

Entrevista a Jesús Zurita.**Genalguacil, 11 de Agosto, 2016****1.- Dentro de tu trayectoria artística, ¿cuál ha sido tu relación con el mercado en los últimos años?**

Básicamente, en rasgos generales, mi relación con el mercado del arte ha sido mi fuente de ingresos. Mi primera exposición en galería fue en el año 2000 ó 2001: ahí ya hubo un contacto directo con el mercado. En los últimos años, ha sido, como digo, mi principal fuente de ingresos, ha habido un chorreo de ventas, atomizando diferentes galerías, y con eso he ido yendo hacia adelante. A parte, honorarios por trabajos concretos en museos, realización de murales, participación en proyectos específicos, etc. Ése ha sido el cauce de mi ingreso en el mercado. No sabría trazarte un rasgo principal de este mercado al que te refieres. Si tuviera que definirlo lo definiría como algo líquido, sin una estructura asible, viviendo dentro de él y teniendo que atenerme a sus reglas, las cuales desconozco. Miles de veces, conmigo y con amigos, se ha hecho obra con la seguridad de que se va a vender, y eso no ocurre, no sé por qué extraña ciencia. No es tan lineal, ya que las coyunturas son las que son, y no es lo mismo estar en una galería que en otra, ni siquiera los momentos. Pero tienes que atenerte a algo, y a lo que atienes es a la obra, al valor plástico, a la calidad intrínseca de la obra. Y ahí sí que no tengo ni la más remota idea de cómo una obra, que sabes objetivamente que es buena, y no te hablo sólo por mí sino por muchos amigos y amigas artistas, que ves la obra y dices “va a triunfar, lo va a vender todo”, y misteriosamente no ocurre. También existe un gran coleccionista y un coleccionista medio que ya ha dejado de comprar. Cuando existía ese coleccionista medio sí podías atenerte a ciertas seguridades en cuanto a la calidad de la obra, ya que ese coleccionista convivía con ella, era arte que iba a parar a las paredes de su casa, no a almacenes, y podías entender ciertas maniobras. Eso ha desaparecido y ahora los movimientos son, por lo menos para mí, muy otros y mucho más caprichosos.

Empecé exponiendo en Sandunga. Hice tres individuales con ellos y me llevaron a muchas ferias. De hecho, empecé trabajando allí, montando exposiciones, hasta que un día les enseñé mi obra, colgaron un cuadro en el despacho, la cosa tuvo eco y empezó a funcionar. En los concursos del Instituto Andaluz de la Juventud entré en contacto con Alfredo Viñas, que fue también de los primeros que me dio una oportunidad. En Madrid expuse con Fúcares, con Blanca Soto, y ahora estoy con Herrero de Tejada. En Sevilla estuve con Isabel Ignacio, con Galería Mecánica. Son tantas que se me escapan.

2.- Desde 2008, o desde que la crisis económica actual ha empezado a manifestarse en el mercado del arte, ¿qué cambios estás notando en tu relación con el mercado, con galerías y marchantes?

Para mí el panorama cambió drásticamente en 2010 ó 2011, cuando empezaron a cerrar todas mis galerías. Yo no me enteré del todo, ya que tuve un premio fuerte en 2009, y no me afectó hasta el 2011. Yo lo delegué todo en la galería Sandunga, entendí que mi trabajo estaba en el estudio, y todo lo demás, moverme en el contexto del mercado, correspondía a la galería. Yo sabía que las cosas no iban bien, Sandunga no era una galería que funcionara bien, y aún así confiaba en ellos, porque era con quien me vinculaban y, por qué no decirlo, era culpa mía

