

PEC4

INVESTIGAR LAS REDES DE AGENTES DEL ARTE



David Castro Miranda

Fecha de entrega: 22-12-2021

Tabla de contenido

I.- Presentación de la entrevista	1
II.- Mediación – Art Broker	2
III.- Mediación – Art coacher.....	3
VI.- Aprendizaje.....	4
Referencias.....	6
Anexos.....	7

I.- PRESENTACIÓN DE LA ENTREVISTA

El presente trabajo ha sido elaborado después de haber realizado entrevista a Svetlana [REDACTED].

Primero de nada, agradecerle el tiempo, dedicación y paciencia, porque no ha sido fácil coincidir, pero que finalmente se ha logrado.

Personalmente, ha sido un descubrimiento la entrevista. Svetlana y yo nos conocemos hace más de 10 años y proveníamos del sector del automóvil... hoy nos reencontramos en el mundo del arte. Tengo interés por el sector de las subastas y Svetlana ha estado y está muy unida a este. Con lo cual ha sido muy interesante y enriquecedora la entrevista. Es cierto que ese han quedado preguntas en el tintero, sin embargo para no cargar más la entrevista decidí dejarla tal cual.

Por resumir, Svetlana ejerce principalmente como Art Broker, y como Art Coach. Ejerciendo ambas de manera autónoma.

La oportunidad única de interactuar con un agente del arte ha sido impagable.

II.- MEDIACIÓN – ART BROKER

En el mundo del arte, la comercialización es el proceso de valor agregado que une al artista con el público (simplificando, mucho). Me gustaría citar a Natalie Hernich, acerca de este tema. “ya no estamos enfrentando entonces a “intermediarios” cuyo trabajo consiste en tejer relaciones improbables entre mundos separados, sino más bien “mediadores” en el sentido de operadores de transformaciones - o de traducciones – que convierten el arte en su totalidad, al mismo tiempo que el arte los hace existir. Este es el programa de una “sociología de la mediación”.¹

Con lo cual la figura de Art Broker es pieza fundamental dentro del mundo del arte, a continuación lo mostramos gráficamente:



Unir dos mundos diferentes tanto a nivel intelectual como geográfico es una labor nada fácil. En el caso de Svetlana, por un lado estar cerca de una casa de subastas le ha tenido que costar mucho tiempo y esfuerzo. Ganarse la confianza, como profesional y como persona. Hecho que demanda un tiempo, quizás años. Se ha de mencionar el don en el trato de personas, su multiculturalidad, y los diversos idiomas que domina.

Por otro lado, los conocimientos para ejercer como Art Broker, es un tema que va en paralelo y que demanda una atención esmerada y quizás muy desgastante. Intuyo que no hay una escuela de formación como tal, o al menos lo desconozco. O si hay un colegio en cada país para poder desempeñarse en esta profesión.

En el caso de Svetlana, ella transmite un gran conocimiento de sus “clientes” coleccionistas, y sabe sus gustos y necesidades. Conoce, también, el histórico de compras, así como otros detalles.

¹ Natalie Heinich (2001), página 69.

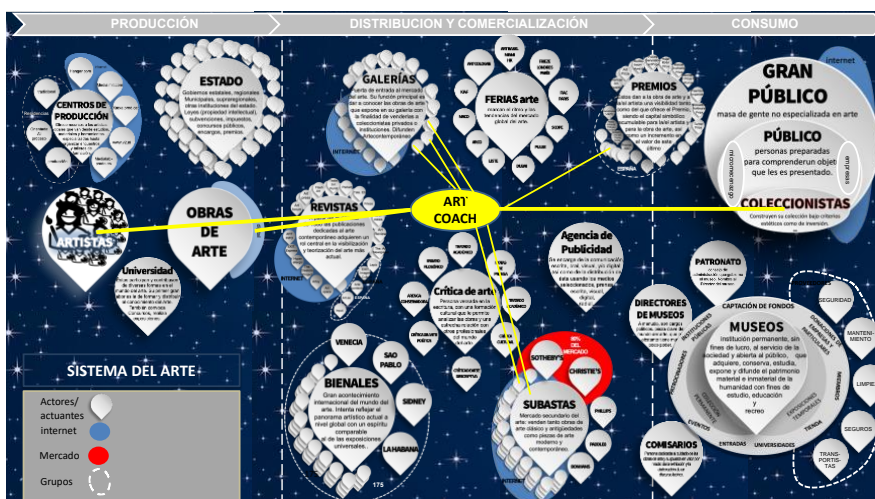
También, ella tiene que trabajar con la casa de subastas, para conocer en “profundidad” las obras de arte a subastar. Este conocimiento ha de incorporarlo y ser capaz de transmitirlo con gran detalle a sus clientes.

