y si me gustaba algo, lo compraba, como eje de la transacción. Luego con el transcurso del tiempo que fui comprando y acercándome a algunas galerías puntualmente, ha sido muy bonita la experiencia porque se ha dado una relación de acompañamiento; hay un momento en el que la galería alcanza a conocer lo que me interesa y empieza a tomar la iniciativa a la hora de recomendar obras, artistas y exposiciones según las líneas que estoy construyendo en la colección. Para mí, las galerías juegan un rol importante, siempre están ahí presentes asesorando y proponiendo. A mí no me molesta que me manden información; si bien hay un acompañamiento, yo soy el que decide qué comprar de acuerdo con mis intereses y gustos.

**NC:** ¿Te interesa mantener relación o contacto con los artistas que hacen parte de tu colección?

**G.O:** Siempre. Lo mantengo y lo hago porque para mí es importante saber en qué van. Conocer de dónde surge su trabajo, conocer sus intereses, por qué, cómo lo hacen... entonces siempre intento, con los que puedo, mantener una relación, un diálogo más o menos constante para saber qué están haciendo. En algunos casos eso pasa a una relación más cercana, de amistad, de compañía y de diálogo.

**NC:** ¿Qué responsabilidad crees que asumes como coleccionista con respecto al mundo del arte?

**G.O:** Hay coleccionistas que apoyan la carrera de los artistas más allá de comprar su obra, los patrocinan para hacer posible que realicen proyectos o residencias artísticas. Al darme cuenta de esto quise involucrarme de esa forma desde las posibilidades que yo tengo. Mi responsabilidad como coleccionista empieza por apoyar al artista



con la compra y así obviamente también a la galería. Lo importante es fortalecer al artista desde lo económico, comprando la obra, y también desde el rol que uno adquiere como interlocutor. Finalmente todo esto va a impulsar la carrera del artista.

Por otro lado, decidí empezar apoyando a dos artistas; el apoyo va en ocasiones a la producción de la obra o a posibilitar una residencia artística. La otra parte de responsabilidad tiene que ver con la documentación de la colección, con fichas técnicas, con un cuadro de todo lo que tengo, con los soportes físicos. También en la medida en que me lo piden, presto obras; por ejemplo en el MAMM han estado obras de mi colección y en este momento hay una pieza de Abel Rodríguez en Baltic, en el Reino Unido.

**NC: ¿Cuál fue la última obra que compraste?**

**G.O:** La última obra que compré fue una de Camilo Restrepo, de la serie del Bloc del narco

**NC: ¿Qué artistas u obras te gustaría adquirir en un futuro inmediato para ampliar o complementar tu colección?**

**G.O:** Me gustaría tener obra de Clemencia Echeverri, de Juan Fernando Herrán o Miguel Ángel Rojas, por ejemplo. Aunque si lo pienso hay muchos, hay mucha producción... pero sí hay unos artistas muy puntuales que entrarían muy bien con lo que yo quiero de la colección, como los que acabo de mencionar. Éstos ya están un poco más arriba en la escala pero en algún momento lo lograré.

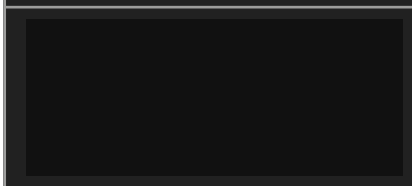
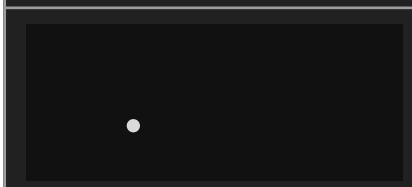
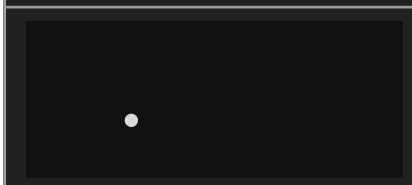
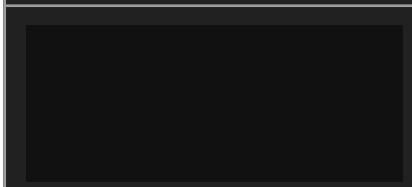
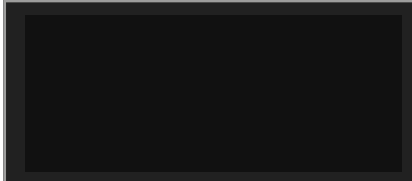
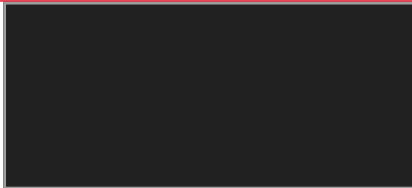
**NC: ¿Qué te aporta tu colección? (a nivel personal, emocional, estético, social, etc)**

**G.O:** Como ha sido tan natural y tan orgánico todo esto, no me estaba dando cuenta de lo importante que era. Yo siempre he dicho que para mí este proceso ha resultado un deleite, una pasión y una pulsión que se ha convertido en

coleccionar. Me da mucha tranquilidad poder estar rodeado de arte, por ejemplo levantarme por la mañana y ver los árboles afuera pero también ver las obras con las que me siento cómodo y de las que puedo disfrutar. En estos momentos de cuarentena me ha servido mucho.

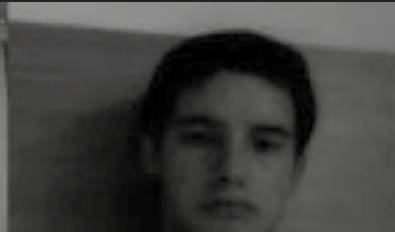
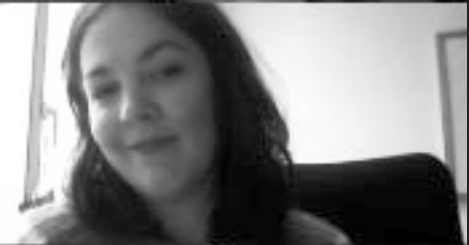
**NC: ¿Qué estrategias crees que necesita implementar el sector de las artes plásticas para incentivar el coleccionismo?**

**G.O:** Educación. A la gente hay que exponerla al arte y educarla. También orientación al público interesado para que puedan entender las dinámicas del coleccionismo, para que se pierda el miedo; siento que a veces hay un poco de temor en ese primer contacto con los espacios de arte, especialmente con las galerías.





# Presentaciones



# APROXIMACIONES A LAS DINÁMICAS DEL MERCADO DEL ARTE Y DEL COLECCIONISMO.

Presentación



Esta charla se realizó el día **20/04/2020** de 5:00-6:30 pm. Vea acá la grabación completa:

**charlotte.pieri.**

Docente en Mercados del arte de la U. de Los Andes.

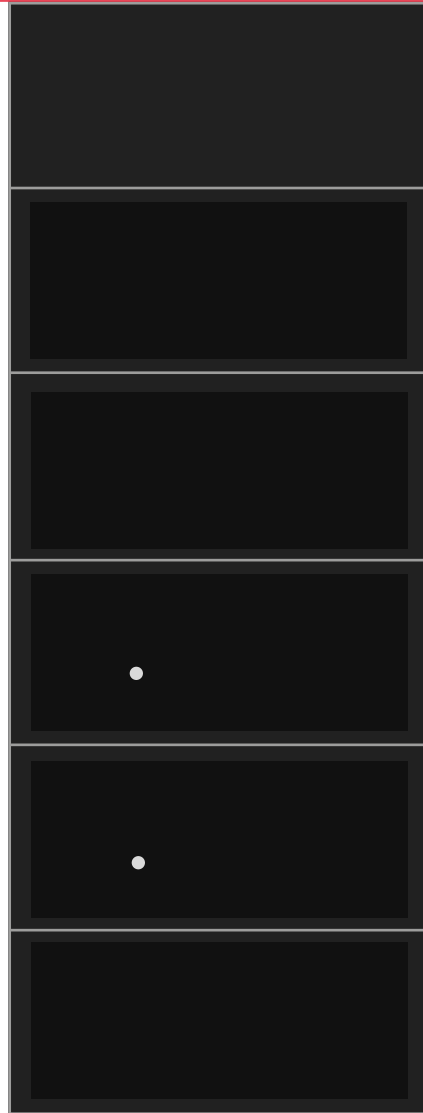


Las dos nociones de las que nos vamos a ocupar en este documento son el mercado del arte y el coleccionismo: su significado, sus interacciones y su importancia.

La primera pregunta obvia que surge es ¿por qué interesarse en estas dos nociones? Una primera respuesta, sencilla, es que son dos nociones que, a pesar de que hasta ahora están emergiendo en Colombia, tienen un impacto concreto y particular, como lo veremos más adelante.



Son dos nociones que tienen una fuerte tradición en otros lugares del mundo: primero, el mercado del arte entendido -en su sentido moderno- en palabras muy simples es el lugar de encuentro de agentes especializados, donde se hacen las transacciones, los negocios. Y dicho de una manera un poco más técnica, es el espacio de circulación, de negociación y de transacciones mediante la intermediación de actores especializados, a través de un precio de las obras de arte que es el resultado de una construcción, de una evolución histórica. El mercado del arte se desarrolla paralelamente al coleccionismo, y está en constante evolución. Así, por ejemplo, la constitución de centros tradicionales del mer-



cado (Francia, Inglaterra, Estados Unidos, entre otros) ha estado siempre condicionada o impulsada por condiciones favorables: ¿Cuáles son las condiciones que estimulan el mercado del arte y el coleccionismo?

Las condiciones sociales, económicas, políticas y culturales de un país: todas son fundamentales para permitir o no el auge de un mercado del arte y, por ende, del coleccionismo. ¿Hay un apoyo o estímulo de las artes?, ¿un incentivo a la creación artística? Esto se logra, por ejemplo, por medio de la educación, becas y otros mecanismos, en los lugares donde la creación artística se estimula en mayor o menor medida, apoyada por programas estatales, becas a artistas, escuelas de arte. Y desde otra perspectiva podría también preguntarse ¿hay incentivos fiscales cuando se compra arte? ¿Existen políticas públicas sobre el acceso a la cultura, a los museos?

En Colombia, el coleccionismo es todavía reducido. Y seguramente por varias de estas razones: no se puede pretender que el mercado del arte se desarrolle más rápido que la misma economía. Hay que confrontar el mercado del arte con la riqueza nacional. En una sociedad con mucha desigualdad la proporción de posibles compradores es mucho más baja, las prioridades son otras, y la conciencia de la dimensión y el peso del arte en la cultura es menor.

Sin embargo, estamos en un momento alentador (a pesar de la situación actual, temporal debida al COVID-19), en el que se puede participar en ese desarrollo de un coleccionismo colombiano y finalmente, como lo veremos después, de la construcción de una memoria colectiva.

El primer punto que me parece importante destacar es que Colombia, como Latinoamérica en general, se inserta en el movimiento de globalización del mercado, tanto de la demanda (compradores, potenciales coleccionistas) como de la oferta.

## **I. Un mercado del arte globalizado.**

### **A. Mundialización de la demanda**

Desde el año 2000, los territorios del mercado se han expandido a nuevos y grandes países emergentes (nuevos “el dorado” desde el punto de vista económico) como China o países del medio Oriente, y la clase media-alta de estos países, que acumuló riqueza, ha reconocido rápidamente el arte como objeto de deseo, como un símbolo de estatus o como una inversión potencial. Así que hoy en día son muchísimos más los nuevos coleccionistas que compiten entre ellos. Según Artprice (Banco de datos internacional sobre

la cotización y los índices del arte), la creciente población de consumidores de arte es cada vez más joven y, por ende, hay más compradores. Eran 500.000 después de la segunda guerra mundial y 120 millones en 2019.

Pero la demanda no sólo proviene de particulares sino también de las instituciones y en particular la nueva industria de los museos. En efecto, se han construido más museos entre 2000 y 2014 que en los siglos XIX y XX juntos, y desde 2016, se han construido un promedio de 700 museos al año. Obviamente hay que llenar estos museos, lo que hace que la demanda sea mucho mayor en el mercado. Además, hoy en día, y aún más con el crecimiento exponencial de las ferias a nivel internacional, los coleccionistas compran arte de cualquier parte del mundo. Antes no era necesariamente así, la tendencia era que los coleccionistas compraban principalmente el arte de su propia cultura. Son los efectos de la globalización. Esto también impulsó la mundialización de la oferta, como se pasa a exponer.