porque me daba un nivel de comodidad que me permitía estar dedicándome a lo mío, a lo que me interesaba. No me gusta especialmente la vida social y esto me permitía llevar la vida tranquila que me gusta. La crisis, como todo cataclismo, deja a la vista ciertas estructuras que sospechabas y que se hacen reales y dolientes, y te das cuenta de todas las carencias en las que te estaban viendo y que dejabas pasar por comodidad. Esto me pasó con Sandunga, y me hizo pensar “espabílate y vamos a ver por dónde van los tiros”. Me di cuenta de varias cosas, que quizá no era tan mindundi como yo creía, pero tampoco soy nadie, y sigo sin ser nadie. Me fue relativamente fácil volver a entrar en movimiento, pero sin entrar en grandes galerías. Obviamente, cuando termina una etapa, el proceso lógico es querer ir a dar el bocado grande. Yo tuve mucha ayuda, gente potente que me defendía, pero las vinculaciones pudieron más que otra cosa. Ciertas elecciones están ahí. Ya empezaba a tener una cierta edad, he expuesto mucho, y para algunas galerías tengo un curriculum muy maleado. Entonces, las opciones que se me presentaron eran galería que me resultaban más asequibles para poder entrar, y ahí me siento cómodo, tengo una libertad que me es muy necesaria, y es la clave para mantener la independencia económica que creo que disfruto, no estar sometido a una única vía, que si me llaman puedo responder yo solo sin tener que mediar. Yo no tengo presencia en ARCO desde 2010, creo. En el ARCO anterior lo vendí todo, fue una locura. Al año siguiente, ya no estaba. Y sin embargo, profesionalmente nunca me ha ido mejor desde que no estoy en ARCO. He tenido exposiciones muy gordas para un artista de mi calibre. En el avance de mi trayectoria, de las más importantes, individuales rotundas, proyectos muy ambiciosos, han sucedido en plena crisis, es algo muy curioso. El primero fue en el CAC de Sevilla, mi pistoletazo, importantísima oportunidad. Cuando llegó el gran cataclismo, pensé que yo iba a quedarme fuera. La reflexión que se hace siempre, “si no estás en el escaparate, no va a suceder”. Y sin embargo ocurrió. Para mí, en este sentido, ha habido un crescendo muy claro con fechas concretas en plena crisis. No tengo una explicación clara de por qué ha ocurrido esto, es fácil hablar de suerte, pero creo que esto sucede cuando estás trabajando y yo he trabajado muchísimo. Todo lo que me han ofrecido, he podido aceptarlo cuando lo he creído conveniente, y eso obra a tu favor. Que sepan que eres alguien que va a responder con profesionalidad, para esto tiene que ser un profesional, eso lo tengo muy claro. Eso significa, no solamente responder con tu obra y con la calidad exigible, la calidad por la cual te han llamado, sino también cumplir plazos y facilitar el trabajo. A día de hoy, puedo decir que no he fallado nunca como profesional en ninguno de los compromisos que he tenido.

3.- ¿Mantienes relaciones estables con galerías desde hace más de siete años, es decir, desde antes del comienzo de la crisis?

Todas las galerías con las que trabajaba antes de la crisis han cerrado. Las galerías con las que expongo ahora han nacido todas entrada la crisis.

4.- ¿Mantienes relaciones de exclusividad con galerías o marchantes? ¿Desde hace cuánto tiempo? ¿Cómo son sus condiciones: qué tipo de limitaciones geográficas, temporales o de obra se ciñen a dichos acuerdos? ¿Qué grado de libertad conservas para gestionar tu carrera, ya sea a nivel expositivo o de ventas, encargos, producción, etc.?

Yo creo que hay dos maneras de entender la exclusividad en este país. Hay una que viene con un papel por delante. Yo nunca, y muy pocos compañeros míos tampoco, he firmado un papel de ese tipo. Los pocos que conozco que lo han hecho han acabado muy mal. Hay otra variable de la exclusividad: muchas de las galerías ahora no pueden permitirse el lujo de los términos de una exclusividad, “me quedo con tu producción, con todas tus exposiciones en un país, y yo

vehículo tu carrera de manera plena y te pago una cantidad al mes". Eso no lo pueden hacer, obviamente.

La otra exclusividad, la del apretón de manos, es la que se más actualmente e implica lo razonable, que si tienes una galería en una ciudad no estés medrando, o vendiendo en tu estudio, que los precios sean razonables. Pero luego hay que leer entre líneas. Hay galerías que, sin haber un contrato, quieran participar del beneficio de exposiciones o proyectos en los que no han participado: eso es un intento muy patético de exclusividad que va en detrimento de la galería. En el caso de que sea la galería quien mueva la obra, gestione una exposición o la participación en un concurso, es lógico que se lleve un porcentaje, yo me despreocupo, hay unos gastos que afrontar y un riesgo que asumir.

Hay muchas cosas que se hacían por desesperación, pero ese comportamiento errático, esa improvisación da muy mala imagen ante clientes y artistas, y empieza a entrelazarse y crear un tejido que lo ahoga todo. La visión a corto plazo fue el gran pecado de la época de las vacas gordas. Ahora muchos artistas están navegando ya por su cuenta.

