

LINGUA FRANCA

ARTE CONTEMPORÁNEO

**UN CONTINENTE
LLAMADO AMÉRICA LATINA**



LINGUA FRANCA

ARTE CONTEMPORÁNEO

UN CONTINENTE

LLAMADO AMÉRICA LATINA

PATRICIA SLOANE

ANDRÁS SZÁNTÓ

CRISTINA FREIRE

CARLA STELLWEG

JENNIFER JOSTEN

GERARDO MOSQUERA

MARÍA INÉS RODRÍGUEZ

HANS ULRICH OBIST

ROSA OLIVARES

CHRISTIAN VIVEROS-FAUNE

PATRICK CHARPENEL

ANA SONOLOFF

PABLO HELGUERA

ÍNDICE

- 13** LINDESE BRAND
PATRICIA SLOANE
- 25** EL SISTEMA DEL ARTE:
UNA NUEVA TOPOGRAFÍA PARA EL SIGLO XXI
ANDRÁS SZÁNYÓ
- 57** BACK TO FRONT
NOTAS SOBRE EL ARTE SUSTERRANEO
EN AMÉRICA LATINA 1960-1970
CRISTINA FRERE
- 79** TESTIMONIOS: "DESDELOTRINADO"
CARLA STELLINO
- 112** SALIDAS Y LLEGADAS
EXPOSICIONES, IDENTIDAD Y CAMBIO
EN EL MERCADO GLOBAL
JENNIFER JOSTEN
- 149** TESTIMONIOS: SIN PASAPORTE
GERARDO MOSQUERA
- 167** TESTIMONIOS: PUDOS INLAZOS
MARÍA INÉS RODRÍGUEZ ENTREVISTA
A HANS ULRICH OBST
- 213** EL TIEMPO CONJUNTO DE PISA
ROSA OLIVERA
- 230** DE PATIO TRASERO A PATIO DE ENTRADA:
EL BOOM DEL MERCADO Y LA RECUPERACIÓN
HISTÓRICA EN MEDIO DE LA RECEPCIÓN
CHRISTIAN VIVEROS-FALVE
- 263** TESTIMONIOS: CONTANDO HISTORIAS...
PATRICK CHARPEVEL
- 285** TESTIMONIOS: EL PISADO VALE LA PENA
ANA SCHLOFF
- 301** LA REPÚBLICA DEL ARTE CONTEMPORÁNEO
Y EL ROMANCE DE LA PERFECCIÓN
RAÚL HELGUEIRA
- 302** LISA DE OBRAS
BIOGRAFÍAS
MAYRA

TESTIMONIOS


Todos son conversaciones con Patricia Sloane

TESTIMONIOS:

**'DESDELOTRO-
LADO'**

CARLA STELLWEG

Desde que se estableció definitivamente en Nueva York, por ahí de 1962, Carla Steffweg se convirtió en un referente obligado de los sucesos que le daban presencia al arte latinoamericano en esa ciudad. Desde hace cuatro décadas, su loft en Houston Street ha sido el *prod-a-terro* de innumerables artistas, curadores, coleccionistas y amateurs, en el sentido más panamericano posible. Al hacer este libre era de vital importancia el testimonio vivo de Carla, de modo que empezamos por una entrevista que luego se fue transformando en el texto que aquí publicamos.

Es importante hacer notar que aquí sólo abordamos la fase neoyorquina de su carrera, sin omitir en este preámbulo la trascendencia que tuvo la revista *Arte Visual* que creó en México, para abrir los canales de intercambio y la revitalización del arte contemporáneo en México durante la década de 1970 y un proyecto que mantiene una importante vigencia hasta el día de hoy. 

INICIO NYNY

A finales de los años sesenta, cuando pasaba largas temporadas en Nueva York, apareció *Arte Povera*. Estaba metida con un grupo de artistas e intelectuales activistas de la vanguardia y, de una forma u otra, todos los latinoamericanos en Nueva York estábamos involucrados en el activismo neoyorquino de esa época. *Arte Povera* nos impactó a todos con la misma intensidad que tuvo sobre la crítica de arte. Ya habíamos leído el manifiesto de Germano Celant en *Flash Art*, publicado por ahí de 1967, antes que su libro titulado *Arte Povera, Notes for a Guerrilla*, en referencia a las *Notes from Prison* de Gramsci.