CRABANDO Charlotte Pieri está presentando

Jorge Aristizabal y 32 más

### A pesar de la particularidades, ¿podemos definir un perfil tipo?

- Comportamiento económico original: la dependencia positiva
- Tiene buen ojo o buen asesor
- Maneja las informaciones
- Tiene un presupuesto para su colección
- Tiene curiosidad y entusiasmo (Ferias/exposiciones...)
- Asume riesgos
- Conoce su hilo conductor
- Compra lo que le gusta (placer/emoción)
- Ama al arte y a su colección
- Busca una conexión con el objeto adquirido
- Desea compartir su colección
- Contribuye a la legitimación de las creaciones y de los artistas
- Influye en las modas, los gustos
- Viaja mucho
- Tiene cultura artística y conocimiento del mercado...

Charlotte Pieri

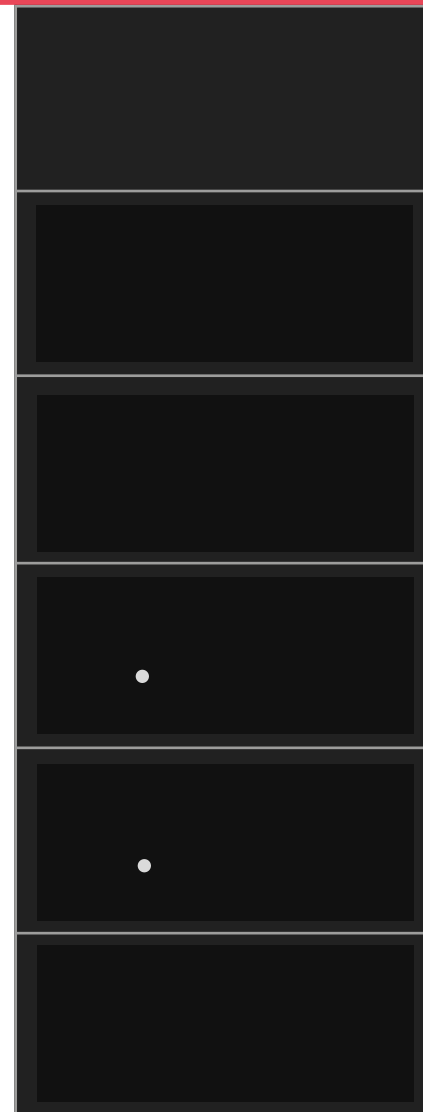
Charlotte Pieri

Caridad Botella Lorenzo

Aldemar Amarillo perfecto, gracias

Charlotte Pieri está presentando

Charla virtual: Introducción al mercado del arte ...



## B. La mundialización de la oferta (el artista y su obra):

### Países tradicionales del mercado - Países periféricos.

Esta globalización no solo tiene que ver con la demanda si no también con la oferta. Y esto resulta interesante para mercados emergentes como los latinoamericanos, y en particular el colombiano. Durante mucho tiempo el arte de ciertas regiones del mundo era visto con desinterés o menosprecio; y por lo tanto no era valorado tampoco económicamente. Eso ha cambiado. Cada vez hay más interés y voluntad, casi política a fin de cuentas, de grandes instituciones internacionales (como el Moma en New York, la bienal de Venecia, la Documenta de Kassel, la Tate en Londres) de dar espacio a artistas que no son de los países consagrados (centros tradicionales o países de economía avanzada como EE.UU, Inglaterra o Francia) y los discursos que se hacen alrededor del proceso de globalización sin duda han contribuido a replantear el canon histórico-artístico, incluyendo dentro de ese canon los artistas de los países periféricos.

Asistimos a una apertura de horizontes donde se reconoce que el arte de “los países periféricos” no es una mera derivación del arte de los países tradicionales sino que tiene su originalidad.

Esta integración que vemos en la esfera artística, institucional, también se refleja a nivel comercial. Es así como por ejemplo los departamentos especializados de grandes casas de subastas internacionales -arte africano, latinoamericano, chino- están desapareciendo y se incluyen en los departamentos “Arte contemporáneo” o “Arte del Siglo 20”, es decir que estas mismas casas de subastas hicieron la apuesta de integrar a los artistas dentro de un canon universal.

El arte latinoamericano no es un getto. Claro que dentro de las grandes ligas pocos nombres caben, pero son estos pocos nombres que van a valer, y sobre todo, son estos artistas que van a atraer la atención del público y halar los precios del mercado local. Ahora, todo el arte está potencialmente en el mismo proceso de valorización, tanto económica, como artística. Entonces, vemos que tenemos una combinación de este crecimiento exponencial de la demanda por el arte, con el nuevo papel que juega el arte proveniente de regiones consideradas periféricas del mercado del arte; no solo los mercados regionales (periféricos) valen la pena e incluso entran en el circuito internacional sino también hoy en día la compra de arte tiene un gran potencial, visto como objeto de interés por parte de muchos más posibles compradores.

## II ¿Quiénes son estos compradores de arte?

Existen varios tipos de compradores. Pueden ser compradores ocasionales, inversionistas (especuladores/fondos de inversión), aficionados ilustrados o coleccionistas. Dentro de los coleccionistas, podemos identificar el coleccionista particular, que es el que más acude al mercado del arte ya que representa 68% de las compras en el mercado internacional de las subastas, pero también el coleccionista institucional y el corporativo.

### A. ¿Qué es/significa coleccionar? Definición.

Coleccionar no se trata de acumular, si no de construir: es una construcción hecha con inteligencia y pasión. Una construcción que el coleccionista tendrá que consolidar, valorizar y conservar.

Coleccionar se trata de dar una dirección. Para armar una colección, hay que tener un enfoque (una época, una tendencia, un tema), una coherencia, un hilo conductor, tener la pasión de estudiar, para poder hilar a la hora de comprar. Al final, una colección es un relato que se arma y para hacerlo hay que tener una idea bastante precisa de lo que se quiere contar.

### B. Algunas Razones / objetivos: ¿Por qué coleccionar?

1. Por placer estético.
2. Por satisfacer una necesidad de distinción social.
3. Por satisfacción intelectual.
4. Por compromiso con los artistas: eso es válido obviamente con las colecciones de arte contemporáneo, con artistas emergentes. Participa en la creación de las carreras de artistas (los respalda, así como al galerista).
5. Por inversión financiera: el arte es un activo financiero (financial asset) como los otros. Y me voy a detener un poco sobre el tema de la inversión.

La cuestión de la inversión no se puede excluir, no es tabú. Querer invertir no significa que uno vaya a especular. Todos estamos sometidos a las vicisitudes de la vida: deudas, divorcio y un coleccionista puede necesitar vender, sea porque necesita liquidez, sea porque simplemente quiere cambiar el enfoque de su colección (ver, por ejemplo, la venta del coleccionista de arte precolombino Barbier-Mueller).

El arte puede, sin duda, ser una buena inversión, en particular en el segmento de lo que llamamos el mercado clásico y en particular el arte moderno (son los artistas ya consagrados, históricos: la generación de Obregón, Negret, Villamizar en los años 60. Al contrario de los países de economías avanzadas, todavía en Colombia es posible comprar

piezas excepcionales de artistas consagrados. No todo está en los museos, en instituciones o en colecciones privadas. En Colombia sigue habiendo muy buenas oportunidades de conseguir obras importantes desde un punto de vista histórico-artístico de los principales artistas, de hecho, no solo los modernos, también de la Colonia, de la República). Todavía el mercado colombiano es un mercado pequeño, no muy competido a nivel internacional pero el fenómeno global llegará. Por el momento no hay escasez de las piezas, lo que es valioso en términos de inversión. Comprar y conservar las buenas piezas siempre es una buena idea: respecto de una pieza históricamente buena, su valor tendrá que ser antes o después reconocido. Numerosos estudios de econometría nos muestran que las piezas históricas, consolidadas son anticíclicas: no conocen las crisis, mantienen su valor o se valorizan en el tiempo.

Con el arte contemporáneo, es distinto; en particular en el segmento del arte emergente: hay una incertidumbre ya que la carrera está en construcción, no está consolidada. Hay una incertidumbre en particular sobre la calidad del arte ya que no hay consenso sobre ella. Eso es lo difícil y lo maravilloso del arte contemporáneo: no hay consenso sobre los artistas jóvenes, por lo que la decisión de comprar un determinado objeto/obra se convierte en una parte del puesto que posiblemente ocupará este artista en la historia del arte.

Para quienes quieran profundizar el tema de la inversión, existen informes disponibles en internet sobre el rendimiento a largo plazo del arte moderno. Allí se ve que puede ser tan rentable como las acciones bursátiles; además también permite diversificar las inversiones.

En cualquier caso, no es ninguna novedad ni un descubrimiento que el mercado del arte ha sido considerado un valor refugio a lo largo de la historia.

### **III. Crear patrimonio/ crear memoria: una forma de nacionalismo en esa participación a la memoria colectiva.**

La responsabilidad y la ética del coleccionista, en mi opinión, es saberse guardián de las obras (propietarios temporales) y permitir que la gente tenga acceso a ellas. Permitir que un público amplio pueda ver y descubrir sus obras, sea mediante préstamos de obras a los museos para exposiciones, visitas organizadas a la colección, donación de sus obras a un museo, hasta la creación de un museo propio.

Las colecciones privadas que pasarán a la historia son las que por una parte tienen sentido, las que cambian la visión del arte, proponiendo por ejemplo una nueva lectura. Y por otra parte son las que contribuyen a constituir lo que será el legado. El **mercado**



**del arte y el coleccionismo** simbolizan la apropiación privada del arte, representan en sí lo contrario del patrimonio (el patrimonio no tiene precio y pertenece a todos, a la nación, mientras que los bienes que circulan en el mercado sí tienen un precio) y debería ser una satisfacción última (finalmente aquí no importa que sea por egolatría o por prestigio): volver a dar al arte una dimensión colectiva.

Todas estas razones pueden obviamente combinarse o complementarse. En general no es una razón en particular. Y por esta misma razón es que no existe un tipo de coleccionista sino varios dependiendo de los motivos de cada uno.

### C. Perfiles de coleccionista

Tanto las razones como los perfiles de los coleccionistas son múltiples, por lo que no existe un solo tipo de coleccionistas. A pesar de todas las particularidades que pueden definir el perfil del coleccionista, creo que sirven 3 cosas para ser un coleccionista:

1. Creer que el arte tiene valor, lo que significa creer que la cultura es importante, que la historia es importante. Y quisiera hacer una distinción importante entre VALOR y PRECIO, que muchos confunden.  
El valor puede ser estético, histórico, artístico, simbólico o patrimonial y tiene principalmente que ver con las condiciones inherentes a la obra de arte. Es una cosa diferente al precio. El precio es el valor estético traducido a un valor económico/monetario. Se trata de cuantificar en una moneda el peso de aquellos valores inherentes a la obra.
2. Hay que disfrutar del arte; hay que comprar lo que gusta, lo que se disfruta en términos de calidad, lo que conoce, sin seguir las modas.
3. Y hay que comprar bien: teniendo en cuenta todas las variables que hacen el precio de una obra, su valor actual y su posible valor futuro.  
Sobre este último punto, vemos que para poder coleccionar es necesario tener una comprensión general del mercado del arte: un conocimiento de la naturaleza de la oferta y demanda.

