

SOBRE LA VENTA DE CUADROS

Para que a un pintor le pueda ir bien necesita de la mediación de una galería que le represente y venda su obra. Los pintores que no tienen galería se encuentran en una situación que podemos considerar como de economía sumergida. Puedes llegar a vivir de lo que pintas, pero es complicado tener estabilidad, beneficios sociales o trascendencia profesional. No existe una alternativa razonable a las galerías como forma de ganarse la vida para un pintor. Las opciones digitales de exposición y distribución, como puede ser instagram, funcionan, en el mejor de los casos, o al menos en España, como vía de acceso al mundo profesional.

Cuando un pintor comienza a trabajar con una galería normalmente no firma contrato alguno. Muchas de las condiciones laborales simplemente se hablan o se sobreentienden. Entre ellas:

- La galería se queda el 50% de la venta, es decir, incrementa un 100% el valor que el pintor asigna a su cuadro.
- Los gastos de producción los cubre el artista. Hay veces que se puede discutir quién corre con los gastos de material. Sin embargo el taller donde trabaja es un gasto que el pintor no deduce ni antes ni después de las posibles ventas.
- La galería no tiene por qué aceptar ninguna obra que no quiera. La obra que acepta se la queda en depósito, sin abonar nada por disponer de ella.
- El artista no puede tener actividad comercial que sea externa a la galería excepto aquellas que la propia galería haya aprobado y negociado, y a la que le suele sacar un rendimiento.
- La galería paga los transportes y la reproducción fotográfica de los cuadros.
- La galería no se compromete con el pintor a hacer un número mínimo de exposiciones ni a llevar obra del pintor a las ferias a las que concurre. La galería no asegura ningún ingreso al artista.
- La galería está al cargo de la operación tanto de la venta como del cobro de la obra. No tiene obligación alguna de informar sobre cómo maneja sus transacciones.
- El cobro del importe total del cuadro, que incluye la parte del pintor, lo recibe la galería. Más tarde dará su parte al pintor.
- Queda al arbitrio del galerista cuándo comunicar dicha venta al artista y también es una cuestión de confianza (que el artista ha de tener en su representante) el que el importe de la venta sea el pactado, porque el artista no tiene acceso al documento final de la venta, que es una factura entre la galería y el cliente.
- Cuando se comunica una venta, el artista emite una factura a la que galería, en la que ésta aparece como cliente.

Teniendo estas condiciones en cuenta, y dejando a parte lo abusivas o no que puedan ser, existe un equívoco subyacente a esta relación laboral/comercial. La galería opera desde la ambivalencia entre su función como mediadora y su papel como aparente dueña de la obra.

Con respecto al artista y a las obligaciones laborales que la galería pudiera tener para con él, se comporta como mera mediadora, sin tener que ofrecer nada para poder disponer de los productos para la venta. Pero con respecto al cliente ejerce el papel de propietaria de la obra, sin tener que dar cuenta a su productor de las gestiones que realiza o deja de realizar. Es decir, el pintor carece de derechos laborales, pero sin embargo tiene que aceptar una exclusividad normalmente no escrita y no recibe ninguna retribución a cambio.

La clave del equívoco, que sólo beneficia a la galería, es que el cliente del artista es la propia galería, que ha negociado como si tuviera en propiedad con un producto sobre el que no ha hecho inversión alguna.

El galerista actúa como capitalista, pero ha conseguido no tener que ser dueño ni de los medios de producción, ni del lugar donde se hacen las piezas; ni siquiera tiene que adelantar dinero. Tiene a una serie de artistas trabajando en exclusiva para él y espera que le llegue la producción. Cuando el artista le presenta al galerista las obras que acaba de hacer, lo que en ese momento se decide (lo que el galerista decide), es si aquello que se le presenta va a llegar a ser o no una mercancía. Si al galerista no le gusta el producto, éste no va entrar a valorizarse; el artista se tendrá que volver a su casa con sus obras o quemarlas en una pira, porque si trata de distribuirla de alguna otra manera, incluso venderla a algún amigo o conocido por un precio razonable (no digamos ir a ofrecer ese mismo género a otro establecimiento) entonces la galería considerará que le está haciendo competencia desleal y se mosqueará; si el comportamiento se repite se desvincularán. No hay ninguna galería que funcione de otra manera.

