



Facultad de Filosofía y Letras
Máster en Patrimonio Histórico y Territorial

Memoria de prácticas en la Galería Juan Silió
Internship report at Galería Juan Silió

Alfonso Javier Jaular Llama

Director: Aurelio Barrón García

Tutor en la institución: Juan Silió Cervera

Curso 2014 / 2015

Resumen

Memoria de las prácticas realizadas en la galería de arte Juan Silió de Santander durante los meses de Mayo a Agosto de 2015. Realizo una descripción de las tareas realizadas y del funcionamiento cotidiano de una galería de arte, de la organización de la exposiciones y de las ferias de arte.

Palabras clave

Mercado del arte, galería de arte, galerista, arte contemporáneo, exposición de arte, feria de arte

Abstract

Internship report at the art gallery Juan Silió of Santander during the months of May to August 2015. I make a description of the tasks and the daily running of an art gallery, organization of exhibitions and art fairs.

Key words

Art market, art gallery, art dealer, contemporary art, art exhibition, art fair.

Índice

1.- Introducción: Justificación de la memoria, elección de las prácticas y duración.	5
2.- El Mercado del Arte en España y Cantabria.....	7
3.- La Galería Juan Silió. Historia y presente de una galería santanderina.	10
4.- El funcionamiento diario la Galería Juan Silió.	13
5.- Organización de una exposición.	20
6.- Ferias y exposiciones fuera de la galería.	24
7.- Conclusiones y reflexión propia sobre el trabajo realizado.	27
8.- Bibliografía.....	29

1.- Introducción: Justificación de la memoria, elección de las prácticas y duración.

Las prácticas realizadas en la Galería Juan Silió de Santander se enmarcan en el Plan de Estudios del Máster en Patrimonio Histórico y Territorial de la Universidad de Cantabria. En este plan se estipula la posibilidad de realizar una serie de prácticas profesionales que complementen los conocimientos teóricos obtenidos durante las clases.

Los tutores de estas prácticas, a los que quiero agradecer su tiempo e interés, han sido por parte de la Universidad de Cantabria, el profesor Aurelio Barrón García, y por parte de la Galería, su director, Juan Silió Cervera.

La elección de una galería de arte como destino de mis prácticas tiene que ver con el deseo de aproximarme a un campo totalmente desconocido para mí. No es en este caso un intento de profundización en el conocimiento de un determinado tema sino más bien de abarcar nuevos conocimientos.

De hecho, tanto la elección de este máster en particular como la elección de las asignaturas concretas a cursar, ha tendido en esta dirección que señalo de diversificar mis conocimientos más que profundizar en alguno concreto. Así por ejemplo, yo que provengo de la carrera de Geografía, he elegido la especialidad de Patrimonio Histórico en vez de la de Patrimonio Territorial como vía para la realización del máster.

El mundo del arte contemporáneo siempre me ha despertado curiosidad, pero siempre me he acercado a él de un modo muy lateral, con una dedicación inferior a la de otras inquietudes intelectuales. Tampoco hasta ahora había tenido la oportunidad de adquirir conocimientos de tipo académico en el ámbito de la universidad sobre este tema.

En este sentido durante el Máster hemos tocado el mundo del arte contemporáneo, y más concretamente del mercado del arte contemporáneo, en la asignatura de Patrimonio Mueble Privado y más secundariamente en la asignatura de Museología Crítica. Sin duda los conocimientos adquiridos en estas asignaturas, aunque a un nivel muy introductorio, han contribuido al buen desarrollo de estas prácticas dado el desconocimiento previo sobre este complejo y a menudo oscuro mundo. Creo que también ha sido positivo el hecho de haber iniciado las prácticas tras la finalización del

máster y no durante su realización, pudiéndome así centrar totalmente en el trabajo a realizar.

Las prácticas han tenido lugar en el espacio físico galería entre los meses de mayo y agosto de 2015 en horario de tarde. También algún día hemos desarrollado la actividad en el Palacio de Exposiciones de Santander durante el desarrollo de la feria ArteSantander.

Las prácticas me han permitido participar en el montaje de varias exposiciones de la galería (Noe Sendas, Michael Najjar y Gorka Mohamed), colaborar en la realización de las gestiones diarias de la misma y asistir a dos ferias de arte. También ha sido enriquecedor el contacto con coleccionistas y artistas, cuya simbiosis constituye la piedra angular del mercado del arte. Ha sido pues una experiencia muy completa que me ha ayudado a entender cómo funciona el mundo de la cultura y del arte desde la perspectiva de una institución privada.

2.- El Mercado del Arte en España y Cantabria

El mercado del arte designa al conjunto de agentes que se dedican a la explotación comercial del arte y que, como mercado, fija precios a los productos artísticos u obras de arte. Es decir estamos hablando de todos los actores y flujos económicos que se producen en la compra/venta de obras de arte: galerías, ferias, casas de subastas, coleccionismo, compras institucionales, etc.