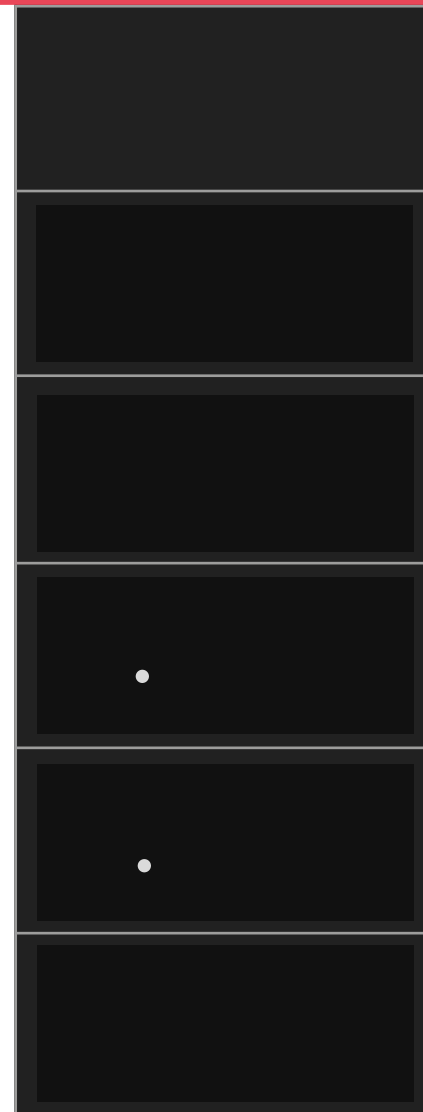
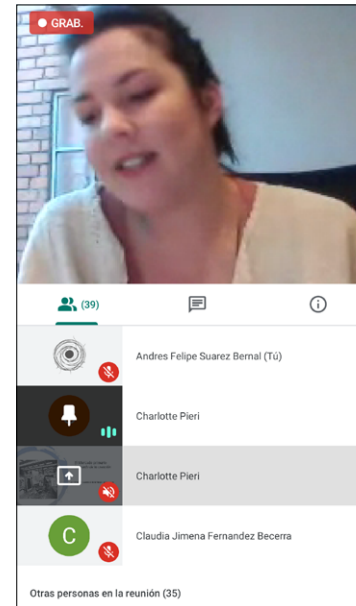
Porque si uno está coleccionando obras de arte ahora o piensa hacerlo, debe tratar de conocer cuáles son los diferentes actores que promueven, venden y coleccionan dichas obras. En efecto, entre la oferta y la demanda hay una serie de actores que entran en el sistema de validación y legitimación de la obra, y por consecuencia del artista.

#### IV. Los actores del mercado del arte.

El artista y el coleccionista se sitúan en los dos polos del proceso de creación y de recepción de las obras. Es importante tener en cuenta que esta oferta y demanda son independientes: el artista ganó en autonomía a lo largo de la historia del arte, pero cuando entra a una economía de mercado, el carácter viable de su actividad supone la demanda potencial de sus obras y, por ende, se somete al alea de la demanda y tendrá necesidad de otros actores para valorizarse. Todos estos actores son muy importantes porque son ellos quienes intervienen para evaluar la calidad de una obra, es decir su valor, pero también para determinar el precio.

Hoy en día en el mundo del arte, algunos individuos, considerados como instancias de legitimación, tienen un papel determinante para el reconocimiento de los artistas debido a su capacidad para crear «pequeños eventos históricos»: la redacción de catálogos, de artículos académicos o críticos, la adquisición por parte de museos o instituciones, la selección de artistas en vista de una exposición o bienal. Estos actores emiten señales objetivas: acreditan el valor artístico del trabajo de ciertos artistas y sirven de referencias para los compradores. Según el autor Olav Velthuis (The Art Market between stasis and flux) el valor en el mercado del arte se basa tradicionalmente en la opinión de los expertos del mundo del arte, los que tienen la autoridad y credibilidad para participar en el proceso: el curador y/o el crítico, que mejoran la reputación de los artistas y producen creencia en el trabajo de los artistas. Si bien estos expertos no tienen un interés directo en el mercado (o se supone que no tienen uno), sus juicios o selecciones tienen un impacto importante: determinan la credibilidad comercial del artista.

Velthuis hace énfasis en el papel cada vez más importante del coleccionista privado y en particular del 'mega coleccionista': este coleccionista con fuerte poder adquisitivo (muchas veces tiene un presupuesto superior a los de las instituciones) y prestigio que se posiciona y se compromete por medio de sus escogencias o adquisiciones, comprando una obra, aprobando y reconociendo el valor de una obra. Ellos mismos se vuelven instancias de legitimación.

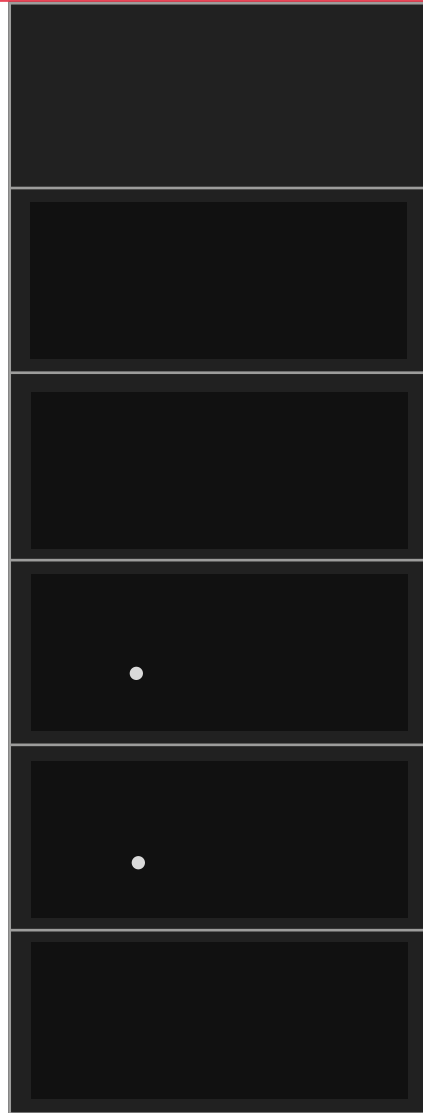
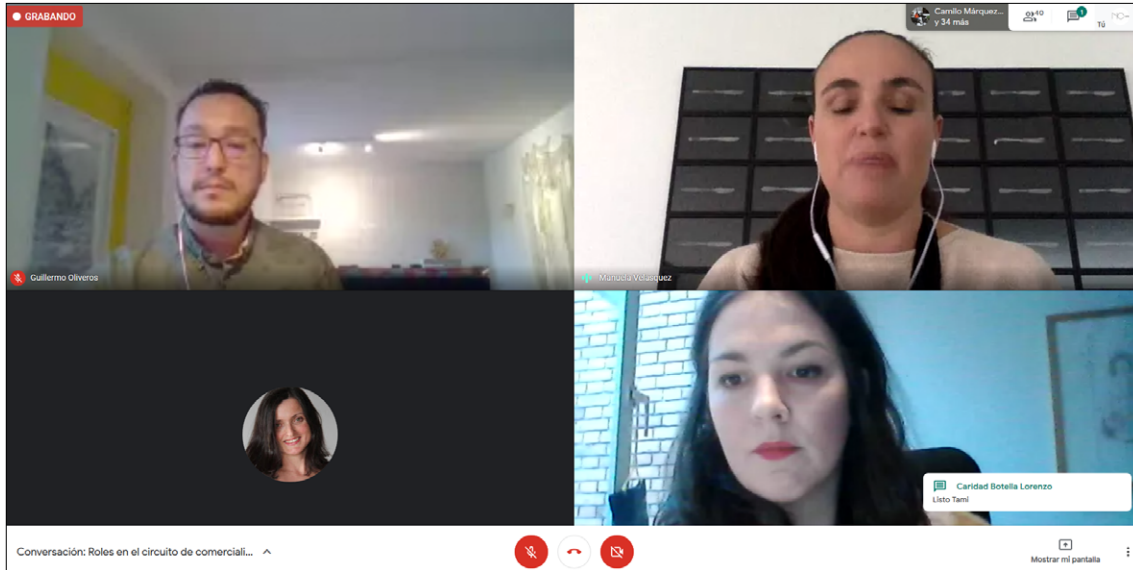


**A. ¿Dónde comprar? Dónde circulan y dónde se hacen las transacciones: el mercado primario y el mercado secundario.**

El **mercado primario** se refiere a las obras que son puestas a la venta por primera vez. Se trata de obras frescas, salidas directamente del taller del artista. Corresponde a la entrada del artista en el mercado: el artista encuentra una representación comercial y va a tener una idea del valor comercial de su obra por primera vez. En general, el eje de este mercado son las galerías.

El galerista juega un papel central en la vida del artista: tiene que promover a los artistas en el tiempo para construir con ellos una carrera, asegurar su promoción y visibilidad en el tiempo, a través de exposiciones y participación en ferias.

El **mercado secundario** está compuesto por obras que han sido vendidas como mínimo en una ocasión, por eso lo llamamos mercado de reventa. Son numerosos los profesionales especializados en la reventa: galerías, dealers y eje de este mercado probablemente son las casas de subastas.



Las casas de subastas solo se dedican al mercado secundario: no se trabaja con los artistas sino con obras. No es el papel de la casa de subastas apostarle a un artista. Interviene en una fase más bien de consagración de los artistas. Información de las casas de subasta transparentes, tanto en volumen como en precios.

## B. ¿Cómo comprar?

Lo primero que se debe tener en cuenta es la importancia de la información y el acceso a la información. Es necesario consultar a los profesionales, leer, informarse, poder comparar los precios. En efecto ¡Siempre comparar! Visitar Exposiciones, leer prensa especializada y seguir a los críticos, entre las principales cosas que se deben hacer.

En segundo lugar, en todo esto es fundamental el papel de Internet, las ventas online y las bases de datos. Eso ayuda a reducir la brecha entre vendedores y compradores. Y a medida que el sector se hace más grande y más globalizado, se vuelve cada vez más importante para todos los involucrados contar con datos sólidos acerca del movimiento de este mercado. Los invito a leer los reportes que hace la firma *Arts economics*, quien precisamente trabaja en recopilar todos los datos posibles con las galerías y compradores para sacar estadísticas.

## C. Comprender el precio. Algunos elementos que intervienen en su determinación

Son diversos los factores que intervienen en la determinación del precio:

1. Las dimensiones de la obra.
2. Su estado de conservación.
3. La rareza: cuánto más rara es una obra, más costosa resulta.
4. La notoriedad artística: la importancia de un artista en la historia del arte, o de su grado de innovación o de su grado de innovación dentro de un movimiento o de un grupo. Para los artistas contemporáneos, que no han pasado la prueba del tiempo, es recomendable confiar en asesores profesionales.
5. La fecha. Respecto de un determinado artista, determinados periodos están más cotizados que otros.
6. ¡El pedigrí! Entendido como la trayectoria del artista o de la obra: exposiciones, número de artículos significativos, adquisición de una obra por parte de un museo prestigioso o coleccionista renombrado. Son factores que tienen un efecto palanca sobre el precio.
7. Técnica o medio: ¿Es una instalación? ¿Una pintura? ¿Un video? ¿Una fotografía?

A pesar de que la creación artística sea supremamente variada, como lo podemos ver a través de las instituciones o bienales, el mercado sigue siendo muy tradicional: la pintura es lo que más se vende todavía (wall power/facilidad de almacenamiento/tranquiliza porque su conservación o su restauración eventual está asegurada) versus colección de videoarte: implica otra manera de relacionarse con las obras, más íntima, un viaje más interior.

Cada técnica tiene una incidencia distinta sobre el precio: las obras múltiples son más económicas que las obras únicas. Porque son obras de las cuáles existen varios ejemplares: es el caso de los grabados, las fotografías y las esculturas. En efecto, las obras múltiples son excelentes maneras de empezar con el coleccionismo.

### ¿Qué conclusiones podemos sacar?

La compra de arte además de ser una buena inversión va más allá de esto, porque se combina el tema de la inversión económica con una “ganancia” muy grande en disfrute estético. La persona que disfruta del arte no solo invierte, sino que también es un placer rodearse de objetos que tienen un sentido, que despiertan y cultivan los sentidos. No es solamente un bien que se guarda en una caja como el oro, sino también un contenido, llamémoslo espiritual, que enriquece cotidianamente, que mejora el sentido estético. Además, el acto de elegir, tomar una decisión estética: participa a la definición de tu propia individualidad y personalidad (inversión en sí mismo).

Al final, el mercado del arte no es solamente un fenómeno económico sino también social y cultural y el coleccionismo es la mejor encarnación de ello.