Sin embargo, una década después, a fines de los sesenta, el arte conceptual y europeo, eso que llamaban "hard-core conceptual art", se había empezado a despegar. Luego, por ahí del 1962 aterizó otra novedad italiana, la *Transvanguardia*. Ese fue el momento en que el mercado de arte cambió radicalmente.

Hay que tomar en cuenta que, para nosotros, el mercado era un anatema. No sólo era sospechoso, era la perdición sin más. Acusábamos a los que se habían ido por el camino comercial de haber sido cooptados, de ser unos vendidos y corruptos, en fin, era una época de dogmas! Teníamos una posición ideológica y ética en contra del "capitalismo imperialista", y no participar en el mundo del "mercado" del arte era una consecuencia de esa actitud. Entre otras cosas, esto dio lugar a la creación de nuevos espacios, los "alternativos". Con el tiempo, todas las posiciones radicales de la izquierda liberal norteamericana se fueron transformando y se polarizaron hasta llegar a los grupos "identitarios".



Fue una época intensa y dinámica, pero sumamente confusa. La certeza de tener una postura "correcta" que nos había unido hasta entonces (bueno, unido hasta cierto punto), en particular en cuanto a las posiciones en pro o en contra, se fue borrando. Ya no era cuestión de blanco o negro, sino de grises. A partir de la pérdida de una "izquierda liberal" cada facción se agrupó construyendo su propio nicho "alternativo identitario".

Participaba en ese circuito alternativo, y como en ese circuito éramos super ambiciosos, algunos tuvieron más éxito que otros en transformarse y adaptarse a los cambios de la industria cultural de aquella época. Lo lindo de la época alternativa era que no estábamos solos, sino que había una especie de fraternidad y cofradía entre nosotros los supuestos "marginados y periféricos viviendo en el centro hegemónico".

Mientras tanto, la Transvanguardia emigrada a Nueva York captó toda la atención tanto del "glamour", como del mercado de arte, con el agregado de jóvenes especuladores de Wall Street quienes empezaron a invertir fuertemente en ese mercado.

Durante la época de Ronald Reagan (1981-1989) quien instrumentó una economía "supply-side" aunada a una política neoliberal, la circulación de recursos estrabundantes permitió el mercado de arte. Año tras año, millones y millones de dólares fluían como agua de la lluvia, inagotable. Esa liquidez produjo un coleccionismo robusto haciendo que muchísimas nuevas personas empezaran "a jugar" en el mercado.

Otro aspecto fue que, en medio del excitement de tener acceso a dinero a pasta, los movimientos artísticos iban y venían, uno tras otro, como un desfile ad infinitum de neoeste, neoesqueño, neoneo y luego postpost y/o neopost y demás. A veces sólo duraban 15 minutos en cartelera, con títulos absurdos como new-energists o títulos absurdos como new-realism. Cada temporada había otra moda -otro movimiento que la publicidad o la mercadotecnia se sacaban de la manga e iba acompañado de una desenfrenada especulación.

En retrospectiva, es circunstancial que acabara viviendo en Nueva York. O sea, cuando me cerraron las puertas en México, me fui a Nueva York mientras pasaba la "tormenta" político-cultural en México, y terminé quedándome. Hay que tomar en cuenta que llegar a un sitio, otro territorio y contexto que no es el de uno, no lo pones en tela de juicio sin antes cuestionar. El reto era ajustarse y crear en esa Nueva York de los ochenta cuando Wall Street y el mercado, el consumo exacerbado, ya eran inevitables.

Fue entonces cuando yo también le entré al juego de la especulación, comenzando por el mercado secundario. Lo hice con el claro propósito de volver a invertir las ganancias en artistas que no tenían quien los representara, y cuyo trabajo no era valorado; de establecer mi galería, un espacio desde el cual promoverlos.

† La teoría del "trickle
 down" o la economía de la
 lluvia por el FOMEC
 en la producción y
 derroche de recursos
 impuestos y los límites
 Estado de bienestar.

1. *Alcalde de la Ciudad*
2. *Consejo de la Ciudad*
3. *Alcalde de la Ciudad*
4. *Consejo de la Ciudad*
5. *Alcalde de la Ciudad*
6. *Consejo de la Ciudad*
7. *Alcalde de la Ciudad*
8. *Consejo de la Ciudad*
9. *Alcalde de la Ciudad*
10. *Consejo de la Ciudad*







Entonces, por ejemplo, le "tomé el barómetro" a las casas de subastas y al inversionismo, las razones específicas de lo que influyó en la economía, como la percepción o la "Teoría del Caos", elementos que forman parte del mercado de consumo. Fue una gran lección.