Se suele hablar de la existencia de un mercado primario del arte y de un mercado secundario del arte. El mercado primario es el que se desarrolla una vez finalizada una obra por parte del autor al efectuarse la primera venta de esa pieza, ésta es la que se suele hacer a través de las galerías de arte. El termino mercado secundario se refiere a ventas posteriores de la obra, que se pueden hacer a través de galerías, de casas de subastas, o de coleccionista a coleccionista a través de ventas privadas.

El mercado del arte en España

Para saber un poco de que estamos hablando vamos a empezar dando algunos números: El mercado del arte en España movió cifras aproximadas de 336 millones de euros en ventas en 2013 (MCANDREW, 2014: 11), lo cual supuso un aumento de las ventas con respecto a la crisis sufrida en los dos años anteriores, pero sin llegar al nivel máximo de ventas de 2008. Esto supone una cuota de mercado en la UE del 2,1%, una cifra similar a la de países como Austria, Suecia o Italia, pero muy alejada de países como Francia (18%) o Reino Unido (60,5%).

De los 336 millones de euros en ventas de 2016, 256 millones corresponden a operaciones realizadas en galerías de arte. De éstas hay registradas en España 2950 empresas, pero el 70% de las ventas las realizan 650 galerías, de las que el 45% están situadas en las ciudades de Madrid y Barcelona.

Cantabria es una de las Comunidad Autónoma donde menor presencia de galerías de relevancia hay en el conjunto de España, con un 1% de presencia de este tipo de galerías.

Que es una Galería de Arte

Una galería de arte se dedica a vender obras de arte. Esto que parece una obviedad innecesaria de ser dicha, tiene muchos más matices de los que aparenta a simple vista. Una galería de arte vende arte, pero una galería de arte no aparenta ser una tienda de arte, no es un espacio en el que un visitante casual entra y selecciona una obra como si estuviese visitando una tienda de ropa o de artículos de deporte. El mercado del arte presenta una serie de características especiales que lo diferencia enormemente del resto. Cierta nivel de elitismo y privacidad suelen acompañar este tipo de actividades comerciales.

En primer lugar es necesario aclarar que cuando estamos hablando de mercado del arte nos estamos refiriendo al mercado de objetos muebles relacionados con las "artes plásticas", básicamente pintura y escultura. Pese a que a esta regla hay excepciones, como por ejemplo con la compra-venta de vídeoarte o de arte conceptual que tiene poco de material, la práctica totalidad de lo que se vende es obra de la mencionada anteriormente.

También es necesario especificar que por sectores, más del 70% de las galerías se dedican al arte contemporáneo, y casi un 85% al arte moderno y contemporáneo según una encuesta de la empresa Art Economic¹ a 650 galerías de España.

Por ventas, los coleccionistas privados españoles representan el 54% de las ventas de las galerías, los coleccionistas extranjeros el 23%, quedando un 23% para compras institucionales de empresas y museos.

Hay que destacar también la creciente importancia de las ferias de arte para las galerías, éstas se han convertido en un canal de enorme importancia. Las ferias nacionales e internacionales acaparan un 37% de las ventas.

Colecciones privadas en la región

Dada su importancia es necesario hablar aquí de algunas colecciones privadas que tenemos en nuestra región, y que pese a lo escaso que es el mercado del arte en

¹ <http://artseconomics.com/>

Cantabria, han dado muestras de vitalidad y se han convertido en un referente nacional e internacional.

En primer lugar es necesario hablar del Archivo Lafuente, perteneciente al coleccionista José María Lafuente, que reúne una extensísima colección documental sobre arte moderno y contemporáneo y que recientemente ha firmado un acuerdo de cesión con el Museo Reina Sofía.

También es importante la Colección Los Bragales, perteneciente al coleccionista Jaime Sordo, con una buena representación de artista nacionales e internacionales, y que comenzó siendo una colección de fotografía para ampliarse posteriormente a obra pictórica y escultura. Jaime Sordo es también presidente de la Asociación de Coleccionistas de Arte Contemporáneo 9915².

En cuanto a colecciones públicas de arte contemporáneo, habría que destacar la denominada Colección Norte perteneciente al Gobierno de Cantabria y la Colección de Arte Gráfico de la Universidad de Cantabria.

² <http://www.9915.es/> (consultada el 19 de agosto de 2015)

3.- La Galería Juan Silió. Historia y presente de una galería santanderina.

La Galería Silió nace en la ciudad de Santander en el año 1988 fruto de la iniciativa de Fernando Silió, su fundador y primer propietario. Éste que ya estaba vinculado con anterioridad al mundo del arte en una faceta de marchante y coleccionista de arte, decide crear un nuevo espacio donde mostrar tanto artistas consolidados como a nuevas promesas del mundo del arte.