Si la galería encuentra de interés la obra, será entonces cuando se aplicarán las condiciones del contrato, que ni siquiera es el pago de la obra. Porque tampoco en ese momento el capitalista/galerista “adelanta” algo de dinero (no corre el riesgo de quedarse con mercancía que ha pagado sin vender, porque simplemente no la ha comprado, el riesgo lo corre solo el artista) sino que “promete” darle la mitad de las ganancias de la venta al artista, una vez ésta se haya concretado y una vez el galerista/capitalista la haya cobrado, o le haya dicho al artista que lo ha hecho.

Al recibir el pago completo de la obra, el galerista está actuando como capitalista y no como mediador. Si fuera mediador recibiría su porcentaje una vez que el productor hubiera cobrado. Lo que aquí hay implícito es que la galería (como lo es la fábrica) es la dueña de la mercancía. Y que es ahí, en la galería, donde se produce el valor, y por lo tanto es el galerista, como capitalista (que no ha adelantado capital) el que cobra primero.

El modelo de trabajo que más se asemeja a éste que estamos describiendo es la producción capitalista “casera” que se dio como modelo híbrido entre la pequeña producción artesanal y la producción fabril. Un arreglo en el que el capitalista entregaba materia prima a las familias que, en sus propios hogares, con el trabajo de mujeres y niños y sin horarios, fabricaban productos que más tarde el capitalista recogería para su posterior distribución y venta. La retribución se hacía en base al número de objetos producidos y no a las horas de trabajo invertidas. De esta manera el capitalista se ahorra tener que habilitar un lugar de trabajo, muchas veces incluso de comprar las herramientas de producción, y de pagar las horas de fuerza de trabajo invertido, dejando que fueran las propias familias las que se autoexplotaran para poder llegar a los ingresos necesarios.

Es cierto que el capitalismo avanzado ha mejorado con respecto a las expectativas que un trabajador puede esperar llegar a recibir por su trabajo. La fórmula ahora es la de repartir beneficios, con la promesa de poder llegar a hacer mucho dinero por medio de la revalorización, pero a cambio ningún ingreso mínimo está garantizado.

Los galeristas dirán que tienen que pagar los stands de las ferias, que son carísimos y que les pueden generar un importante roto. Pero esto no quiere decir más que siempre habrá alguien dispuesto a explotar a su prójimo, y que los que organizan las ferias se debieron de dar cuenta de que ahí había un buen filón y decidieron aprovecharlo.

Si alguien se pregunta por qué las obras de arte son tan caras, sólo tiene que seguir este hilo.

Lo que queda por preguntarse es por qué los artistas aceptan estas relaciones laborales.

¿DE QUÉ VIVE UN PINTOR EN ESPAÑA?

Continuando con el argumento del artículo anterior, en el que se restringía la posibilidad de unos ingresos aseados para los pintores a aquellos que estén representados por una galería, podemos aventurar la analogía de que ARCO es para las galerías lo que las galerías son para un pintor: puedes llegar a subsistir sin ella, pero te circunscribes a un entorno de economía informal.

Para las galerías, como lo es subsidiariamente para los pintores, participar en ARCO es la puerta para poder aspirar a entrar en ferias más importantes y lograr que suba la cotización de sus artistas. O, más bien, como pasa con los equipos de fútbol, poder olvidarse de la cantera e ir al mercado internacional, donde poder fichar pintores bien cotizados que estén interesados en ser representados por este establecimiento.

Las galerías que no participan en ARCO no pueden aspirar a hacer grandes negocios ni a representar a artistas de renombre. Nos referimos a artistas vivos, porque nos estamos preguntando sobre cómo se ganan la vida los pintores en nuestro país.

En la última edición de ARCO participaron 84 galerías españolas. Si repasamos la nómina de pintores patrios representados por ellas encontraremos que es alrededor de 170 (depende de lo que se considere "pintor"). En la redacción de este humilde fanzine conocemos las interioridades de algunas de las galerías que concurren a la feria madrileña. Muy pocos de los pintores representados por estas galerías (como en el chiste: uno o ninguno) llegan a facturar lo suficiente como para generar unos ingresos equiparables a el sueldo medio de un trabajador en España.