## ROLES EN EL CIRCUITO DE COMERCIALIZACIÓN DE UNA OBRA DE ARTE.

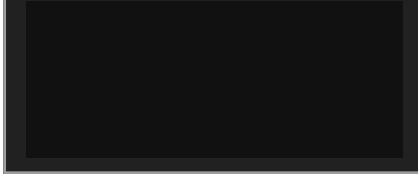
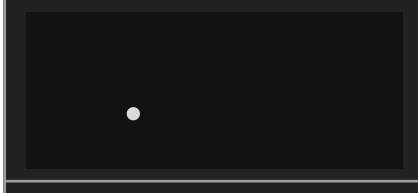
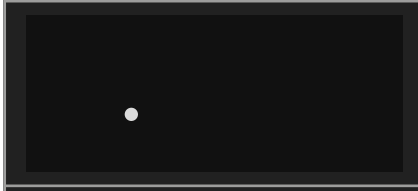
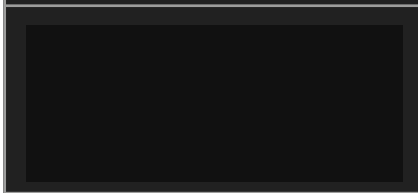
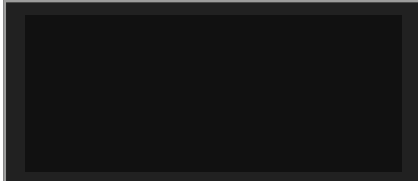
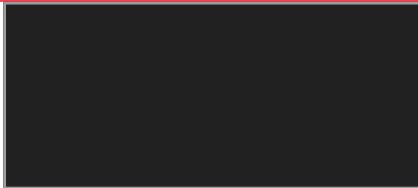
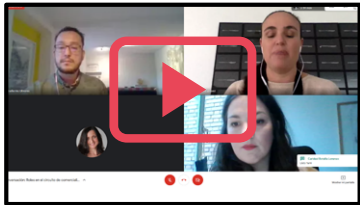
Conversatorio



Invitados: Manuela Velásquez, Guillermo Oliveros y Charlotte Pieri.

Esta sesión es una conversación entre tres actores del circuito de comercialización del arte, una directora de una casa de subastas, un coleccionista y un galerista con el fin de profundizar su papel en el mercado del arte.

Ver la conversación:

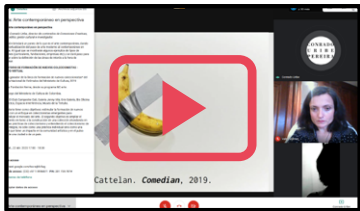


## ARTE CONTEMPORÁNEO EN PERSPECTIVA...

Presentación



Esta charla se realizó el día **22/04/2020** de 5:00-6:30 pm. Vea acá la grabación completa:

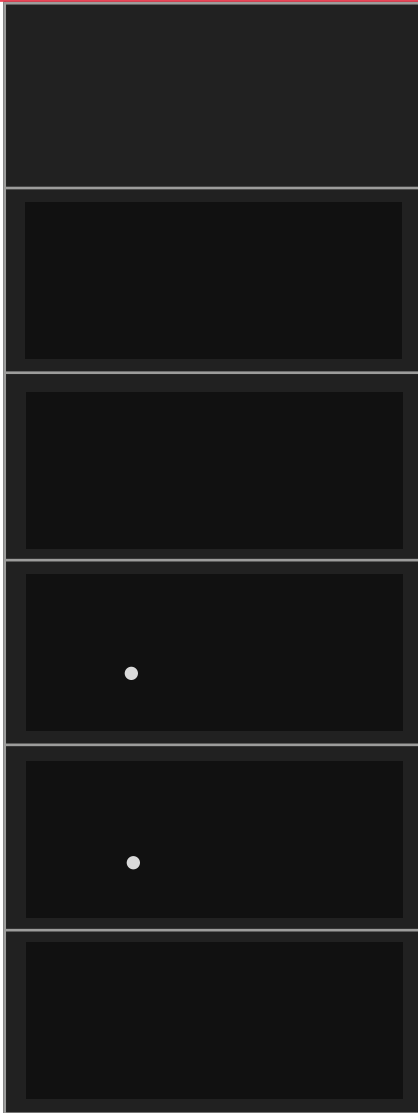


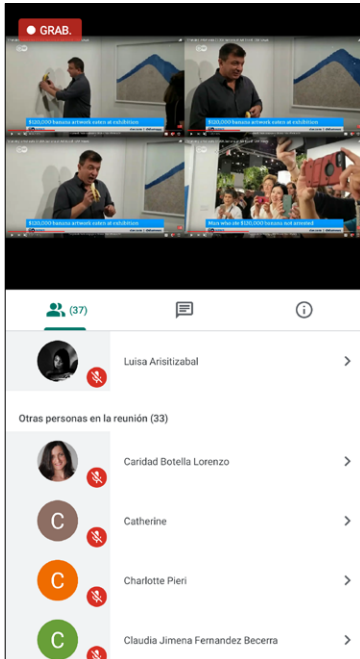
### **conrado.uribe.**

Director de contenidos de Conexiones Creativas, curador, editor, gestor cultural e investigador.

En el marco de la edición 2019 de la feria Art Basel Miami Beach, realizada en la capital de la Florida entre el 5 y el 8 de diciembre, tuvo lugar uno de los debates con mayor resonancia en el mundo del arte contemporáneo en los últimos años. El artista Maurizio Cattelan (1960, Italia), quien participaba del evento con la galería Perrotin, realizó una obra pegando un banano maduro con cinta gris metalizada a la pared. Titulada *Comediante (Comedian)*, de ella se vendieron 5 ediciones: las primeras dos por un valor de 120.000 dólares, y las otras tres por 150.000 dólares.

¿Por qué esta pieza logró capturar y movilizar la atención de legos y profanos del mundo del arte, despertando la curiosidad y el morbo, activando enormemente las redes sociales, propiciando secuelas artísticas (como el performance *Hungry Artist* del artista David Datuna, quien despegó la fruta, la peló y se la comió delante de los visitantes), y movilizando manifestaciones sociales que la emplearon como símbolo y reclamo? ¿Qué significa esta obra? ¿Por qué vale lo que vale? ¿Es una obra de arte en absoluto o es un mero acto de provocación y mercadeo?





La feria Art Basel Miami Beach ha devenido en sus 18 ediciones en una plataforma tan relevante para el mundo de las artes visuales, que el crítico y curador de arte Christian Viveros-Fauné la ha denominado “El Dorado de las artes visuales” para esta parte del planeta.<sup>1</sup> Así como la feria ha ayudado a transformar la imagen y la economía de la ciudad, también ha influido enormemente en el floreciente mercado del arte. Miles de personas (coleccionistas, profesionales del mundo del arte, aficionados o simplemente visitantes) asisten a esta cita anual. En el 2019 logró reunir a más de 4.000 artistas participantes y 269 galerías, sin mencionar los cientos de eventos satélites (otras ferias, exposiciones en museos, fundaciones y colecciones, aperturas, muestras en galerías, programaciones curadas, etc.) que tienen lugar de manera paralela.

*Comediante* es una obra de pequeño formato; del tamaño de un banano para ser precisos. Se exhibió en el stand D24 del Centro de Convenciones de Miami donde logró llamar la atención de los coleccionistas tan eficazmente que durante los días que dura la feria su galerista, Emmanuel Perrotin, subió el precio de la obra en 30.000 dólares tras vender las dos primeras ediciones. Heredera de tradiciones y vanguardias artísticas como el Dadaísmo, el Pop Art y el Conceptualismo, quien adquiere la obra no compra un banano y un pedazo de cinta, sino una idea. Es por esta razón que quienes compran la pieza, personas o instituciones, obtienen un certificado de autenticidad que prueba la autoría de la obra (permitiéndole exhibirla o prestarla legalmente) y ofrece instrucciones claras sobre cómo montarla y exponerla según los criterios del artista.

¿Qué tan disruptora es *Comediante*? La historia del arte ofrece ejemplos de obras en el siglo XX, que han planteado retos y desafíos similares desde perspectivas estéticas, teóricas y comerciales. La revisión de algunos de esos casos, particularmente tres de ellos que se han escogido aquí con un afán pedagógico; pueden ofrecer unos pilares conceptuales para comprender mejor los debates del arte en la contemporaneidad. La importancia de conocer el pasado nos permite comprender el presente e imaginar el futuro, tal y como lo ha expresado el escritor chileno Luis Sepúlveda. También nos posibilita entender las acciones del hoy dentro del flujo histórico de los hechos y las personas para insertarlas en genealogías que le dan sentido.

<sup>1</sup> Viveros-Fauné, Christian. Art Basel in Miami Beach has become Latin American art’s El Dorado. En: The Art Newspaper, diciembre 6 de 2018.



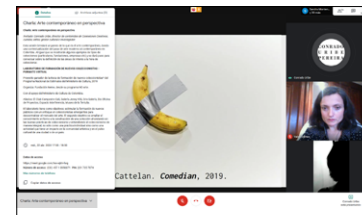
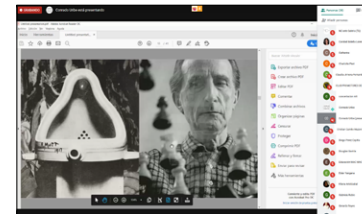
## 1. La Fuente. 1917

La primera de estas obras que aportan insumos fundamentales para dimensionar el alcance de *Comediante*, es *La Fuente*, escultura atribuida tradicionalmente a Marcel Duchamp (Francia, 1887-1968)<sup>2</sup> Consistente en un orinal de porcelana girado en un ángulo de 90° y dispuesto sobre un pedestal, el objeto es firmado con el seudónimo de R. Mutt en uno de sus costados. La obra se expuso por primera vez en 1917 en una exposición que organizaba la Sociedad de Artistas Independientes de Nueva York.

*La Fuente* es una obra hecha a partir de un objeto ya existente, también denominado *objet trouvé* (objeto encontrado) o *readymade* (ya hecho). Adicionalmente y por el hecho de emplear materiales cuyos valores son netamente utilitarios y sin ningún valor artístico aparente, esta obra marca una auténtica revolución en el mundo del arte: a partir de aquí cualquier elemento mundano y/o cualquier acción, retirados de su contexto original (Descontextualización) y puestos en un entorno adecuado para su recepción en y por parte del mundo del arte (Recontextualización), podría ser apropiado para la realización o construcción de una obra con tal de que el artista lo declare de este modo.

*La Fuente* es una obra muy representativa para las narrativas del arte moderno y contemporáneo en occidente. Como su nombre indica, es lugar de referencia para las prácticas artísticas, uno de sus fundamentos. A Duchamp se lo vincula con frecuencia con el *Dadaísmo*, uno de los movimientos de la vanguardia artística de la primera mitad del siglo XX que tanto se oponía al concepto de razón positivista como a las convenciones artísticas y literarias. Aunque la paradoja histórica es que su participación en aquella exposición de 1917 en Nueva York fue negada y sólo hasta la década de 1960 fue replicada por Marcel Duchamp para 15 instituciones museísticas de todo el mundo.

En el caso de *Comediante*, Cattelan también escoge un producto (commodity) tan vulgar y poco valorado como un banano, para ser convertido en un objeto artístico. Como en el caso de *La Fuente*, en esta operación es muy relevante el contexto en el que estratégicamente el artista emplaza su propuesta: una feria glamorosa, lo que en cierto modo señala la condición de burbuja hiper-inflada y privilegiada del mercado del arte (que no se puede entender como equivalente al arte per se). *Comediante* además, se articula con la tradición exhibida también por el propio Cattelan en su proceso de des-sacralizar instituciones, personas e imágenes que son representativas para determinados contextos mientras desestabiliza la idea del arte como algo único, original y que sólo puede ser realizado por unos pocos. Con 112 años de diferencia entre una y otra, *La Fuente* y *Comediante* comparten todas estas características.



<sup>2</sup> Existen otras versiones con respecto a la autoría de esta radical obra. En el libro *Body Sweats: The Uncensored Writings of Elsa von Freytag-Loringhoven* (2011, MIT Press), su editora Irene Gammel, respalda la teoría de que *La Fuente* fue idea de la poetisa y artista Elsa von Freytag, quien la envió de regalo a Marcel Duchamp firmándola con el heterónimo de Richard Mutt.