Así, por la galería han pasado obras de artistas de la talla de Chillida, Miró, Henry Moore, Tapies o Chagall, también nuevos artistas españoles a los que ha ayudado a crear y consolidar sus trayectorias artísticas. A partir del año 1995, a la labor expositora, se une la labor editora y recientemente la edición de vídeos como los encuentros coleccionista-artista que se pueden visualizar en su página web.

Desde 1999 la dirección de la galería pasa a depender de Juan Silió, hijo del fundador, que incorpora nuevos artistas jóvenes y da una nueva línea expositiva al espacio.

La galería tenía su emplazamiento original en la calle Eduardo Benot hasta 2005, año en el que Juan Silió decide trasladarse a un nuevo espacio situado en la calle del Sol de Santander.

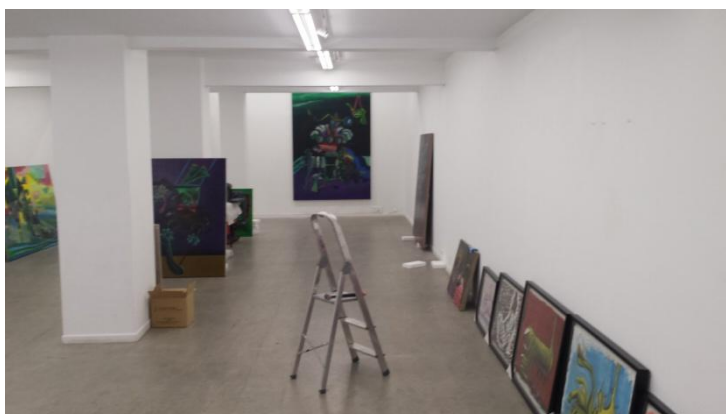
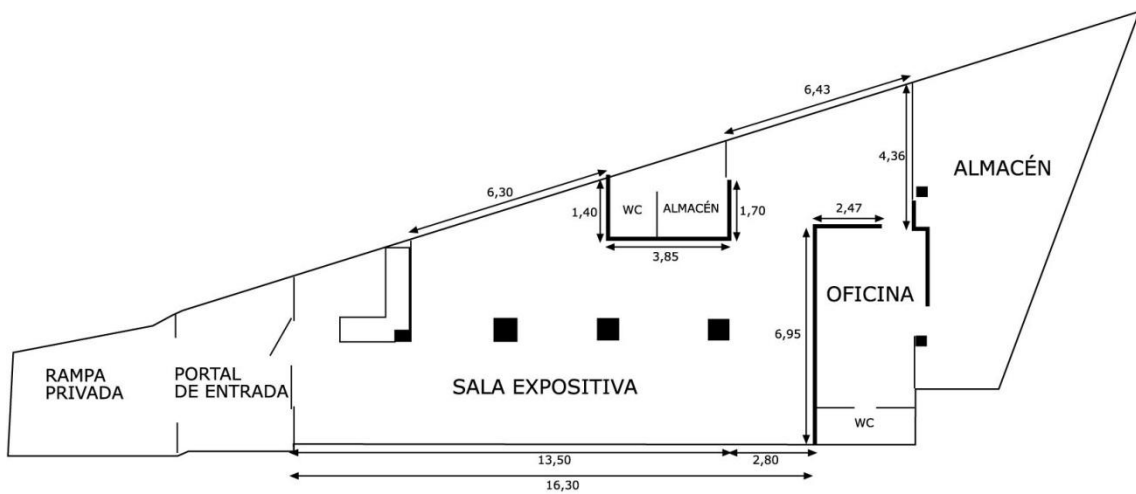


Ilustración 1: Imagen de la galería (foto propia)

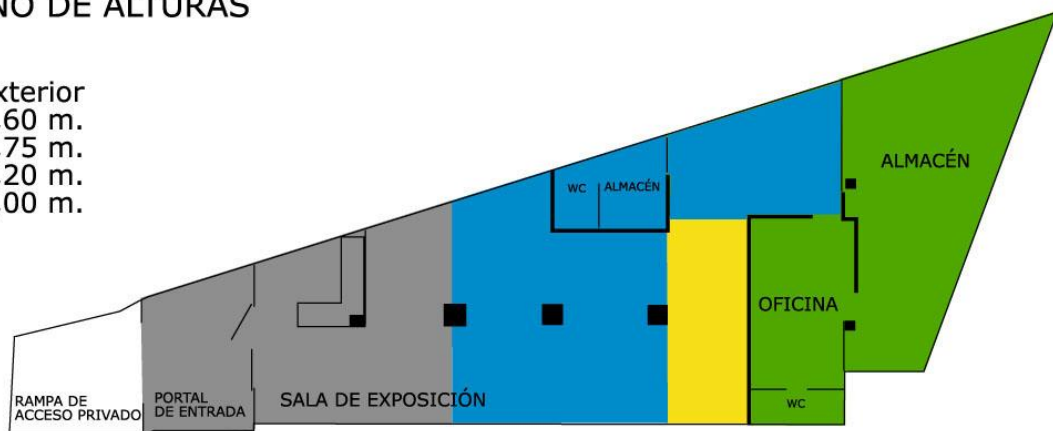
La galería tiene un local de 300 metros dividido en dos espacios, uno para exposiciones de 170 metros y el resto para almacenes y oficina. Además de este espacio cuenta con otro almacén cercano a la galería.

