



## *Conversa con Asunta Rodríguez, Directora Galería Trinta Santiago de Compostela*

### *Grupo redacción*

*¿Cal cres que é o papel das galerías na sociedade actual, en concreto o caso de Galicia?*

Cumpren unha función cultural ás veces evitada por unha comercial. Unha galería ten que ter uns resultados económicos xa que é unha empresa que debe financiar os seus propios recursos, da actividade que xera; pero ó mesmo tempo para que sexa unha galería que faga unha actividade cultural, ese activo romántico, ten que procurar facer o que á dirección lle interesa, considera oportuno e non ter en conta soamente as modas, as tendencias e os resultados económicos .

E en canto ó papel que cumpren, nun principio, o galerista debería ser a persoa que impedise que Van Gogh se cortase a orela, o cómplice que pon os medios para que o mellor dos talleres o poida ver o público e acceda, máis tarde, a outros espazos que adoitan ser

(Foto cortesía de Galería Trinta)



institucionais, con outros orzamentos e outras posibilidades en relación ós medios e á produción. E, o que non é pouco, deberían ser unha axuda fundamental tanto para a formación dos gustos estéticos do público coma para o sustento económico do creador.

*¿Que criterio de selección segues á hora de seleccionar un artista ou a obra?*

Procuro que sexa o máis arbitrario e o máis irracional posible. Porque a arte non é unha cuadrícula nin un damero, nin un dado que ten nunha cara seis puntos e na outra un. A arte é a expresión máis irracional da liberdade, co cal unha peza xeométrica pode ser marabilliosa da mesma forma que pode selo unha fotografía, unha instalación, unha escultura, a madeira máis sinxela, a cerámica máis tradicional. Existe criterio pero este consiste en non ter nunca os ollos cegos ó pracer de contemplar, e o cerebro disposto a ler sen prexuízos.

*¿Que tipo de público vén á galería?*

Todo tipo de público, pero fundamentalmente a esta galería vén xente á que lle interesa ver as exposicións, hai pouco curioso,... pouco investidor.

*¿Desgraciadamente?*

Ou por sorte, porque habería unha dobre lectura aí. Cando falaba de investidores falaba tamén de especuladores e de paxaros moi estraños que xorden en torno ó mundo do

mercado da arte. Xeralmente o que se fai en Trinta adoita ter pouco lugar para a especulación, porque falamos de proxectos bastante diferentes do que se ve habitualmente e cunha certa carga de risco. Todas as exposicións son apostas de futuro e en todas elas creo. Ten que haber unha marxe de erro porque eu non son infalible nin quero selo. Pero todos os nosos artistas sono de profesión, convicción e de nacemento. Co cal só pola súa perseveranza e seriedade chegarán a algún sitio. Todos os artistas que pasaron por aquí medraron dunha maneira ou outra. Ningún ou case ningún desapareceu do panorama ou pasou a ser unha promesa frustrada. Entón, nese sentido, as persoas que veñen aquí xeralmente saben que van ver cousas dunha certa calidade ou dunha certa seriedade, que ó mellor non colocarían nunca nas súas casas e non mercarían pero que lles interesa ver por un motivo ou por outro. Moita xente nova.

*¿E en canto venda, o público qué merca?  
¿Hai un estereotipo, non o hai?*

Non, é xente moi diferente a que merca. Bastante xente nova. Tamén hai motivos moi diversos polos que a xente adquire arte. Case todos eles son respectables, os que non o son ou considero que non o son, prefiro non mencionalos. Desgraciadamente, o medio no que nos desenvolvemos, Galicia e Santiago, é bastante provinciano, bastante conservador, e difícil para a arte contemporánea aínda que o feito de que esta galería teña máis de vinte anos e poida seguir funcionando quere dicir que o mérito non pertence só ós que traballan nesta casa; será que tamén hai un público que responde. O perfil acostuma ser o de profesional liberal cuns certos ingresos e que destina parte do seu diñeiro a ter na súa casa obras das que quere rodearse para que o acompañen. Inversionistas moi pouquiños, pero iso é unha sorte porque eu me entendería moi mal con eles.

