

J. A. GONZÁLEZ CARRERA BILBAO

Yo era propietario virtual de un coche que valía algo más de un millón de pesetas y me he acabado quedando con media docena de vasos que costaron 195 pesetas. Pero lo que se ha perdido económicamente se ha ganado desde un punto de vista teórico, artístico y 'mediático'. Matthieu Laurette (Ville-neuve Saint Georges, 1970), artista y agitador conceptual francés en las antípodas de las formas tradicionales del arte, se ha valido durante seis semanas del formato de un juego televisivo, *El gran trueque*, transmitido por Canal Bizkaia, para conseguir, entre otras muchas cosas, lo que considera «una copia reducida del modelo capitalista y su inverso».

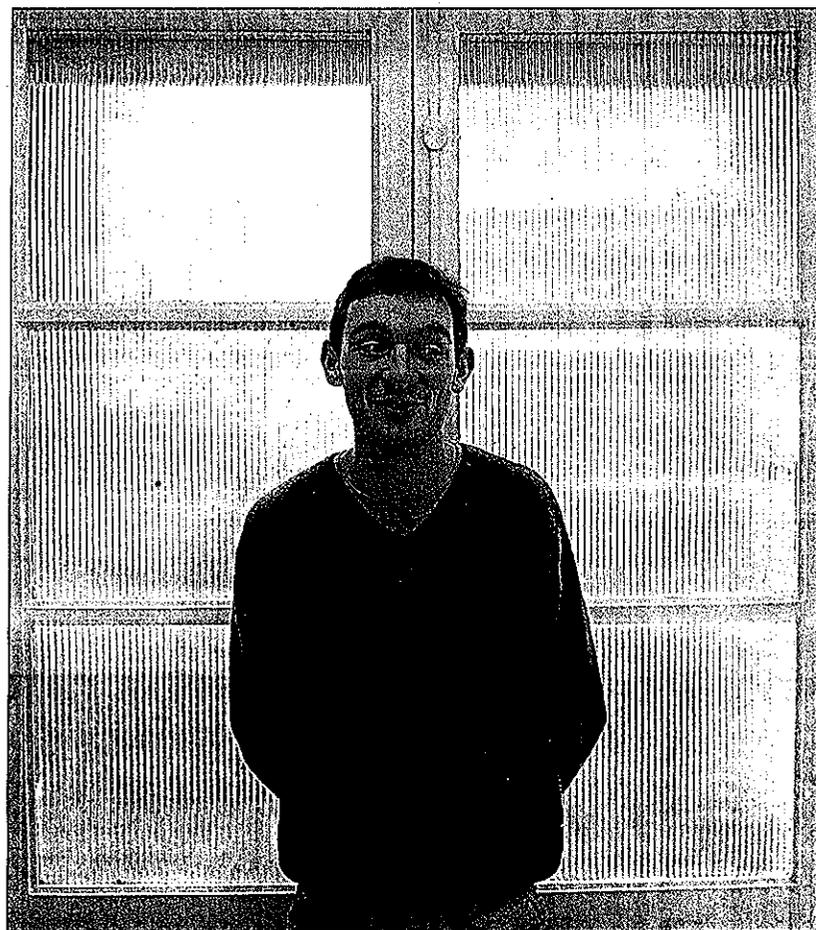
«Mis útiles como artista han sido los útiles comerciales, los códigos de la publicidad y el marketing», explica Laurette, quien, pese a su juventud, ha realizado numerosos proyectos y exposiciones inscritos en «un uso de los funcionamientos económicos de la sociedad» para centros de la categoría del Museo de Arte Contemporáneo de Ginebra, el CAPC Musée de Burdeos, la Fundación Cartier, el Museo Georges Pompidou o, más recientemente, el ICA de Londres, donde ha participado en la muestra *Crash! Corporativismo y completitud*.

Bien conocido en Francia, donde ha llevado a cabo acciones como una serie de visitas guiadas a supermercados a propósito de ofertas del tipo de «Le devolvemos su dinero si no queda satisfecho», Laurette, que vive y trabaja entre París y Bilbao, ha realizado el proyecto artístico *El gran trueque* invitado por Consonni, que lo ha coproducido junto con el centro Arteleku, de San Sebastián, Canal Bizkaia y el Instituto Francés.

Siete intercambios

«Fue Duchamp quien dijo que la obra de arte es una cita. Bueno, pues a esta cita de 'El gran trueque' no se podía llegar tarde», explica con cierta dosis de perversidad el artista. Desde el pasado 14 de enero, en que se produjo el primer trueque, un coche de gama baja, con un precio de 1.013.000 pesetas, por un equipo informático valorado en 327.800 pesetas, se han intercambiado cada sábado, ante las cámaras de televisión, un total de siete objetos, siempre con un precio a la baja, hasta llegar al juego de seis vasos para refrescos con el que una afortunada vecina de Bilbao obtuvo un disfraz de superhéroe que costaba 2.995 pesetas.