## 2. Latas de sopa Campbell's. 1962

En 1962, Andy Warhol (Estados Unidos, 1928-1987) tuvo su primera exposición como artista en la galería Ferus de Los Ángeles. Warhol, quien venía de la ilustración comercial, realizó una serie de treinta y dos lienzos de 50,8 cm de alto por 40,6 cm de ancho, en los que representaba todas las variedades de sopa enlatada marca Campbell's que la compañía ofrecía en aquella época. Las imágenes fueron hechas según un proceso gráfico de impresión (serigrafía) el cual permite la reproducción semimecanizada de las obras.

La serie *Latas de Sopa* incorpora una serie de características que explican por qué fueron consideradas como una afrenta al status quo filosófico y estético de las artes en el momento. En primer lugar, el artista elige trabajar un asunto procedente de la iconografía mundana de la publicidad. En otras palabras, un tema para nada tradicional y, por el contrario, menospreciado hasta ese momento por las artes visuales. A lo anterior se sumaba la utilización de un medio que no estaba basado en la destreza o en la educación de “la mano” del artista, ya que en la serigrafía intervienen procesos fotográficos y gráficos que además permiten la reproducción y repetición *ad infinitum* de las imágenes. Mundanidad y reproducibilidad son también nociones presentes en *Comediante*.

Del mismo modo que Cattelan lo es hoy en día, Warhol fue un personaje polémico. Durante su vida algunos críticos lo calificaban de *pretencioso* y a sus obras de *bromas pesadas*. Su lugar de reconocimiento en la historia del arte contemporáneo obedece sin duda al carácter revolucionario de sus obras y a una práctica “transdisciplinar” que le permitió abordar medios tan distintos como la pintura, el cine experimental y literatura. Pero su notoriedad y reconocimiento como uno de los gurúes de la modernidad, se vio respaldada por una hábil relación con los medios.

Esa habilidad para movilizar los medios también es identificable en Cattelan. *Comediante* no sólo generó interés en los compradores sino un frenesí de visitantes tal que el propio galerista tuvo que retirarla de exhibición en el último día de la feria respondiendo a las preocupaciones de curadores y otros profesionales con respecto a la posibilidad de que las multitudes pudieran dañar otras de las obras en exhibición o afectar a otros visitantes. Este enorme flujo de interés se vivió igualmente en el territorio de la virtualidad: #CattelanBanana se convirtió en uno de los *trending topics* del momento en todas las redes sociales (@cattelanbanana es incluso un usuario y una cuenta propia creada por la galería Perrotin sólo para vehicular las reacciones y apropiaciones de la obra), inspirando a otros artistas de diversas maneras (recuérdese el performance del artista David Datuna) y convirtiéndose incluso en un símbolo empleado por los sindicatos de conserjes de Miami en la llama “Protesta del platanito” para señalar que una banana valía más que ellos.<sup>3</sup>



<sup>3</sup> Manuel Madrid. Underpaid Janitors Use Basel Banana in Protest: “A Banana Is Worth More Than Us”. En: Miami New Times, diciembre 11 de

### 3. Arte como idea como idea.

En su ensayo de 1969 *Arte después de la filosofía*, el artista y teórico Joseph Kosuth argumentaba que el arte había llegado a su final. En su lugar, proponía una investigación que explorara los contextos sociales, políticos, culturales y económicos a través de los cuales el arte adquiere su estatus y significado cultural. Para explorar estos aspectos Kosuth empleó el lenguaje mismo como medio, dando como resultado una práctica en la que las palabras desplazaron a las imágenes y objetos. A este desafío a las formas artísticas a través de las ideas se le llamó *Conceptualismo*.

Una de las *Primeras investigaciones* de Kosuth (subtitulada *Arte como idea como idea*), está compuesta por una serie de impresiones fotostáticas con definiciones de palabras como “agua”, “significado” e “idea” sacadas del diccionario. Acompañando a estas imágenes el artista ofrecía certificados de documentación y propiedad que indicaban cómo se podían hacer y rehacer las obras con fines expositivos. Tal y como lo hemos visto en los casos de *La Fuente* y *Latas de Sopa Campbell's*, con esta estrategia Kosuth cuestiona el carácter precioso del objeto artístico único y su lugar de privilegio en el museo, demostrando que el “arte” no se encuentra en el objeto en sí, sino en la idea o el concepto que moviliza la obra.

Para la galería Perrotin, *Comediante* lanza un comentario ácido a la sociedad, el poder y la autoridad, al mismo tiempo que cuestiona cómo le otorgamos valor a algo y qué tipo de objetos valoramos. Consecuentes con lo anterior, los coleccionistas Billy y Beatriz Cox, compradores de una de las ediciones de *Comediante*, emitieron el siguiente comunicado tras su adquisición:

*Somos muy conscientes del flagrante y absurdo hecho de que Comediante es una pieza hecha con un producto que de otra manera es barato y perecedero, junto a un par de pulgadas de cinta adhesiva para conductos. Cuando vimos el debate público que [la pieza de Maurizio Cattelan] provocó sobre el arte y nuestra sociedad, decidimos comprarlo. Sabíamos que estábamos arriesgándonos, pero finalmente sentimos que el plátano de Cattelan se convertirá en un objeto histórico icónico.*<sup>4</sup>

Las Vanguardias en el S.XX nos enseñan que el arte hoy en día debe considerar y adaptarse a la sociedad identificando sus preocupaciones. Artistas como los ya citados Duchamp, Warhol y Kosuth, propiciaron giros hacia la democratización de los procesos creativos y la recepción de la obra de arte (aunque en ocasiones parezcan elitistas). En *Comediante* las diferentes audiencias (artistas, profesionales del arte, visitantes de la feria, sindicatos) han interpretado la obra en función de su bagaje cultural y sus vivencias personales, otorgándole múltiples capas de sentido. Y es esa capacidad de activación, movilización y participación de públicos y audiencias que *Comediante* pone de relieve un hecho de suma importancia: la obra de arte no se encuentra realmente en un objeto o en un certificado de autenticidad, sino en las personas que le otorgan un lugar en las conversaciones y debates que importan en un momento determinado. Eso es el arte contemporáneo: un espacio múltiple y deslocalizado para el encuentro de cuerpos y de ideas; un ágora pública en la que se plantean reflexiones arriesgadas y se formulan preguntas sobre realidades cuyo debate permite que avancemos como grupo.

<sup>4</sup> Christy Kuesel. The buyers of two editions of Maurizio Cattelan's banana artwork were revealed. En: Artsy.net News, diciembre 10 de 2019.

## PREGUNTAS Y COMENTARIOS DE LOS PARTICIPANTES.

Durante las charlas y el conversatorio que tuvieron lugar entre el 20 y el 23 de abril de 2020, los participantes compartieron sus preguntas y comentarios con nuestros invitados conferencistas a través del chat grupal. Surgieron dudas acerca del funcionamiento de las galerías, con respecto al rol que juegan en relación a otros actores del sector y específicamente, dentro del mercado del arte; también hubo preguntas sobre el funcionamiento de las casas de subastas.

Como reflejo de la situación actual de la pandemia que estamos viviendo existe una preocupación por la vigencia de los espacios físicos y la creación de alternativas de venta online.

Las intervenciones del público, que se dieron durante y al final de las presentaciones, fueron tratadas y respondidas por los especialistas y pueden encontrarse en los videos que quedaron grabados de las conferencias y el conversatorio.

A continuación una selección de algunas de las inquietudes planteadas por los mismos participantes durante las sesiones:

MEDELLÍN  
20 /04/202  
5:00 - 6:30  
pm.

*Charla Aproximaciones a las dinámicas del mercado del mercado del arte y el coleccionismo de Charlotte Pieri*

¿Las subastas internacionales sí son referente para negociar obras en Colombia?

¿Crees que si las galerías fueran más transparentes con los precios venderían más? Me refiero a publicar sus precios en la página web, plataformas digitales, o poner los precios de las obras en las ferias.

No es un tema de transparencia, es un tema de estrategia.

Es muy difícil saber si el precio que uno paga es justo o no. Hay ventas por galería a precios diferentes a las subastas internacionales, y hay dealers independientes que tienen otros precios... Es muy difícil la investigación del mercado antes de la compra.

MEDELLÍN  
20/04/2020  
5:00-6:30  
pm.

- Es mejor comprar a una galería de trayectoria y no hacer ensayos con otros independientes.
- Lo que tienes que encontrar es alguien en una galería en la cual confíes y que te ayude... Ahí va parte del éxito.
- ¿De dónde salen las estadísticas?  
En Artsy, algunas galerías publican los precios de algunas de sus obras
- ¿Por qué artistas como Obregón, Caballero, y Bernardo Salcedo no tienen la misma potencia en subastas como lo tienen en el mercado local colombiano?
- ¿Qué fuentes se pueden consultar para enterarse sobre el mundo y el mercado del arte en Colombia?
- ¿Cómo incentivar, el interés en nuevos público (futuros coleccionistas)?
- ¿Cuáles son las razones por las que una obra se puede devaluar dramáticamente?
- ¿Cómo podemos participar en estas subastas, como artistas emergentes y colectivos?
- ¿Cómo sé si debo comprar o no una obra de un artista emergente? ¿El pedigrí se va adquiriendo a partir de qué momento en esta clase de artistas?
- ¿Cuál sería una buena estrategia de una galería para encontrar nuevos coleccionistas en un momento como el que estamos viviendo ?
- ¿Por qué se venden tan poco las fotografías?

- ¿Qué consejo darías a los artistas emergentes para fijar los precios? o ¿qué lineamientos podrían tenerse en cuenta?

MEDELLÍN  
21/04/2020  
5:00 - 6:30 pm.

*Conversatorio Roles en el circuito de comercialización de una obra de arte.*  
**Manuela Velásquez, Guillermo Oliveros, Charlotte Pieri**

- ¿Guillermo, cómo definirías tu colección? ¿La línea o intereses de la misma, a partir de las piezas que la componen?
- Si aceptamos que la mayoría de personas que compran arte en Colombia no lo hacen dentro de la lógica de una colección, en ese caso, ¿tiene sentido que sigamos insistiendo en coleccionismo como tal? Como si no quisiéramos ver la realidad de nuestro contexto.
- ¿Qué tan honesta puede ser una colección cuando el deseo del coleccionista es anulado por la injerencia del galerista o algún otro agente de poder del medio del arte que pueda influir sus intereses en beneficio de una fría transacción económica? En la parroquia de la montaña existen dos tipos de compradores: los compradores de cuadros y los compradores de arte, del segundo grupo, solo el 1% genera una colección.
- La diferencia fundamental entre un comprador cualquiera y un coleccionista está en la conciencia. La conciencia sobre la adquisición.

MEDELLÍN  
21/04/2020  
5:00-6:30  
pm.

- Guillermo, hablando del tema de los artistas emergentes ¿Cuáles son esas señales que hacen, o no, prometedor a un artista?
- Guillermo, ¿tener una línea adquisitiva de arte, no aleja un poco la sensación de conexión ante una obra o artista en especial?
- ¿Cuál es una buena estrategia para acercarse a coleccionistas en medio de la crisis actual, desde la posición de una galería?
- En Policroma desarrollamos un ejercicio en esta coyuntura
- Si ya se tiene algunas obras compradas ¿Cómo saber si lo que se tiene es una colección? ¿Cómo encontrar el hilo?
- Esta es una pregunta casi de novatada, pero si nunca he comprado una obra en una galería, ¿cuál es el mejor modo de transmitir mi idea de colección al galerista?
- Guillermo ¿Cuáles son esos artistas jóvenes que hay que tener bajo la lupa?
- <https://www.artbase.com/>  
Esta es una herramienta paga
- <https://www.arteinformado.com/>

● ¿Por qué en Colombia con Bogotá Auctions se siente que algunos precios de salida son significativamente inferiores al precio comercial de una obra, incluso algunas obras gráficas y de maestros modernos similares han mantenido casi el mismo precio de salida desde hace dos o tres años o se perciben como un remate? ¿Es una estrategia de la casa de subastas de la misma manera en la que han subastado libros y objetos con precios de salida de 10.000 pesos?