Esta relación es bidireccional, ya que puede empezar desde la casa de subasta o el cliente. En este caso el/la mediador/a, en el contexto del arte, aporta valor de diversas maneras. A saber, manejo de “posibles” conflictos, interviniente en la mediación, y como dirían Andreasen y Bang Larsen (2017)² agente clave en el desarrollo capitalista.

III.- MEDIACIÓN – ART COACHER

Otra de las funciones que desarrolla Svetlana es lo que ella llama “Art Coacher”. Entendido como el acompañamiento de un artista dentro del mundo del arte hasta su éxito profesional. Esto último desde un punto de vista personal y subjetivo, claro.

Nos confirma en la entrevista ser la representante en ciertos lugares europeos de un pintor catalán muy reputado, y ser su art coacher.



En la entrevista no se profundiza mucho, intuyo por “celo” profesional, lo que es perfectamente entendible. Pero a partir de esta se puede deducir las potenciales relaciones con diferentes actantes que se realizan, convirtiéndose en un nudo red, donde su artista representado es el centro de sus acciones.

Muy probablemente las funciones de Svetlana se moverán entre el acercamiento a galerías y salas de subastas, hasta la presentación de obra a

² Página 30.

premios de nivel internacional. En este caso la cercanía y experiencia que ella tiene hará más fácil y rápida la introducción del artista en sus círculos dentro del mundo del arte. Pasando por galerías, casas de subastas, y como no, de clientes coleccionistas de arte.

Hemos de decir que este acuerdo se vincula mediante un documento (al que no hemos tenido acceso), y donde se deben aclarar y definir una serie de aspectos, tales como duración del acuerdo, razones para su terminación, tribunales en casos de disputa, comisiones, regiones donde se puede realizar la representación, reconocimiento de gastos.

Este tipo de acuerdos se ejecutan cuando ambas partes intuyen que hay buena sintonía entre ellas y que se puede llegar a una situación de beneficio entre ellas. En el caso de la entrevistada, y que lo explica en la entrevista, existe una conexión especial con el artista y su arte, lo que hace más fácil entender y explicar su obra. Por otro lado, el artista siente una gran conexión emocional, desde el punto de vista artístico y filosófico con la art coacher.

VI.- APRENDIZAJE

Las figuras del art bróker y del art coacher, juegan un papel importante e irremplazable en el mundo del arte. Aunque no son actantes que aparezcan de manera notoria, o de funciones fundamentales, lo son. Son actores que con su presencia conforman el engranaje para que el mundo del arte se mueva, muy pequeño, y poco reconocidos, pero cruciales.

La evolución personal de la entrevistada, nos lleva a pensar que estos actantes se forman en el día a día, con una formación continua y en el propio lugar de trabajo, pasando por diferentes funciones, paralelas o complementarias.

Desde el punto de vista del artista y su relación con un art coacher, es una solución o alternativa muy interesante, ya que delega a un profesional del mundo del arte, la introducción y promoción de su obra. Cosa difícil de realizar por un artista. En este caso, adicionalmente está la representación como art coacher (diría como representante) en ciudades europeas, que abren aún más el abanico de posibilidades de la difusión de la obra del representado. En la entrevista no se comenta no obstante podemos inferir que en el caso de realizar la venta de alguna obra, el art coacher ganará una comisión del precio de venta.

Respecto a la casa de subastas, el art bróker es el perfecto enlace para el éxito de sus actividades. La relación comercial es de un pago de comisión por el importe del precio final subastado, de su cliente, se entiende. En caso de que

el cliente del art bróker no sea quien gane la subasta, no hay comisión para el intermediario. Con lo cual todo el tiempo que dedicó el art bróker, tanto para buscar al cliente como a aprender las características de las piezas subastadas, es a su cargo.