Pero en realidad, la pauta me la dio la canción de Madonna, *Material Girl*. Fue así: una noche fumos Homero Espinoza y yo con un grupo a un antro del Lower East Side, antes de que Madonna llegara a la fama mundial, y ahí estaba cantando *Material Girl* y dije: "Wow, I can do that. I'll just adopt the buy & sell and buy routine and with the revenues I'll finance those Latin American artists no one knows about till now and deserve their attention!"

Así que me lo apropié como en el canibalismo antropológico y entré al mercado como cualquier "chica material". Ser del tercer mundo no equivale a no poder ser una "chica material". Así que lo primero en mi agenda era conseguir un inversionista, no tenía capital y sólo con capital podía comprar y vender, ¿no? Entonces adopté el nuevo dicum y estudié cuáles eran los objetos a comprar o vender que podrían dar una ganancia rápida. Una vez que tuve claro el objetivo, les vendí la idea a varios inversionistas y comencé con obra de Frida Kahlo, Remedios Varo, James Brown, Keith Haring y Jean Michel Basquiat, etc. Fue en 1982-1983 y Frida aún no había llegado a los millones de dólares de hoy. Después de esa primera aventura, su valor de mercado subió rápidamente a un millón de dólares, y ahí fue cuando me fue que salir del "mercado Frida". A mi inversionista no le interesaba el arte, Frida incluida. Sólo quería que le garantizara una buena ganancia, la especulación, el incremento de precios, la "oferta y demanda".

Al mismo tiempo, fue el momento de abrir puertas y ventanas para que entrara el aire fresco. Como la escena de Nueva York no sólo estaba dominada por hombres WASP,¹ urgía un cambio radical y quienes trabajábamos dentro del circuito "alternativo" fuimos que enfrentamos al sistema, cambiar las reglas y así radicalizar el concepto de "diferencia". En breve, los bárbaros habían llegado a las puertas de la ciudad y exigían el acceso que merecían. Recuerda que, en aquel entonces, "nosotros, los latinoamericanos que vivíamos en Nueva York" éramos un grupo pequeño, una especie de familia extendida. Hoy en día eso es impensable, pertenece al pasado.

El primer espacio era en el loft que tú conoces que en una época fue galería. Abí la galería en 1989, antes del *Parallel Project* que la OMR con otros galeros mexicanos hicieron en Nueva York conjuntamente a la exposición meganarrativa *Espéculos de Treinta Siglos* en el Met.

Fue en 1989, después del *Black Monday* que, por cierto, ocurrió mientras Jaime y Patricia² me visitaban en Nueva York. Al llegar a mi casa, lo primero que Jaime comentó, fue que habían perdido mucho dinero en la bolsa de México. Están como las 11 de la mañana y, en ese momento, me cayó el viento de que la bolsa





égalité

Une Condition Naturelle

de Nueva York se había colapsado. Como ya estaba cansada de trabajar para otros decidí en ese mismo instante abrir mi propio espacio. No podía ser mejor momento. Todo estaba de cabeza caída y muchas galerías cerraron. Al mismo tiempo que el colapso económico, había una dinámica de intensa especulación en bienes raíces y, en Soho, el pie cuadrado pasó de valer cinco dólares a valer 50. Las galerías cerraban a diestra y siniestra, mientras los inversionistas fuertes en bienes raíces compraban y compraban. Concluí que si el mercado de arte había bajado, no podía más que volver a subir. Entonces, primero abrí el espacio en mi loft en donde mostraba artistas conceptuales de los sesenta y los setenta como Luis Camnitzer, Eduardo Costa, Liliana Porter, Jaime Davidovich, David Lamelas que estaban completamente fuera del mercado. Por ejemplo, traté de vender la obra de León Ferrari y fue imposible. En un viaje que León hizo a Nueva York le tuve que devolver todos sus dibujos. Además de esos artistas, decidí mostrar a los del momento, a "neomexicanistas" como por ejemplo, Julio Galán y Adolfo Patiño quienes de inmediato captaron la atención del coleccionismo, la crítica y de algunos artistas prominentes en el Nueva York de entonces.