CALI

22/04/2020

5:00 - 6:30 pm.

*Charla Aproximaciones al mercado del arte y el coleccionismo de Charlotte Pieri*

- ¿Cuál es la vigencia de los espacios físicos permanentes dedicados a exposición para la venta, como galerías, versus espacios temporales flexibles o digitales?
- ¿Este discurso sigue siendo válido en el momento en el que las prioridades del mundo han cambiado, donde las ferias de arte se han cancelado, donde hay una recesión económica tan acelerada y que seguirá así por mucho tiempo?



# Directorio de galerías



## LA Balsa ARTE

<https://www.labalsaarte.com/>

### Contacto:

María Uribe (Bogotá): 3008451744

Clara Arango (Medellín): 3113470327

Email: [coordinadormedellin@proyectosculturaleslabalsa.com](mailto:coordinadormedellin@proyectosculturaleslabalsa.com)

Instagram: @balsaarte

Facebook: La Balsa Arte

La Balsa Arte comenzó actividades en el 2014 en el barrio La Macarena, Bogotá, ocupando un local en las Torres del Parque, edificio patrimonial de Bogotá. Se planteó como objetivo representar, promover y exponer la obra de artistas nacionales, colombianos residentes en el exterior y artistas internacionales cuyo trabajo refleja procesos de investigación en problemáticas contemporáneas. Considerando que el campo de la plástica es una herramienta potente para pensar, confrontar o reinterpretar las relaciones de un mundo globalizado, La Balsa Arte se ha enfocado en mantener una conversación estrecha con artistas de varias generaciones. La investigación en arte se refiere al emprendimiento de cualquier actividad sistemática cuyo objetivo es ampliar las fronteras de comprensión y conocimiento, tanto estéticas como en las ciencias sociales, las relaciones entre cultura y sociedad, historia desarrollo del mundo actual.

En sus años de actividad, La Balsa Arte ha patrocinado la participación de sus artistas en ferias, intercambios culturales, residencias y apoyo logístico para producción. La galería actualmente cuenta con dos sedes. En Medellín abrió sus puertas en el 2017, recuperando una casa de los años 30 del siglo XX, con una historia ligada a las artes en la ciudad, en Bogotá se trasladó a un local en el norte de la Ciudad, cercano a hoteles, restaurantes y centros financieros.



**Topofilia**, 2018. Edwin Monsalve, La Balsa Medellín, Fotografías por Carlos Tobón. Cortesía de La Balsa.





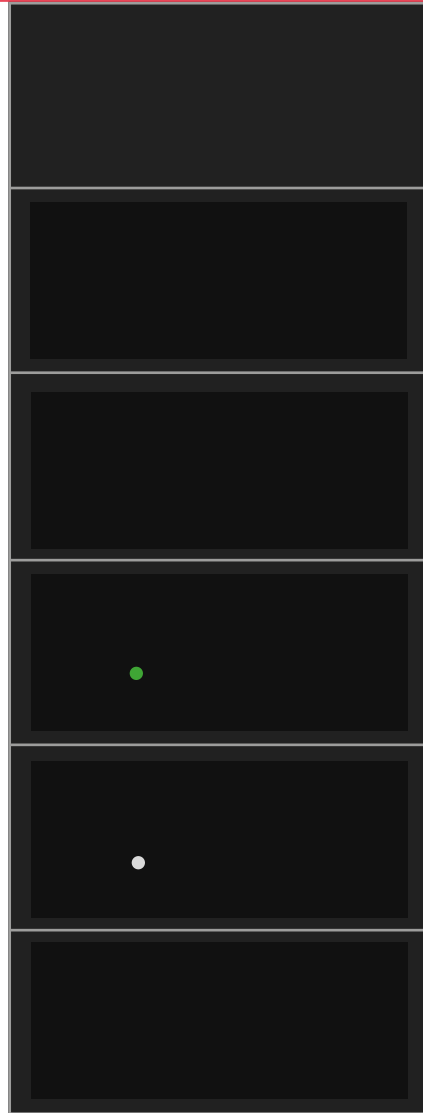
**Diurno**, 2019. César del Valle. Foto: Carlos Tobón. Cortesía de La Balsa.



**Oasis**. Miguel Cárdenas  
Foto: Cortesía de La Balsa.



**Materiales Premonitorios**, 2020. Jorge Barco  
Foto: Sergio Rubiano.



## BENITO GARAGE

<https://www.benitogarage.com/>

### Contacto:

Carlos Mario Gómez: 3128642485

Email: [contacto@benitogarage.com](mailto:contacto@benitogarage.com)

Instagram: [@benitogarage](https://www.instagram.com/benitogarage)

BENITO GARAGE es un print shop (tienda especializada en gráfica), en Colombia. Un espacio, físico y virtual, dedicado al fomento y venta de obra gráfica contemporánea original de reconocidos y emergentes artistas colombianos.

Grabado, serigrafía, dibujo, collage, linóleo y otras técnicas especializadas en obra gráfica confluyen juntos teniendo como base principal el trabajo sobre el papel.

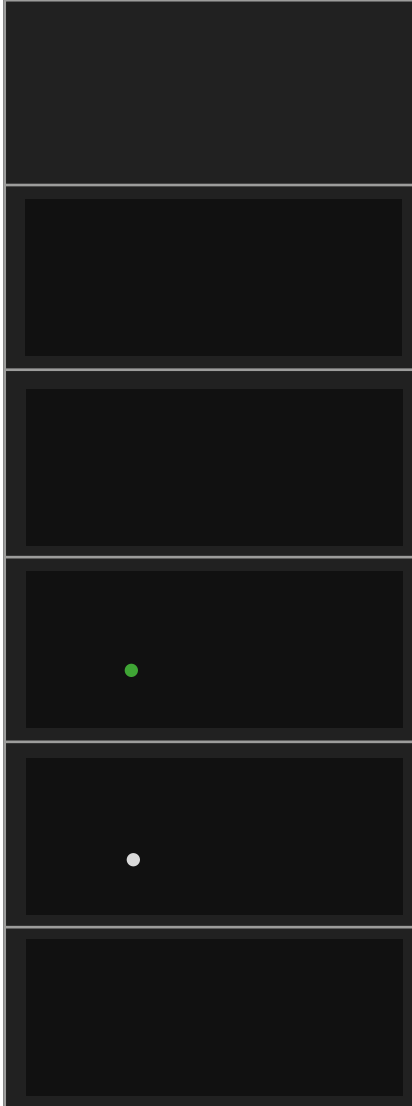
La experiencia Benito Garage es coherente, estructurada y exclusiva desde el inicio.



Fotos cortesía Benito Garage



Fotos cortesía Benito Garage



# GALERÍA LA COMETA

[www.galerialacometa.com](http://www.galerialacometa.com)

## Contacto:

Blanca Londoño

Email: [medellin@galerialacometa.com](mailto:medellin@galerialacometa.com)

Instagram: [@galerialacometa](https://www.instagram.com/galerialacometa)

Con el fin de aportar al desarrollo de la escena artística local Esteban Jaramillo Flórez creó Galería La Cometa hace 33 años. Desde entonces la galería ha sido un espacio plural cuya gestión enfocada a la representación, promoción y difusión de artistas colombianos y latinoamericanos; se ha consolidado como una de las plataformas artísticas más importantes de Colombia.

Galería La Cometa es un lugar pensado para facilitar diálogos entre el espectador, la obra de arte y los artistas desde las distintas vertientes del arte contemporáneo y la inclusión constante de referentes latinoamericanos de arte moderno que brindan un contexto fundamental a la producción artística contemporánea.

Para nuestro director, Esteban Jaramillo, y para todo el equipo de trabajo de Galería La Cometa es un orgullo trabajar con proyectos que, en sintonía con nuestra línea de trabajo, nos permiten facilitar a los diversos públicos lo más significativo del arte Colombiano y latinoamericano. La Cometa tiene tres sedes: Bogotá, Medellín y Madrid.

**Materia de trabajo**, 2019. Colectivo Mangle,  
Foto: cortesía La Cometa

**Exposición Paripé**, 2019.  
Foto: cortesía La Cometa





Exposición **Cuerpo Presente**, 2020. Foto: cortesía La Cometa



# LOKKUS

<https://www.lokkus.com/>

## Contacto:

Manuela Velásquez: 3183895244  
 Email: manuela.velasquez@lokkus.com  
 Instagram: @lokkusarte

“Lo único que pedimos es estar con el arte”  
 Gilbert & George

En latín locus significa ‘lugar’, también se refiere a territorio o sitio. LOKKUS está inspirado en el origen del término desde su sentido más completo, en el que “lugar” se entiende como una espacio donde acontecen encuentros con el arte contemporáneo, sentido que proyecta su razón de ser en el contexto cultural colombiano. Es con esta premisa que LOKKUS ha estado activo durante casi 8 años y con la que continúa proyectándose a futuro asumiendo los retos que esos “encuentros” han generado y que como propulsores de ideas han permitido vincular actores del ámbito artístico que han reforzado el desarrollo de la exhibición, la difusión, la discusión y la comercialización del arte. “Estar con el arte” era el deseo fundamental de los artistas británicos Gilbert & George y que consideramos esta anclada en el corazón de la idea esencial que ha acompañado a LOKKUS desde el inicio de sus actividades.

Con una filosofía anclada en la idea de que el arte hace parte del desarrollo integral del ser humano -el arte es fundamental para las sociedades como experiencia y como hecho cultural e histórico- y que como experiencia permite afianzar un pensamiento crítico y relacional, LOKKUS se enfoca en generar plataformas para seducir públicos ajenos al arte, visibilizar el trabajo de los artistas que hacen parte del proyecto y de atraer interesados en adquirir obras de arte; retos atravesados por un trabajo de gestión exigente y por un entramado curatorial y de investigación que sostiene la existencia misma del proyecto.





Fotos cortesía Lokkus

- [Empty slide thumbnail]
- [Empty slide thumbnail]
- [Slide thumbnail with a green dot]
- [Slide thumbnail with a white dot]
- [Empty slide thumbnail]

## POLICROMA

<https://www.policroma.co/>

### Contacto:

Paula Builes: 3104495205

Email: paula@policroma.co

Instagram: @policromagaleria

Facebook: @policromagaleria

Twitter: policroma\_art

Policroma es un espacio de interacción, encuentro y colaboración, a través de la riqueza estética y conceptual de su plataforma de artistas. Desde 2018, la galería abrió sus puertas para difundir, promover y comercializar arte contemporáneo a través de artistas locales e internacionales, tanto representados, como en alianzas con otras galerías y espacios públicos ajenos al arte, visibilizar el trabajo de los artistas que hacen parte del proyecto y de atraer interesados en adquirir obras de arte; retos atravesados por un trabajo de gestión exigente y por un entramado curatorial y de investigación que sostiene la existencia misma del proyecto.