En los siguientes planos elaborados por la galería se puede observar la distribución del espacio así como la altura del mismo, dato este último bastante importante ya que en determinadas ocasiones es necesario emplazar obras de gran tamaño.



PLANO DE ALTURAS

- Exterior
- 2,60 m.
- 2,75 m.
- 3,20 m.
- 4,00 m.



El horario de apertura de la galería es de martes a sábado de 10,30 a 13,30 y de 18,00 a 21,00h.

Además de la Galería Juan Silió, en Cantabria existen varias galería de arte más entre las que destacan la Galería Siboney, Galería José de la Fuente (antes llamada Galería Nubes), Espacio Creativo Alexandra, Estela Docal y Galería Espiral (Noja). Todas ellas forman parte de la Asociación de Galerías de Arte Contemporáneo de Cantabria (AGACC)³.

La Galería Juan Silió forma también parte del Consorcio de Galerías Españolas de Arte Contemporáneo (CG)⁴.

³ Web de la asociación: <http://www.agacc.es/> (consultado el 17 de septiembre de 2015)

⁴ Web del consorcio: <http://consorciodegalerias.es/index.htm> (consultado el 17 de septiembre de 2015)

4.- El funcionamiento diario la Galería Juan Silió.

Voy a pasar a enumerar en este apartado las tareas diarias en las que he podido participar durante el tiempo que han durado mis prácticas en la galería Juan Silió. Estas constituyen el grueso de las funciones de trabajo que realiza un asistente de galería de arte, quedando otras más específicas reservadas al director de la galería.

Atención a las visitas

Una de las tareas cotidianas y habituales en la galería es la atención a los visitantes de la misma. Una galería de arte es un lugar abierto al público en el cual cualquier persona, tenga o no la intención de comprar una obra, es invitada a contemplar las piezas expuestas. Es importante decir aquí que una de las funciones más importantes que realiza el galerista es la de promocionar al artista, no simplemente vender su obra. Un buen galerista comprometido con un artista se ocupa de su carrera en este inhóspito mundo del mercado del arte. Para ello es importante dar a conocer al artista no solo entre los coleccionistas de arte sino entre críticos especializados que le den difusión y entre el público en general. Y es por esto mismo por lo que una galería de arte ha de ser un lugar no solo de venta sino también de exposición.

El flujo de visitantes en una galería de arte no es muy alto por lo que esta labor no quita realmente demasiado tiempo para la realización del resto de tareas. Normalmente el público no suele precisar mucho más que algo de información sobre el autor de la exposición (que normalmente se encuentra impreso en la mesa de la entrada) y algo de amabilidad.

La atención que reciben los coleccionistas de arte es distinta. Aquí es mucho más importante la labor que realiza el director de la galería, que atiende personalmente a este tipo de visitantes.

En general creo que la labor expositiva que realizan las galerías de arte debería estar más promocionada. Pueden ser perfectamente parte de la oferta de ocio cultural que se realiza en la ciudad de Santander. Existe un desconocimiento general sobre lo que es una galería y sobre su carácter abierto para los visitantes.

Facturación

La facturación de la galería se realiza a través de una empresa externa especializada en gestión empresarial, pero esto no implica que no sea necesario un trabajo previo por parte del personal de la galería. A través de un programa de facturación propio, diseñado específicamente para la galería, se van grabando las facturas emitidas y cobradas, nóminas, gastos de alquiler, etc. Con ésto se crea finalmente un fichero de *Excel* que se remite a la gestoría trimestralmente para que ellos realicen las gestiones pertinentes con la Agencia Tributaria. Hay que anotar que la forma jurídica de la galería es la de Empresa Individual aunque haya personal contratado por el empresario autónomo.

La mayor carga de trabajo que se realiza en este ámbito se produce cuando se cierran los trimestres y se tiene que realizar la liquidación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), aunque día a día hay que tener en orden las facturas y los pagos.

Los pagos y cobros se suelen realizar mediante transferencia bancaria, aunque hay pagos menores que se realizan en metálico.

Actualización de contenidos en la web y redes sociales

La web de una galería de arte es el reflejo de esta en Internet y ha de mostrar información actualizada de la actividad de los artistas que trabajan con ella. Por todo esto la página web de la galería⁵ lleva un trabajo de mantenimiento semanal.

En la web se puede encontrar información de la exposición que haya en cada momento, pero también un histórico con todas las exposiciones, apariciones en prensa, biografías de los artistas, etc. También cuenta con una versión más reducida en inglés.