Al coleccionismo neoyorquino le era fácil asociarse con el arte "neomexicanista" por su familiaridad con la iconografía "South of the Border" del México de las décadas de 1930 y 1940. El caso de Patiño fue revelador, pues aunque su obra estaba influenciada por Duchamp y Warhol, fue en Nueva York donde se dio cuenta de que su particular mezcla de lo conceptual y la cultura popular mexicana era de gran interés. Desde que lo conocí en México, durante la época de Artes Visuales⁸ reconocí su singularidad en cuanto al acercamiento a la cultura en general, era un conceptualoide que, en Nueva York, llegó a ser un "conceptualneomexicano". El trabajo de Adolfo se prestaba a todo tipo de lecturas. Me sorprendió observar la respuesta del público, pues demostraba que el caso de Adolfo no era fácil de categorizar o etiquetar.

De ahí empezó todo un periodo de networking... mucha gente trataba de entrar al circuito, pero no tenían las herramientas, así que mi espacio se volvió un lugar de encuentro híbrido donde circulaba la información, porque tenía colegas, amigos y amigas en los diferentes nichos del mundo del arte neoyorquino. En esa época muy pocas de las personas que venían a Nueva York tenían idea de cómo "hacerlo". Llegaban y en seguida se regresaban a su tierra.

Recuerdo que, alguna vez, Mary-Anne Martin me dijo que en el campo del arte latinoamericano había quienes trabajaban con artistas muertos y artistas vivos. Como me dedicaba a artistas emergentes y de media carrera, me comparó con Betty Parsons, una Betty Parsons del arte latinoamericano de vanguardia. Algo habría de cierto, porque hasta Annina (Nose) se "canó" en mí. Artista que ponía en el mapa, ella se decía: "te está vendiendo donde Carla, en mi galería lo podría vender en precios más altos". Annina no era la única y eso de ofrecerle al artista una galería más establecida y grande, es parte del negocio. Otro que venía a mi espacio a menudo era Jacobo Karplo, yo le decía El Beduino. Una vez hasta le dije "vienes para ver a quién me roban" y se rió.

⁸ Publicación del Museo de Arte Moderno de NY (1973-1981) editado por Jeffrey que fue un catálogo para el catálogo de los nuevos lenguajes de arte latinoamericano y la producción local.

Colombia

También hacía algo de filantropía. Por ejemplo, ayudé a Jane Farrow —cuando estaba en el Queens Museum— a conseguir 5 000 dólares para la exposición de Arte América. Jane estaba haciendo una labor extraordinaria con exposiciones como *Global Conceptualism* en las que incluyó a medio planeta y el catálogo fue una revelación. Mari Carmen Ramírez hizo el ensayo de arte conceptual de América Latina. Los artistas de esa exposición no estaban representados por una galería, y muchos de ellos no vivían en Nueva York. La idea fue ampliar el mapa e incluir a artistas de Argentina, Chile, Tailandia, Vietnam, Japón, Corea, así como latinos que vivían en Estados Unidos o gente que venía de algunos países de África. Fue una expo difícil.

Después, por ahí de 1994, cuando mis amigos de *Exit Art* se mudaron a un nuevo espacio de 4 500 m², me quedó en el de ellos, un local de 500 m² en Broadway y Prince, frente a Dean & DeLuca, en Soho.

En esa época personas como Gerardo Mosquera y Dan Cameron venían a la galería, así como Marcia Tucker que era la directora ejecutiva del New Museum... fue una mujer extraordinaria. Cuando Marcia se iba a jubilar, propuso que el dúo de Gerardo y Dan se quedara, como curadores en jefe, otra señal de que el horizonte finalmente se había abierto al arte latinoamericano. El panorama había cambiado tanto que incluso se invitaba a curadores latinoamericanos a trabajar en el sistema institucional, y no sólo en espacios alternativos. Esto coincidió con el momento en que las galerías estadounidenses de Nueva York se abrieron al arte de los latinoamericanos, seleccionando artistas que iban de acuerdo con su visión para "diversificar su portafolio" con valores internacionales. Muchos artistas aceptaron enseguida y dejaron la periferia para entrar al centro, lograr su aspiración de ser mainstream. Entonces, mi espacio, cumplió su misión, ¿verdad? Fue una de las primeras en darle visibilidad y promocionar a aquellos artistas de América Latina que seleccioné.