Para los coleccionistas, el art bróker es una comodidad, que le acerca las instalaciones de las casas de subastas y las obras de arte, a su casa. Sin compromiso y sin coste alguno. También con la posibilidad de realizar todos los trámites desde el lugar donde este lo decida, siendo el art bróker quien le representa en la sala de subastas.

En definitiva y desde un punto de vista de ingresos recurrentes y garantizados, hemos de decir que tanto como art coacher como art bróker, estas funciones generan ingresos esporádicos y no son constantes. A partir de aquí podemos inferir la presión de este trabajo autónomo y la necesidad de tener una cartera de clientes robusta y fiel.

REFERENCIAS.

- Andreasen S. y Bang Larsen, L. (2017). *El intermediario. A propósito de la mediación*. En: L. Bang Larsen. *Arte y norma. La sociedad sin atributos y otros textos*. Buenos Aires : Cruce. págs. 27-39.
- Nathalie Heinich 2001. *Mediación*. En: *La sociología del arte*. Buenos Aires: Nueva visión,. págs. 61-76.



ANEXOS.

ENTREVISTA

1.- **Quisiera explicarte cuál es el objetivo de esta entrevista:** dentro de los estudios de la UOC, se trata de conocer de cerca las funciones y responsabilidades de alguna/o de los actantes del mundo del arte.

Breve introducción de los objetivos de la entrevista y del seminario de contextos y sistemas del arte.

2.- **Para empezar, dinos tu nombre, y datos generales, donde naciste, donde has vivido, donde vives, cómo está compuesta tu familia, que hobbies tienes.**

Mi nombre es Svetlana [REDACTED], nací en una ciudad muy lejana de la antigua URSS. He vivido a partir de los 25 años en distintos lugares del mundo: Canadá (3 años), Francia (3 años), Barcelona (20 años), y ahora cerca de Mónaco.

Tengo una familia compuesta, por mi pareja, yo y un hijo. Hablar de hobbies es quizás difícil de contestar, más bien diría, en qué actividades dedico la gran parte de mi tiempo. Y la respuesta es, el arte en todas sus expresiones.

3.- **¿Desde cuándo estás relacionada con el mundo del arte?, ¿dónde empezaste?, ¿qué funciones tenías?**

Bien, tengo la carrera de Lingüista y Psicóloga. Mi primer trabajo fue, y hasta los 25 años de edad, guía en un museo en la URSS. Hacía recorridos con los visitantes y les mostraba el museo, dedicándole más tiempo a aquellas piezas importantes del mismo.

A esa edad decidí vivir en Canadá, y me fui para allá.

4.- **¿En cuál de tus responsabilidades relacionadas con el arte te has sentido mejor?, ¿porqué?, ¿cómo se llamaba la empresa? (si es que se puede decir)**

He trabajado en muchas empresas, pero de las que estoy más agradecida es la S [REDACTED] (colaboradora) en Barcelona, así como en [REDACTED] en París-Mónaco, en la que hago de Art-Broker.

5.- **¿en estos momentos trabajas para alguna/s empresa relacionada con el mundo del arte?, ¿qué funciones tienes?**

En estos momentos trabajo para [REDACTED] en Mónaco (entre otras). Y participo en las subastas, representando a mis clientes.

Realizo las pujas en las subastas, cuando el cliente decide que le represente en la subasta. Trabajo muy responsable y fino. La persona está en el otro lado del mundo. Tienes que tranquilizarla, porque las pujas van muy rápido. Aconsejarle estrategias. En qué momento entrar, en qué momento callarse.

La obra se le presenta al cliente, sobre todo al abanico de clientes que tengo. Si veo una obra de arte, puedo saber a quién le puede gustar. También llevo el mundo de joyas. Y sé los gustos de mis clientes. Mediante los catálogos, presentando el tipo de lote, y si hay precios atractivos.

Se firma un documento, entre el cliente y la empresa de subastas, se registra. Hay dos tipos de clientes, comprador y vendedor. Todo tiene que estar muy bien explicado.

Antes de empezar la puja, hay clientes que te dan el máximo importe al que está dispuesto a pujar.

Hay clientes que prefieren estar en sala. Los rusos, no. La comunicación es por teléfono.

El precio de salida de las subastas generalmente empiezan por la mitad del precio estimado de la pieza. Pero no hay una regla escrita.

