

MARSO

SOFÍA MARISCAL, 2014

PP. 02

Se habla mucho de la especulación económica a partir de la compra y venta de arte contemporáneo. Se dice que es una burbuja que pronto va a estallar, quién sabe... Lo cierto es que visto desde el entorno del arte contemporáneo en América Latina en general y de México en particular, se trata de una "burbuja" que aún no se termina de inflar.

Sigue habiendo enormes vacíos tanto en la esfera pública como en la privada, que permiten ir inflando la burbuja sin reventarla. Este asunto no me parece necesariamente negativo. Creo que son esos huecos los que han hecho que se desarrollen proyectos híbridos, galerías, espacios culturales y otro tipo de alianzas público-privadas muy interesantes.

Paradójicamente, la marginalidad de la escena del arte contemporáneo Latinoamericano –mexicano- en relación al mercado internacional ha sido un fuerte incentivo para la búsqueda de nuevas formas de operar, para replantear y reformular las categorías regulares en las que se inserta un determinado proyecto artístico. Al menos ese fue nuestro caso.

Fundamos MARSO en noviembre de 2011, con el único interés de concretar ciertos proyectos que nos entusiasaban. No teníamos muchos recursos, no representábamos artistas y no teníamos espacio, pero se conjuntaron una serie de factores (huecos) que hicieron posible que arrancáramos.

Por un lado, aprovechamos el hecho de que en ese momento estaba en auge una "nueva" forma de hacer marketing: ya no se hacían anuncios, ahora se "generaban experiencias" y los eventos

de arte contemporáneo eran un buen vehículo para introducir ciertos productos entre el público mexicano. Con lo cual no fue difícil conseguir financiamiento para producir nuestros proyectos.

Por el otro lado, en la Ciudad de México siempre había (hay) espacios tanto públicos como privados, que están buscando programación. Tal era el caso de la recién remodelada galería del Polyforum Siqueiros. Este último es una institución que tiene la particularidad de ser privada, lo que significa que tiene bastante libertad en su programación y formas de operación; y al mismo tiempo es un espacio icónico de la Ciudad de México que alberga uno de los proyectos más ambiciosos de Siqueiros.

Produjimos tres exposiciones en el Polyforum Siqueiros y poco a poco encontramos más espacios que albergaran nuestros proyectos. Hicimos, por ejemplo, un par de intervenciones en el Museo Nacional de Arte (MUNAL) y un proyecto más en el MUAC.

Todo lo anterior nos obligó a preguntarnos qué figura legal teníamos que adquirir. Por una serie de razones, no podíamos seguir operando "así nada más". Intuimos que lo mejor era constituirnos como asociación civil sin fines de lucro. Finalmente operábamos a través de patrocinios, no estábamos vendiendo la obra y trabajábamos mayormente con instituciones sin fines de lucro.

Nuestra figura de intermediario era bastante rara para los museos y las instituciones con las que trabajábamos. De alguna forma estábamos trastocando el funcionamiento regular del museo; nos metíamos con el departamento de museografía, de

MARSO

comunicación y de curaduría, y nadie entendía qué hacíamos exactamente.

Pensamos que en términos de "legitimidad" del proyecto debíamos intentar mantenernos al margen del mercado del arte. Para poder concretar nuestros proyectos con las instituciones que nos interesaban debíamos ser todo, menos una galería. Sin embargo, empezó a haber interés de coleccionistas en adquirir las obras que estábamos mostrando, lo cual nos abría la posibilidad de hacer que nuestro proyecto fuera autosustentable. Era otro tipo de reto y, el hecho de que ya estábamos entrando en un proceso comercial nos hizo replantearnos la pregunta de qué éramos en realidad.

En el marco legal de una asociación civil no está permitido hacer transacciones de compra-venta, así que nos constituimos también como empresa comercial. Nos decidimos finalmente por ser un híbrido. La idea era seguir trabajando con las instituciones generando proyectos sin fines de lucro y generar otros proyectos que estuvieran más enfocados a la venta de arte y así lo hicimos. Una cosa va alimentando a la otra en marcos legales que son en principio opuestos.

Esto fue posible porque, como sabemos, los proyectos artísticos ponen en circulación dos cosas: por un lado un valor simbólico y por el otro un producto comercial. No somos nada nuevo; sino que nuestra forma de operar devela la complejidad de trabajar en el mundo del arte contemporáneo. Hemos comprobado -a partir de mirar cómo operan muchas

galerías, colectivos de artistas e incluso los museos hoy en día- que hay muchas maneras de conjugar estos dos aspectos.

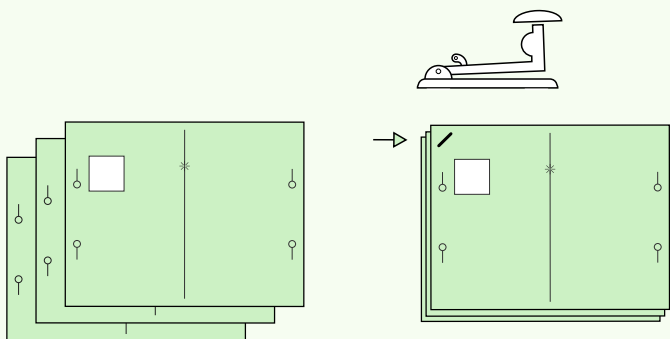
Dice Boris Groys que lo "contemporáneo" tiene que ver con la falta de categorías cerradas, con los cruces entre disciplinas, con la duda, con la incertidumbre, que cuando comenzamos a reformular constantemente nuestros proyectos, lo presente -lo contemporáneo- se vuelve relevante.

MARSO es una forma más de barajar estas posibilidades que ofrece nuestra contemporaneidad. Finalmente todos estamos especulando con ellas y somos parte de los procesos naturales por medio de los cuales se tiene que operar hoy en día en el entorno contemporáneo.

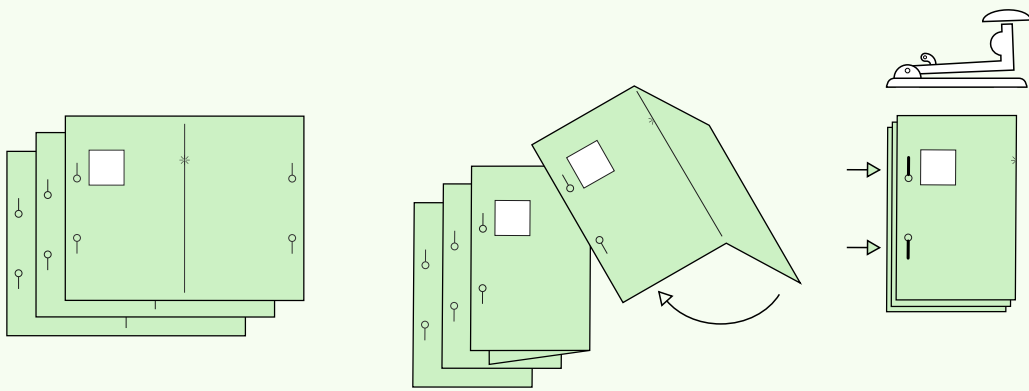
INSTRUCCIONES DE ENCUADERNACIÓN

- - NO ENCUADERNES ESTAS INSTRUCCIONES

★ ENCUADERNACIÓN CON GRAPA



★ ENCUADERNACIÓN FRANCESA CON GRAPA



★ ENCUADERNACIÓN FRANCESA CON BROCHE BACO