Dos años más tarde, en 1996, me dieron la "Rockefeller Fellowship in the Humanities". Me invitaron porque según ellos, había aportado algo nuevo al campo de las relaciones entre la comunidad latina y latinoamericana de Estados Unidos, y pensé: "fantástico, justo a tiempo". Había creado una escena y, aunque fuera un espacio híbrido, el seguir en eso significaba que tenía que continuar como galerista por mucho tiempo más; por otra parte, la beca me permitía volver a trabajar en campos sin fines de lucro, como la academia y los museos. Aprovechando mi experiencia, en particular la que tenía en el mercado del arte, decidí proponer un tema que, hasta cierto punto, en aquella época resultaba subversivo para la Academia y la Historia del Arte, algo que éstos habían preferido ignorar o evitar hasta entonces: ¿quién invertía y financiaba este o aquel tipo de arte y exposiciones? ¿Con qué fin? El título en inglés era: *#Money Talks, Who Does The Exhibition Talking?* Era evidente que el poder del mercado y el apoyo económico determinaba en gran parte qué y cuál construcción de cánones de arte contemporáneo ya sea latinoamericano, internacionales o globales quedaban históricamente documentados. Hasta

Si el dinero habla
habla en los siglos



PROPERTY OF
THE
MUSEUM OF MODERN ART
1000 MUSEUM AVENUE
NEW YORK, N.Y. 10028
TEL. 212 709 9400
WWW.MOMA.ORG

Property from the Collection of
MR. & MRS. THOMAS J. WATSON, JR.



Sotheby's



entonces, la carrera en Historia del Arte había producido profesores-académicos que les enseñaban a futuros historiadores de arte o curadores que vivían al margen del sistema financiero que los sostenía en aquella época.

Follow the money y verás quién construye la historia del arte; de ahí el título de mi propuesta. En el contexto académico, el dicho "el dinero habla" fue polémico por lo que implicaba el título: "¿Quién habla por la historia del arte?". Si alguien no los apoyara, no habría historiadores de arte, ni curadores y, por lo tanto exposiciones acompañadas de catálogos bien documentados con investigaciones serias. El marco temporal de la propuesta era la década de 1980 y consistía en un análisis de las exposiciones itinerantes entre Estados Unidos y México y, en ocasiones, América Latina. Escogí cinco exposiciones con catálogo que habían viajado de Estados Unidos a México y América Latina y otras cinco que habían hecho el viaje inverso. Cuando me invitaron a proponer un tema, pensé en hacer algo honesto, algo en lo que yo hubiera estado involucrada, pues al participar en la danza del mercado sería juez y parte; y si bien es cierto que parte de mi formación se dio en el mercado de arte, que fui una "chica material", lo hice con integridad, con la intención de invertir mis ganancias en el arte latinoamericano, tanto el de los artistas de la diáspora, como los del Caribe y los latinos. Ésa era mi vocación y mi compromiso, y lo sigue siendo, situar a estos artistas en el mapa de los curadores y del mercado. Antes de eso, al entender que nadie en este mundo compra lo que no conoce, todo parecía un círculo vicioso. Había que crear las condiciones para que el gran público, el que tiene la capacidad de comprar arte, supiera de estos artistas y llegara a conocerlos. Nadie compra lo que desconoce o no está en su radar. Sí, Madonna tomó el pulso de la época, puso el dedo en la llaga con *Material Girl*.

Fue fantástico haberme lanzado en esa época. Aunque hoy en día sigo captando quién y qué se puede comprar-vender-promover, prefiero dedicarme a otras tareas de divulgación del conocimiento. Tarde o temprano el arte de América Latina tenía que entrar por la puerta grande tan sólo porque estaba devaluado simbólicamente y monetariamente. Fue clarísimo, tenía que sentarse en el asiento delantero y no en el de atrás.

A medida que los mercados emergentes evolucionan, incluido el mercado del arte, la pregunta que me hago es: ¿cómo afectan al arte latinoamericano las condiciones económicas globales y las fronteras artísticas?