*¿O que se presenta na galería cres que comeza a ser un valor indiscutible, ou carece de valor ata que se presenta nunha galería?*

Iso sería equivalente a dicir que se eu non coñecese a Gilbert Garcín a súa obra non valería. Evidentemente véndese o que se ve, a mercadotecnia é fundamental para moitas cousas. Pero eu asegúroche que moitas cousas que están no mercado a prezos elevadísimos non valen nin unha décima parte doutras que se venden moito máis baratas. O tempo porá a cada artista no seu lugar. É certo que o que haxa un particular que aposte os seus recursos por unha terceira persoa, para ensinar a súa obra, referéndaa. Pero seguro que hai bos artistas que non teñen galería. Tamén teño o convencemento de que se o tentan ata o final o van conseguir; que a obra boa máis tarde ou máis cedo vaise ver.

*¿Como se insire a túa galería no mercado galego? ¿Hai mercado galego?*

Si, si hai mercado galego. Claro que o hai. Sei que non somos a galería que máis vende pero é que pretender iso sería cambiar o proxecto completamente. O único importante é que o traballo estea ben enfocado e sexa honesto. O mercado, ó final, é directamente proporcional ó rigor co que se trata.

*¿Poderíamos dicir que o proceso do artista é, de ser artista libre pasarlo á galería, de galería á institución; a institución implica recoñecemento e de aí ábrese paso ó museo?*

Hai moitos camiños e moitas maneiras. Hai artistas con premio nacional e trinta e cinco anos de carreira que, aínda sendo os creadores máis brillantes de España, non terán o debido recoñecemento ata que pase moito tempo. Hai rapaces novos que fan unha cousa moi espectacular que parece moito máis importante e eclipsan todo un traballo máis calado por

estar na marxe de modas e tendencias ou por ser incómodo.

*¿É bo para un artista estar vinculado a máis dunha galería, esíxeselle que só traballe cunha, no teu caso?*

Bo, iso é complicado; desde a perspectiva da galería o único que debe facer o artista na súa relación coas galerías é manter claras as súas posicións, as súas actitudes e os seus compromisos. É bo que teña varias galerías, é bo para todos; se ten unha galería en Galicia, outra boa en Madrid, por exemplo, iso inflúe na súa promoción e polo tanto na primeira galería que confiou nel. Pero todo depende de cómo se establecesen esas relacións, de cómo se respecten os pactos e de cómo se leven a cabo formalmente as cousas.

*¿Que dificultades encontras como galería?*

A presión económica é sempre o tema máis preocupante de todo. Ten unha vertente positiva e unha negativa. A positiva é que como só vives disto has de te buscar a vida para que funcione. Cuns ingresos asegurados, probablemente non pelexarías tanto para que a cousa fose para diante e iso notaríase. Pero por outro lado se houberse unha fluidez económica importante os proxectos poderían ser máis cobizosos e poderíanse realizar doutra maneira.

*¿Polo xeral o IVA asúmeo a galería a partes iguais?*

O cliente ha de pagar un 16% e ó artista hai que pagarlle un 7%. É unha cuestión completamente profesional que non supón un problema máis alá de que pagar impostos nos doe a todos aínda que é evidente que hai que facelo.

*¿Cres que os artistas comezan a exercer funcións de galerías ou cres que non?, hai intrusión?*

A arte na rede e Internet van xerar novas formas de nos relacionar coa arte e con moitas cousas, pero a galería é unha cousa e o artista é outra. É dicir, no momento no que os artistas poidan facer iso e se convirta nunha práctica normal desaparecerán as galerías. Cando o público non necesite o contacto directo coa obra, non haberá que ver exposicións...