«El programa ha sido seguido en cada emisión por una media de 50.000 personas, además de que comenzamos 'buzoneando' 150.000 folletos y emitiendo continuas cuñas radiofónicas y televisivas a lo largo de cada sema-



El artista Matthieu Laurette, en Bilbao.

FERNANDO GÓMEZ

Arte en agitación

El artista francés Matthieu Laurette culmina su proyecto artístico 'El gran trueque', con el que ha movilizadado a miles de personas a través de una televisión local

na», explica Franck Larcade, responsable de la productora artística Consonni, quien resalta el hecho de que el proyecto de Laurette ha tenido de esta manera una audiencia tan numerosa como cualquiera de las grandes exposiciones del Guggenheim.

«No hemos ocultado que el juego televisivo respondía en realidad a un proyecto artístico, pero tampoco lo hemos presentado así de una forma explícita porque si no la gente lo hubiera obviado. Hemos repartido, como se dice aquí, duros a cuatro pesetas y esto ya provocó bastantes reticencias y dudas entre la gente, sobre todo al principio», recalca Larcade.

«Precisamente de lo que se trataba —añade Laurette— era de poner en juego de verdad un sistema comercial tan fundamen-

■ *El primer cambio de la cadena fue un coche por un equipo informático*

■ *«La gente se suele sentir perpleja ante lo que aparece como un chollo»*

tal, aunque en desuso, como el trueque, en una serie de intercambios en cadena basados en la idea de la pérdida y no en la de la ganancia, en los que se podía

participar directamente y también como espectador, generando todo tipo de reflexiones en unos y en otros. La participación del público, como en muchas de las propuestas artísticas de hoy en día, era fundamental».

Un juego de la rana

Los promotores reconocen que el programa arrancó de verdad sólo cuando el 14 de enero se produjo el cambio del automóvil por un equipo informático nuevo, la oferta más sustanciosa de la primera semana, con una baja en el valor comercial de los objetos de nada menos que el 75%. «Yo no tenía ni idea de si podía ir bien, si funcionaría o no y si iba a durar», admite Laurette, visiblemente interesado ahora ante el hecho de que el conjunto de intercambios retransmiti-

dos por televisión en los mismos locales comerciales donde se llevaban a cabo llegó hasta los umbrales de lo absurdo. «Tanto es así —considera— que el canal de televisión tuvo que hacer el mismo despliegue para el trueque del coche que para el juego de vasos».

Hubo quien, con el espíritu del que nada tiene que perder, ofreció un pijama por el vehículo. La familia que acabó llevándose había llegado a proponer un juego de la rana y, ante su bajo precio, quiso rematar la operación ofreciendo seis. Incluso llegó a pensar en un dormitorio completo antes de decidirse por el equipo informático con el que, por fin, obtuvo las llaves del preciado coche. Las anécdotas, muchas de ellas grabadas en vídeo para la posteridad, se acumularon durante el tiempo que duró el programa.

«La gente que ha tomado parte en el juego ha tenido que calcular si su oferta podía ser la mejor, ha tenido necesariamente que pensar sobre el valor de las cosas. Lo paradójico del caso —indica el artista— es que los participantes han recibido en su conjunto bastante más que el millón y pico de pesetas del coche con que arrancó el juego y ha sucedido también que los que han salido perdiendo han sido los que tenían un mayor respeto ante el precio de las cosas, tanto que no han llegado a participar».

Mirar al sistema

«Siempre se piensa que lo que se tiene ha costado mucho ganarlo y muchas veces la gente se suele sentir perpleja ante lo que aparece como un chollo», continúa desgranando Laurette el tipo de reflexiones que se pueden sacar del proyecto realizado en Bilbao.

También se dio el caso de un artista que ofreció directamente algunas de sus obras para conseguir el ordenador, lo que los promotores rechazaron «porque su valor era simplemente una estimación, aunque el trueque se podía haber realizado a través de una galería». Es lo de menos. Al hilo de este caso, Laurette reflexiona con agudeza e ironía: «¿Qué valdrían aquellas obras?, ¿lo que valía el ordenador o lo que valía la licuadora por la que se acabó cambiando?».

«Con este tipo de propuestas —concluye—, no me interesa demostrar que el sistema económico no sirve y, por lo tanto, hay que destruirlo, si no, por ejemplo, hacer perceptible cómo se puede tener una autonomía aprovechando el propio sistema. Me interesa el conjunto de lo ocurrido con el intercambio de objetos reales y todo lo que se puede derivar de la experiencia, pero también cuestiones como el haber puesto a los espectadores y participantes en una situación de productores de actividad, cómo se ha puesto en marcha el rumor, el boca a boca, o cómo ha funcionado el programa».