Si tomamos en cuenta la historia del mercado del arte —que, por cierto, apenas tendrá unos 150 años— vemos que el arte latinoamericano ha sido parte de un mercado más amplio: el euroestadounidense. A pesar de aquellos que piensan que ser parte del “mercado del arte latinoamericano” es discriminante y le niegan su legado y merecido lugar dentro de las ligas mayores, éste cada vez participa más dentro de ese circuito euroestadounidense, que, sin duda se ha globalizado. Por ejemplo, las ferias de arte, las bienales, las casas de subastas y las galerías de esta región han abierto sucursales en el Medio y en el Lejano Oriente. La única diferencia que observo es que el volumen de las ventas estacionales del mercado euroestadounidense a comparación de las ventas latinoamericanas —incluso hoy en día con todas las especulaciones en cuanto a su futuro— sigue tragado. Recordemos que si a uno se le va el avión, aunque sea por cinco minutos, ya lo perdió (y no lo alcanzará por rápido que corra). Pero aún así, viendo el lado positivo, esa diferencia entre el volumen de ventas de arte de América Latina y el de otros mercados no es cualitativo sino simbólico, convirtiendo el valor de la obra en una ventaja de su marketing. Hay que convertir una debilidad en una fortaleza. Un sinnúmero de galeristas, de manera directa o indirecta, ya usan la etiqueta de “precios accesibles” para atraer nuevos clientes internacionales.

Volviendo a los miles y miles de casos de “cualquier cosa puede ser arte” que circulan por el mundo y con los recursos de la red, es fácil estar al día, pues hoy cualquiera tiene acceso y puede averiguar qué obras y cuáles artistas latinoamericanos son los más relevantes. El otro efecto secundario de esta gran red electrónica es el incremento vertiginoso de la velocidad, lo cual implica que la agilidad se vuelve prioritaria: los galeristas y coleccionistas tienen que actuar rápido si quieren cerrar sus transacciones. Aún así, viajar por la supercarretera de la información no necesariamente implica que uno va a entender el arte latinoamericano. Por lo tanto, podemos preguntarnos si quienes tienen un interés recién adquirido por el arte latinoamericano lo entienden o no. ¿Cómo podemos asegurarnos de eso? ¿Qué criterios tienen para comprar en el mercado? Tener mucho dinero no garantiza que uno tenga el ojo y la capacidad de construir una gran colección de calidad. A pesar de esas consideraciones, una cosa es segura: el mercado del arte latinoamericano y la posibilidad de coleccionarlo han salido del closet y son accesibles.

Hablando de los cambios en la mara del mercado del arte hoy en día, en abril de 2011, la US Association for Professional Art Advisors (APAA) organizó una mesa redonda titulada *Emerging Markets/Emerging Artists: New Collecting Opportunities* que reunió a una serie de especialistas para discutir los retos y las oportunidades (de los mercados emergentes). Los especialistas que representaban los mercados de Brasil, India, Turquía y China, revisaron las realidades de invertir en sus respectivos

El mercado emergente
emergente: nuevas
oportunidades
de colección.

regiones según su propia experiencia. La moderadora fue Lindsay Pollack, la nueva joven editora de *Art in America* que no viene de la historia del arte, sino del marketing, con gran experiencia en los mercados en línea. En la mesa se habló de cómo estas regiones están cambiando la percepción de los coleccionistas y creando nuevas oportunidades. Aunque el clima del mercado cambia de una región a otra, todos estuvieron de acuerdo con que los coleccionistas deben tomarse el tiempo de entender a profundidad las sutilezas de los asuntos políticos, económicos y sociales de cada región. Según nuestra amiga, la consultora Ana Sokoloff —que estuvo a cargo de las ventas de arte latinoamericano en Christie's— los componentes clave para un mercado emergente exitoso son: la madurez (del mercado), el rango, la velocidad y la infraestructura. Brasil es excepcional, porque tiene estas cuatro cualidades; este país cuenta con una historia del arte bien establecida y tanto el sector público como el privado apoyan las artes. Además de eso algunos artistas brasileños como Beatriz Milhazes, Vik Muniz y Ernesto Neto han demostrado tener un rápido incremento de precios. En mayo de este año, *Paisagem II* de Adriana Varejão, de 1997, alcanzó el doble de su valor estimado en las ventas de arte latinoamericano de Sotheby's: una cifra de seis dígitos! La estructura estable del país pesa más que su gobierno moderadamente duro. La gente puede disfrutar de interesantes exposiciones en los museos y visitar colecciones privadas. Es frecuente que los coleccionistas más importantes abran sus casas para hacer que sus acervos sean más accesibles. Además, Brasil es muy hospitario con los coleccionistas extranjeros en general y ofrece mucho apoyo a los artistas locales (a pesar de contar con una política fiscal poco amigable para las artes).