La actualización de la web se realiza a través de un sistema de gestión relativamente sencillo. Se accede a través de un sistema de usuario/contraseña a una plataforma de gestión similar a las existentes para gestionar blogs en Internet, una vez allí se trata simplemente de introducir texto e imágenes mediante una serie de formularios prediseñados.

⁵ <http://www.juansilio.com/>

La estructura de la web es bastante sencilla y con una gran claridad en su visualización. toda la información es fácilmente accesible

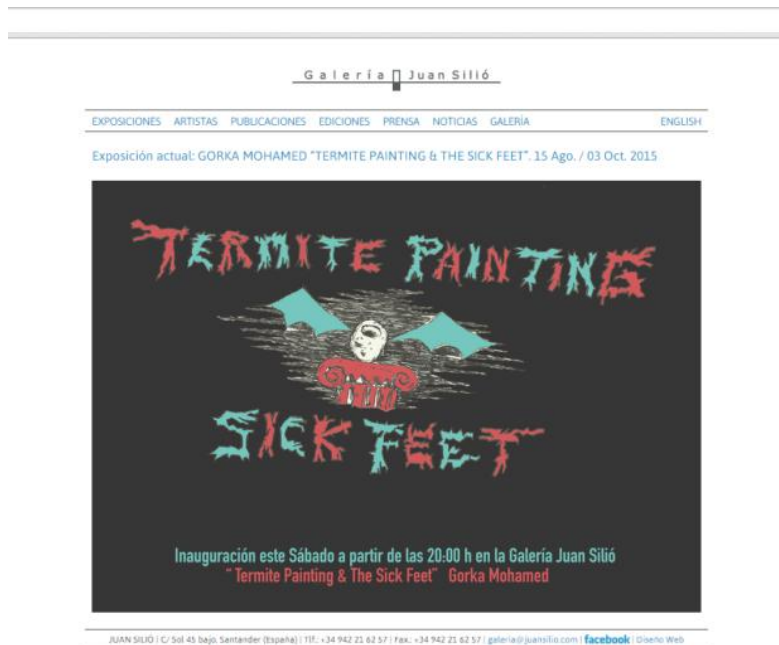


Ilustración 2: Captura de pantalla de la web de la galería

La galería tiene una página en *Facebook*⁶ con más de seis mil seguidores que se actualiza con bastante periodicidad. Por las características propias de esta red social hay una mayor interacción con los visitantes y una mayor difusión de los contenidos en comparación a la que recibe la página web.

En el portal de vídeos *Vimeo*⁷ se suelen colgar los contenidos de tipo audiovisual.

⁶ <https://www.facebook.com/galeria.juansilio>

⁷ <https://vimeo.com/galeriajuansilio/>

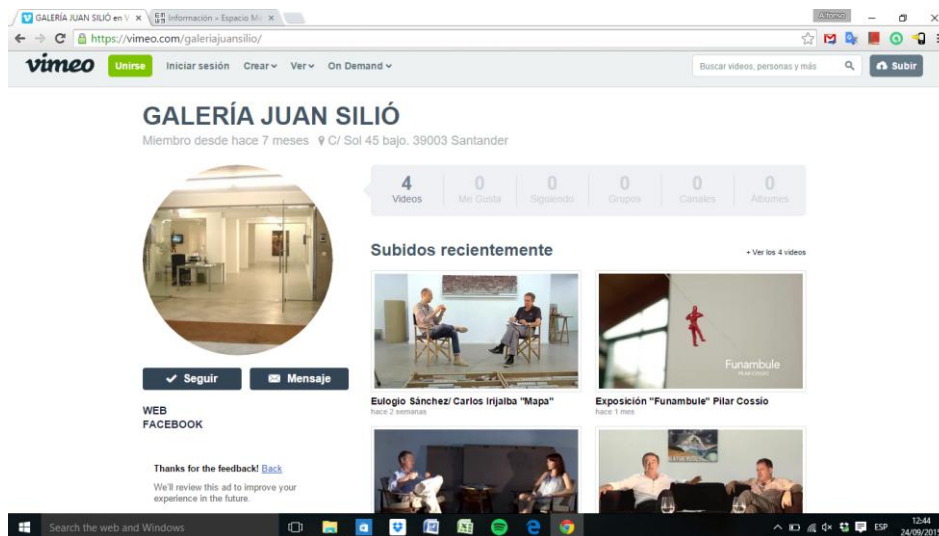


Ilustración 3: Captura de la página de la galería en Vimeo

Creo que en general la presencia de la galería e internet tiene calidad en cuanto a formato y contenidos, pero falta integración entre ellos. Por ejemplo las actualizaciones de la web y de *Facebook* no están conectadas entre sí, tampoco los vídeos colgados en *Vimeo* aparecen como objeto incrustados en la página web.