Si tenemos en cuenta que el pintor tiene que pagarse el taller y los materiales, que tiene que pagar su cotización como autónomo, que tiene que pagar los impuestos sobre el 50% del valor de sus cuadros y que, además, comparte con el resto de autónomos la realidad de que su producción se paraliza si cae enfermo o tiene cualquier otro contratiempo, los ingresos por ventas que su galería debería de facturar mediante la venta de los cuadros de este pintor para que pudiera llegar a tener el nivel adquisitivo medio de un trabajador por cuenta ajena en nuestro país (unos 24.000 euros), tendrían que ascender a unos 90.000 euros. Hay pintores que facturan esa cantidad o incluso superiores durante algunos años de su carrera; hay muy pocos que lo hagan durante el periodo que se necesita para poder llegar a tener una jubilación decente.

Una galería representa a una media de 15 artistas; si ésta estuviera proporcionando a cada uno de sus artistas representados unas ganancias que se correspondieran con un sueldo decente, sus facturación en bruto (la de la galería) rondaría el 1.350.000 euros al año. No hay muchas galerías en España que facturen esa cantidad de la venta de obras de artistas vivos. Hay que tener en cuenta que las ventas de los artistas representados por una galería no se reparten de forma equitativa. Lo habitual es que haya unos cuantos que hacen mucho dinero y otros que no. Lo que quiere decir que ni siquiera trabajando con una de las que facturan mucho dinero están asegurados unos ingresos decentes.

Teniendo estos datos en consideración y revisando la relación de galerías y de pintores que participan en ARCO, podemos aventurar que el número de pintores españoles que vive del dinero que produce la venta de sus cuadros debe andar entre los 30 y los 50.

A éstos habría que añadir los que viven fuera y/o están representados por galerías extranjeras. También hay que tener en cuenta que hay mucha gente con dinero, o hijos de tales, que se dedican a pintar. A pesar de que este subgrupo ocupa un importante espacio dentro del espectro artístico, no se puede considerar que se ganen la vida con la pintura, porque esta cuestión ya la tienen resuelta. Hay una cantidad importante de pintores que simultanean su actividad pictórica con dar clases, ya sean éstas particulares o dentro de alguna institución, desde casas de cultura a la propia universidad. En España hay muy pocos ejemplos en el que esta combinación se adopte de forma voluntaria; suele estar marcada por la necesidad y no hay pintor que, si le estuviera yendo suficientemente bien, no dejaría las clases para dedicarse plenamente a pintar. No solo por preferir la actividad más creativa, sino también por el estado de la enseñanza de las artes en nuestro país, que, ni siquiera a nivel universitario, es atractiva ni profesional ni económicamente. Los sueldos de profesor asociado en España son muy bajos, rozando el mileurismo. Ser profesor asociado a una buena universidad alemana o estadounidense es una cosa muy distinta. Allí se da el caso de invitar a profesionales en activo a compartir sus conocimientos con alumnos que están interesados en ingresar en ese ámbito profesional. Esto se hace en beneficio del prestigio de ambos, artista e institución. En España un profesor asociado es, por regla general, alguien que no ha conseguido ganarse la vida con aquello que le gusta hacer, y no le queda más remedio que enseñar en cualquiera que sean las condiciones que pueda encontrar. Imaginen los conocimientos que puede compartir (pensándolo bien, tal vez nada despreciables...). Los hay, como Simeón Sáiz, que son pintores y titulares de una plaza de profesor universitario. ¡Eso no está nada mal! Incluso aunque la facultad sea Cuenca... De lo que supone para un pintor la docencia en un instituto de enseñanza media no es necesario decir nada.

Podríamos pensar que los poetas tampoco le sacan mucho rendimiento económico a su vocación, y que cada uno tiene que atenerse a los condicionantes de la profesión que ha elegido. Pero la poesía no mueve mucho dinero, mientras que la pintura sí lo hace.

Volvamos ahora la vista sobre la economía que hemos denominado informal; la de aquellos pintores que no están representados por una galería que participe en ARCO.