En el simposio, el coleccionista turco Hıro Cumbuyan caracterizó a Turquía como un país que también apoya las artes y que, en parte, debido a lo ocurrido en el último lustro, también ha tenido un boom del mercado. La mayor parte de su mercado está en manos de una tercera generación de familias de industriales que coleccionan. Si bien México no fue un punto medular del simposio, el caso de ese país en cuanto al coleccionismo emergente es similar al de Turquía en el sentido de que la mayoría de quienes coleccionan pertenecen a la iniciativa privada. En suma, la realidad de los mercados emergentes es su inconsistencia y su complejidad. Así, los participantes en este encuentro les recomendaban a los nuevos coleccionistas apoyarse en asesores, informarse sobre la región, con una visión a largo plazo antes de arriesgarse en un mercado de arte emergente.

Sin importar cuál sea el resultado o el futuro del mercado del arte latinoamericano, los blogs de internet y las revistas del mercado del arte ofrecen una lista comentada de los "10 mejores o peores" que les da a todos quienes participan en el mercado del arte la oportunidad de revisar, corregir o cambiar de velocidad, incluso pueden volver a empezar desde cero con su colección-inversión. De aquí se desprende que comprar en el mercado del arte latinoamericano en el que predomina la obra conceptual, un coleccionista no sólo debe escuchar a los expertos en la materia, aquellos que siguen el día a día del mercado, sino sobre todo adquirir obras que les gusten, pues es probable que tengan que disfrutarlas por años en vez de venderlas en seguida para obtener una ganancia rápida.

espacio público, espacio privado?, dossier, A-42 en 2006; también editó el libro *¿Las ilusiones perdidas? Panorama del arte contemporáneo colombiano*, 2000.

PATRICIA SLOANE

Es curadora asociada del Museo Universitario Arte Contemporáneo (MUAC) de la UNAM, ciudad de México y miembro del comité del SITAC (Simposio Internacional de Teoría sobre Arte Contemporáneo) del Patronato Arte Contemporáneo en la misma ciudad. Fue fundadora y directora de la Galería Sloane-Racotta entre 1980 y 1995. Asimismo, es miembro fundadora del PAC. Fue directora del Museo de Arte Carrillo Gil de la ciudad de México entre 2000 y 2002 y fundó y dirigió los proyectos *Curaduría Express* y CANAIA (Cámara Nacional de la Industria Artística) junto a Olivier Debrosse y Magali Aréola. Como curadora independiente ha organizado muestras colectivas e individuales de artistas como Pierre Alechinsky, Marcos Kurtycz, Thomas Glasford, Germán Venegas y Jan Hendrik. Actualmente prepara una exposición de Michel Sutor.

ANA SOKOLOFF

Es socia fundadora de la compañía sokoloff+associates, llc, una empresa especializada en la asesoría de colecciones de arte latinoamericano de alto perfil. Sokoloff ha sido vicepresidente y jefa del Latin American Paintings Department de Christie's Inc. También trabajó en el departamento de catalogación de Sotheby's, fue coordinadora de Exposiciones en la Americas Society y directora de Exposiciones y Programas Culturales en la misión permanente de Colombia ante la ONU. Además de esto, Sokoloff ha sido curadora de varias exposiciones en espacios internacionales y ha presentado numerosos artículos y conferencias sobre arte latinoamericano en foros y revistas especializadas. Actualmente es miembro del comité de asesores del Americas Society y del comité internacional de The Museum of Latin American Art, MCLAA. Sokoloff es licenciada en derecho por la Universidad de los Andes de Bogotá, Colombia y tiene una maestría en Teoría de la Historia del Arte por la Columbia University de Nueva York.

CARLA STELLWEG

Es pionera en el campo del arte latinoamericano. En 1972, fue cofundadora de *Artes Visuales*, la primera revista bilingüe de arte contemporáneo en México. En 1982 curó una retrospectiva de Rufino Tamayo en el Guggenheim Museum. En su primer espacio con fines de lucro, que operó entre 1983 y 1985, Stellweg presentó graffiti al lado de la obra de artistas latinoamericanos de media carrera. Entre 1986 y 1988 fue curadora en jefe del Museum of Contemporary Hispanic Art, donde organizó exposiciones como *Andrés Bernal*

& Felix Gonzalez-Torres: *Group Material*. Entre 1989 y 1997 dirigió la Carla Stellweg Gallery, un espacio híbrido dedicado al arte transaccional que ofrecía apoyo a la carrera de curadores y artistas. En 1996 obtuvo una beca Rockefeller Foundation Fellowship in the Humanities, y entre 1997 y 2001 fue directora del Blue Star Contemporary Art Center, San Antonio, Texas. Entre 2001 y 2002 fue directora de Patrocinio Cultural del The Jewish Museum, de Nueva York y desde 2002 es directora de White Box y miembro de su consejo directivo. Actualmente es profesora del Critical & Visual Studies del Art History Department de la School of Visual Arts en Nueva York.