Gestión de artistas

La galería cuenta con una treintena de artistas con los que tiene un acuerdo de colaboración de diferentes formas, los hay que tienen un contrato de exclusividad y los hay que trabajan con otras galerías en España o en el extranjero. En algún caso se contrata a una persona a tiempo parcial para que lleve la gestión de algún artista en concreto si el volumen de trabajo que genera así lo requiere.

La selección de artistas que trabajan con la galería la realiza el director ateniéndose a criterios de perfil, curriculum y línea expositiva de la sala.

Es común que en los almacenes de la galería se encuentre obra de muchos de los artistas que representa dado que la referencia de compra para cualquier coleccionista interesado en la obra de un artista es la propia galería.

Transporte

El transporte de las obras de arte se realiza a través de empresas especializadas, con conductores formados en el manejo de este tipo de material delicado y vehículos adaptados. Las piezas van debidamente embaladas mediante papel burbuja y cartón, a veces incluso cajas de metacrilato, y protegidas por cantoneras y perfiles de espuma. Por lo general se ocupa de todo esto el personal de la galería, a veces incluso el autor de las obras.

Para el transporte de material menos delicado como libros, documentación, regalos, etc., se utilizan los servicios de empresas de transporte urgente. El envío de publicidad de la galería se realiza a través de Correos.

Gestión de almacén

Muy relacionado con el tema del transporte está el asunto de la gestión de los almacenes de la galería. Hay dos espacios, uno se encuentra en el mismo local que la sala de exposiciones y el otro a escasos 100 metros. En general hay un control bastante exhaustivo de la entrada y salida de las obras.

En este aspecto es importante destacar la importancia que tiene saber en cada momento donde está cada obra. Éstas pueden ser cedidas a instituciones para la organización de exposiciones individuales o colectivas, pueden estar en el domicilio de un coleccionista aunque aún no haya comprado la obra, puede estar en los almacenes de la galería o en el estudio del artista. Para el control de todo esto la Galería Juan Silió está creando una base de datos específica basada en *Filemaker* donde se referencie la totalidad de las obras.

Organización de eventos

Aparte de las exposiciones -con sus correspondientes inauguraciones, la galería realiza en ocasiones otro tipo de eventos. Durante el tiempo que realicé las prácticas tuve la oportunidad de asistir a la presentación del libro de artista *Splendor Solis*, de Pilar

Cossío, para lo cual se realizó un encuentro con el crítico de arte Guillermo Balbona y la comisaria de exposiciones Mónica Álvarez Careaga.

También se realizan eventos no abiertos al público como los "Encuentros Coleccionista-Artista" que son grabados y luego colgados en Internet. Durante éstos se entabla una conversación sobre la obra de un artista, con el aliciente de poder contar con el punto de vista de un coleccionista de arte.

Una vez al año se realiza la denominada "Noche de las Galerías", organizada por la Asociación de Galerías de Arte Contemporáneo de Cantabria, en la que se realiza una fiesta que recorre en una ruta prefijada todas las galerías de la ciudad. Durante esa noche cada galería invita a los asistentes a degustar un plato de comida diferente. La fiesta acaba en la Facultad de Náutica donde expone la Galería Espiral, que por estar en Noja, no dispone de un local propio en la ciudad. Se trata del principal evento que realiza la asociación de galeristas de la ciudad y es una forma de dar a conocer su trabajo a un público mayor y más diversificado que el que acude regularmente a ver la exposiciones de arte.



Ilustración 4: La noche de las galería (Fotografía propia)

Edición

Accesoriamente a su labor como espacio de compra/venta de obras de arte, la galería desarrolla una pequeña labor editora. Se editan tanto catálogos de exposiciones como libros de artista. De hecho el libro editado conjuntamente con Ediciones RM "The Random Series", del artista de la galería Miguel Ángel Tornero, recibió en junio de 2015 el premio al libro de arte mejor editado en 2014.

5.- Organización de una exposición.

Como hemos visto una galería de arte suele organizar exposiciones cada mes y medio. El calendario de estas suele estar fijado con varios meses de antelación. El tiempo que discurre entre el inicio del montaje y la inauguración supone la mayor parte de la carga de trabajo que soporta el personal de la galería.

La organización de una exposición tiene una serie de pasos de obligado cumplimiento que voy a pasar a enumerar:

Transporte de las obras de arte hasta los almacenes de la galería.

Éste, realizado por una empresa de transporte de obras de arte, se realiza unos 10 días antes de la inauguración. Por lo general se trae solo lo que se piensa exponer, pero puede darse el caso de que se traiga más obra para decidir en el último momento lo que se va a exponer y lo que no.

Desmontaje de la exposición anterior.

Una semana antes de la inauguración se desmonta la exposición anterior, momento en el que la obra vendida se entrega al comprador. El resto de la obra por lo general se almacena por un tiempo antes de devolvérsela al artista. No es inusual que se venda obra almacenada, no solo la expuesta en ese momento.