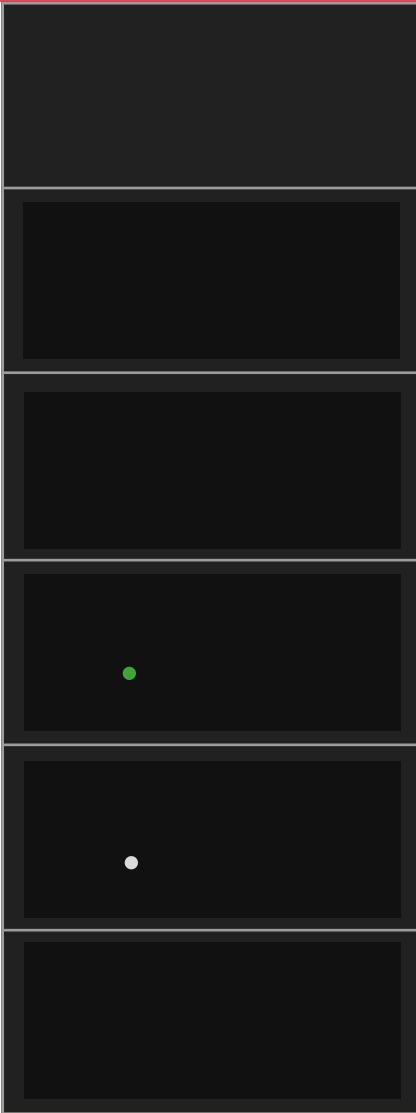


Foto cortesía Policroma





Fotos cortesía Policroma



## (bis) | oficina de proyectos

[www.bis-bis.biz](http://www.bis-bis.biz)

### Contacto:

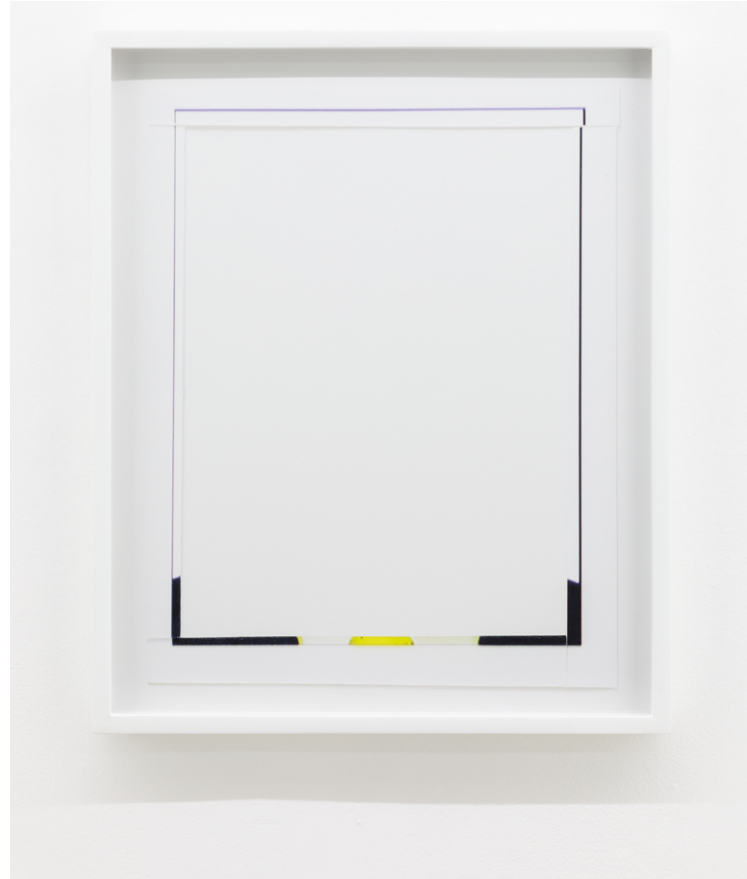
Juan Sebastian Ramirez

sebastian@bis-bis.biz

Facebook: bis.galeria

Instagram: @bis\_oficinadeproyectos

Galería de arte contemporáneo fundada en 2014 en la ciudad de Cali, (bis) | oficina de proyectos representa artistas colombianos e internacionales, emergentes a establecidos.



**Marginarios**, 2018. Oscar Muñoz, Exposición: Oscar Muñoz, The Last Picture Show: Marginarios (nov. 2019 – feb. 2020)  
Cortesía (bis) | oficina de proyectos



**Marginarios**, 2018. Oscar Muñoz, Exposición: Oscar Muñoz, The Last Picture Show: Marginarios (nov. 2019 - feb. 2020) Cortesía (bis) | oficina de proyectos



# FUNDACIÓN ESPACIO INTERFERENCIA

[www.interferencia.co](http://www.interferencia.co)

## Contacto:

Norman Suescun Calero 315 2138424

Email: [interferenciamedia@gmail.com](mailto:interferenciamedia@gmail.com)

Youtube: Fundación espacio interferencia

Instagram y Facebook: @Espaciointerferencia

Ubicada en la ciudad de Cali, inicia sus actividades en abril del 2016 como un proyecto que busca enriquecer la actividad cultural a partir de la promoción y divulgación de las artes visuales. Pretendemos generar un espacio de reflexión y circulación de obra, mediante muestras, exposiciones, foros y talleres donde converjan diversos puntos de vista y se den a conocer los artistas plásticos de la región.



Exposición *Así lo quiso Dios* de Felipe Barreiro, FUNDACIÓN ESPACIO INTERFERENCIA



Exposición **Así lo quiso Dios** de Felipe Barreiro, FUNDACIÓN ESPACIO INTERFERENCIA



# GRIS GALERÍA

**Contacto:**

Irina Rolón 3218917473

Email: gris.galeria@gmail.com

GRIS Galería es un proyecto que nace con el objetivo de generar un espacio para promover el intercambio entre artistas, agentes culturales, públicos y mercados, alrededor de la investigación, divulgación y comercialización de obras de arte contemporáneo. Orienta su gestión al fomento y desarrollo del trabajo tanto de artistas jóvenes como de mediana y larga trayectoria dentro del arte nacional.



**Luciérnaga.** Carlos Andrade  
Fotos: cortesía GRIS galería

**Exposición: Intersitios,** 2019. Diego  
Hernández Fotos: cortesía GRIS galería





**Cabeza III**, de la serie "Re la coló e la tinta", 2011. José Horacio Martínez. Fotos: cortesía GRIS galería



## GALERÍA JENNY VILÁ

<https://jennyvila.com/>

### Contacto:

Jenny Vilá

Email: [galeria@jennyvila.com](mailto:galeria@jennyvila.com)

Instagram: [@galeriajennyvila](https://www.instagram.com/galeriajennyvila)

Desde su fundación en 1987, en la ciudad de Cali, la galería expone, promociona y difunde el arte contemporáneo colombiano. Un recuento de sus exposiciones da cuenta del arte que se ha hecho en el país durante las últimas tres décadas. También realiza asesorías para la adquisición de obras de arte. La sede de la galería es una casa de tres plantas situada junto al río Cali. La galería produce cuatro exposiciones individuales anuales con los artistas que forman parte de su catálogo y alterna otras cuatro exposiciones de proyectos de artistas emergentes.



Los de arriba y los de abajo,  
Lucas Ospina.  
Fotos cortesía Jenny Vilá





GIN AND CHILD WITH THE TWO SAINTS JOHN. 1485. B...

Jardín Ajeno, Rafael Díaz.  
Fotos cortesía Jenny Vila



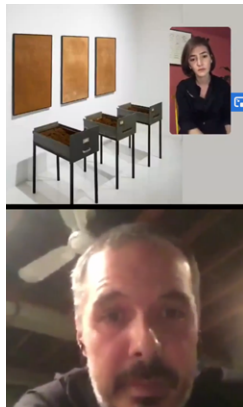
Ficciones sobre el agua 2019  
María Clara Figueroa  
Fotos cortesía Jenny Vila



**Algunas estrategias  
digitales**  
(en tiempo de cuarentena)

## LA Balsa ARTE

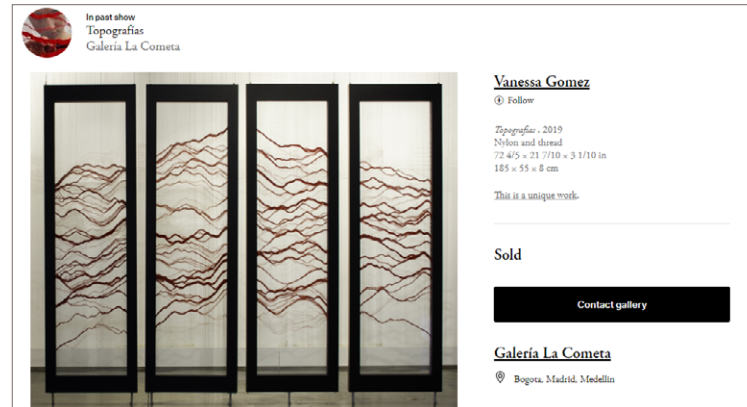
Hemos estado desarrollando un programa semanal donde hacemos un recorrido de la obra de nuestros artistas a través de imágenes en las redes sociales en la forma de entrevistas virtuales o “visitas” a sus talleres.



## GALERÍA LA COMETA

Como parte de nuestra estrategia digital decidimos hacer una exposición netamente virtual en nuestro perfil de Artsy. Esta exposición que cuenta con un trabajo y texto curatorial estará hasta el 17 de mayo en nuestro perfil y después visible en el archivo, su nombre Weaving the Landscape (Tejiendo el Paisaje) es una curaduría alrededor del oficio manual del tejer.

Aquí el link de la exposición <https://www.artsy.net/show/galeria-la-cometa-weaving-the-landscape>



## BENITO GARAGE

### EXPOSICIÓN ONLINE

GRUPO JOSÉ ANTONIO SUÁREZ. De la mano del reconocido ilustrador colombiano José Antonio Suárez Londoño un grupo de jóvenes vienen trabajando hace ya 2 años en la “exploración” de la técnica del grabado como una opción actual, válida y hasta contemporánea de expresión artística. Casi como una opinión renovada de una anti-quisima técnica.

Así como hace ya 15 años se vienen reuniendo de forma periódica a dibujar (retratos principalmente), alrededor del reconocido maestro (JASL), este ha logrado unir a estos jóvenes alrededor de la prensa para acometer todas las variantes del grabado. Hoy en BENITO GARAGE tenemos en exposición la primera serie de estos trabajos. Casi 17 alumnos y el maestro JOSÉ ANTONIO juntos. Una labor académica y social gracias al maestro Suarez.

La exposición puede visitarse en <https://www.benitogarage.com/>

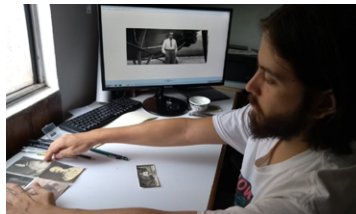
### PROYECTOS VIRTUALES

De este grupo de jóvenes artistas resaltamos dos de ellos Santiago Betancur y Sebastián Cadavid con los cuales, en Benito Garage, hemos desarrollado dos proyectos de dibujo de forma paralela e independiente durante este cuarentena.

Santiago Betancur y su serie de “ILUSTRADOS” que básicamente es una expresión de una refinada forma de manejar el dibujo mientras se cuenta una historia. En este caso se seleccionan personajes de las letras, artes, que durante la historia han sido hitos en el desarrollo cultural (mundial y local), y el artista crea casi un “juego” de color, imagen y texto alrededor de cada uno.

Sebastián Cadavid con la serie “MENGUANTE” que pareciera con esta obra “cortar” para cambiar. En estos dibujos repletos de hojas, tallos y semillas cargados de sombra - restos, tal vez, de una poda que no presenciamos-, se despliegan sobre formas que, después del contacto con ellos, se transfiguran y le dan origen a nuevas historias.

Dibujos que se interceptan para crear unos nuevos, como cuando la poca luz de un camino junta nuestra silueta con la de piedras o árboles para convertirnos en seres mitológicos que ansiáramos conocer. Estos dos proyectos son exclusivo para BENITO GARAGE.

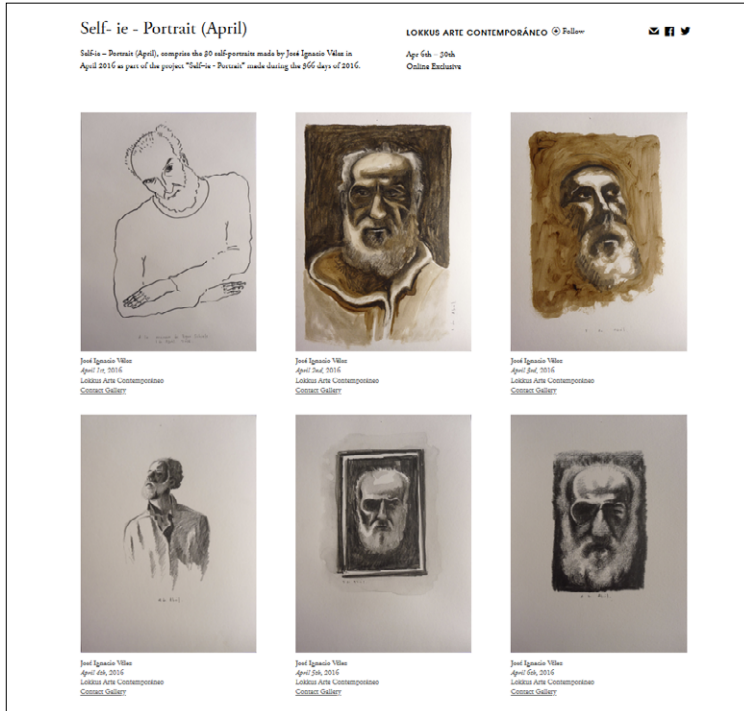


Fotos: cortesía Benito Garage

PLATAFORMA COMERCIAL

Incremento en la actividad realizada en la plataforma internacional [www.artsy.com](http://www.artsy.com) por medio de inventario disponible y generación de exposiciones virtuales.

