



22 gennaio 2014

### Monitor va a New York. Paola Capata spiega perché

di Anna Saba Didonat

La galleria romana **Monitor** festeggia, in grande stile, i primi dieci anni di attività con un evento molto speciale, dal titolo "Slide show: project in NY". Una mostra a New York, visibile fino al prossimo 26 gennaio, che presenta i lavori degli artisti Francesco Arena e Claudio Verna, chiamati da Paola Capata a presentare la galleria alla Grande Mela. Per ora, solo per ora, la location è uno spazio temporaneo sulla Bowery e Rivington, a pochi metri dal New Museum. Ma grandi progetti brillano all'orizzonte, ne abbiamo parlato con la direttrice.



#### Chi è Paola Capata? Come nasce l'avventura di Monitor?

Posso iniziare dicendo di essere una storica dell'arte e cultore della materia presso l'Università la Sapienza. La galleria Monitor nasce proprio durante lo svolgimento del dottorato di ricerca in arte contemporanea presso la Sapienza, nel 2003. L'idea era di fondare uno spazio dedicato a giovani artisti internazionali che lavorassero principalmente con il linguaggio video. La mostra inaugurale fu, infatti, la personale dell'artista italiana Rà di Martino, di cui si esposero solamente tre lavori video. Una mostra secca e chiara, davvero inusuale, per uno spazio privato nella Roma di quei tempi. Nel corso degli anni la galleria ha accolto diversi artisti, aprendosi anche ad altri linguaggi come l'installazione site-specific di grandi dimensioni (che prediligo) e la scultura, con incursioni molto mirate ed attente alla pittura. Non a caso l'ultimo artista inserito nel nostro programma è Claudio Verna, uno dei pittori più significativi dell'arte italiana degli ultimi cinquant'anni.

#### Un bilancio dei primi dieci anni di attività della galleria?

In questo decennio, la galleria ha vissuto diversi cambiamenti. Molti degli artisti, che tutt'oggi Monitor rappresenta, hanno avuto la prima personale proprio con la nostra galleria. La carriera di alcuni di loro ha registrato risultati davvero brillanti: posso citare l'olandese Guido van der Werve i cui video, presentati nel 2005, hanno avuto un notevole incremento di prezzi, dai 5.000 ai 75.000 euro; anche l'italiano Francesco Arena che ha iniziato con quotazioni intorno ai 6.000 euro nel 2004, presenta ora sul mercato grandi installazioni per cifre che si aggirano intorno ai 30.000 euro. Il pittore danese Peter Linde Busk che ha iniziato a collaborare con la galleria nel 2012 e, negli ultimi mesi, ha avuto un incremento del 30% sui prezzi delle sue opere e, oggi, è tra i 100 painters of tomorrow per Thames & Hudson. Stesso discorso per Alexandre Singh che ha iniziato a lavorare con noi nel 2008 e che oggi è rappresentato da altre tre importanti gallerie internazionali, con prezzi sul mercato che si aggirano intorno ai 22.000 euro (sculture in edizione di tre); mentre nel 2010 una sua grande installazione site specific veniva venduta ad Art Basel – Statement dalla galleria Harris Liebermann per 35.000 euro.

**Monitor è a New York per il progetto "Slide Show": di che si tratta?**

Monitor ha aperto un piccolo spazio temporaneo nel Lowest East Side, sulla Bowery e Rivington, a pochi metri dal New Museum. Fino al prossimo 26 gennaio saranno in mostra i lavori storici di Verna e un nuovo corpo di opere di Arena ispirate alla città di New York, in particolare al quartiere del Lowest East Side. Per quanto riguarda Arena, un'importante commissione presso un collezionista privato promuoverà la realizzazione di un'opera che vedrà la luce nel prossimo autunno. Il progetto si autosostiene e nasce dall'interesse nel seguire nuovi mercati e nuove possibilità, promuovendo l'arte italiana con un gesto forte, immediato, preciso.

Per molti anni Monitor ha partecipato alla storica fiera Armory Show, creando contatti con collezionisti e curatori, credo sia giunta l'ora di rafforzare il lavoro svolto con un'azione reale sul territorio, lavorando a stretto contatto con il sistema americano. Non a caso, dopo le tre settimane a New York, la galleria sarà presente alla fiera di Los Angeles (Art Los Angeles Contemporary) con l'artista inglese Nathaniel Mellors, che terrà negli stessi giorni una mostra personale all'Hammer Museum di Los Angeles.

**Parliamo dei collezionisti che seguono la tua galleria: chi sono?**

Ci rivolgiamo a una clientela internazionale che è fatta per lo più di liberi professionisti. Nel corso degli anni i clienti stranieri sono aumentati (come credo sia normale e fisiologico per una galleria che cresce) e l'età media si è abbassata. Non è raro conoscere collezionisti relativamente giovani con un'età compresa tra i 30 e i 45 anni.