Promoción previa

Para que la inauguración de una exposición tenga la máxima difusión se realizan una serie de acciones de difusión durante los días previos. Se actualiza la página web y la página en *Facebook* de la galería con información e imágenes del artista, así como del evento que se va a realizar. Se edita una tarjeta de invitación que se envía vía correo postal a más de mil direcciones. Se realiza también una nota de prensa que se remite vía e-mail a los principales medios de comunicación locales y nacionales.

Es habitual que la prensa regional de difusión al evento. Pero en el caso de artistas con renombre internacional el evento puede tener una repercusión mucho mayor.



Ilustración 5: recorte del Financial Times (6-6-15) sobre la exposición de Michael Najjar en la Galería Juan Silió

Montaje

Al mismo tiempo que se realizan estas acciones de promoción se va haciendo el montaje de la obra que se va a exponer. Aquí el equipo de la galería siguiendo las instrucciones del director y/o del artista van colocando las obras en la disposición prevista. Pese a que una galería no es un museo, el montaje requiere cierta acción curacional, no se puede colocar de cualquier manera. Se estudia el espacio y el impacto de la obra sobre el visitante en el mismo.



Ilustración 6: Montaje exposición Noé Sendas (Foto Propia)

Inauguración

El día de la inauguración se presenta al artista al público general realizándose un evento abierto y gratuito. Suele ser normal la presencia de prensa regional y en ocasiones nacional.

Durante la misma se suele servir comida y bebida a los asistentes demorándose el acto durante dos horas aproximadamente. Las inauguraciones se suelen realizar los sábados a las 20.00h

Es posible que uno o dos días antes, cuando el montaje está prácticamente acabado, se enseñe la colección a algún coleccionista privado que quiera verla en condiciones de mayor privacidad.

Desmontaje y almacenaje de la obra

Una vez terminada la exposición se procede al desmontaje de la misma. Las obras se suelen proteger con las cajas originales con las que llegaron a la galería. Las obras vendidas se suelen llevar en ese momento al domicilio del comprador. Nos es habitual que una obra se descuelgue antes de que haya finalizado una exposición aunque haya sido vendida.

Normalmente se realizan entre seis y ocho exposiciones anuales en la galería, siendo la más importante la que se inaugura en el mes de agosto. En esta última presenta algunas variaciones con respecto a las otras, la fiesta del evento se suele trasladar a otro espacio con mayor capacidad. Durante inauguración de agosto de 2015 se realizó por ejemplo una cena en el Club Náutico de Santander.

Durante el tiempo en el que se han desarrollado las practicas ha habido en la galería tres inauguraciones, de ellas que he podido participar directamente en dos.

6.- Ferias y exposiciones fuera de la galería.

La Galería Juan Silió desarrolla parte de su actividad comercial fuera de su propio local asistiendo a diversas ferias de arte nacionales e internacionales. Este tipo de eventos son clave para que una galería de arte pueda acceder a compradores fuera de su ámbito geográfico.

El proceso de participación es similar en todos los casos: se realiza una solicitud previa en la que se cumplimenta un formulario con los datos de la galería y del artista seleccionado, se adjuntan en formato digital las imágenes de las obras que se quieren llevar, se realiza un depósito inicial (que generalmente no se devuelve incluso si la galería no es seleccionada) y una vez admitida se realiza el pago del stand.

Para la participación de las galería de arte de Cantabria en ferias nacionales e internacionales existe un subvención del Gobierno de Cantabria. Esta cubre una parte de los gastos de inscripción y resulta de gran ayuda para que las galerías cántabras puedan tener una repercusión mayor, dando también soporte a la difusión de muchos artistas cántabros que trabajan con ellas.

Durante el tiempo en el que desarrollé las prácticas tuve la oportunidad de ver el proceso de solicitud para varias ferias como Miami Untitled, Estampa Madrid, París Photo o ArteSantander. Las ferias pueden ser solo de fotografía o generales.

ArteSantander



Durante el tiempo de realización de la prácticas tuvo lugar ArteSantander, la única feria de arte que se realiza en la Comunidad Autónoma de Cantabria. Tuvo lugar durante los días 25 al 29 de Julio en el Palacio de Exposiciones de Santander. En ella tienen cabida 42 galerías nacionales e internacionales, desde luego todas las galerías de arte de la región tienen su propio stand. La cesión de estos espacios se realiza de forma gratuita, lo que hace atípica a esta feria en un panorama de precios de participación bastante elevados. En ediciones anteriores sí que había establecido un precio por la colocación de stands pero se eliminó en aras de atraer a un mayor número de galería de importancia y promocionar la cultura a través del mercado del arte.

En la edición de 2015 la artista representada en ArteSantander por parte de la Galería Juan Silió fue la santanderina Cristina del Campo.



