

ESTRATÈGIES CONTRA LA CRISI

Durant la pandèmia s'ha posat de manifest la fragilitat de l'àmbit cultural i, en concret, del poc sistematitzades i previngudes que estan les galeries d'art davant crisis com la que estem vivint.

Molt poques són les galeries d'art que, quan es va decretar el confinament el passat 14 de març, tenien una estructura adequada per poder funcionar de forma autònoma sense haver d'acudir físicament a la galeria d'art o per poder treballar coordinadament i des d'un mateix servidor (compartint documents i dades) amb tots els empleats de la pròpia galeria. Algunes fins i tot encara no disposen ni de pàgina web o xarxes socials.

Això, és indubtable, que ha de canviar i les galeries d'art s'han de adaptar a les noves tecnologies com a forma de comunicació amb els seus clients i internament entre el personal de la pròpia galeria.

Com també s'ha de ser més creatiu a l'hora de comunicar amb els clients. I estar amb molta més profunditat informats dels gustos i inquietuds d'aquests últims i les seves col·leccions.

Una de les queixes amb les que ens hem trobat més de xerrada amb els nostres clients col·leccionistes ha estat la quantitat aclaparadora de comunicacions que han rebut durant el confinament i el poc que se'ls coneix. Reclamen que els galeristes dediquin més temps i esforç en conèixer als mateixos. De fet afirmen obertament que no tindrien cap inconvenient a ensenyar les seves col·leccions si el galerista al seu torn els aporta valor amb informació valuosa que els ensenyi alguna cosa.

D'altra banda, és temps de repensar: la reducció de costos i l'augment d'ingressos. Per complir el primer punt, s'hauria, per exemple, de renegociar lloguer i sous. I per al segon, s'hauria de pensar en:

Setembre 2020

- Dinamitzar l'inventari com ara reprenent aquella venda que no es va dur a terme per molt poc.
- Activar el mercat secundari amb propietaris que tenen necessitat de vendre o aquells col·leccionistes que tenen ganes d'assentar les bases del que avui és la seva col·lecció.
- Determinar de forma clara el posicionament, el qual ha de ser refinat, ja que hem de tenir en compte que "No es pot ser tot per a tots"
- I revisar si tenim tots els documents legals necessaris (contractes amb els artistes, contractes de compravenda, documents de dipòsit, etc.) i amb les clàusules i termes adequats. Ja que un altre problema posat de manifest al confinament, no menys important i gens menyspreable per les conseqüències econòmiques que té, ha estat que la manca d'acords escrits o la manca d'adequats acords ha portat molts problemes a tots els agents implicats en el món de l'art. Com per exemple, quan s'han cancel·lat fires d'art i aquestes igualment han reclamat al galerista, compradors que s'han desdit de la venda sense més al no existir contracte, despeses acordades verbalment que assumiria una de les parts i després "Donde dije digo digo Diego" i un llarg etc.

I com a últim punt, posar la mirada en els Millennials com a clars potencials compradors.