

25 de mayo, 2020

The World of Art Dealers: How Green is the Grass? Conversación entre Kerstin Erdmann y Georges Armaos

VOR es una plataforma que se conforma de diálogos e intervenciones que, a través de diferentes formatos y contenidos, exploran nuevas rutas para solucionar temas complejos a través de la creatividad.

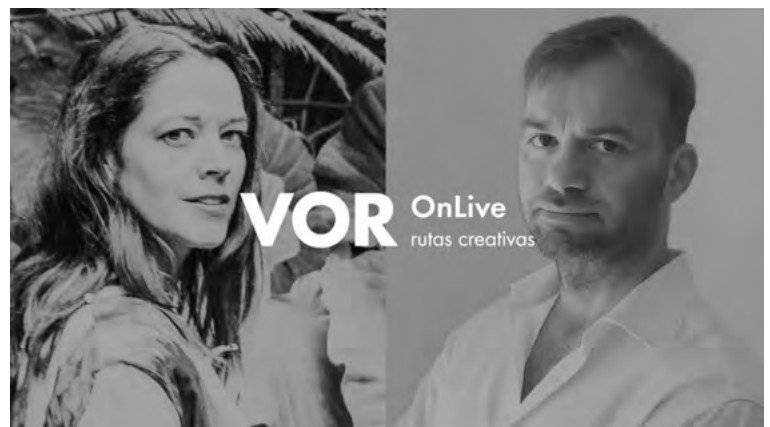
El **lunes 25 de mayo** de 2020 a las 12 h, se llevó a cabo la quinta conversación VOR OnLive entre [Kerstin Erdmann](#) –Directora de la [Maestría en Arte Contemporáneo, Mercados y Negocios](#) de CENTRO en colaboración con Sotheby's Institute of Art y socia de la galería [OMR](#)– y [Georges Armaos](#) –Director de la galería de arte [Gagosian](#) de Londres–.

VOR OnLive en un minuto

El mundo artístico se ha visto particularmente afectado durante la pandemia, por lo que Kerstin y Georges –directores de las galerías [OMR](#) y [Gagosian](#), respectivamente– compartieron los desafíos que enfrenta el mercado de arte contemporáneo en un tiempo de crisis que vuelve necesario colaborar e innovar.

Tras una introducción al contexto económico de las últimas décadas, Kerstin y Georges hablaron sobre la demandante forma de vida de quienes se dedican a la venta de arte, así como de los retos que conlleva colaborar con artistas y clientes. Además, partiendo del caso específico de Gagosian, expusieron algunos de las colaboraciones, proyectos y plataformas que han surgido durante la pandemia para digitalizar el mercado del arte.

Según Kerstin y Georges, las galerías deben basar sus objetivos en un balance entre lo económico, lo ético y lo artístico, pues una de las tareas del art dealer es la de ser un conector de diferentes esferas a escala global.



Puedes ver la conversación completa entre Kerstin y Georges [aquí](#).

Ideas memorables

“We don’t have jobs, we have a lifestyle. And that means you are available 24/7. [...] Even when you go to the museum during the weekend it is part of your job; when you entertain people in the evening, that is also part of your job. [...] This is quite important to underline for people that want to participate in this lifestyle.”

Georges Armaos

“To keep the gallery relevant you also need most of the time to include younger artists and show innovation.”

Kerstin Erdmann

“The artworld has moved from a moment when art dealers had their own shop and they were waiting for people to come and see what they were exhibiting to a very fast-paced globalization where art dealers have to stop sitting around [...] and go spend time with their clients.”

Georges Armaos

“You have the core aspects of the goal an art gallery: you have the economic side, but also the socio-ethical side and the artistic. You can kind of turn this around but it is always a kind of balance. [...] Everything is connected.”

Kerstin Erdmann

Recomendaciones



Boom: Mad Money, Mega Dealers, and the Rise of Contemporary Art – Michael Shnayerson | [Adquiérello aquí](#).

Entrevista de Peter M. Brandt a Larry Gagosian en *Interview* | [Léela aquí](#).

The Art Dealers: The Powers Behind the Scene Tell How the Art World Works – Laura De Coppel y Alan Jones | [Adquiérello aquí](#).

New New Deal: Toward a New Era of Social Imagination – Hans Ulrich Obrist | [Léelo aquí](#).

Conversación entre Larry Gagosian y Glenn Fuhrman, coleccionista y consejero del MoMA | [Vela aquí](#).

Adam Lindemann on Buying and Selling at Auction – Episodio del podcast Artelligence | [Escúchalo aquí](#).

Publicaciones de CENTRO

Artículos de la revista *Economía Creativa*:

El taller como escuela, el taller como fábrica. Diálogos entre la Bauhaus y el muralismo de Siqueiros – Natalia de la Rosa | [Descárgalo aquí](#).

Cuadernos del Centro de Investigación en Economía Creativa:

Procesos creativos en la joyería contemporánea – Iker Ortiz | [Descárgalo aquí](#).