Ilustración 7: Desmontaje de la Feria ArteSantander (Foto propia)

En general el 95% del público asistente a la feria lo realiza con el único afán de entretenerse siendo escaso el número de compradores reales. Pero pese a esto en la feria se vende. Tanto la Galería Juan Silió como muchas otras de las presentes han conseguido vender una parte de la obra expuesta durante esos días.

7.- Conclusiones y reflexión propia sobre el trabajo realizado.

Quiero indicar aquí lo gratificante que ha sido para mí descubrir gracias a estas prácticas un mundo totalmente desconocido para mí con anterioridad. Considero que ha sido una experiencia muy valiosa tanto desde el punto de vista académico como personal.

Una de las cosas que más he valorado durante el tiempo que he pasado en la galería es el hecho de que haya podido ser partícipe de todas las tareas que lleva asociada. Desde el primer día he podido trabajar allí desarrollando prácticamente las mismas tareas que realizaba el resto del personal y que he referido con anterioridad.

Tras la finalización de las mismas he seguido formándome en este campo con la realización en la UIMP de un curso sobre Museología⁸, con la lectura de bibliografía adicional, así como con la asistencia a ferias de arte como Estampa en Madrid, o a museos de arte contemporáneo como el Guggenheim-Bilbao o el MACBA en Barcelona.

Tengo el convencimiento de que la realización de estas prácticas y la lectura de la bibliografía que he reseñado, junto al estudio de las asignaturas de Museología y Patrimonio Mueble Privado, me permite dividir el Máster cursado en dos partes siendo está relacionada con las prácticas la que mayor impresión positiva me ha dejado, sin desmerecer el resto de contenidos.

Como sugerencia me gustaría aportar la idea de que a los alumnos que hiciesen las prácticas en la Galería Juan Silió o en un espacio similar, deberían contar con un dossier de lectura previa sobre el funcionamiento del lugar, manejo de las obras de arte, etc. En la Galería existe un guión en el que se explica su funcionamiento habitual pero falta más información sobre los procedimientos de trabajo habituales.

También creo que sería conveniente que la Universidad de Cantabria ofreciese más oferta académica relacionada con el mundo del arte. No existen carreras ni de Bellas Artes ni de Historia del Arte, tampoco hay ningún Máster específico relacionado con este campo. La oferta de educación privada es absolutamente inexistente.

⁸ Retos de los museos en la ciudad del Siglo XXI:
<http://www.uimp.es/uxxiconsultas/ficheros/6/30522programa.pdf> (consultado el 15 agosto de 2015)

Esto es realmente un déficit importante que tenemos en nuestra región, más si tenemos en cuenta que con las próximas aperturas del Centro Botín y de una sucursal del Museo Reina Sofía, Cantabria se va a convertir en una región puntera en cuanto a espacios expositivos. Y esto debería complementarse con una oferta formativa acorde.

Me gustaría hacer también una pequeña reflexión sobre el sector de la cultura en nuestra ciudad. Santander tiene las potencialidades necesarias para convertirte en un referente cultural en el norte de España. Desde luego en los últimos años ha habido un avance significativo en todo esto, pero aún nos falta mucho para estar a la par con ciudades como Bilbao o Gijón. Para que esto se produzca es necesaria la colaboración de todas las administraciones, instituciones educativas y empresas relacionadas con la cultura. Dar un paso en esta dirección tendría un efecto muy poderoso a la hora de conseguir desestacionalizar un turismo excesivamente concentrado en los meses de verano.

Por último me gustaría agradecer enormemente la colaboración, tanto desde el punto de vista del aprendizaje como del trato personal, que he recibido por parte de la totalidad del personal de la Galería Juan Silió.

8.- Bibliografía

FINDLAY, M (2013). *El valor del arte. Dinero, poder, belleza*. Barcelona. Polígrafa.

FREY, B (1997). *La economía del arte*. Barcelona. Servicio de Estudios La Caixa.

GOMEZ, J. (2006). *Dos museologías. Las tradiciones anglosajona y mediterránea: diferencias y contactos*. Gijón. Trea.

GOMPERTZ, W. (2013). *Que estás mirando. 150 años de arte moderno*. Barcelona. Taurus.

JIMENEZ-BLANCO, M. D. (2014). *Una historia del museo en nueve conceptos*. Madrid. Cátedra.

JIMÉNEZ-BLANCO, M. D. y C., MACK. (2007). *Buscadores de belleza. Historias de los grandes coleccionistas de arte*. Barcelona. Ariel.

LINDEMANN, A. (2010). *Coleccionar arte contemporáneo*. Köln. Taschen

MCANDREW, C. (2014). *El mercado español del arte en 2014*. Barcelona. Fundación Arte y Mecenazgo.

OBRIST, H. U. (2009). *Breve historia del comisariado*. Barcelona. Exit Publicaciones.

THOMPSON, D. (2009). *El tiburón de 12 millones de dólares. La curiosa economía del arte contemporáneo*. Barcelona. Ariel.