Si pensamos en los pintores de género (los taurinos, por ejemplo); los pintores de mercadillo; los pintores circunscritos a un pueblo, una región o una comunidad autónoma, y que allí gozan de prestigio; los pintores comerciales, que distribuyen su obra por circuitos semi-artísticos, como lo pueden ser las tiendas de decoración o las centradas en la venta turística; los grafiteros, que tiene un circuito de distribución que se solapa ligeramente con el de la escena, pero que no coincide totalmente con él; así como aquellos que utilizan su pintura aplicándola a otros campos más o menos adyacentes, como puedan ser el diseño, la pintura mural o la publicidad, es muy probable que el número de estos otros pintores que vive de la venta de su obra (incluso decentemente) sea mayor que el de los pintores, llamémosles, de escena. La cuestión es que aquellos que están en la escena tienen la posibilidad de llegar a hacer mucho dinero, mientras que los otros no.

Se podría pensar que no tiene nada de extraño que en un campo como el de la pintura el interés se concentre en unos pocos nombres, porque como todo el mundo quiere tener un cuadro del mejor pintor del momento, esto hace que las obras de unos pocos artistas se encarezcan sin medida (ver Bujarin). Pero tal vez se pueda hacer el razonamiento a la inversa, que vendría a ser: como todos (artistas, galeristas, coleccionistas...) queremos entrar en el juego de poder llegar a ganar mucho, entonces el dinero necesariamente tiene que estar muy concentrado. El dinero que se le abona a un

artista al comprar una de sus obras no deja de ser una comisión por permitir la entrada en el juego. A partir de ahí éste ya se desarrolla según sus propios cauces, hasta alcanzar los 100.000 dólares por centímetro cuadrado que se ha llegado a pagar por un Cézanne.

No es de extrañar que las subastas atraigan tanto atención y un volumen de negocio creciente. Es posible que indique un gran interés por el arte del pasado, aunque nos inclinamos por pensar que se trata más bien de que especular sin tener que tratar con artistas y galeristas resulta cada vez más atractivo.

No se trata tanto de que la retórica sobre el genio se adapte bien a la economía más especulativa, sino más bien que el neoliberalismo avanzado genera modelos, como el del arte contemporáneo, dentro de su propia lógica. El arte contemporáneo se presenta como un terreno de pruebas para prácticas neoliberales avanzadas, tanto en su vertiente económica especulativa como en lo que se refiere a las relaciones laborales.

No hay nada en la pintura que la aboque a este tipo de comercialización. No es su naturaleza, es sólo una forma, entre muchas posibles, de relacionarse con ella. Lo que nos falta es la imaginación y la valentía necesarias para generar otras formas de distribución que, de ser implantadas, llegaran a cambiar nuestra manera de concebir el propio acto de pintar.

Podría dar la sensación de que desde la redacción de El Burro nos preocupamos por las injustas relaciones laborales, económicas y profesionales en las que están inmersos los pintores, pero nada más lejos de la realidad. Al pollino le traen sin cuidado los artistas. Es tan animal que anda convencido de que no es necesario que haya pintores para que haya pintura, ni artistas para que haya arte. Lo que estamos tratando de hacer a través de estas líneas no es reivindicar unas condiciones que se puedan considerar justas para un colectivo en detrimento de otro, sino de determinar qué tipo de negociado es éste en el que estamos metidos. Y lo que se puede entrever, siguiendo la pista del dinero, es que, sea lo que sea lo que hacen o pretenden hacer los artistas y los pintores, no parece que sea la clave del asunto.

No hace falta que haya productos con los que especular. Cualquier cosa, física o no, buena o mala, útil o inútil, sirve. Si se le paga a los artistas por mercadear con sus obras es porque el la autoría artística y la propiedad intelectual genera unos valiosos ejemplos de explotación comercial, exportables a otros campos de la producción.

Si el cuadro tiene un posición ventajosa dentro de este mercado es porque, como soporte para el intercambio de dinero, se ha revelado como especialmente eficaz. Que las condiciones de los creadores se nos aparezcan como injustas es efecto de pensar que son los que generan el negocio, cuando no son más que uno de los agentes implicados. Y, atendiendo al lugar que ocupan, no el más importante.

Jorge Diezma