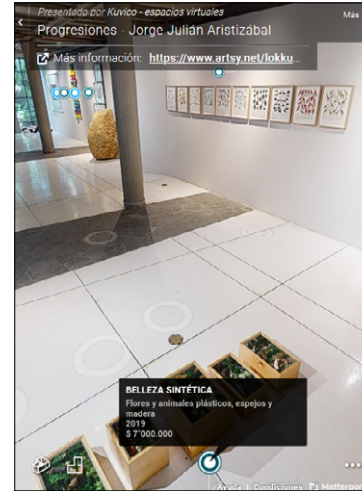
<https://www.artsy.net/show/lokkus-arte-contemporaneo-self-ie-por-trait-april>



EXPERIENCIA DE NUESTRAS EXPOSICIONES

Hemos generado un recorrido virtual en 3D de la exposición que tenemos en la galería en este momento (abril/mayo 2020).

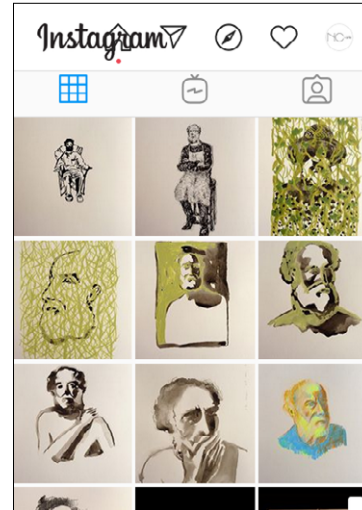
<https://my.matterport.com/show/?m=AztEhJH6MuZ>



GENERACIÓN DE CONTENIDOS

Hemos abierto la cuenta de la galería de instagram a nuestros artistas, de esta forma, de primera mano, nuestros seguidores conocen a nuestros artistas y sus proyectos.

<https://www.instagram.com/lokkusarte/>



## POLICROMA

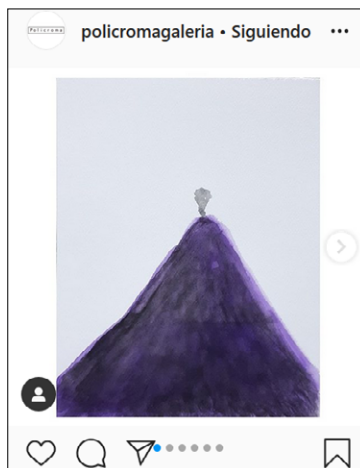
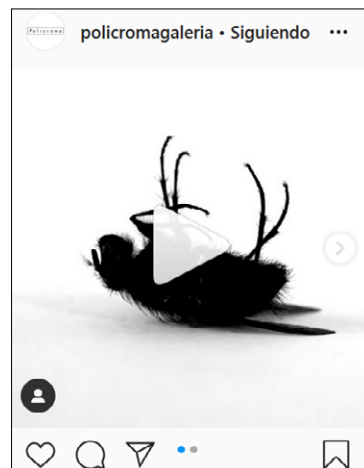
ESTRATEGIA VIRTUAL EN TIEMPOS DEL COVID

Posdata 2020

El arte es lo que nos conecta y en este momento, necesitamos más que nunca crear lazos con quienes han seguido de cerca nuestro trabajo. Policroma invitó a varios artistas a realizar un ejercicio inspirado en el movimiento del arte por correo, para conectar con otros artistas, curadores e inclusive coleccionistas. Esta conexión es digital y lo que nos interesa es conectar con esa sensibilidad que tienen como artistas y que tiene el medio en el que trabajamos.

Este ejercicio surge por una situación específica que nos obliga a tener un distanciamiento social y un aislamiento preventivo. Sin embargo, cada artista se conecta con su receptor a través de las ideas que considere pertinentes y que resulten de este espacio que estamos viviendo como humanidad: naturaleza, género, palabra, comunidad, cuerpo, política, historia, memoria, etc.

<https://www.instagram.com/policromagaleria/>



## FUNDACIÓN ESPACIO INTERFERENCIA

ESTRATEGIA VIRTUAL EN TIEMPO DEL COVID-19

La galería está presente en el ISOFEST, Festival de Imagen y Sonido versión COVID, de la ciudad de Cali.

El Taller de Audiovisuales de la carrera de Artes visuales de la Pontificia Universidad Javeriana participará con una selección de trabajos de estudiantes realizados durante la cuarentena, asesorada por Norman Suescun, director de la Fundación espacio interferencia.

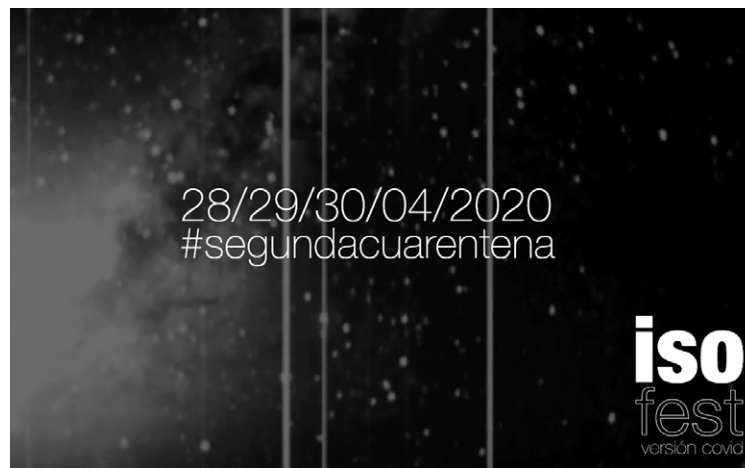
Fecha del evento 28, 29 y 30 de Abril 2020

2. Inauguración de exposición por medio de tour virtual y presentación multilateral

Artista: Fabio Melecio Palacios

Maestro en Artes Plásticas del Instituto Departamental de Bellas Artes de Cali.

Ganador del VI Premio Luis Caballero (2011) entre otros.



## REFLEXIONES PARA UNA CONTINUIDAD.

Tal y como apuntamos al comienzo, el Laboratorio de formación de nuevos coleccionistas y por ende esta publicación, son solo el inicio de un proceso que invitamos a retomar. Organismos públicos, galerías, museos, universidades, coleccionistas, etc, tienen en sus manos el dar continuidad a proyectos de formación en torno al coleccionismo que ahonden en la función y la importancia de todos los roles involucrados en dicha actividad para poder entender el acto de coleccionar como algo que va más allá de una transacción y que conlleva una responsabilidad hacia la creación de memoria histórica y patrimonio cultural del futuro.

Para finalizar y como material que alimente las reflexiones sobre cómo dar continuidad a este laboratorio, compartimos algunas de las respuestas y comentarios que recibimos a raíz de las preguntas realizadas después de las charlas. Las preguntas fueron las siguientes: ¿Cuáles son sus motivos o intereses para coleccionar? ¿Qué nuevas ideas o aportes le dejó la charla? ¿A partir de qué conceptos del arte contemporáneo y de qué temas de interés personal empezarían a construir su colección?

*“Quiero aprender y desarrollar el gusto por el arte como una expresión cultural que no solo muestra una identidad, sino una forma de desarrollo que inspira y determina un punto de vista en particular.”*

*“Me enseñó el proceso de comercialización del arte, la forma en que se maneja y me abrió la mente para desarrollar un proceso que me pudiera llevar a ser coleccionista”.*

*“Aún no tengo una colección, pero me encuentro en investigaciones y seguimientos para adquirir mis primeras piezas de arte contemporáneo.”*

*“Entender el funcionamiento general del comercio de arte me resultó clave para saber a quién acudir cuando requiera más información y guía sobre la compra de obras de arte que puedan hacer parte de mi colección”*

*“Teniendo el inventario de las obras que poseo podré clasificarlas y es posible que haciendo una selección pueda empezar a pensar en armar una pequeña colección.”*

*“Mi principal motivación para coleccionar radica en el acercamiento con la perspectiva. Para mí, consiste en un acto por medio del cual recrear diversidad, conceptos y criterios a partir de espacios. En mi caso lo que mueve mi atracción por el coleccionismo es un interés más personal que económico.”*

*“[La charla] reveló la urgencia que existe, para las galerías y también los coleccionistas, de transformarse hacia una realidad y un consumo virtual, la necesidad que hay de generar estrategias que logren trasladar o simular la experiencia física a la virtualidad, no sólo con el fin de abordar contingencias o incluso patrones de consumo sino también para llegar a una mayor población y lograr así más difusión de los artistas, especialmente de aquellos que son considerados emergentes.”*

“Colecciono arte porque siempre me ha gustado analizar técnicamente la manera en la que fue hecho, me gusta también la forma de expresión de los artistas sobre diferentes motivos. Me gusta el arte que sea fuerte, que te cuestione o que te genere cierto rechazo cuando lo veas. Yo colecciono fotos, pinturas y esculturas; los múltiples y series no me interesan.”

“Los conceptos de arte contemporáneo que me inquietan, son la obsolescencia (aunque más en la arquitectura), el rescate de propuestas artísticas que no prosperaron y la sutileza en la protesta social (como en Alientos de Oscar Muñoz). También la duda sobre el límite del espacio vital en términos plásticos (como lo encuentro en algunas obras de Artur Lescher ).

“Los temas de interés personal, los mueve sobretodo la nostalgia. No estar en Colombia por mucho tiempo y no poder regresar pronto, me lleva a comprar arte colombiano. También el deseo de subrayar artistas que fueron menospreciados y que me gustaban mucho como Rafael Echeverry, Manolo Vellojín, Álvaro Barrios, Rodolfo Velez, Karen Lamassonne, los 80s de Pedro Alcántara; pero eso aún no sucede lo suficientemente. Y bueno de algunos que sí vienen siendo subrayados como mi favorito, Oscar Muñoz.”

“Poder ver las cifras estadísticas de ventas juntas y tener un termómetro del mercado colombiano fue muy importante.”

“Yo sueño y haría mi colección con los precursores y los que oxigenaron la pintura moderna en Colombia: Wiedemann, Roda, Obregón, Leopoldo Richter. Y los de después: Luis Caballero, los hermanos Cárdenas, Luciano Jaramillo. Antonio Barrera. Hasta la generación de Luis Luna y Carlos Salas.”

“Me gustó el dato de la cantidad de museos que se han abierto en el mundo, y aprendí (hice conciencia, ya tenía idea) que para mí como artista, en el tema de: Los actores del mercado, los intermediarios artísticos no comerciales, son los más importantes de la cadena.”

**Por último, dejamos esta pregunta que nos hace un participante y la siguiente reflexión:**

“¿Cómo articular estas importantes charlas a unas acciones que conduzcan a ese objetivo de formar estos nuevos coleccionistas?”

De mi parte siento que el público sigue siendo de artistas y vendedores de arte; que si bien se encargaran a la postre de ser ese enlace que desata la acción, me gustaría pensar que este laboratorio nos pone más cerca y que se podrían articular unos esfuerzos encaminados en esa dirección pedagógica unida a un plan de adquisiciones iniciales. Por ejemplo una serie de réplicas de este material o algunos enfocados específicamente en espacios donde el público sea un mercado potencial de unas obras que estén ahí listas para ser adquiridas.”

**Es por este tipo de comentarios que no podemos terminar esta publicación con conclusiones sino más bien con preguntas y reflexiones para retomar. Nosotros también esperamos que este laboratorio ayude a articular otras propuestas, que lo reten y cuestionen para seguir contribuyendo a al crecimiento del coleccionismo en Colombia.**



Organizan:



Con el apoyo de:



Aliados:



(bis)