DR. ANDRÁS SZÁNTÓ

Escritor, investigador y asesor especializado en los campos del arte, la comunicación y las políticas culturales y profesor de Art Business en el Sotheby's Institute of Art de Nueva York. Szántó ha sido director del National Arts Journalism Program y del NEA Arts Journalism Institute de la Columbia University. Es también investigador del Center for Arts and Cultural Policy Studies de la Princeton University y ha sido profesor invitado en la American Academy of Roma, en el Center for Arts and Culture de Washington, DC y en NYU. Como asesor, ha trabajado en numerosos museos, fundaciones e instituciones culturales. Ha llevado a cabo diversos proyectos de investigación y es coautor y editor de cinco libros. Además, Szántó es fundador de ArtworldSalon, colaborador frecuente en *The Art Newspaper* y ha sido editor de *ARTicles* y *Reflections*. Sus artículos se han publicado en *The New York Times*, *The Los Angeles Times*, *Arborem*, *Architecture*, *Print*, *iD*, *Museum Practice* y muchas otras revistas y periódicos. Radicado en Nueva York es licenciado en economía por la Budapest University y es doctor en sociología por la Columbia University.

CHRISTIAN VIVEROS-FALNÉ

Es un crítico y curador radicado en Nueva York. Fue nombrado el primer crítico residente del Bronx Museum para el período 2010-2011 y escribe una columna titulada *Free Lance* para la revista *ArtReview* así como la de crítica de arte para *The Village Voice*. Ha sido catedrático en la Yale University y crítico visitante en la Rhode Island School of Design y en la Rijksd Academie de Holanda. Algunos de sus curadurías más recientes son *Miguel Jaisman: Pinturas* (Museo de Arte Moderno, Ciudad de México y Museo Amparo, Puebla, México), *Plain Air: Paisajes Extra-Ordinarios* (II Bienal de las Isas Canarias, Tenerife, España), *Silencio para 5 + En la pampa* (Museo de Bellas Artes, Santiago, Chile), y *Dubái Contemporary 2011*. Una colección de sus textos críticos está por publicarse en España con la editorial Molekules Pressados, S.A.

COLECCIÓN HISTORIA
Estados Unidos, 2005
Sumario de Colección Central
Marian Goodman Gallery, White Cube
del Arca

COLECCIÓN HISTORIA
Zemke & Co. 1978-84
Galería Loring, H.A.P. Gallery
Galería Luis Sibón
O'H Gallery

Editor Landucci SA, de CV

Conceptualización, Proyecto y Dirección General Patricia Skore

Asesoría de contenidos Carla Seifberg, Pilar Vilas

Edición de textos Pilar Vilas

Investigación documental David Gutiérrez, Luis Orozco, Iker Vitorica, Kristian Muñoz de Coto, Melissa White

Investigación y selección de imagen Lluís Navarro, Patricia Skore, Carla Seifberg

Enlace con artistas, colecciones y galerías Jonico Juárez, Niki Nakamura, Gabriela Ortega, Patricia Wilson

Conceptión gráfica y diseño Taller de comunicación gráfica

Coordinación de producción Antonia Cruz

© Textos

Patricia Skore

Andrés Solari

Ornella Piana

Carla Seifberg

Jennifer Jordan

Genaro Méndez

María Inés Rodríguez

María Ulrich-Díaz

Rosa Oriana

Christian Vuono-Fauré

Patricia Charonnet

Aya Sokoloff

Fabrizio Helguera

Edición, 2011

© Landucci SA, de CV

Colonia Roma

Colonia Roma

Delegación Cuauhtémoc

México, D.F., 06700

www.landucci.net

ISBN 978-607-7036-25-6

El contenido de esta publicación es propiedad de leyes nacionales e internacionales pertenecientes a colecciones institucionales y privadas de México y del extranjero, por lo tanto no puede ser reproducida ni en todo ni en parte, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotográfico, electrónico, magnético, electroquímico, por fotocopia o cualquier otro medio conocido o por conocer, sin el permiso previo y por escrito del Editor.