Hay que tener en cuenta con un 90% de certeza que se va a vender la obra, ya que los gastos que asume la casa de subastas, tales como seguros, mantenimiento y limpieza, almacenamiento, transporte, etc., son muy altos. Y si la pieza no se vende el propietario recoge la obra de arte y se la lleva, no asume ningún costo.

La casa de subastas analiza la “vendibilidad³” de la pieza, y puede aconsejar al propietario que se espere, o no.

6.- ¿Qué planes y proyectos, relacionados con el mundo del arte, tienes en estos momentos?

Llevar al Pintor a lo más alto. Existe una relación muy fuerte entre ambos. Soy representante en algunas capitales del mundo de sus pinturas. No tengo planes concretos pero sí estrategia.

Nos elegimos, coincidimos en la Barcelona Academy of Art y me convertí en su “Art Coach”. Tuve un flechazo con él, 50 obras de gran formato, pintadas en tres años. Le vi como artista, y vivo según mis sensaciones. Tenemos una amistad, hablamos de filosofía. Y después de mis visitas tiene mucha energía. Hemos firmado un contrato y oficialmente soy su agente.

7.- ¿Te atreverías a dar algún consejo para un/una iniciado/a en el mundo del arte?, ¿qué consejos darías?

El consejo es, sé tu mismo. Aunque tu manera de pintar no encaje en ninguna escuela, corriente, etc. Si no, te quedas como todos los pintores. Tu carga interna, de tu pasado, de tu familia, te ayudará.

³ Palabra utilizada por la entrevistada, que no existe en castellano.

Alexandra es una pintora que la conocí hace tres años. Técnicamente perfecta. Pero sus cuadros estaban “muertos”. Yo le preguntaba, pero ¿dónde estás?. La ejecución es perfecta, pero no te veo. Hizo una transformación, y ahora vende sus cuadros como patatas. Pero no está contenta, se siente una artista comercial, “quiero ser el artista”. Va a realizar una exposición en París y le voy a ayudar a hacerla. He encontrado una filosofía, un pensamiento, muy interesante.

Entre el consciente e inconsciente, es lo que te ayuda a ser tu mismo como artista.

ANEXO 2: DIARIO DE BITÁCORA

Septiembre 2021.

Contacto a Svetlana y le explico que igual me podría ayudar en una asignatura de la universidad. Ella me dice que estará encantada de ayudarme, pero que ya no vive en Barcelona, que se ha mudado a Montecarlo. Le comento que no hay problema que lo hacemos por zoom.

Octubre 2021.

Envío a Svetlana el trabajo acerca de los Mundos del Arte, el cual le gusta mucho.

También le envió el trabajo acerca de “Cuánto costaría el Guernica” si se subastara. Intercambiamos impresiones y llegamos a un acuerdo, el mercado le asignará el precio, y que evidentemente el coleccionista definirá el precio.

Llegamos a la conclusión de que el precio de salida en subasta debería ser mil millones de euros.

24-11-2021.

Contacto a Svetlana, para pedirle su CV o su dirección en LinkedIn.

Me dice, que no usa....

25-11-2021

Propuesta para comer y realizar la entrevista, aprovechando viaje de Svetlana de Mónaco a Barcelona. Acepta. Próximo sábado.

26-11-2021

Me cambia el día para el domingo. Pero lamentablemente ya he quedado.

Finalmente no podemos encontrarnos ya que el lunes se regresa a Mónaco...

Quedo en enviarle las preguntas.

30-11-2021

Vuela de regreso a Mónaco. Quedamos hacer video llamada.

3-12-2021

Intentamos quedar hora de la entrevista. Quedamos para el domingo.

5-12-2021

Quedamos a las 18:00.

Realizamos varios intentos por FaceTime... Finalmente hacemos la video llamada por whatsapp. Pero tengo que grabar la pantalla del ordenador.

Me descargo una aplicación para grabar la pantalla. Me pongo los cascos para hacer más directo el sonido.

Realizamos la entrevista.

6-12-2021

Reviso la grabación y descubro que la mitad de la entrevista tiene un volumen muy muy bajo casi "imperceptible" (que es cuando estuve usando los cascos).

9-12-2021

Termino el resumen de la entrevista.

Se lo envió a Svetlana para que de el OK.

Me hace algunas correcciones.