Siempre he mantenido mucha libertad en cuanto a la producción. Me molestaba mucho que me dijeran lo que tenía que pintar, ese afán comercial de intentar exponer lo que se vende.

5.- En los últimos años, desde 2008, ¿cómo ha sido tu acercamiento a las galerías con las que trabajas? ¿Las has buscado tú, te han buscado a ti? ¿Cómo consideras que está siendo la negociación con galerías y marchantes?

En algunos casos fueron encuentros, otras veces me han llamado personas que ya me conocían. Ha habido gente que ha hablado por mí, he tenido mucha suerte en ese sentido. Yo soy un poco dejado, no he ido a la caza, quizá debería haberme movido más, pero como últimamente tengo un volumen de negocio importante y no lo he hecho. Nunca tengo garantía de ingresos, pero sí probabilidades de ingresos.

Este año he tenido seis individuales, una cantidad exagerada. Algunas exposiciones han ido muy bien, como la de Gabriel Elizondo, galería mexicana que ha abierto local en Nueva York, donde yo he expuesto, y que se ha vendido muy bien. Comparando lo que vendo en el mercado español y en el mercado internacional, no sabría darte datos concretos, pero hay golpes de dinero que vienen desde fuera, mientras que en España es un chorreo continuo de cantidades menores. Tardo más en cobrar desde fuera, pero son golpes más sustanciosos, y un continuo más contundente. También empiezo ahora con Nova Invaliden en Berlín, y tengo también galería en Italia, en Turín, pero posiblemente deje de trabajar con ellos.

6.- ¿Es tu actividad artística tu fuente principal de ingresos? Y si es así, ¿lo es la venta de obra de arte, la docencia, el asesoramiento o consultoría...? ¿En qué proporción?

Prácticamente todo procede de la venta de obra, no pido becas ni suelo participar en concursos. Soy un desastre para preparar proyectos: me centro en la producción.

7.- ¿Consideras que tu situación laboral/económica, respecto a tus ingresos por la comercialización de la obra de arte, ha cambiado en estos últimos siete años? ¿A mejor o a peor?

A mucho mejor. No puedo decir que me haya enriquecido con la crisis, pero sí me he mantenido bien. Me he visto refrendado por esas exposiciones que me han puesto donde estoy, CAC de Sevilla, CAAM de Las Palmas con Omar Pascual Castillo, el Museo ABC con Oscar Alonso Molina.

8.- Durante estos últimos años, ¿has empezado a desarrollar labores de comunicación o difusión de tu obra, labores que anteriormente realizaran tus galeristas o marchantes?

Las labores de difusión, comunicación, las lleva principalmente mi mujer Perla, y desde hace muy poco tiempo. A veces sube cosas a las redes, pero no es algo continuo. Lo que ocurre es que todo nuestro entorno está en las redes y, el hecho de que yo no esté activo, no quiere decir que esté pasivo: mi entorno lo sube y lo reproduce por mí. Sé que estoy porque es inevitable.

9.- ¿Crees que tu control sobre tu obra, sobre tu imagen como artista y sobre tu actividad en el mercado ha cambiado en estos años? ¿Crees que mantienes más control sobre estos aspectos, menos o el mismo?

Soy un desastre para comunicar mi carrera, me centro en la producción y delego todo lo demás en las galerías donde expongo. Son torpezas mías injustificables, soy poco profesional, lo reconozco. Creo que tiene que ver con la personalidad, con una manera muy torpe de ser, y no tengo excusa.

10.- ¿Cómo describirías actualmente tu situación profesional respecto de tu relación con el mercado? ¿Estás satisfecho, mejorarías algún aspecto, deseas cambiar completamente?

El mercado, para mí, sigue siendo una niebla baja. Cuando no hay futuro, cuando no hay certeza, no tienes nada garantizado. La única manera viable, es tirar para adelante. No hay tiempo para ser un cobarde, sólo se puede tirar hacia adelante. En el corto plazo, tengo un volumen alto de trabajo, no paran de salir cosas, pero no tengo un plan B. Eso es algo que vengo planteándome desde que decidí dedicarme al arte, pero no he sabido planteármelo. Lo único es seguir tirando para adelante. Miro hacia atrás y veo que ha habido un continuo, que lo que hago es viable, que me he mantenido, y quiero creer en eso. El hecho de ver tanto trabajo hecho creo que significa algo, tiene que significar algo.