**Viaggi molto, cerchi di fare rete, partecipi alle fiere: quanto investi, annualmente, nella promozione? E quanto è importante?**

Fare promozione è una parte importantissima del lavoro di galleria. Investiamo molto, sia economicamente che intellettualmente sulle strategie di comunicazione, partecipazioni a fiere e produzione delle opere. Tutto questo è molto complicato, essendo Monitor una galleria legata a un mercato di artisti relativamente giovani, i cui prezzi di vendita non sono certo alti, e che necessitano di un sostegno continuativo e puntale. Ogni anno il capitale investito per tutte le voci di cui sopra è pari ai 2/3 delle entrate.

**Qual è la tua opinione in merito alle vendite on line per la tua galleria? Hai investito delle risorse per lo sviluppo di questo settore?**

Credo che, al giorno d'oggi, la visione di un'opera on line e il conseguente acquisto sia del tutto normale dunque ho un parere positivo in merito. Per il momento è un aspetto del quale la galleria non si sta occupando particolarmente, ma che mi riprometto di studiare a fondo prima di procedere ad un eventuale investimento.

**Qual è il budget che la galleria stanziava, annualmente, per scoprire e promuovere giovani talenti?**

Il budget cambia di mese in mese, di anno in anno. Per quanto mi riguarda, è impossibile stanziare un budget predefinito annualmente: ci sono troppi imprevisti, modifiche, nuove richieste. Molto spesso coinvolgiamo collezionisti privati nelle produzioni. Ad esempio, l'opera di Francesco Arena per il padiglione italiano alla Biennale di Venezia è stata interamente prodotta dalla Nomad Foundation, per un ammontare superiore ai 50.000 euro.

### **Quali sono i limiti del mercato italiano?**

L'aliquota Iva al 22%, tra le più alte del mondo, è sicuramente un aspetto non trascurabile. Credo sia impellente l'esigenza di rivedere dalle fondamenta il sistema fiscale che regola il settore e che penalizza in maniera letale gli operatori nazionali nel confronto con gli omologhi all'estero. Se si concorda con l'assunto che le gallerie producono cultura, e sono importanti anche per lo sviluppo economico del territorio, occorre adeguare l'aliquota dell'IVA ai livelli vigenti nei Paesi europei competitor ed abbattere lo stereotipo dell'opera d'arte come bene di lusso, per far prevalere la sua valenza di arricchimento culturale della società nel suo complesso. Espungendo l'acquisto delle opere d'arte dal cosiddetto spesometro, forse, si rimetterebbe in moto un mercato che per ora, in Italia, sembra essere piuttosto sofferente. Da ultimo, il Diritto di seguito che viene applicato senza alcuna distinzione tra mercato primario e secondario, quindi le gallerie che si occupano di mercato primario, come la mia, soffrono anche di questo. Fortunatamente lo studio legale milanese Negri-Clementi sta portando avanti un'importante battaglia per la corretta applicazione della normativa sul Dds.

### **Quali opportunità vedi nel nostro Paese per il contemporaneo?**

In Italia abbiamo artisti validi e con una ricerca seria e stimabile che potrebbero benissimo avere un mercato anche al di fuori dei confini nazionali, senza nulla invidiare ai loro colleghi stranieri. Se vogliamo avere delle opportunità, ed un riconoscimento, siamo i primi a doverci credere ed investirvi. Altrimenti è un discorso perso sin dal principio.

### **A quante fiere partecipi, annualmente? Quanto vendi in queste occasioni?**

La galleria partecipa a circa sette fiere l'anno. Le vendite cambiano sempre in base al paese e alla proposta che viene fatta. Gli Stati Uniti ci hanno sempre accolto bene, così come la Svizzera e la Francia.

### **Come valuti il mercato artistico americano?**

E' un mercato veloce, che tende a fagocitare ciò che produce. E' decisamente diverso dalla maniera europea, in particolare italiana, di fare business con l'arte. Ma proprio perché da parte della nostra galleria c'è una grande attenzione alla regolamentazione del mercato dei nostri artisti, per evitare estemporanee e pericolose "bolle", il nostro modo di operare è un valore aggiunto che in America, date le esperienze precedenti, i nostri collezionisti apprezzano.

### **Questa trasferta americana è il primo passo di un trasferimento oltreoceano?**

Il mio progetto è molto semplice ed era nell'aria già da un po'. Consiste nell'avere un piccolo spazio espositivo a New York con un ufficio annesso. E' troppo presto per fare considerazioni di questo tipo. Sicuramente è il primo passo verso un'apertura di orizzonti sia per la galleria sia a livello personale. Al termine di questa piccola avventura, è mia intenzione ripeterla periodicamente coinvolgendo oltre a Monitor altre realtà. Ci tengo a sottolineare il ruolo che l'arte italiana avrà in questo progetto. E' mia intenzione dare visibilità agli straordinari artisti "nostrani" con cui la galleria opera da sempre: Vascellari, Rà di Martino, Rovaldi, ZimmerFrei, De Luca. E' per loro che ho pensato questo progetto e sono certa che a tempo debito darà i suoi risultati.