*¿Ves consolidado o mercado da arte en Galicia ou cres que é frouxo?*

Hai moito traballo por diante pero é evidente que, desde Galicia imos cinco galerías a ARCO desde hai xa varios anos. Nesta cidade hai catro ou cinco galerías se non me equivoco, en Vigo hai outras tantas, en Ourense hai galerías. É dicir, se hai empresas é que hai mercado. Que estea consolidado ou non é outra cousa. Pero non é un medio tan precario como Estremadura ou Andalucía, que é unha comunidade autónoma moi grande e ten moi pouquiñas galerías.

*¿Cres que o papel ARCO e o que algunhas galerías galegas asistisen a algunha edición foi importante nesta empuxe ou non?*

Por suposto.

*¿E a venda na feira foi óptima?*

Cada ano é diferente pero tamén é certo que cada ano é mellor.

*¿Mercan as institucións galegas en galerías durante o ano ou esperan a que chegue ARCO para se facer a foto?*

(rise) Ata agora mercábase sempre en ARCO. Houbo algunhas excepcións, O CGAC, que, nalgúns ocasións mercou tamén en exposicións; é certo que tamén hai que pórse no seu lugar e saber que barallan uns orzamentos cos que non se poden facer moitos milagres. Arco é un gran escaparate e o medio

profesional aproveita a pasarela para ver as novidades. Así que non deixa de ser normal que o maior número de transaccións se fagan en torno á feira máis importante do país.

*¿Esfórzanse os artistas por entrar na galería?*

Si, vemos unha media duns dez dossiers ó mes.

*¿É negocio para vós mercar obra ou preferides ter obra en depósito?*

O futuro da galería está no seu almacén sempre. Se ti queres que os clientes merquen, sei a primeira en dar exemplo.

*¿Polo xeral custeades produción ou o artista?*

Case sempre. Non ó cen por cen, salvo nalgún caso. En case todas as exposicións hai labor de produción.

*¿Poderías facer un estatística de venda anual de obra por artista?*

Nunca o fixen. Ademais, sería un agravio comparativo, e ó mellor quero máis ós que menos venden; non sempre..., pero non están aquí polo número de vendas; non só por iso.

*¿As vendas van en función do prezo, ou non?*

Ten que ver. Pero entón hai artistas cuxos prezos se cuestiónan moi pouco e outros que sempre terán problemas para vender aínda que as súas valoracións sexan moi axustadas. Todo ten que ver coa oferta e a demanda, co que gusta, co que interesa, co que dixeron que está ben. Entón o prezo é importante, claro que si.

*¿Número de exposicións ó ano?*

Isto é como a tempada escolar: desde setembro ata xullo. Adoitamos facer oito ou nove exposicións.

*¿Repítense artistas ó ano?*

Non, cada tres ou cada catro anos.

*¿Os contratos cos artistas son todos iguais?*

As relacións profesionais que se establecen cos artistas acostuman ser bastante homoxéneas, pero algúns veñen doutras galerías, algúns teñen unha problemática determinada, nalgunhas hai producións moi fortes... co cal nunca hai unha regra aplicable ó 100%.

*¿Cantos anos levas no negocio?*

Trinta existe desde 1985, e eu estou vinculada a ela desde 1988, é dicir, dezaioito anos. Xa son maior de idade como galerista. *Pola túa traxectoria, ¿que diferenzas máis relevantes ves á hora de contactar co artista ou cliente?* Hai unha fundamental: a credibilidade adquirida en función da miña idade e dos anos de resistencia. Hai un traballo ás miñas costas, co cal nada é o mesmo que dezaioito anos atrás.

*¿Número de artistas co que traballas?*

Uns catorce, quince.

*¿Cres en grupos en colectivos, xeracións ou en artistas individuais?*

Sempre en artistas individuais. Entón pódense agrupar durante momentos, durante anos. Por afinidades determinadas, por intereses. Pero o artista é completamente individual.

*¿O tipo de comprador adoita ser entendido da arte ou déixase guiar?*

Os intelixentes déixanse guiar, os que se cren intelixentes, non.

---

Ilustracións

1 Foto cortésia da Galería Trinta.